B 1579 E

Offizielles Organ des Landesverbandes
des Bayerischen Groß- und Außenhandels
(Unternehmer- und Arbeitgeberverband) eV

LGA nachrichten

29. Jahrgang
München
5. Januar 1974

LANDESVERBAND DES BAYERISCHEN GROSS- UND AUSSENHANDELS

1
74

Arbeitgeberfragen	**4**	Sonntagsfahrverbot, Arbeitspflicht und Lohnzahlungspflicht
	5	Erstattungsanspruch des Arbeitgebers gegenüber dem Schädiger bei Lohn- und Gehaltsfortzahlung
Sozialversicherung	**5**	Entgeltbescheinigung des Arbeitgebers bei Stellung eines Antrages auf Altersruhegeld
Arbeitsgerichtliche Entscheidungen	**6**	Außendienstmitarbeiter auf Provisionsbasis:
	7	Lohnfortzahlungsgesetz
		Kein allgemeines Zugangsrecht der Gewerkschaften
		Kurz- und mittelfristige Fragen zum Energieproblem
Verbandsnachrichten	**8**	Der Vorstand traf sich
	9	Jahresmitgliederversammlung des Fachzweigs Elektro - Rundfunk - Fernsehen
	10	Bericht über die Herbstmitgliederversammlung des Bayer. Schreib-, Papierwaren- und Bürobedarfs-Großhandels
Verkehr	**10**	Frachtenrevision und Verkehrsberatung
Außenhandel	**10**	Der Außenhandel im Oktober und von Januar bis Oktober 1973
Personalien	**10**	
Buchbesprechung	**12**	
Beilagen		Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung, 1/74

Mitarbeiter dieser Nummer: de = Dipl.-Volksw. Deutsch · gr = RA Grasser · p = ORR a.D. Pfrang · vg = Ass. v. Graevenitz · vS = Ass. v. Sichart ·

Erscheint einmal im Monat. Herausgeber: Wirtschaftshilfe des Bayerischen Groß- und Außenhandels G.m.b.H., München, Ottostr. 7. Gesellschafter: Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels eV, München 2, Ottostr. 7. Verantwortlich für Herausgabe u. Inhalt: R. Pfrang, 8 München 80, Holbeinstr. 3. Redaktion: Dipl.-Volkswirtin Deutsch. Jede Entnahme von Text – auch aus den Beilagen – ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet. Bezugspreis ist im Mitgliedsbeitrag enthalten. · Druck: typobierl, 8 München 40, Riesenfeldstraße 56, Telefon 35 40 04. Anzeigen-Verwaltung: ANZEIGEN-FACKLER, 8 München 1, Weinstraße 4, Telefon (089) 22 62 21, Telex: 522 069.

Zum Jahreswechsel

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

wir alle sind noch in keinem Jahr seit der Währungsreform mit so viel Unsicherheit befrachtet in das nächste Jahr gegangen, wie dieses Mal. Unsere Geschäftserwartungen waren oftmals unsicher – das gehört zum Berufsrisiko der Kaufleute –. Diesmal tritt aber neben die mehr denn je ungewisse konjunturelle Entwicklung die Unsicherheit im gesamten politischen und gesellschaftspolitischen Bereich, überschattet zudem von der Energiekrise, die Prognosen für das kommende Jahr mehr denn je fragwürdig erscheinen läßt.

Die Betrachtung der gegebenen gesamtwirtschaftlichen Einflußgrößen zeigt, daß die wirtschaftliche Gesamtlage im Augenblick noch keine tiefgreifenden Änderungen im Vergleich zu den letzten Monaten erfahren hat. Eine zunehmende Differenzierung der **konjunkturellen Entwicklung** läßt sich aber ablesen, wobei die ungebrochene Auslandsnachfrage nach wie vor expansiv wirkt, während die heimische Nachfrage ihren Höhepunkt bereits eindeutig überschritten hat.

Die für die konjunkturelle Großwetterlage vorherrschenden Einflußgrößen gelten im wesentlichen auch für den bayerischen Großhandel. Das 1. Halbjahr 1973 brachte nach einem realen Rückgang im Jahre zuvor einen sehr raschen konjunkturellen Aufschwung, nominal in Höhe von 15%, real von 7%, allerdings nicht nur sehr unterschiedlich in den verschiedenen Branchen, sondern auch mit jähen Veränderungen von einem Monat auf den anderen. Dies ist ein Zeichen dafür, daß der konjunkturelle Höhenflug keinesfalls gesichert war und von längerer Dauer zu sein versprach. Unmittelbar nach der Jahresmitte fielen die Umsatzzuwächse real gesehen auch in sich zusammen, eine Bestätigung der alten Erfahrung, daß wir im Großhandel in unserer Mittlerstellung zwischen Lieferanten und Abnehmer schon sehr frühzeitig intensive Klimaveränderungen am Markt zu spüren bekommen. Diese schon seit dem Sommer wirkende Geschäftsberuhigung setzte sich in der 2. Jahreshälfte ungeschmälert fort, so daß wir heute für 1973 lediglich ein geringes reales Umsatzwachstum konstatieren können. Naturgemäß geben die einzelnen Branchen sehr unterschiedliche Lagebeurteilungen. Besonders negativ zeigt sich der Textilgroßhandel ebenso wie der Brennstoffhandel, den Umstellungen auf andere Energiearten teilweise bis an die Existenzgrundlage treffen. Ganz erhebliche Einbußen mußte auch der von der Bauwirtschaft abhängige Großhandel mit Baustoffen und Baumaschinen verzeichnen. Teilweise gingen die Umsätze bis zu 60% zurück, so daß in diesem Bereich streckenweise bereits auf Kurzarbeit umgeschaltet werden mußte.

Für das Ziel der Restriktionspolitik der Bundesrepublik, nämlich die **Dämpfung der Konjunktur,** lassen sich von daher betrachtet, durchaus gewisse Erfolge feststellen. Das 2. Ziel, die **Eindämmung der Inflationsrate,** konnte dagegen auch nicht annähernd erreicht werden. Die Inflationsmarke wird sich bei etwa 7% einpendeln. Grund genug für unsere Tarifpartner, den realen Kaufkraftschwund über noch höhere Lohnsteigerungsraten aufzuholen zu versuchen, obwohl sie genau einschätzen können, daß ein weiteres Auseinanderklaffen von Produktivitätssteigerung und Lohnforderungen das Preiskarussel sich im nächsten Jahr nur noch schneller drehen läßt. Dabei geböte wirtschaftlicher Sachverstand **mehr Lohndisziplin,** als in allen Jahren zuvor. Die Quittung für Lohnsünden gegen die reale Leistungsfähigkeit unserer Volkswirtschaft werden wir im nächsten Jahr als „Stagflation", also den Stillstand des Bruttosozialprodukts bei gleichzeitigem Preisanstieg, zu spüren bekommen mit der Folge, daß die für 1974 durchaus noch zu erwartenden Aufwertungseffekte stark durchschlagen werden. Bisher wurden sie noch vom weltweiten Boom überlagert. Das bedeutet nichts anderes als ein Rückgang der Exporte bei gleichzeitig noch weiter sich verstärkendem Importdruck, insbesondere bei Textil, Bekleidung und der Lederverarbeitung.

Überdies würden sich Bundesregierung und Bundesbank dann zur Verschärfung ihrer **Stabilitätsmaßnahmen** gezwungen sehen, also einer Fortführung der Politik des knappen Geldes mit den daraus resultierenden Finanzierungsschwierigkeiten. Schon jetzt läßt die Hochzinspolitik der Bundesbank die Liquiditätssituation teilweise bedenklich erscheinen. Ganz zu schweigen von dem dadurch mitverursachten Konjunktureinbruch der Bauindustrie, der den Handel mit Baumaschinen und Baustoffen in erhebliche Mitleidenschaft gezogen hat. Auf die Dauer können wir jedenfalls – genauso wenig wie andere Länder – **nicht über unsere Verhältnisse leben.** Diese alte Weisheit muß dementsprechend auch in den künftigen Lohnverhandlungen Vorrang erhalten, auch wenn der Staat in seiner Rolle als größter Arbeitgeber eher mit keinem guten Beispiel vorangeht.

Und wer meint, konjunkturelle Fehlentscheidungen nachträglich über Preis- und dann als Folge auch Lohnstop korrigieren zu können, sollte sich in den Ländern umschauen, in denen Versuche dieser Art allesamt fehlgeschlagen sind. Entweder kam es lediglich zu einem Inflationsstau, der dann nach Aufhebung der Dirigismen umso stärker seinen Lauf nahm, oder die Waren verschwanden ganz vom Markt und wurden „schwarz" zu wesentlich höheren Preisen gehandelt. Daß die Italiener ihre Nationalspeise „Spaghetti" nicht mehr in den Regalen fanden, ist ein beredtes Beispiel für wirtschaftliche Fehlleitungen durch **marktfremde Eingriffe in das Preisgefüge.**

Trotz dieser unsere eigene wirtschaftliche Existenz stark bedrohenden Gefahren, sollten gerade wir als „freie Unternehmer" über den Rand unseres Schreibtisches und unserer Bilanzen hinausschauen auf die Entwicklung der nächsten Jahre, wenn nicht gar bis zum nächsten Jahrzehnt und uns permanent die Frage vorlegen, wohin die wirtschafts- und gesellschaftspolitische Reise führt. Mehr denn je droht ein **wirtschaftspolitischer Ruck nach ganz links.** Verstaatlichung, Investitionslenkung, Abschaffung der Marktwirtschaft, Preisstop etc. sind nur die dazugehörigen bekannten Schlagworte. Glauben wir allerdings nur nicht, daß der Machtanspruch von links bei der Wirtschaft haltmachen wird. Der Moloch „Radikalismus" wird dann nach und nach unser gesamtes Leben ergreifen; gelenkte Wirtschaft und freie Gesellschaftsordnung sind nicht vereinbar! Eine gelenkte Wirtschaft wäre der Anfang vom Ende unserer Demokratie und damit unserer persönlichen Freiheit!

Befassen wir uns deshalb heute nicht nur mit unseren eigenen Geschäften, sondern arbeiten wir alle zusammen auch im engsten Kreis mit, unseren Überzeugungen Breitenwirkung zu verschaffen und Allgemeingut werden zu lassen.

Wir danken bei dieser Gelegenheit allen Mitgliedern an dieser Stelle, die sich schon im abgelaufenen Jahr stellvertretend für den Großteil ihrer Kollegen für diese so notwendige **Aufklärungsarbeit** eingesetzt haben; ebenso sage ich herzlichen Dank allen Kolleginnen und Kollegen, die ehrenamtlich im Präsidium, im Vorstand und in unseren Ausschüssen für unser aller Interesse Zeit und Kraft geopfert haben. Sie alle tragen dazu bei, unsere Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung stabil zu halten, gleichzeitig jedoch auch hier Verkrustung zu verhindern. Denn, daß wir nicht auf dem Heute stehen bleiben können: wer wüßte das besser, als der auf seinen Einfallsreichtum und seiner Risikofreudigkeit bauende freie Unternehmer? Auf einen Nenner lassen sich diese Forderungen mit einem auch nach zwei Jahrhunderten noch immer aktuellen Goethe-Wort bringen:

„Wer nicht vorwärts geht, geht zurück. Wer nicht täglich klüger wird, wird täglich dümmer. Was hilfts auf seinem Gedanken zu beharren, wenn um uns sich alles ändert!"

In diesem Sinne möchten wir Ihnen allen für 1974 eine gedeihliche Geschäftsentwicklung und Ihnen persönlich Glück und beste Gesundheit wünschen.

Der Präsident:

Konsul Senator Walter Braun

Der Hauptgeschäftsführer:

Rolf Pfrang

Arbeitgeberfragen

Sonntagsfahrverbot, Arbeitspflicht und Lohnzahlungspflicht

Das Sonntagsfahrverbot sollte an sich keinen Arbeitnehmer daran hindern, einer am Sonntag etwa bestehenden Arbeitspflicht nachzukommen; denn bekanntlich können die Betriebe den Arbeitnehmern eine Bescheinigung ausstellen, die zur Fahrt zur Arbeitsstelle berechtigt (§ 52 Abs. 2 der Verordnung vom 19. 11. 1973). Praktisch ist naturgemäß eine Reihe von Fällen denkbar, in denen eine Bescheinigung nicht ausgestellt ist oder von den polizeilichen Kontrollstellen nicht anerkannt wird, und der Arbeitnehmer aus diesem Grunde nicht zur Arbeit erscheint. In diesen Fällen wird insbesondere fraglich werden, ob der Arbeitnehmer trotz der Nichtleistung von Arbeit einen Lohnanspruch hat. Die Lösung dürfte in den verschiedenen Fällen unterschiedlich sein. Bei der Neuheit der Probleme kann hier nur ein vorläufiger Überblick gegeben werden, der die Richtung der Problemlösung zeigt, aber noch keinen Anspruch auf völlige Richtigkeit erheben kann.

1. Es stehen zumutbare öffentliche Verkehrsmittel zur Verfügung

Hier wird der Arbeitnehmer nicht von der Leistung frei; es ist ihm auf jeden Fall zuzumuten, seine Arbeitspflicht zu erfüllen, auch wenn der Arbeitgeber versäumt haben sollte, eine ordnungsgemäße Fahrbescheinigung auszustellen. Bei Nichterscheinen verliert der Arbeitnehmer den Lohnanspruch. Was „zumutbar" ist, richtet sich nach Dauer der Fahrzeit, aber auch der Relation zwischen Dauer der Fahrzeit und Dauer der sonntäglichen Arbeitszeit.

2. Der Arbeitgeber hat versäumt, eine ordnungsmäßige Bescheinigung auszustellen

Man muß den Arbeitgeber, der auf die Arbeitszeit Wert legt, für verpflichtet ansehen, die Bescheinigungen von sich aus auszustellen und den Arbeitnehmern anzubieten. Allerdings kann die Treuepflicht den Arbeitnehmern gebieten, den Arbeitgeber an die Ausstellung zu erinnern. In größeren Betrieben oder überall dort, wo der Arbeitgeber nicht weiß, wer ein Kraftfahrzeug benutzen muß, wird es genügen, wenn der Arbeitgeber bekanntgibt, wo Bescheinigungen beantragt werden können, und diese dann ausstellt.

Stellt der Arbeitgeber die Bescheinigungen nicht aus und besteht für den Arbeitnehmer keine Verbindung mit einem zumutbaren öffentlichen Verkehrsmittel, so dürfte der Arbeitgeber verpflichtet sein, den Lohnausfall zu tragen.

Ähnliches wird gelten müssen, wenn die Bescheinigung nicht ordnungsgemäß ausgestellt wird und der Arbeitnehmer deshalb von der Polizei am Weiterfahren gehindert wird.

3. Der Arbeitnehmer beantragt keine Bescheinigung oder holt sie nicht ab

Soweit der Arbeitnehmer nach dem unter 2. Gesagten zur Antragstellung verpflichtet ist oder soweit er die Bescheinigung nicht abholt, ist er selbst verantwortlich, wenn er außerstande ist, die Arbeitsstelle zu erreichen. Er verliert den Lohnanspruch.

4. Besondere Absprachen

Es ist denkbar, daß der Arbeitgeber einem Arbeitnehmer, der auch mit öffentlichen Verkehrsmitteln in zumutbarer Weise die Arbeitsstelle erreichen könnte, verspricht, auf jeden Fall eine Bescheinigung auszustellen, dies aber versäumt. In diesem Falle bedarf es einer Abwägung, ob aufgrund des Versprechens eine Art Garantiezusage gegeben ist, oder ob der Arbeitnehmer doch verpflichtet war, sich eines öffentlichen Verkehrsmittels zu bedienen. Das Ergebnis wird von den Einzelheiten der Zusage und von dem (immer noch im Rahmen des Zumutbaren liegenden) Schwierigkeitsgrad bei Benutzung eines öffentlichen Verkehrsmittels liegen. Über die Einzelheiten dieser Abwägung muß noch Klarheit geschaffen werden.

Erstattungsanspruch des Arbeitgebers gegenüber dem Schädiger bei Lohn- und Gehaltsfortzahlung

(gr) Wurde die Arbeitsunfähigkeit eines Beschäftigten schuldhaft durch einen Dritten verursacht (z. B. Verkehrsunfall), so kann der Arbeitgeber folgende eigenen Aufwendungen von dem Schädiger ersetzt verlangen:

1. den Bruttobetrag der Lohn- und Gehaltsfortzahlung
2. die Arbeitgeberanteile zur
   a) Krankenversicherung
   b) Rentenversicherung
   c) Arbeitslosenversicherung
3. den Beitrag zur Berufsgenossenschaft
4. den Betrag des auf die schädigungsbedingte Arbeitsverhinderung entfallenden Urlaubsentgeltes
5. den anteiligen Betrag des zusätzlichen tariflichen Urlaubsgeldes
6. bei vertraglich zugesicherter Weihnachtsgratifikation oder sonstiger vertraglich zugesicherter Sonderzahlung der anteilig auf die Arbeitsunfähigkeit entfallende Betrag.

Diese Rechtsfolge ergibt sich bei gewerblichen Arbeitnehmern aus § 4 Lohnfortzahlungsgesetz sowie aus einigen höchstrichterlichen Entscheidungen. In den Fällen 4 – 6 ist allerdings noch eine zusätzliche Abtretungserklärung erforderlich.

Obgleich für Angestellte eine gleichartige gesetzliche Regelung nicht existiert, kann der Arbeitgeber auch bei diesen den Ersatz seiner Aufwendungen nach den Ziffern 1 – 6 verlangen. Dies allerdings nur dann, wenn in jedem der genannten Fälle eine Abtretungserklärung vorliegt.

Muster eines Unfallberichts mit Abtretungserklärung können bei der Geschäftsstelle gegen eine Schutzgebühr von DM –,50 pro Stück angefordert werden.

Sozialversicherung

Entgeltbescheinigung des Arbeitgebers bei Stellung eines Antrages auf Altersruhegeld

1. Allgemeines

(vS) Die Höhe der Rente richtet sich insbesondere nach der Höhe des während des Arbeitslebens erzielten Entgeltes und nach der Anzahl der Kalendermonate, für die Beiträge entrichtet wurden. Der Träger der Rentenversicherung benötigt daher für die Rentenfestsetzung die Angaben über die bis zur Beendigung des Beschäftigungsverhältnisses bzw. bis zum Ende der Rente entrichteten Beiträge.

Es hat in der Vergangenheit immer Schwierigkeiten bereitet, wenn ein Versicherter gleichzeitig vor dem voraussichtlichen Beginn der Rentenzahlung (z. B. 3 Monate vor Vollendung des 65. Lebensjahres) seinen Rentenantrag stellte, die endgültige Berechnung der Rente vorzunehmen, weil dann die Angaben über die letzten Beitragsmonate fehlten.

Dies soll nun anders werden.

§ 1401 Abs. 1 Sätze 2 – 5 AVO bzw. § 123 Abs. 1 Sätze 2 bis 5 AVG in der Fassung des Rentenreformgesetzes (Bundesgesetzblatt 1/72 Seite 1965) verpflichten den Arbeitgeber zu vorzeitigen Bescheinigungen des Entgelts, wenn das Beschäftigungsverhältnis zu einem Zeitpunkt endet, an den anschließend Altersruhegeld beantragt wird. Der Arbeitgeber hat in einem solchen Fall auf Verlangen des Versicherten die Entgeltbescheinigung für die Zeit bis zum Ende des Beschäftigungsverhältnisses bis zu drei Monaten im voraus auszustellen. Durch diese Regelung soll erreicht werden, daß der Versicherte möglichst im unmittelbaren Anschluß an die Beendigung des Beschäftigungsverhältnisses auch sein Altersruhegeld erhält.

Allerdings wird dieses Ziel erst dann verwirklicht, wenn die Bearbeitung des Rentenantrages nicht länger als drei Monate dauert.

2. Wann ist die Bescheinigung auszustellen?

Eine Verpflichtung, eine Bescheinigung über das voraussichtliche Entgelt auszustellen, besteht für den Arbeitgeber nur dann, wenn der Arbeitnehmer Altersruhegeld beantragt und die Vorausbescheinigung verlangt.

Obwohl also nur auf Verlangen eine solche Bescheinigung ausgestellt werden muß, sollte trotzdem im Interesse der Arbeitnehmer, die diese Vorschrift zumeist nicht kennen, die Vorausbescheinigung ausgestellt werden, wenn bekannt ist, daß ein Arbeitnehmer Altersruhegeld beantragen will.

Altersruhegeld im Sinne dieser Vorschrift ist

a) das vorgezogene Altersruhegeld für weibliche Versicherte nach Vollendung des 60. Lebensjahres,
b) vorzeitiges Altersruhegeld für Versicherte mit 35 Versicherungsjahren nach Vollendung des 63. Lebensjahres (Schwerbeschädigte, Berufs- und Erwerbsunfähige nach Vollendung des 62. Lebensjahres),
c) Altersruhegeld nach Vollendung des 65. Lebensjahres.

Da ein Versicherter, wenn er diese Voraussetzungen erfüllt, weitgehend den Rentenbeginn selbst bestimmen kann, steht im allgemeinen der Zeitpunkt fest, von dem an die Rente gewährt wird.

Daher muß 3 Monate vor diesem voraussichtlichen Rentenbeginn die Vorausbescheinigung ausgestellt werden.

3. Voraussetzungen für die Ausstellung der Vorausbescheinigung

Eine Verpflichtung zur Ausstellung einer Bescheinigung über das Entgelt bis zu 3 Monaten im voraus besteht nur dann, wenn

a) das Beschäftigungsverhältnis zu dem Zeitpunkt endet, an dem anschließend Altersruhegeld bezogen wird,
b) das Beschäftigungsverhältnis in den letzten 6 Monaten bereits bestanden hat.

Ein Beschäftigungsverhältnis gilt auch dann als beendet, wenn der Versicherte bei demselben Arbeitgeber zwar weiter tätig sein will, aber nur noch in einer für den Altersruhegeldanspruch unschädlichen Beschäftigungsart, in dem er z. B. eine Aushilfstätigkeit ausübt oder nur geringfügig beschäftigt ist.

War der Arbeitnehmer in den letzten 6 Monaten bei mehreren Arbeitgebern beschäftigt, so braucht der letzte Arbeitgeber nicht eine Entgeltbescheinigung ausstellen. Er kann sie aber freiwillig ausstellen, wenn er dies aufgrund des bisherigen Beschäftigungsverhältnisses bereits kann.

4. Art der Vorausbescheinigung des Entgelts

Für Ausstellungen der Vorausbescheinigung braucht keine besondere Form beachtet zu werden, d. h. eine einfache schriftliche Bescheinigung genügt. Auf keinen Fall

darf ein Versicherungsnachweis aus dem Heft des jeweiligen Versicherten entwendet werden.

Die Vorausbescheinigung ist auch keine Meldung nach der Datenerfassungsverordnung, daher dürfen diese Meldevordrucke nicht verwendet werden.

5. Inhalt und Höhe der Vorausbescheinigung

In der Vorausbescheinigung darf nicht nur das Entgelt der nächsten 3 Monate bescheinigt werden, wie vielleicht angenommen wird, sondern es müssen alle beitragspflichtigen Entgelte, die noch nicht auf dem Versicherungsnachweis gemeldet sind, angegeben werden. Das gesamte, noch nicht gemeldete Entgelt muß deshalb angegeben werden, weil sich auch darauf die Rentenrechnung stützt.

Wenn also z. B. ein Arbeitnehmer im Juni zum 1. 10. seinen Rentenantrag stellt, so muß in der Bescheinigung das vom Januar bis Juni gezahlte und das voraussichtlich zu zahlende Entgelt aufgeführt werden.

Grundlage der Ermittlung des im voraus zu bescheinigenden Entgelts sind die beitragspflichtigen Bruttoarbeitsentgelte der letzten 6 Monate, und zwar der letzten sechs Kalendermonate vor dem Kalendermonat, in dem die Entgeltbescheinigung ausgestellt wird.

Anzugeben sind dabei natürlich nur die beitragspflichtigen Entgelte. Außerdem müssen einmalige Zahlungen innerhalb der letzten 6 Monate wie Weihnachtsgeld, Urlaubsgeld, Gewinnanteile oder ähnliches außer Einsatz bleiben, da es sich um ein voraussichtliches Entgelt handelt.

Einmalige Leistungen und Lohnerhöhungen, die in den nächsten 3 Monaten zu erwarten sind, müssen dagegen berücksichtigt werden.

Ist der Arbeitnehmer im Zeitpunkt der Ausstellung arbeitsunfähig, und endet im Laufe der zu bescheinigenden Monate der Lohn- bzw. Gehaltsfortzahlungszeitraum von 6 Wochen, so sollte in der Bescheinigung auf das voraussichtliche Ende der Lohn- bzw. Gehaltszahlung hingewiesen werden.

Das im voraus bescheinigte Entgelt ist Grundlage für die Rentenberechnung, tritt später eine Abweichung ein, braucht die Bescheinigung nicht berichtigt zu werden.

6. Sondermeldung bei fehlender Vorausbescheinigung

Stellt der Arbeitgeber keine Vorausbescheinigung aus oder bescheinigt er darin nicht das bereits im laufenden Jahr seit der letzten Datenerfassungsverordnungsabmeldung erzielte Entgelt, bleibt dem Träger der Rentenversicherung nichts anderes übrig, als nach Eingang des Rentenantrages die nach der Datenerfassungsverordnung zulässige Sondermeldung vom Arbeitgeber anzufordern.

Dann hat der Arbeitgeber also die Meldung auszustellen. Abgesehen von der dann noch erforderlichen Arbeit wird dadurch das Rentenverfahren auch noch unnötig verzögert.

Der Arbeitgeber ist zwar nur bei Beantragung eines Altersruhegeldes und auf Verlangen des Arbeitnehmers verpflichtet, die Vorausbescheinigung des Entgelts auszustellen, doch sollte unabhängig davon auch wegen der sonst fälligen Sondermeldung einem Arbeitnehmer auch bei Stellung eines Antrages auf Rente wegen Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit eine Bescheinigung über im laufenden Jahr bereits gezahltes Entgelt ausgestellt werden, wenn auf Versicherungsnachweis noch keine Meldung über die Unterbrechung des Beschäftigungsverhältnisses zu erstatten war.

Außerdem sollte auch hier gegebenenfalls eine Vorausbescheinigung ausgestellt werden, wenn der Arbeitnehmer noch Lohn und Gehalt bezieht oder das Ende der Lohn- oder Gehaltszahlung absehbar ist.

7. Berechnung der Sozialversicherungsbeiträge

Die Beiträge zur Rentenversicherung und auch zur Krankenversicherung und gegebenenfalls auch Arbeitslosenversicherung sind unabhängig von dem in der Vorausbescheinigung angegebenen Entgelt nach dem tatsächlich gezahlten Entgelt zu bemessen. Es braucht somit nicht überwacht zu werden, ob das tatsächliche Entgelt mit dem vorausbescheinigten Entgelt übereinstimmt. Eine Berichtigung der Vorausbescheinigung ist – wie bereits erwähnt – nicht erforderlich.

8. Erstattung der DEVO-Meldung

Die Vorausbescheinigung des Entgelts ersetzt nicht die gesetzlich vorgeschriebene Abmeldung nach der Datenerfassungsverordnung. Bei der Beendigung des Beschäftigungsverhältnisses bzw. bei Unterbrechung der Entgeltzahlung von mindestens einem Kalendermonat, ist die Abmeldung auf einer Versicherungskarte des Versicherten ordnungsgemäß vorzunehmen. In dieser DEVO-Abmeldung ist dann das tatsächliche erzielte Entgelt anzugeben. Hat der Träger der Rentenversicherung bei Eingang der DEVO-Meldung die Rentenberechnung noch nicht abgeschlossen, wird er anstatt der Angaben aus der Vorausbescheinigung die Angaben aus der DEVO-Meldung für die Rentenberechnung zugrunde legen.

Arbeitsgerichtliche Entscheidungen

Außendienstmitarbeiter auf Provisionsbasis

Voraussetzungen für die Wirksamkeit des vertraglichen Ausschlusses von Überhangprovisionen

(vS) Bei der Kündigung von Außendienstmitarbeitern, die auf Provisionsbasis bezahlt werden, taucht häufig das Problem auf, wie mit den Geschäften verfahren werden soll, die der Außendienstmitarbeiter in die Wege geleitet hat, die aber noch nicht voll abgewickelt sind. Das Bundesarbeitsgericht hat in seinem Urteil vom 20. 7. 1973 (3 AZR 359/72) einige grundsätzliche Richtlinien dazu aufgestellt. Im einzelnen hat das Bundesarbeitsgericht festgestellt:

Eine Vereinbarung zwischen einem Arbeitgeber und einem auf Provisionsbasis tätigem angestellten Vertreter, durch die diesem bereits erarbeitete aber erst nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses fällige Provisionen abgeschnitten werden, ist nur rechtswirksam, wenn der Ausschluß der Provision durch einen sachlichen Grund gerechtfertigt ist. Die Rationalisierung des Abrechnungsverfahrens kann für sich allein den Ausschluß der Provision nicht rechtfertigen; es muß ein Ausgleich zu Gunsten des Angestellten hinzukommen.

Ein solcher Ausgleich kann z. B. darin liegen, daß dem Angestellten zu Beginn des Vertragsverhältnisses Provisionen aus den Geschäften gezahlt wurden, die sein Vorgänger zustande gebracht hatte.

Eine Provisionsgarantie bildet nur dann einen sachgerechten Ausgleich für die Provisionskürzung bei Beendigung des Arbeitsverhältnisses, wenn sich in etwa den zu Beginn der Tätigkeit verzögerten Provisionszufluß ausgleicht.

Der Ausschluß von Überhangprovisionen kann auch dann gerechtfertigt sein, wenn der Nachfolger noch Nacharbeiten zu leisten hat, für die er bezahlt werden muß. Dabei müssen solche Zahlungen an den Nachfolger außer Betracht bleiben, die kein Entgelt für die Nachbearbeitung sind, weil der Arbeitgeber sie auch leisten müßte, wenn keine Nachbearbeitung anfällt.

Lohnfortzahlungsgesetz

Kuren als gezielte therapeutische Maßnahme begründen die Lohnfortzahlung

(vS) Das Bundesarbeitsgericht hat in seinem Urteil vom 29. 11. 1973 (5 AZR 205/73) zu § 7 Lohnfortzahlungsgesetz folgende Entscheidung getroffen:

Wenn eine Kur vom Sozialversicherungsträger als gezielte therapeutische Maßnahme gebilligt wird und gleichzeitig der Vorbeugung, Genesung und Erholung von ganz bestimmten Krankheiten dient, so ist der Lohnfortzahlungsanspruch gegeben. Auf die Arbeitsunfähigkeit kommt es dabei nicht an, wenn eine solche Kur der Arbeitsunfähigkeit gleichkommt.

Im konkreten Fall hatte ein Arbeitnehmer eine Erholungskur als vorbeugende Maßnahme in einem Vertragsheim der Krankenkasse bewilligt bekommen. Die Kasse hatte nach Untersuchung durch den Vertrauensarzt die Kur gebilligt und die vollen Kosten dafür übernommen. Der Arbeitnehmer hatte noch nach Entlassung aus dem Krankenhaus und vor Kurantritt seine Arbeit bei der beklagten Firma wieder aufgenommen. Daher hatte die Firma für die Dauer der Kur die Lohnfortzahlung verweigert. Die Ersatzkasse, die in dieser Zeit Krankengeld gezahlt hatte, verlangte aus abgetretenem Recht den Ersatz ihrer Aufwendung von der beklagten Firma.

Die Firma verweigerte die Lohnfortzahlung, da der Versicherte während der Kur nicht arbeitsunfähig gewesen war.

Kein allgemeines Zugangsrecht der Gewerkschaften

(vS) Die Bestimmung des § 2, Abs. 2 BVG 1972 gibt den im Betrieb vertretenen Gewerkschaften nicht ein allgemeines, an keine weiteren Voraussetzungen geknüpftes Zutrittsrecht zu dem Betrieb oder den einzelnen Arbeitsplätzen im Betrieb.

Ein Zutrittsrecht besteht nur, soweit es zur Wahrnehmung der im BVG genannten Aufgaben und Befugnissen der im Betrieb vertretenen Gewerkschaften dient, oder zur Wahrnehmung von Aufgaben, die in innerem Zusammenhang mit dem BVG stehen und an deren Lösung die Gewerkschaften ein berechtigtes Interesse haben. Ein Zutrittsrecht ist also nur dann gegeben, wenn ein Bezug zu den betriebsverfassungsrechtlichen Angelegenheiten besteht. (Beschluß des Bundesarbeitsgerichts vom 26. 6. 1973 1 ABR 24/72.)

Wenn also ein Gewerkschaftssekretär in den Betrieb kommt, um Fragen des geltenden Tarifvertrages mit den Arbeitnehmern an deren Arbeitsplatz zu besprechen, so kann ihm der Zutritt verwehrt werden. Das gleiche gilt für die Fälle, in denen die Gewerkschaftssekretäre in die Betriebe kommen, um die Arbeitnehmer zu fragen, ob sie irgendwelche Fragen oder Probleme haben.

Kurz- und mittelfristige Fragen zum Energieproblem

Die mit dem derzeitigen Energieengpaß verbundenen gesetzlichen Maßnahmen zur Energieeinsparung bzw. Energiesicherung werfen auch für Großhandelsbetriebe eine Reihe von grundsätzlichen und akuten Fragen auf. Hierzu möchten wir Sie nachstehend informieren:

Wegerisiko

Durch Benzinmangel oder verordnete Verkehrseinschränkungen können für Arbeitnehmer Schwierigkeiten entstehen, überhaupt oder jedenfalls pünktlich zum Betrieb zu kommen. Bei der Behandlung dieser Frage ist von dem Grundsatz auszugehen, daß regelmäßig der Arbeitnehmer dafür zu sorgen hat, seine Arbeitsleistung an dem vereinbarten Ort anzubieten. In diesem Zusammenhang können sich allerdings hinsichtlich der Lohnzahlungsverpflichtung Probleme ergeben, falls es der Arbeitnehmer unterlassen hat, in Anbetracht der bestehenden allgemein bekannten Schwierigkeiten für seine rechtzeitige Anwesenheit im Betrieb Sorge zu tragen.

Kündigungsfragen

Bei größeren und nachhaltigeren Betriebseinschränkungen infolge des Energiemangels könnte sich auch die Frage der Entlassung von Arbeitnehmern stellen. Eine ordentliche Kündigung, die auf solchen unumgänglichen wirtschaftlichen Gründen beruht, ist sozial gerechtfertigt, weil sie durch dringende betriebliche Erfordernisse bedingt ist. In diesem Zusammenhang bedarf es keiner besonderen Betonung, daß Kündigungen nur als letztes Mittel erwogen werden sollten, wenn alle anderen Möglichkeiten einer Arbeitsstreckung ausgeschöpft sind.

Im Falle von Kündigungen sind die vertraglichen, tarifvertraglichen oder gesetzlichen Kündigungsfristen zu beachten. Die Berechtigung zu einer außerordentlichen, fristlosen Kündigung dürfte regelmäßig nicht bestehen. Ausnahmen sind denkbar, falls durch die Weiterbeschäftigung bis zum Ablauf der Kündigungsfrist eine unmittelbare Gefahr für die Existenz des Betriebes gegeben wäre.

Werden Entlassungen größeren Umfangs notwendig, sind die §§ 17 ff KSchG über anzeigepflichtige Entlassungen zu beachten. Der Arbeitgeber ist danach verpflichtet, dem Arbeitsamt unter Beifügung einer Stellungnahme des Betriebsrats schriftlich Anzeige zu erstatten, wenn er innerhalb von vier Wochen eine bestimmte Anzahl von Arbeitnehmern entläßt. Die maßgebliche Staffel in § 17 Abs. 1 KSchG beginnt bei mehr als 5 Arbeitnehmern in Betrieben mit in der Regel mehr als 50 Beschäftigten. Diese anzeigenpflichtigen Entlassungen werden vor Ablauf eines Monats nach Eingang der Anzeige beim Arbeitsamt nur mit Zustimmung des Landesarbeitsamtes wirksam (§ 18 Abs. 1 KSchG). Die Zustimmung kann auch rückwirkend bis zum Tage der Antragstellung erteilt werden. Das Landesarbeitsamt kann andererseits die Sperrfrist des § 17 KSchG im Einzelfall auf zwei Monate ausdehnen.

Betriebsrisiko

Gravierende Auswirkungen einer Energiekrise müssen unter Umständen durch die Einführung von Kurzarbeit aufgefangen werden. Soweit unabhängig davon oder darüber hinaus Arbeitsausfall eintritt, finden letztlich hinsichtlich der Lohnzahlungspflicht die Grundsätze zum „Betriebsrisiko" Anwendung.

Hinzuweisen ist darauf, daß diese von Rechtsprechung und Lehre entwickelten Zuordnungsmaßstäbe nur dann anzuwenden sind, wenn in Kollektiv- und Einzelvereinbarungen nichts anderes bestimmt ist. Eine abweichende Regelung muß dabei mit hinreichender Deutlichkeit zum Ausdruck kommen.

Im allgemeinen geht das Betriebsrisiko zu Lasten des Arbeitgebers, so daß er den vollen Lohn zu zahlen hat, weil er den Betrieb und die betriebliche Gestaltung organisiert, leitet, die Verantwortung trägt und die Erträge bezieht. Unter die typischen Fälle des Betriebsrisikos ist im allgemeinen auch der Mangel an Öl oder Benzin als

Energiequelle oder Rohprodukt für den Betrieb einzuordnen.

Als Ausnahme von der grundsätzlichen Zuordnung des Betriebsrisikos zu Lasten des Arbeitgebers kommt hier nur der Gedanke der Existenzgefährdung in Betracht. Lohnkürzungen sind dann gerechtfertigt, wenn das die Betriebsstörung herbeiführende Ereignis den Betrieb wirtschaftlich so schwer trifft, daß die Zahlung der vollen Löhne die Existenz des Betriebes gefährden würde. Die Begründung dieses Satzes ist in der Literatur umstritten. Es ist deshalb nicht auszuschließen, daß die Rechtsprechung selbst für diesen Extremfall eine Lohnkürzung in Frage stellen wird.

Zu gegebener Zeit werden wir weiter berichten.

Verbandsnachrichten

Der Vorstand traf sich

(de) Zu seiner letzten Sitzung im alten Jahr traf sich der Vorstand unseres Landesverbandes am 30. 11. 1973 in München. Als Gast nahm an dieser Sitzung Herr Ministerialrat Mengele vom Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft und Verkehr teil, der sich dankenswerter Weise bereit erklärt hatte, über Probleme seines Ressorts zu berichten. Herr Dr. Wolfrum begrüßte den Gast in Stellvertretung von Herrn Braun sehr herzlich.

Der Referent behandelte verschiedene Themenkreise; zunächst wandte er sich der

Großhandelsstatistik

zu. Er führte aus, daß die Binnenhandelsstatistik unbedingt erweitert und verbessert werden müsse. Es gäbe bereits ein Konzept, das aber noch intern an den statistischen Ämtern geprüft werde, bevor es endgültig der Öffentlichkeit vorgestellt werden solle. Bisher seien die amtlichen Statistiken unzulänglich, da der monatliche Schnellbericht des Statistischen Bundesamtes über die Umsatzentwicklung keine Aufgliederung nach Ländern enthalte. Das Bayerische Statistische Landesamt bringe für den Großhandel nur Globalzahlen. Schnellinformationen über Geschäftsverlauf und Konjunkturperspektiven des Großhandels gäben die Berichte des Ifo-Institutes für Wirtschaftsforschung, Einblick in die regionalen Entwicklungstendenzen gäben die Wirtschaftslageberichte der Industrie- und Handelskammern. Nach diesen grundsätzlichen Feststellungen bat Herr Mengele um Angaben, welche Daten für den bayerischen Großhandel im Hinblick auf sein Informationsbedürfnis besonders wichtig sei. Hierzu stellte Herr Dr. Wolfrum fest, daß die Daten unbedingt nach einzelnen Branchen getrennt werden müßten, um einigen Aussagewert für den Leser der Statistik zu besitzen.

Als zweiten Themenkreis griff Herr Mengele das Thema „Gewerbeförderung" auf. Es sei erwiesen, daß die betriebliche Leistungsfähigkeit in stärkstem Maße von der Qualität der Betriebsführung bestimmt sei. Die optimale Gestaltung der Betriebsführung im Handel wiederum sei zu erreichen durch

a) punktuelle Maßnahmen, wie Betriebsberatung, Unternehmensfortbildung und Ausgliederung von Führungstätigkeit und

b) durch laufende Maßnahmen. Hierzu zähle der Betriebsvergleich, Erfahrungsaustausch und die Marktinformation.

Im Folgenden setzte er sich detailliert mit den Betriebsberatungen in Bayern auseinander. Festgehalten sei, daß im Bereich des bayerischen Großhandels vom Bund 443 Vollberatungen mit ca. 600 000 DM, vom Land 323 Kurzberatungen mit ca. 149 000 DM bezuschußt worden seien. Das in Bayern eingeführte Projekt der verbilligten Kurzberatung wurde zur speziellen Teilberatung mit EDV-Kurzanalysen erweitert. Auf Frage von Herrn Mengele, wie hoch im bayerischen Großhandel der Prozentsatz der noch nicht beratenen Betriebe sei, entwickelte sich eine lebhafte Diskussion darüber, ob die 10 Millionen-Grenze (als Grenze für die Bezuschussung bei der Beratung) richtig gezogen sei. Allgemein kam man zu der Ansicht, daß diese Grenze zu niedrig angesetzt sei, da die Gefahr bestehe, daß nur Kleinbetriebe gefördert würden.

Auf die Unternehmerfortbildung eingehend, betonte Herr Mengele, daß diese natürlich ein hohes Maß zusätzlicher Einsatzbereitschaft von seiten der Unternehmer erfordere, auf Veranstalterseite dagegen die Fähigkeit, den unterschiedlichsten Interessenlagen, Betriebsgrößen und Betriebsstrukturen gerecht zu werden.

Bei der Ausgliederung der Führungstätigkeit unterschied Herr Mengele zwischen internen und externen Verfahren. Hauptsächlich gehe es seiner Meinung nach um die Entlastung der Leitung von ausführender Arbeit. Die externe Ausgliederung sei problematisch. Als Ansatzpunkt nannte er die Novellierung des Kartellgesetzes, die Einbeziehung der Kooperationsberatung in das Bundesförderungsprojekt „Verbilligte Betriebsberatung im Handel" und den Ansatz von ERP-Darlehen zur Förderung von Kooperationsmodellen.

Zu den laufenden Maßnahmen zählte Herr Mengele den Betriebsvergleich, wie er vom Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität Köln auch für den Großhandel durchgeführt werde. Die an der Erhebung beteiligten Firmen erhalten nach Abschluß der Auswertung Ergebnistabellen, in denen unter vertraulichen Kenn-Nummern die Einzelzahlen aller Berichtsfirmen enthalten sind. Dadurch ist die Möglichkeit gegeben, spezielle Vergleichsbetriebe herauszusuchen und mit diesen die erzielten Eigenumsatz-Leistungskosten und -Ertragszahlen zu vergleichen.

Im weiteren Verlauf der Sitzung griff Herr Mengele das Thema Investitionsförderung auf. Diese Finanzierungshilfen gelten in erster Linie der Verbesserung der regionalen Wirtschafts**struktur,** nicht **konjunkturellen** Erfordernissen. Für den Großhandel müsse die Frage, ob diese Finanzierungshilfen zur Überwindung der derzeitigen Investitionshemmnisse ausreichen, verneint werden, weil die Darlehenshöhe in den Kreditprogrammen relativ niedrig sei. Zu der wiederholt von unserem Landesverband ausgesprochenen Forderung, den Handel in die regionale Wirtschaftsförderung miteinzubeziehen, teilte Herr Mengele mit, daß die bisherigen Bemühungen des Bayerischen Staatsministerium in dieser Richtung leider erfolglos gewesen seien.

Im Folgenden berichtet Herr Sattel über das Leiner Gutachten, anhand dessen im Bundeswirtschaftsministerium geplant ist, alle Maßnahmen der Ausbildung, Beratung und Forschung im Handel zu zentralisieren, wobei alle Handelsstufen angeschlossen werden sollen. Für die Betriebsberatung ist Herr Sattel der Ansicht, daß diese absolute Zentralisierung abgelehnt werden müsse, um eine zu starke Konzentrierung der Zuschüsse auf eine zentrale Stelle zu unterbinden und vor allen Dingen, weil die Heranziehung von Beraternachwuchs in regionalen Stellen ebenfalls unterbunden würde. Richtig und zu begrüßen wäre ein kooperatives Vorgehen zu gleichmäßiger bundesweiter Förderung. Für den Bildungsbereich nimmt Herr Dr. Egerer Stellung. Er ist der Ansicht, daß eine Zentralisierung auf kooperativer Basis zu begrüßen sei, z. B. in der Form eines Bildungsservices, insbesondere könnte ein Dozenten-

Lieferdienst für die Landesstellen eingerichtet werden. Nicht Konkurrenz, sondern Kooperation müßte im Vordergrund stehen.

Zum Abschluß der Diskussion wird vereinbart, zwischen Herrn Mengele und Herrn Sattel vor der im Januar geplanten Länderausschuß-Sitzung nochmals Kontakt aufzunehmen.

Nach der Verabschiedung Herrn Mengeles, dem alle Teilnehmer herzlich gedankt hatten, greift Herr Braun verbandsinterne Themen auf. Er erwähnt, daß Herr Pfeufer (Nürnberg) das Bundesverdienstkreuz 1. Klasse verliehen bekommen hat, Herr Dr. Egerers Verdienste um die Berufsbildung hätten ihre öffentliche Anerkennung in der Verleihung des Großen Verdienstkreuzes gefunden.

Als nächstes berichtet Herr Sauter kurz über das Kontaktgespräch über Steuerfragen mit FDP-Politikern (s. auch Heft Nr. 12/1973). Festzuhalten bleibt, daß die FDP darum bittet, sie in ihrer Position bezüglich der Eckwertbeschlüsse der Bundesregierung zu unterstützen.

Etatberatung

Im Folgenden befassen sich die Herren des Vorstands mit der Verabschiedung des Haushaltsvoranschlages für 1974. Herr Dr. Wolfrum berichtet in seiner Eigenschaft als Schatzmeister des Landesverbandes, daß die Ist-Ausgaben im wesentlichen den im Voranschlag vorgesehenen Positionen entsprechen. Ein Überschuß könne aber wegen der im Haushaltsjahr 1973 eingetretenen teilweise beträchtlichen Kostensteigerungen nicht vorgewiesen werden. Dr. Wolfrum betont, daß bei den meisten Ausgabe-Positionen infolge der allgemeinen inflatorischen Entwicklung für 1974 mit weiteren Kostensteigerungen zu rechnen ist. Im Interesse unseres Berufsstandes und unserer Mitgliedsfirmen müsse auch die Position für die „Öffentlichkeitsarbeit" stark angehoben werden. Es ergebe sich von daher die Notwendigkeit, die Grundbeiträge in allen Beitragsklassen zu erhöhen, um auch im kommenden Jahr den Anforderungen durch unsere Mitgliedsfirmen gerecht werden zu können. Hauptgeschäftsführer Pfrang wies noch einmal auf den von ihm wiederholt gemachten Vorschlag hin, die Basis für die Erhebung der Beiträge, für die bisher die Beschäftigtenzahl maßgebend ist, auf Lohnsummenhöhe oder Umsätze umzustellen. Aufgrund der stagnierenden bzw. eher sogar rückläufigen Beschäftigtenzahl passe sich das Beitragsaufkommen keineswegs dynamisch der allgemeinen Umsatzsteigerung an. Infolgedessen bleibe jetzt nichts übrig, als die Beiträge, jetzt auf der Basis der Beschäftigtenzahl, in ausreichendem Maße zu erhöhen. Die Herren des Vorstands halten ebenso eine entsprechende Neugestaltung der Grundbeiträge unbedingt für notwendig, um zur Deckung der erforderlichen Ausgaben zu gelangen und genehmigen einstimmig den Etatvoranschlag für 1974.

Nach der Verabschiedung des Etats berichtet Herr RA Grasser über die allgemeine tarifpolitische Situation. Er berichtet über die Forderungen in Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg. Seinem Überblick über die Gehaltsforderungen fügt er noch hinzu, daß nach dem Konjunkturbericht des Bundesministeriums für Wirtschaft für Oktober das Tariflohn- und Gehaltsniveau für die Gesamtwirtschaft im Durchschnitt Juni – August (auf Stundenbasis gerechnet) 10,5% höher gelegen sei als in den Vergleichsmonaten des Vorjahres. Demgegenüber hätten die Tariflöhne nach dem Bericht im Mittel der Monate Mai – Juli um 14% über den vergleichbaren Jahreszeitraum gelegen. Abschließend berichtet Herr Grasser noch über den Organisationsgrad der Gewerkschaften, der 1953 mit 37,8% seinen Höhepunkt erreicht hatte, dann aber rückläufig war. Seit 1970 befindet sich der Organisationsgrad mit 29,9% demgegenüber wieder im Anstieg. 1971 erreichte er 30,4% und 1972 sogar 30,9%. Abschließend zu diesem Thema meint Herr Braun, daß die Unternehmer insbesondere auch aufgrund noch von überall her geforderten zusätzlichen Abgaben harten Zeiten entgegengingen. Ein besonderes Augenmerk müsse deshalb darauf gerichtet werden, die Masse der nicht organisierten Arbeitnehmer zu erfassen und sie zu gewinnen.

Im weiteren Verlauf der Sitzung wurden wirtschaftspolitische Tagesfragen besprochen, wobei naturgemäß die Versorgung auf dem Energiesektor im Vordergrund stand. Gespräche mit den Energiereferaten bei den staatlichen Stellen haben ergeben, daß man praktisch auf Tagesinformationen angewiesen sei. Die Hauptaufgabe des Energie-Referates beim Writschaftsministerium beschränke sich im Augenblick darauf, in eklatanten Härtefällen zu helfen.

Zum Abschluß der Sitznug dankt Herr Braun allen Vorstandsmitgliedern sehr herzlich. Mit dem Wunsche nach einer guten Heimreise beschließt er dann die Sitzung.

Jahresmitgliederversammlung des Fachzweigs Elektro-Rundfunk-Fernsehen

Am Freitag, den 16. 11. 1973 fand im Hotel „Drei Mohren" in Augsburg die diesjährige Jahresmitgliederversammlung des Fachzweigs Elektro - Rundfunk - Fernsehen statt.

Der Vorsitzende des Fachzweigs, Herr Josef Kempf, Ansbach, war der Hauptredner der äußerst harmonisch verlaufenden Versammlung. In seinem Referat „Die heutige Situation des deutschen Elektro-Großhandels und eine Prognose auf seine Entwicklung bis Ende der 70er Jahre", das mit großem Beifall aufgenommen wurde, befaßte sich Herr Kempf ausführlich mit der Lage und den Zukunftsaussichten des Elektro-Großhandels. Wir dürfen Herrn Kempf nochmals herzlich dafür danken, daß er sich die Zeit und Mühe nahm, diesen fundierten, mit reichhaltigem Zahlenmaterial versehenen Vortrag zu halten, der im Wortlaut in der „Elektro-Wirtschaft", dem Organ des Bundesverbandes veröffentlicht werden wird.



Im Anschluß hieran sprach Herr RA Dr. Schumacher, Essen – Fachanwalt für Steuerrecht – über „Gedanken zur steuerrechtlichen, wirtschaftsrechtlichen und wirtschaftspolitischen Situation in der Bundesrepublik". Auch dieser Vortrag vermittelte sehr interessante Aspekte.

Dem Vorstand und Beirat des Fachzweigs war es gelungen, als Referent über „Berufsbildungsfragen des Großhandels" Herrn Joachim-Hans Kuster, Vorstandsmitglied des LGA und Vorsitzender des Berufsbildungsausschusses

zu gewinnen, der den Teilnehmern einen umfassenden Bericht über dieses für den Großhandel so wichtiges Gebiet gab und in der anschließenden Diskussion auch auf betriebsbezogene Einzelfragen einging.

Der Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes des Elektro-Großhandels, Herr Dipl. Volkswirt Wurmbach, referierte über „Fachfragen des Elektro-Großhandels" und anschließend gab Herr RA Waimann einen Bericht über die Arbeit des LGA auf arbeitsrechtlichem Gebiet.

Die diesjährige Jahresmitgliederversammlung dürfte den Teilnehmern wertvolle Anregungen und Impulse für ihre Betriebe gegeben haben. Sie zeigte auch, daß der vom Vorstand eingeschlagene Weg, zusammen mit den Herren des Beirats die Markierungspunkte für die Veranstaltungen des Fachzweigs festzulegen, richtig ist und zu einer Bereicherung des Verbandslebens führt.

In seinen Schlußworten dankte Herr Kempf den Referenten und dem Beirat des Fachzweigs für deren Mithilfe an dieser gelungenen Veranstaltung.

Bericht über die Herbstmitgliederversammlung des Bayerischen Schreib-, Papierwaren- und Bürobedarfs-Großhandels

(so) In der außerordentlich gutbesuchten Herbstmitgliederversammlung des Schreib-, Papierwaren- und Bürobedarfs-Großhandels, die am Freitag, den 9. November 1973 anschließend an eine Betriebsbesichtigung der Firma Richard Sigel KG. in Donauwörth stattfand, wurde neben der Behandlung einer Reihe wichtiger Fachfragen sehr ausführlich über die derzeitige Geschäftslage im bps-Großhandel in Bayern gesprochen und folgendes Schreiben an den Großhandelsverband Schreib-, Papierwaren- und Bürobedarf in Frankfurt (GVS) beschlossen:

„Die bayerischen Schreibwarengroßhändler fordern den GVS auf, Verhandlungen mit jenen Markenherstellern zu führen, die C. & C. - Märkte zu Großhandelskonditionen beliefern.

Die Aufforderung wird damit begründet, daß

1. die Schreibwarenbranche insgesamt nach wie vor wichtigster Partner der betreffenden Herstellerfirmen ist und daher Rücksicht erwarten darf,
2. der volle Funktionsrabatt nur dort gewährt werden kann, wo alle Großhandelsfunktionen erfüllt werden. Die C.&C.-Betriebe unterhalten keinen Außendienst, führen keine neuen Produkte ein, tragen nicht die Kosten der Zustellung, gewähren keinen Kundenkredit und führen meist nicht die gesamte Produktpalette eines Herstellers.

Ziel der geforderten Verhandlungen soll es sein, daß C.&C.-Betrieben in Zukunft nur noch Mengenrabatte eingeräumt werden, die in ihrer Höhe unter dem vollen Funktionsrabatt liegen müssen."

Verkehr

Frachtenrevision und Verkehrsberatung

(sr) Die Kostenlawine rollt weiter. Bei den sprunghaft steigenden Kosten spielen die Transportkosten beim verkehrsintensiven Großhandel eine besondere Rolle. Sicher ergeben sich auch in Ihrer Firma noch Kosteneinsparungsmöglichkeiten durch eine kontinuierliche und fachmännische Kontrolle der Transportkostenrechnungen aller Verkehrsträger.

In diesem Bereich haben sich die Fehlerquellen durch ständige Tarifänderungen und Frachtenerhöhungen stark erhöht.

Die Firma Deutsche Frachtenprüfungsstelle Otto Rasch, 33 Braunschweig, Postfach 3240, ist ein Dienstleistungsbetrieb, der sich seit 50 Jahren auf die Frachtenkontrolle und Verkehrsberatung spezialisiert hat. Es wird sich in vielen Fällen empfehlen, die Dienste dieser Firma in Anspruch zu nehmen. Falls sie nähere Informationen wünschen, fordern Sie unter Bezugnahme auf Ihre Mitgliedschaft bei unserem Landesverband ein unverbindliches und für Sie kostenloses Angebot an.

Außenhandel

Der Außenhandel im Oktober und von Januar bis Oktober 1973

(so) Nach Mitteilung des Statistischen Bundesamtes hat die Bundesrepublik Deutschland im Oktober 1973 Waren im Wert von 13 950 Mill. DM eingeführt und von 17 914 Mill. DM ausgeführt. Daraus ergibt sich ein Aktivsaldo im Außenhandel von 4 Mrd. DM, dem – nach vorläufigen Berechnungen der Deutschen Bundesbank – Passivsalden der Dienstleistungsbilanz (– 0,7 Mrd. DM) und der Übertragungsbilanz (– 1 Mrd. DM) gegenüberstanden, so daß die Leistungsbilanz der Zahlungsbilanz mit einem Aktivsaldo von 2,3 Mrd. DM abschloß.

Die Werte des Außenhandels übertrafen die entsprechenden Vorjahresergebnisse bei der Einfuhr um 18 % und bei der Ausfuhr um 24 %. Gegenüber dem Vormonat nahmen die Einfuhren um 25 % und die Ausfuhren um 20 % zu.

Im Zeitabschnitt Januar bis Oktober 1973 beliefen sich die Werte der Einfuhr auf 120 Mrd. DM (+ 13 %) und die Werte der Ausfuhr auf 146,8 Mrd. DM (+ 21 %). Die Leistungsbilanz erbrachte in diesem Zeitraum einen Überschuß von 6,6 Mrd. DM gegenüber einem Passivsaldo von 0,8 Mrd. DM in der vorjährigen Vergleichszeit. Dieser Aktivsaldo ergab sich aus einem Überschuß im Warenverkehr (26,8 Mrd. DM) und Übertragungen (– 12,5 Mrd. DM) im Verkehr mit dem Ausland.

Personalien

Wir gratulieren

Herrn **Schulte-Wissermann,** Geschäftsführer unserer Mitgliedsfirma Christlieb & Pohle GmbH in Regensburg, aufrichtig zu seiner ehrenvollen Wiederernennung zum ehrenamtlichen Richter am Landgericht Regensburg.

Dipl.-Kfm. Ernst Rennebaum – 80 Jahre

Dipl.-Kfm. Ernst Rennebaum, Begründer unserer gleichnamigen Mitgliedsfirma in Nürnberg, die sich auf die Herstellung von Spielzeugrädern spezialisiert hat, feierte am 22. 11. 1973 seinen 80. Geburtstag. Die Firma, die zum großen Teil nach eigenen Patenten arbeitet und die sich im In- und Ausland einen guten Namen erworben hat, wurde vor 50 Jahren gegründet.

Unseren herzlichen Glückwunsch.

Direktor Erich Eichelkraut — 65 Jahre

Nur wenige haben das Glück, als „Christkindl" auf die Welt zu kommen, so wie unser Vorstandsmitglied Direktor Erich Eichelkraut, Vorstandsmitglied unserer Mitgliedsfirma Otto Stumpf AG, eine der größten pharmazeutischen Großhandlungen. Direktor Eichelkraut konnte am Heiligen Abend sein 65. Lebensjahr vollenden und das in bewundernswerter Vitalität und Frische.



4½ Jahrzehnte ist Direktor Eichelkraut im pharmazeutischen Großhandel tätig. Nach Besuch des Humanistischen Gymnasiums Leipzig und intensiver Ausbildung im Drogen- und Chemikaliengroßhandel, trat er in seinem Geburtsort Plauen in die schon damals mit an führender Stelle stehende pharmazeutische Großhandlung Otto Stumpf AG ein. Später war er in deren Filialen Dresden und Görlitz tätig. Nach aktiver Teilnahme am 2. Weltkrieg wurde ihm die Aufgabe übertragen, die Wiedergründung der Filiale Hof/Saale der Otto Stumpf AG zu übernehmen. 1949 wurde ihm die Filiale Regensburg übertragen, 1950 wurde er an die Spitze der größten Niederlassung der Firma, ihrer Filiale München, gestellt. Schon 3 Jahre später gehört er auch als stellvertretendes Mitglied dem Vorstand der Otto Stumpf AG an, 10 Jahre später ist er in der Hauptverwaltung der OSTAG in Nürnberg tätig. Sein Ansehen als anerkannter Fachmann ist unumstritten. Darüber hinaus genießt er mit Recht den Ruf eines vorbildlichen Großhändlers.

Die überaus vitale und aktive Persönlichkeit von Herrn Eichelkraut schaffte neben der erheblichen Beanspruchung im Betrieb noch Platz für eine Reihe von Ehrenämtern. Der Jubilar gehört dem Vorstand unseres Landesverbandes seit 1953 an, 6 Jahre lang bekleidete er das Amt des Schatzmeisters, von 1953 – 1961 hatte er zudem das Amt des 1. stellvertretenden Vorsitzenden übernommen. Im vergangenen Jahr gehörte der Jubilar unserem Vorstand bereits seit 20 Jahren an.

Außerdem ist er Mitglied des Vorstandes des Bundesverbandes des pharmazeutischen Großhandels, dessen stellvertretender Vorsitzender er jahrelang war. Schließlich war er zudem lange Jahre Vorsitzender der Bezirksgruppe Bayern dieses Bundesfachverbandes, die er mit Elan und Erfolg führte.

In all diesen Gremien und bei all seiner Arbeit widmete Direktor Eichelkraut sein besonderes Augenmerk der Berufsausbildung im pharmazeutischen Großhandel. Er wird nicht müde, auf die so wichtige fachliche Ausbildung der Kaufleute im pharmazeutischen Großhandel hinzuweisen. Dabei macht er nicht bei theoretischen Überlegungen halt, er selber hat jahrelang aktiv Fachunterricht im pharmazeutischen Großhandel erteilt. Der Nachwuchs des pharmazeutischen Großhandels hat ihm viel zu verdanken. Den pharmazeutischen Großhandel vertritt Herr Eichelkraut überdies auch im Tarifausschuß unseres Landesverbandes.

Berufliche und ehrenamtliche Belastung haben aber der seit seiner Jugend gepflegten Liebe zur Musik keinen Abbruch getan. Sein sprichwörtlicher und unverwüstlicher Humor haben ihn Gott sei Dank bis heute nicht verlassen. Daß dies auch in der Zukunft so bleiben möge, auch dann, wenn Direktor Eichelkraut jetzt in den verdienten Ruhestand tritt, wünschen wir ihm mit unseren besten Glückwünschen von ganzem Herzen.

50 Jahre Metall - Herbig Nürnberg

Ende November blickte unsere Mitgliedsfirma Rich. Herbig Metallhandelsgesellschaft m.b.H. in Nürnberg auf 50 Jahre ihres Bestehens zurück. Bei einem Stehempfang im „Deutschen Hof", dem Vertreter unseres Landesverbandes, der Industrie- und Handelskammer und der größten deutschen Halbzeugwerke teilnahmen, schilderte Geschäftsführer Dr. Klaus Lieske den Werdegang des Unternehmens, das heute mit einem Stammkapital von 2,75 Millionen zu den führenden Häusern des NE-Metall-Halbzeughandels zählt.



RA Waimann von unserer Geschäftsstelle Nürnberg (l.) im Gespräch mit Dr. Lieske, Geschäftsführer der Fa. Herbig (r.) und Dr. Riesterer von der IHK Nürnberg.

Die Firma startete anno 23 als Tochter der Richard Herbig & Co, Berlin, in der Breiten Gasse mit dem Namenszusatz „Bayerische" mitten in der Inflationszeit. Mit 50 Billionen sah das Startkapital entsprechend aus. „Mutter" des ganzen waren die „Hirsch" Kupfer und Messingwerke Finow, damals eines der größten Halbzeugwerke Europas. Im Jahre 1932 wurde dieses Werk von der AEG übernommen und seitdem gehört die „Bayerische Herbig" über „Hirsch" zum AEG-Telefunken-Konzern.

Ende des zweiten Weltkrieges war die Firma total ausgebombt und fristete zwischen Ruinen ihr Dasein. Nach der Währungsreform war erst an den Wiederaufbau des Bürogebäudes zu denken, nachdem vorher das Warenlager, in dem sich früher ein Bad befunden hatte, schon in einen erträglichen Zustand versetzt worden war. Im Jahre 1951 war der Neuaufbau abgeschlossen. Das Geschäft begann sich zusehends zu konsolidieren.

Schon 1954 erfolgte eine erste Geschäftsausweitung. Die alteingesessene Firma Kuno Mair wurde in München erworben und als Zweigniederlassung geführt. In den folgenden Jahren hielt diese Entwicklung an. In Schwandorf und Augsburg wurden Auslieferungslager eingerichtet, so daß in Bayern Herbig seinen Kunden näherrückte. Dazu

richtete Herbig später noch einen LKW-Tourendienst ein, dessen Schwerpunkt vor allem im Raum nördlich der Donau konzentriert blieb.

Zu den Kunden der Firma zählen metallverarbeitende Betriebe aller Größenordnungen der Industrie und des Handwerks. Über 3500 Abmessungen umfaßt inzwischen das Lagerprogramm. Neben einer breiten Streuung des Sortiments gilt vor allem der Kupfer-Bedachungssektor und Stangenware als Spezialität des Nürnberger Hauses.

Ende des vergangenen Jahres fusionierten die Bayerische Rich. Herbig & Co mit ihrer Berliner „Mutter" zu einer Gesellschaft mit Hauptsitz in Nürnberg und Zweigniederlassungen in Berlin, Dortmund, Hamburg und München, so daß gemäß dem Slogan „Überall Herbig Metall" die Rich. Herbig Metallhandelsgesellschaft m.b.H. heute an sieben Plätzen der Bundesrepublik vertreten ist. Das Kapital befindet sich hundertprozentig im Besitz von „Hirsch", wie man kurz die Holding-Gesellschaft nennt.

Unser Landesverband gratuliert der erfolgreichen Firma sehr herzlich.

Neubau von Rudolf Durner & Co. — Nürnberg

Unsere Mitgliedsfirma Rudolf Durner & Co., Fachgroßhandel für Wasch- und Putzmittel, konnte jetzt ihren Neubau im Industriegebiet West von Nürnberg in der Illesheimerstraße beziehen. Auf einer Grundfläche von 2500 qm wurde ein imposanter Flachbau mit 1500 qm Büro- und Lagerfläche erstellt, der dem leistungsfähigen Unternehmen die Erfordernisse für modernes und rationelles Arbeiten gewährleistet. Gleichzeitig begeht die Firma ihr 40jähriges Geschäftsjubiläum.

Wir gratulieren zu beiden Ereignissen sehr herzlich.

Wir betrauern

Hermann Langewort

Nach schwerer Krankheit ist der Inhaber unserer Mitgliedsfirma BEGRA, Papierhandelsgesellschaft, Herr Hermann Langewort, verstorben.

Mit Hermann Langewort haben wir einen überdurchschnittlichen Großhandelsunternehmer verloren. Er hat sein in schwieriger Situation übernommenes Unternehmen mit unerhörtem Arbeitswillen und großem Sachverstand zu dem heutigen hohen Ansehen geführt. Er hat eine unausfüllbare Lücke hinterlassen.

Unser Landesverband wird dem Verstorbenen stets ein ehrendes Angedenken bewahren.

Buchbesprechung

G. Dax / W. Tasch, Das Recht der Arbeitswelt — Gesetze und Paragraphen im Betrieb, 111 Seiten DIN A 5 quer, BBE-Reihe Berufsbildung, Band 2, Preis 19,80 DM, BBE-Verlag, 5 Köln 1, Sachsenring 89.

Band 2 der BBE-Reihe Berufsbildung löst eines der Kernprobleme der Ausbilderseminare und -prüfungen. Während das Berufsbildungsgesetz und seine Konsequenzen für den Ausbildungspraktiker noch verhältnismäßig leicht erfaßbar sind, bereiten die anderen Themen des Fachbereiches Rechtskunde immer wieder Schwierigkeiten. In diesem Buch wird erstmals der ganze Themenkomplex kurz, klar, zusammenhängend und verständlich dargestellt. Es beginnt mit einer auf die Belange der Arbeitswelt abgezielten Darstellung der Inhalte des Grundgesetzes und der Länderverfassungen. Der zweite Abschnitt führt nach einer allgemeinen arbeitsrechtlichen Grundlegung in einem logischen und klaren Aufbau zu den Einzelinhalten des Arbeitsvertragsrechtes, Arbeitsschutzrechtes, der Betriebsverfassung, des Tarif-, Jugendschutz- und Unfallschutzrechtes. Zum Schluß finden Ausbilder und Interessierte alle wesentlichen Bestimmungen und Konsequenzen des Arbeitsförderungsgesetzes.

Die bewährte methodische Konzeption der BBE-Reihe Berufsbildung ermöglicht auch bei diesem Band Lehrgangsarbeit, Selbstinformation und Eigenstudium. Randmarginalien, Merksätze und Wiederholungsfragen, die nach der Darstellung die wesentlichen Themeninhalte erneut aufgreifen, dienen nicht nur der Behaltenssicherung und Vertieferung. Sie erleichtern die Prüfungsvorbereitung und bilden zugleich ein stichwortartiges Nachschlagewerk, das über das gesamte Recht der Arbeitswelt schnell und präzise Auskunft gibt. Deshalb ist dieses Werk auch nicht nur Ausbildern und Berufspädagogen, sondern allen, die mit den Rechtsproblemen der Arbeitswelt in Berührung stehen — Unternehmern, Personalleitern, Vorgesetzten, Betriebsräten und Arbeitnehmern — als praktische Hilfe zu empfehlen.

„Kosten, die keiner kennt"

Wir sind uns, glaube ich, alle darüber einig, daß Aufklärung dringend not tut. Aufklärung auch unserer Mitglieder darüber, daß es nicht mit den Tarif- und Effektiv-Löhnen und -Gehältern getan ist, sondern daß — ganz abgesehen von freiwilligen sozialen Leistungen — der Arbeitgeber auch noch mit vielen anderen, sehr zu Buch schlagenden gesetzlichen Personalkosten belastet ist. Hierüber gibt eine im Deutschen Institutsverlag GmbH, 5 Köln 51, Oberländer Ufer 84-88, Postfach 510670 (Tel. 0221/37 04 341) erschienene Broschüre „Kosten, die keiner kennt" einen guten und instruktiven Überblick (24 Seiten, Einzelpreis bei Mindestabnahme von 5 Exemplaren DM 2,80 netto, Mengenstaffel).

Sie sollten eigentlich alle Ihre Mitarbeiter mit dieser Broschüre versehen, damit sie erkennen, daß das Unternehmen für jeden Arbeitnehmer über 50% an Lohn**neben**kosten aufbringt — und erwirtschaften muß.

Bestellungen bitten wir direkt an den angegebenen Verlag zu richten.

Bildungsprogramm
des Landesverbandes
des Bayerischen
Groß- und Außenhandels

Ihr Pluspunkt

Fortbildung im bayerischen Handel

Voraussetzung und Wege zur Gewinnplanung im Großhandel

Was ist Gewinnplanung? — Drei Voraussetzungen zur Anwendung der Gewinnplanung: Managementatmosphäre, Organisation, Information — Die Rolle der Planung — Zielfindung — Planungszeitraum — Alternativplanung — Überprüfung der Planung auf ihre Realisierbarkeit — Beispiel eines Gewinnplanes.

Termin: Lehrgang Nr. 2/603 München, 12. 2. 1974
Dauer: 1 Tag, von 9 bis 17 Uhr
Referent: Dipl.-Volkswirt Horst G. Eckert
Gebühr: DM 126,— Brutto
DM 33,— wird durch Staatszuschuß gedeckt
DM 93,— Eigenleistung des Teilnehmers

B 1579 E

LGA nachrichten

Offizielles Organ des Landesverbandes
des Bayerischen Groß- und Außenhandels
(Unternehmer- und Arbeitgeberverband) eV

29. Jahrgang
München
5. Februar 1974

LANDESVERBAND DES BAYERISCHEN GROSS- UND AUSSENHANDELS

2
74

Arbeitgeberfragen	**3**	Gesetz über Betriebsärzte, Sicherheitsingenieure und andere Fachkräfte für Arbeitssicherheit
Sozialversicherung	**3**	Beitragsrechtliche Behandlung von Kontoführungsgebühren
Arbeitsgerichtliche Entscheidungen	**4**	Forderungsübergang bei Fortzahlung der Ausbildungsvergütung im Krankheitsfalle
Allgemeine Rechtsfragen	**4**	Allgemeine Geschäftsbedingungen
Steuerfragen	**5**	Nutzung firmeneigener PKW durch Angestellte
	6	Dauerschulden und Dauerschuldzinsen bei der Gewerbesteuer
Berufsausbildung und -förderung	**6**	Markierungspunkte für die Berufsbildungspolitik
Der Großhandel, seine Kunden und Konkurrenten	**9**	Gewinn ist nichts Unmoralisches
Außenhandel	**11**	Weiter erheblicher Ausfuhrüberschuß im November 1973
Verschiedenes	**11**	Studienreise nach Brasilien
Personalien	**11**	
Ihr Pluspunkt	**12**	Bildungsprogramm des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels
Fremdbeilage		Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung, 2/74 Inhaltsverzeichnis 1973

Mitarbeiter dieser Nummer: p = ORR a.D. Pfrang · so = Dr. Schobert · sr = Dipl.-Kfm. Sauter · vS = Ass. v. Sichart ·

Erscheint einmal im Monat. Herausgeber: Wirtschaftshilfe des Bayerischen Groß- und Außenhandels G.m.b.H., München, Ottostr. 7. Gesellschafter: Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels eV, München 2, Ottostr. 7. Verantwortlich für Herausgabe u. Inhalt: R. Pfrang, 8 München 80, Holbeinstr. 3. Redaktion: Dipl.-Volkswirtin Deutsch. Jede Entnahme von Text – auch aus den Beilagen – ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet. Bezugspreis ist im Mitgliedsbeitrag enthalten. · Druck: typobierl, 8 München 40, Riesenfeldstraße 56, Telefon 35 40 04. Anzeigen-Verwaltung: ANZEIGEN-FACKLER, 8 München 1, Weinstraße 4, Telefon (089) 22 62 21, Telex: 522 069.

Arbeitgeberfragen

Gesetz über Betriebsärzte, Sicherheitsingenieure und andere Fachkräfte für Arbeitssicherheit

(vS) Das Gesetz über Betriebsärzte und Sicherheitsingenieure vom 12. 12. 1973 ist verkündet worden. Danach hat der Arbeitgeber Betriebsärzte und Fachkräfte für Arbeitssicherheit zu bestellen, die für Arbeits- und Unfallschutz und für die Verwirklichung gesicherter arbeitsmedizinischer und sicherheitstechnischer Erkenntnisse sorgen sollen. Der Arbeitgeber kann dieser Verpflichtung auch in der Weise nachkommen, daß er einen überbetrieblichen Dienst verpflichtet. Durch Rechtsverordnung wird noch im einzelnen geregelt werden, welche Betriebe durch dieses Gesetz verpflichtet werden. Wir werden darüber berichten.

Die Betriebsärzte müssen schriftlich bestellt werden. Der Arbeitgeber muß ihnen die gesetzlich vorgesehenen Aufgaben übertragen und für die Erfüllung dieser Aufgaben sorgen. Dazu kann es auch gehören, ihnen Hilfspersonal, Räume, Einrichtungen, Geräte und Mittel zur Verfügung zu stellen. Darüber hinaus ist vorgesehen, daß der Arbeitgeber den Betriebsärzten eine Fortbildung zu ermöglichen hat, wobei er die Kosten zu tragen und den fest angestellten Betriebsärzten die Vergütung weiterzuzahlen hat.

Aufgaben der Betriebsärzte sind im einzelnen:

Unterstützung und Beratung bei Fragen des Arbeits-, Unfall- und Gesundheitsschutzes,
Untersuchung und arbeitsmedizinische Beurteilung der Arbeitnehmer,
Überwachung der Arbeitsstätten und der Einhaltung der Arbeits- und Unfallschutzbestimmungen.

Zu dem Aufgabenbereich gehört jedoch nicht allgemeine ärztliche Betreuung oder Überprüfung der Krankmeldungen.

Die Aufgaben der Sicherheitsingenieure, -techniker und -meister, die ebenfalls schriftlich zu bestellen sind, umfassen die Beratung und Unterstützung beim Arbeitsschutz und Unfallverhütung in allen Fragen der Arbeitssicherheit.

Die zu bestellenden Betriebsärzte müssen Sachkunde besitzen, d. h. sie müssen Fachärzte für Arbeitsmedizin sein.

Die Fachkräfte für Arbeitssicherheit müssen folgenden Anforderungen genügen:

Der Sicherheitsingenieur muß berechtigt sein, die Berufsbezeichnung „Ingenieur" zu führen und über die zur Erfüllung der ihm übertragenen Aufgaben erforderliche sicherheitstechnische Sachkunde verfügen. Der Sicherheitstechniker oder -meister muß über die zur Erfüllung der ihm übertragenen Aufgaben erforderliche sicherheitstechnische Sachkunde verfügen. Die zuständige Behörde kann aber gestatten, daß auch solche Betriebsärzte und Fachkräfte für Arbeitssicherheit bestellt werden können, die noch nicht die erforderliche Sachkunde besitzen, wenn der Arbeitgeber sich verpflichtet, in einer festzulegenden Frist den Betriebsarzt oder die Fachkraft für Arbeitssicherheit entsprechend fortbilden zu lassen.

Betriebsärzte und Fachkräfte für Arbeitssicherheit sind bei Anwendung ihrer arbeitsmedizinischen und sicherheitstechnischen Fachkunde weisungsfrei. Sie unterstehen direkt der Betriebsleitung und können sich, wenn eine Verständigung mit dem Leiter des Betriebes nicht möglich ist, unmittelbar mit dem Arbeitgeber bzw. dem zuständigen Mitglied des zur Vertretung berufenen Organs in Verbindung setzen. Sie haben mit dem Betriebsrat zusammenzuarbeiten, d. h. sie müssen den Betriebsrat genauso von ihren Vorschlägen und Anweisungen in Kenntnis setzen wie die Unternehmensleitung.

Ebenso ist die Zustimmung des Betriebsrates erforderlich bei Einstellung und Abberufung von Betriebsärzten und Fachkräften für Arbeitssicherung. Auch vor der Verpflichtung oder Entpflichtung eines freiberuflich tätigen Arztes oder einer freiberuflich tätigen Fachkraft für Arbeitssicherheit ist die Zustimmung des Betriebsrates einzuholen.

In Betrieben, in denen Betriebsärzte oder Fachkräfte für Arbeitssicherheit bestellt sind, muß ein Arbeitsschutzausschuß gebildet werden. Dieser soll bestehen aus:

Dem Arbeitgeber oder seinem Beauftragten, zwei Betriebsratsmitgliedern, den Betriebsärzten, den Fachkräften für Arbeitssicherheit, den Sicherheitsbeauftragten nach § 719 RVO.

Darüber hinaus trifft den Arbeitgeber noch eine Mitteilungs- und Auskunftspflicht. Er muß nämlich der zuständigen Behörde und dem zuständigen Träger der gesetzlichen Unfallversicherung binnen 6 Wochen nach Ablauf jeden Kalenderjahres schriftlich mitteilen:

1. die Zahl der am 31. Dezember des ablaufenden Kalenderjahres im Betrieb tätigen Betriebsärzte und Sicherheitsingenieure, -techniker und -meister und
2. die Zeit während der die Betriebsärzte und die Sicherheitsingenieure, -techniker, -meister zur Erfüllung ihrer Aufgabe im Betrieb regelmäßig beschäftigt sind, die Zeiten sind getrennt für die Betriebsärzte und Sicherheitsingenieure, -techniker und -meister anzugeben.

Außerdem muß der Arbeitgeber der zuständigen Behörde auf deren Verlangen die zur Durchführung des Gesetzes sonst erforderlichen Auskünfte erteilen.

Außerdem stellt das Gesetz insoweit einen erheblichen Eingriff in den Betrieb dar, als vorgesehen ist, daß Beauftragte der zuständigen Behörden berechtigt sein sollen, die Arbeitsstätten während der üblichen Betriebs- und Arbeitszeit zu betreten und zu besichtigen.

Das Gesetz tritt am 1. 12. 1974 in Kraft. Lediglich die Bestimmungen über die Meldung der tätigen Betriebsärzte, Sicherheitsingenieure, -techniker und -meister und die Zeit über regelmäßige Beschäftigung sind bereits am 16. 12. 1973 in Kraft getreten. Die Betriebe, die bereits Betriebsärzte beschäftigen, unterfallen also bereits der Meldungspflicht.

Sozialversicherung

Beitragsrechtliche Behandlung von Kontoführungsgebühren

(vS) Nach dem Schreiben des Bundesministeriums für Finanzen vom 22. 10. 1973 (Betriebsberater 1973 S. 1430) gehören Kontoführungsgebühren, die dem Arbeitnehmer für die Führung eines Lohn- oder Gehaltskontos bei einem Geldinstitut vom Arbeitgeber ersetzt werden, nicht zum steuerpflichtigen Arbeitslohn, soweit sie DM 2,50 monatlich nicht übersteigen.

Dieser für den Bereich des Lohnsteuerrechts vertretenen Auffassung schließen sich die Spitzenverbände der Kranken- und Rentenversicherung sowie die Bundesanstalt für Arbeit an. Damit unterliegen die vom Arbeitgeber ersetzten Kontoführungsgebühren, soweit sie nach den vorgenannten Grundsätzen lohnsteuerfrei bleiben, nicht der Sozialversicherungspflicht.

Arbeitsgerichtliche Entscheidungen

Forderungsübergang bei Fortzahlung der Ausbildungsvergütung im Krankheitsfalle

(vS) Erleidet ein Arbeitnehmer einen Verkehrsunfall, der zu einer Arbeitsunfähigkeit führt, so kann der Arbeitgeber vom Schädiger die geleistete Lohn- bzw. Gehaltsfortzahlung sowie die Sozialabgaben ersetzt verlangen.

Bei gewerblichen Arbeitnehmern ist dafür ein gesetzlicher Forderungsübergang in § 4 Lohnfortzahlungsgesetz vorgesehen. Eine solche ausdrückliche Regelung gibt es zwar für Angestellte nicht, jedoch wird der gesetzliche Forderungsübergang – und der mit ihm verbundene Zweck, eine Doppelleistung an den Geschädigten zu verhindern – dadurch erreicht, daß eine Pflicht des Geschädigten zur Abtretung seiner Ansprüche bejaht wird.

Für die Fortzahlung der Ausbildungsvergütung im Krankheitsfalle gibt es ebenfalls keine gesetzliche Regelung. Hier muß jedoch das gleiche gelten wie für die Gehaltsfortzahlung bei Angestellten. Der Schädiger kann sich nicht darauf berufen, daß der Auszubildende keinen Schaden erlitten habe durch den Unfall, weil der Arbeitgeber ja die Ausbildungsvergütung und die Sozialbeiträge fortgezahlt habe. So hat das Landgericht Hannover in seinem Urteil vom 20. 11. 1973 (8 F 175/73) entschieden, daß die auf Grund des Berufsbildungsgesetzes erfolgte Weiterzahlung der Ausbildungsvergütung den Schädiger nicht von seiner Verpflichtung, Schadenersatz zu leisten, befreie. Gerade wegen der fürsorgerischen Natur dieser Leistung würde hier – wie bei den anderen sozialen Leistungen des Arbeitgebers – der sozialpolitische Sinn des Gesetzes in sein Gegenteil verkehrt, wenn sie dem Schädiger zugute kommen würden. Daher besteht eine Verpflichtung des Auszubildenden, seine Schadensersatzansprüche wegen Ausfalls der Berufsausbildungsvergütung und Sozialbeiträge an den Arbeitgeber abzutreten.

Der Arbeitgeber hat damit das Recht, seine Vorausleistungen unmittelbar bei dem Schädiger einzuklagen.

Allgemeine Rechtsfragen

Allgemeine Geschäftsbedingungen

(p) Künftig sollen Differenzen innerhalb der Wirtschaft über Bestimmungen in Allgemeinen Geschäftsbedingungen vor einer sachverständigen Clearing-Stelle behandelt werden können. Zu diesem Zweck haben die Spitzenorganisationen der Industrie, des Handels und des Handwerks gemeinsam einen Gutachterausschuß für Allgemeine Geschäftsbedingungen gegründet. Der Ausschuß soll sich mit Beschwerden über einzelne Festlegungen in Allgemeinen Geschäftsbedingungen befassen und hierzu gutachtlich Stellung nehmen. Er soll damit ähnlich wie der bislang sehr erfolgreiche Gutachterausschuß für Wettbewerbsfragen in diesem Falle auf dem Gebiet der Allgemeinen Geschäftsbedingungen tätig werden.

Die Spitzenorganisationen der Wirtschaft wollen mit der Gründung des Ausschusses ihren Mitgliedsunternehmen eine Einrichtung zur Verfügung stellen, mit deren Hilfe eventuelle Streitfälle vor einem sachverständigen und praxisnahen Gremium bereinigt werden können. Hieran wird die Erwartung geknüpft, daß zeitraubende und kostspielige gerichtliche Auseinandersetzungen zu einem beträchtlichen Teil vermieden werden können. Andererseits könnte bei einer erfolgreichen Tätigkeit des Ausschusses die Wirtschaft darauf hinweisen, daß sie selbst durch eigene Einrichtungen in der Lage ist, Mißstände im gewerblichen Bereich (d. h. mißbräuchliche Verwendungen von AGB zwischen Kaufleuten) abzustellen und Streitigkeiten beizulegen, so daß es einer gesetzlichen Regelung insoweit nicht bedarf.

Trägerorganisationen des Ausschusses sind:

Bundesverband des Deutschen Groß- u. Außenhandels eV
Bundesverband der Deutschen Industrie eV
Bundesverband des Deutschen Versandhandels
Deutscher Industrie- und Handelstag
Hauptgemeinschaft des Deutschen Einzelhandels und
Bundesarbeitsgemeinschaft der Mittel- und Großbetriebe des Einzelhandels
Markenverband
Zentralverband des Deutschen Handwerks
Zentralverband des Kraftfahrzeughandels

Wir möchten allerdings, um Enttäuschungen vorzubeugen, bemerken, daß es sich bei dem Gutachterausschuß (der, wie Sie aus der vorstehenden Aufzählung der Trägerorganisation ersehen, nicht auf Landes-, sondern auf Bundesebene gebildet wird), um einen Versuch handelt. Es muß erst abgewartet werden, wie der Ausschuß in der Praxis funktioniert.

Aufgabenstellung und Arbeitsweise des Gutachterausschusses lassen sich wie folgt zusammenfassen:

a) Der Gutachterausschuß für Allgemeine Geschäftsbedingungen wird auf Einzelbeschwerden über Bestimmungen in Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Allgemeine Liefer- und Einkaufsbedingungen) hin tätig. Seine Aufgabe besteht darin, Muster-AGB zu erarbeiten oder solche vorsorglich auf ihre Zulässigkeit zu überprüfen.
   Das Recht zur Anrufung des Ausschusses haben nur die Organisationen, die ihn tragen, nicht die Mitglieder dieser Organisation selbst.

b) Die Beurteilung der Beschwerde durch den Ausschuß wird in einer gutachterlichen Stellungnahme zusammengefaßt, der nach Möglichkeit ein Leitsatz vorangestellt werden soll. Die Gutachten werden den Trägerorganisationen übermittelt. Die Möglichkeit der Veröffentlichung der Gutachten soll in einem späteren Zeitpunkt diskutiert werden.

   Der Ausschuß ist in seiner Entscheidung frei und insbesondere nicht an die Rechtsprechung gebunden. Die Entscheidung soll sich als eine Billigkeitsprüfung nach wirtschaftlichen Maßstäben unter dem Gesichtspunkt des gerechten Interessenausgleichs darstellen. Bei der Prüfung der beanstandeten AGB ist der Ausschuß an einen bestimmten Antrag nicht gebunden.

   Die Mitglieder des Gutachterausschusses sind in ihren Beurteilungen frei und insbesondere nicht an eventuelle Weisungen durch die sie benennenden Organisationen oder von anderer Seite gebunden.

Wenn Sie also etwa durch Klauseln in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen Ihrer Geschäftspartner sich beschwert fühlen, so können Sie sich nicht unmittelbar an den Gutachterausschuß wenden.

Wir ersuchen unsere Mtgliieder vielmehr in diesem Falle, den Streitfall mit allen Unterlagen uns vorzulegen. Wir werden ihn dann über die für uns zuständige Trägerorganisation – den Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels – an den Gutachterausschuß weiterleiten.

Steuerfragen

Nutzung firmeneigener PKW durch Angestellte

(sr) Diese Frage hatten wir zuletzt ausführlich in Heft 2/73 unserer Verbandszeitung behandelt. Ab 1. 1. 1974 wird laut Rundschreiben des Bundesfinanzministeriums an die Länderfinanzbehörden eine Neuregelung vorgenommen, weshalb wir den Gesamtkomplex nochmals darstellen.

Die kostenlose Überlassung von betriebseigenen Fahrzeugen an einen Arbeitnehmer zur privaten Nutzung unterliegt der Lohnsteuer. Für Privatfahrten kann der zusätzlich zu versteuernde Arbeitslohn auf dreierlei Art berechnet werden:

a) Durch Einzelnachweis
b) Durch Schätzung unter Zugrundelegung der tatsächlichen Gesamtkosten
c) Durch Schätzung nach Erfahrungssätzen.

Der Einzelnachweis setzt voraus, daß ein Fahrtenbuch geführt wird, in dem die dienstlich und privat gefahrenen Kilometer, außerdem der Kilometerstand zu Beginn und am Ende des Kalenderjahres eingetragen sind. Anhand der Gesamtkosten für den PKW einschließlich der Abschreibung wird entsprechend der auf Privatfahrten entfallenden Kilometer der Privatanteil errechnet und als geldwerter Vorteil dem zu versteuernden Arbeitslohn hinzu addiert.

Eine Schätzung wird vorgenommen, wenn der Nachweis der mit dem PKW zurückgelegten Kilometer nicht möglich ist. Der Anteil der privaten Fahrten wird damit 20 bis 25% der Gesamtkosten geschätzt.

Bei der Schätzung nach Erfahrungssätzen beträgt der geldwerte Vorteil monatlich 1% des auf volle 100,– DM abgerundeten Kaufpreises für den betreffenden PKW. Maßgebend sind die Listenpreise zuzüglich der Kosten für Sonderausstattung und Umsatzsteuer.

Das gilt auch für Gebrauchtwagen.

Ein niedrigerer Ansatz ist auch dann nicht zulässig, wenn der Arbeitnehmer einen Zweitwagen selbst unterhält oder einzelne Kosten des Firmenwagens (z. B. Treibstoff oder Garagenkosten) teilweise selber trägt.

Wenn ein geringerer Wertansatz begehrt wird, muß der Nachweis durch Fahrtenbuch geführt werden.

Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte, die neben Privatfahrten gemacht werden, sind durch diese Berechnungsmethode nicht abgegolten. Für 180 Tage im Kalenderjahr werden 28 Pfennig (bisher 14 Pfennig) pro Entfernungskilometer für Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte hinzugerechnet. Liegt die tatsächliche Anzahl der Tage, an denen der PKW für Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte benutzt worden ist, niedriger, kann diese zugrunde gelegt werden. Für Zwischenheimfahrten (etwa zur Einnahme des Mittagessens oder mehr als eine Familienheimfahrt wöchentlich) müssen sogar 0,64 DM je Entfernungskilometer angesetzt werden.

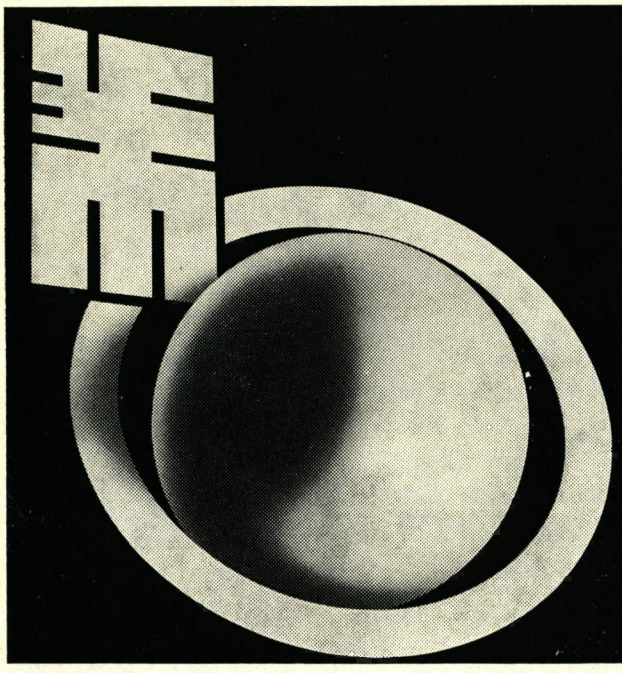
Fahren mehrere Arbeitnehmer gemeinsam im Firmenwagen zur Arbeit, wird der geldwerte Vorteil mit 0,14 DM (Zwischenheimfahrten 0,50 DM) angenommen. Die Gestellung von Omnibussen, Kleinbussen usw. bleibt dagegen lohnsteuerfrei.

Bei entgeltlicher Nutzung von Firmenfahrzeugen durch Arbeitnehmer ist der geldwerte Vorteil um das vom Arbeitnehmer zu zahlende Entgelt zu mindern.

Bei Fahrten im Rahmen einer doppelten Haushaltsführung gilt folgende Regelung:

Die Aufwendungen für die erste Fahrt zum Beschäftigungsort und für die letzte Fahrt vom Beschäftigungsort zum Ort des eigenen Hausstandes können jetzt mit 0,32 DM je Entfernungskilometer, bei Benutzung eines PKW als Werbungskosten angesetzt werden.

Der Ersatz der Aufwendungen durch den Arbeitgeber ist bis zu den genannten Beträgen steuerfrei.



DAS NEUESTE ZUERST IN FRANKFURT

Das suchen Sie auf einer Messe: Ware, die man gut verkauft, Ideen, die Ihren Umsatz steigern, Marktinformationen, mit denen Sie die Zukunft planen. Vor allem aber das Neueste, das Ihr Geschäft ankurbelt, das Interessenten zu rasch entschlossenen Käufern macht, das Geschenkwünsche weckt und erfüllt.
Sie finden es zuerst in Frankfurt.
Hier wird geboten, was Sie von Ihrer Messe erwarten.
Zum richtigen Termin und am entscheidenden Platz, am Puls des Marktes. Mit den brandneuen Kollektionen international führender Hersteller.

Nur für gewerbliche Einkäufer. Verbilligte Messeausweise im Vorverkauf bei den Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern und den meisten Großhandels-, Einzelhandels- und Handelsvertreterverbänden.

52. Internationale Frankfurter Messe
3. bis 7. März 1974
Weltmarkt für die schönen Dinge des Lebens

Dauerschulden und Dauerschuldzinsen bei der Gewerbesteuer

Bei der Berechnung der nach § 8 Ziff. 1 Gewerbesteuergesetz zuzurechnenden Dauerschuldzinsen ist bei Kontokorentschulden nach Abschnitt 47 Abs. 8 Gewerbesteuerrichtlinien von einem Mindestbetrag der Schuld im Wirtschaftsjahr auszugehen, der nicht nur während ganz kurzer Zeit bestanden hat.

Das gleiche gilt grundsätzlich auch für die Ermittlung der Dauerschulden nach § 12, Abs. 2, Ziff. 1 Gewerbesteuergesetz, wie sich aus Abschnitt 76 Abs. 4 Gewerbesteuerrichtlinien ergibt.

Die Frage, welcher Zeitraum als „ganz kurze Zeit" im Sinne dieser Vorschriften zu verstehen ist, ist im Einvernehmen mit dem Bundesminister der Finanzen und den obersten Finanzbehörden der Länder dahingehend beantwortet, daß als ganz kurze Zeit ein Zeitraum bis zu 7 Kalendertagen angesehen werden kann. (Entschließung des Bayerischen Staatsministeriums der Finanzen vom 9. 10. 1973 G 1422 – 25/5 – 59 815 [1].)

Berufsausbildung und -förderung

Markierungspunkte für die Berufsbildungspolitik

Die Bundesregierung hat über „Markierungspunkte" für die berufliche Bildung entschieden, die Grundlage für ein neues Berufsbildungsgesetz bilden sollen. Hier die wichtigsten und politisch wie sachlich umstrittenen Punkte:

1. Inhaltliche und organisatorische Neuordnung der Oberstufe mit dem Ziel der vollständigen Integration der beruflichen Bildung in das Bildungswesen (Förderung der Verflechtung und Verzahnung beruflicher und sogenannter allgemeiner Bildungsgänge). Erst mit der Einführung der Gesamtschule wird eine chancengleiche Ausgangsposition für eine neustrukturierte Oberstufe geschaffen, die die Forderung nach horizontaler und vertikaler Durchlässigkeit erfüllt.
2. Durch ein neues Berufsbildungsgesetz soll
   a) Berufsausbildung im Anschluß an die Mittelstufe als Teil der Oberstufe durchgeführt werden und darf nicht in Sackgassen enden,
   b) berufliche Weiterbildung in Verbindung zur Oberstufe, zum Hochschulbereich und zur allgemeinen Erwachsenenbildung gebracht werden.
3. Die Oberstufe wird mehrere Lernorte haben: Betrieb, Schule, überbetriebliche Ausbildungsstätten.
4. Die Ausbildung gliedert sich in eine berufliche Grundbildung auf Berufsfeldbreite und eine berufliche Fachbildung mit zunehmender Spezialisierung. Ausbildungsordnungen für Betriebe und Rahmenlehrpläne für Berufsschulen werden jeweils zusammen erarbeitet. Die Zuordnung der Ausbildungsinhalte zu den Lernorten Schule, Betrieb und überbetriebliche Ausbildungsstätte erfolgt nach sachlichen und pädagogischen Gesichtspunkten unter Berücksichtigung einer sinnvollen zeitlichen Abfolge. Das Berufsgrundbildungsjahr wird als Vollzeitschuljahr und in kooperativer (dualer) Form regional und sektoral eingeführt.
5. Das Prüfungswesen für die Aus- und Weiterbildung wird vereinheitlicht und objektiviert (programmiert). Prüfungsordnungen werden durch Rechtsverordnung erlassen.
6. Die Position des Ausbilders im Betrieb und seine eigenständige Verantwortung für die Ausbildung sind zu stärken. Staatliche Ausbilderprüfungen werden eingeführt. Die innerbetriebliche Stellung des Ausbilders muß ausgebaut werden.
7. In der Regel werden Ausbildungsverträge mit dem Betrieb derart abgeschlossen, daß der Vertrag sich sowohl auf die betriebliche Ausbildung als auch auf die überbetriebliche Ausbildung erstreckt. Es können aber auch Verträge mit jedem Lernort getrennt abgeschlossen werden.
8. Es werden staatliche Fortbildungsordnungen eingeführt, die Fortbildungsberufe und Teilqualifikationen regeln. Für staatlich anerkannte Fortbildungsberufe darf nur in geeigneten Fortbildungsstätten nach der Fortbildungsordnung fortgebildet werden. Soweit und solange staatliche Fortbildungsordnungen nicht bestehen, können die Kammern für ihren Bereich Fortbildungsgänge und -abschlüsse mit Genehmigung der Landesbehörde regeln. Akkreditierung und staatliche Aufsicht werden wie in der Berufsausbildung gestaltet.
9. Betriebliche und überbetriebliche Ausbildungsstätten sind erst zur Ausbildung zuzulassen, wenn ihre Eignung in einem förmlichen Verfahren festgestellt worden ist (Akkreditierung). Eignungsfeststellung und Aufsicht über die Durchführung der außerschulischen beruflichen Bildung sind staatliche Aufgaben.
10. Bei der Neufassung des Berufsbildungsgesetzes (BBiG) ist die gesamte außerschulische Berufsbildung nach einheitlichen Vorschriften zu regeln, soweit nicht aus sachlichen und verfassungsrechtlichen Gründen Abweichungen zwingend geboten sind. Insbesondere die bisherigen Regelungen für das Handwerk sollen entfallen.
11. Bund und Länder sollen Ausbildungsordnungen und Rahmenlehrpläne gemeinsam erarbeiten (sowohl für Ausbildung wie für Weiterbildung). Die Zusammenarbeit soll institutionalisiert werden durch das BBiG und durch Bund-Länder-Vereinbarungen.
12. Kompetenzregelungen:
    a) Bund
    - Das BMBW hat die federführende Zuständigkeit für alle innerhalb der Bundesregierung zu erfüllenden Grundsatz- und Koordinierungsaufgaben der beruflichen Bildung.
    - Die Ausbildungsordnungen, Anrechnungs- und Gleichstellungsverordnungen sowie Verordnungen über die fachliche Eignung der Ausbilder werden vom jeweils zuständigen Minister im Einvernehmen mit dem BMBW erlassen.
    - Alle übrigen Rechtsverordnungen wie z. B. die Fortbildungs- und Umschulungsverordnungen werden vom BMBW im Einvernehmen mit den jeweils beteiligten Ministern erlassen.

JAHRESABSCHLUSS

Bilanz zum 31. Dezember 1972

Aktivseite

	DM	DM
Kassenbestand		602,15
Postscheckguthaben		4 408,41
Schecks, fällige Schuldverschreibungen, Zins- und Dividendenscheine sowie zum Einzug erhaltene Papiere		6 190,—
Forderungen an Kreditinstitute:		
Täglich fällig	295 737,91	
mit einer vereinbarten Laufzeit von mindestens drei Monaten, aber weniger als vier Jahren	232 927,57	
vier Jahren oder länger	105 600,—	634 265,48
Anleihen und Schuldverschreibungen		
mit einer Laufzeit von mehr als vier Jahren des Bundes und der Länder	416 472,35	
von Kreditinstituten	1 265 777,05	
Sonstige	98 738,15	1 780 987,55
Wertpapiere, soweit sie nicht unter anderen Posten auszuweisen sind:		
börsengängige Anteile und Investmentanteile	348 495,50	
Sonstige Wertpapiere	182 750,—	531 245,50
Beteiligungen		12 000,—
Betriebs- und Geschäftsausstattung		5 356,—
Sonstige Vermögensgegenstände		22 105,44
Rechnungsabgrenzungsposten		657,87
		2 997 818,40

Passivseite

	DM	DM
Verbindlichkeiten		
aus dem Bankgeschäft gegenüber anderen Gläubigern mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist von vier Jahren oder länger		762 582,70
Rückstellungen		331 071,—
sonstige Verbindlichkeiten		5 495,08
Rechnungsabgrenzungsposten		3 777,62
Grundkapital (Stammkapital)		100 000,—
offene Rücklagen (Haftungsfonds)		1 794 892,—
Bilanzgewinn		—,—
		2 997 818,40

Forderungen aus unter § 15 Abs. 1 Nr. 1 bis 6, Abs. 2 des KWG fallenden Krediten		Verbindlichkeiten aus Bürgschaften, Wechsel- und Scheckbürgschaften sowie aus Gewährleistungsverträgen	22 846 394,25
Rückgriffsforderungen	15 347 688,69		

München, den 16. Mai 1973

KREDITGARANTIEGEMEINSCHAFT
für den Handel in Bayern GmbH
gez. Dr. Heimes gez. Pfrang
gez. ppa. Kahlich

Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 1972

Aufwendungen

	DM
Zinsen und zinsähnliche Aufwendungen	19 975,06
Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft	68 604,75
Gehälter und Löhne	113 488,95
Soziale Abgaben	8 074,93
Sachaufwand für das Bankgeschäft	38 784,83
Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Grundstücke und Gebäude sowie auf Betriebs- und Geschäftsausstattung	2 434,97
Sonstige Aufwendungen	85 136,97
Jahresüberschuß	74 668,20
	411 168,66

Erträge

	DM
Zinsen und zinsähnliche Erträge aus Kredit- und Geldmarktgeschäften	24 904,82
Laufende Erträge aus	
a) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen	134 354,87
b) anderen Wertpapieren	24 993,33
Provisionen und andere Erträge aus Dienstleistungsgeschäften	226 915,64
	411 168,66

	DM
Jahresüberschuß	74 668,20
Einstellungen aus dem Jahresüberschuß in offene Rücklagen	74 668,20
Bilanzgewinn	—,—

Bestätigungsvermerk

Die Buchführung, der Jahresabschluß und der Geschäftsbericht entsprechen nach meiner pflichtmäßigen Prüfung Gesetz und Gesellschaftsvertrag.

München, den 22. Mai 1973

gez. Dr. Anselm Stehle, Wirtschaftsprüfer

– Die Erledigung solcher Administrations-, Forschungs- und Entwicklungsaufgaben, die nicht innerhalb der Bundesregierung selbst zu bearbeiten sind, wird einem Bundesamt für Berufsbildung (Bundesoberbehörde) übertragen, wobei organisatorische Fragen noch geklärt werden müssen. Die Länder werden an diesen Arbeiten, soweit dies rechtlich möglich ist, mit wesentlichem Gewicht institutionell beteiligt. Das Bundesinstitut für Berufsbildungsforschung wird in das Bundesamt eingegliedert.

b) den Ländern obliegt u. a.:

– Erarbeitung von Bedarfs- und Standortplänen für überbetriebliche Ausbildungsstätten im Landesbereich,
– Förderung überbetrieblicher Ausbildungsstätten,
– Erlaß von Vorschriften für das berufliche Schulwesen und Verwaltung der beruflichen Schulen,
– Aufsicht über die Selbstverwaltungseinrichtungen im Landesbereich (Kammern),
– Feststellung der Eignung der Ausbildungs- und Umschulungsstätten sowie von Fortbildungseinrichtungen (Akkreditierung),
– Fortlaufende Überwachung der Ausbildungs- und Umschulungsstätten sowie von Fortbildungseinrichtungen im Hinblick auf ihre Eignung und die Beachtung von Rechtsvorschriften,
– Untersagung des Einstellens und Ausbildens,
– Errichtung von Prüfungsausschüssen für Ausbildungsabschlußprüfungen, Zwischenprüfungen, Umschulungs- und Fortbildungsprüfungen, Ausbilderprüfungen, die Berufung der Ausschußmitglieder, der Zulassung zu den Prüfungen und ihre Durchführung,
– Geschäftsführung der Prüfungsausschüsse,
– Führung des Verzeichnisses der Ausbildungsverhältnisse,
– Führung des Verzeichnisses akkreditierter Aus- und Weiterbildungsstätten,
– Beratung in Berufsbildungsfragen, ausgenommen Aufgaben der Bundesanstalt für Arbeit,
– Statistik und Dokumentation.

c) Auf der Regionalebene werden

– die Aufgaben der Eignungsfeststellung und der Aufsicht in der außerschulischen beruflichen Bildung von staatlichen Behörden (höhere Verwaltungsbehörden) wahrgenommen. Die Prüfungsausschüsse werden als staatliche Ausschüsse errichtet. Die zuständigen Stellen nach dem Berufsbildungsgesetz (Kammern) nehmen auch weiterhin Aufgaben der Berufsbildung wahr, nämlich:
– Vorschlagsrecht und Mitwirkung bei der Akkreditierung von Ausbildungsstätten,
– Führung des Verzeichnisses der Ausbildungsverhältnisse,
– Geschäftsführung der Prüfungsausschüsse,
– Beratung der Kammerangehörigen in Berufsbildungsfragen,
– statistische Zusammenfassung wichtiger Daten.

Der Berufsbildungsausschuß der Kammer soll nach Auffassung der Bundesregierung angesichts der Verlagerung der Zuständigkeiten auf staatliche Stellen entfallen. Bei den Anhörungsverfahren zum Referentenentwurf des Berufsbildungsgesetzes wird diese Frage mit allen Beteiligten geprüft.

Zu diesen neuen „Markierungspunkten" stellte Präsident Braun in seiner Eigenschaft als Präsident der Industrie- und Handelskammer Nürnberg fest, daß die „Markierungspunkte" über die berufliche Bildung allzu deutlich auf „Veränderung" abzielten. Sie seien aber kein Beitrag zur Verbesserung im Sinne der Effizienz und der Qualität.

Im Prinzip hätten auch die Kammern nichts gegen die staatliche Kontrolle beruflicher Bildung einzuwenden, sagte Braun, doch dürfe man nicht glauben, durch eine andere Form der Kontrolle und der Organisation gravierende Sachprobleme zu lösen. Das zeige sich auch an den Berufsschulen, die schon lange vom Staat kontrolliert und zum Teil auch unterhalten würden, dennoch aber erhebliche Mängel aufwiesen.

Gegen Gerede von „Entmachtung"

Das Gerede von einer angeblichen „Entmachtung" der Kammern sei ihm unverständlich, betonte Braun. Die Kammern übten weder in der beruflichen Bildung noch auf anderen Gebieten Macht aus. Angesichts der lückenlosen Kontrolle ihrer Verwaltungstätigkeit durch die Gerichte und der weitreichenden Befugnisse des drittelparitätisch besetzten Berufsbildungsausschusses wäre dies auch nicht denkbar. Die Gesetze würden korrekt vollzogen. Das Personal der Berufsbildungsabteilungen habe sich deshalb in den letzten Jahren mehr als verdoppelt. Ein Drittel der ausschließlich von Unternehmen aufgebrachten Finanzmittel der Kammern fließe der beruflichen Bildung zu.

Ferientermine für das Schuljahr 1974/75

(Die Termine für Schleswig-Holstein liegen noch nicht vor)

Land	Sommerferien	Herbstferien	Weihnachtsferien	Osterferien	Pfingstferien
Baden-Württemberg	11. 7.–24. 8.	28. 10.– 2. 11.	23. 12. 1974–11. 1. 1975	22. 3.– 7. 4.	17. 5.–20. 5.
Bayern	**31. 7.–16. 9.**	**31. 10.– 3. 11.**	**23. 12. 1974–11. 1. 1975**	**24. 3.– 5. 4.**	**20. 5.–31. 5.**
Berlin	4. 7.–17. 8.	28. 10.– 2. 11.	23. 12. 1974– 6. 1. 1975	10. 3.– 1. 4.	17. 5.–20. 5.
Bremen	4. 7.–17. 8.	7. 10.–12. 10.	23. 12. 1974– 7. 1. 1975	10. 3.– 1. 4.	20. 5.
Hamburg	1. 7.–10. 8.	7. 10.–19. 10.	23. 12. 1974– 4. 1. 1975	10. 3.– 1. 4.	– –
Hessen	27. 6.–10. 8.	– –	23. 12. 1974– 8. 1. 1975	17. 3.– 8. 4.	17. 5.–20. 5.
Niedersachsen	4. 7.–14. 8.	30. 9.–12. 10.	21. 12. 1974– 6. 1. 1975	12. 3.– 1. 4.	17. 5.–20. 5.
Nordrhein-Westfalen	25. 7.– 7. 9.	21. 10.–26. 10.	23. 12. 1974– 8. 1. 1975	24. 3.–12. 4.	17. 5.–20. 5.
Rheinland-Pfalz	20. 6.–31. 7.	14. 10.–19. 10.	23. 12. 1974– 6. 1. 1975	12. 3.– 2. 4.	17. 5.–20. 5.
Saarland	20. 6.– 3. 8.	7. 10.–12. 10.	23. 12. 1974– 6. 1. 1975	17. 3.– 7. 4.	– –
Schleswig-Holstein	–	–	–	–	–

merkt werden, daß dieser Durchschnitt durch den Nahrungsmittel- und einen Teil des Hohlglas- und Keramik-Großhandels stark in die Höhe gedrückt wird. Immerhin liegen wir an 6. Stelle.

Ohne jede Beschönigung müssen wir feststellen, daß der für unsere Sparte errechnete Lagerumschlag mit 5,4 mal – im Vergleich zum Gesamtdurchschnitt = 8,5 mal – mehr als bescheiden erscheint. Allerdings ist der exorbitant hohe Wert für den Großhandel mit Molkereierzeugnissen = 42,2 mal zu berückscihtigen.

Nach der Rangfolge nehmen wir die 8. Stelle ein.

Die ungenügende Versorgung unserer Branche mit **Eigenkapital**, schlägt sich bei den Aufwendungen für Zinsen nieder. Der Zinsaufwand für Fremdkapital beträgt 1,1% zu einer durchschnittlichen Belastung des gesamten Großhandels von 0,6% vom Umsatz.

Mit Sicherheit haben diese Zahlen in jüngster Zeit eine wesentliche Änderung erfahren. Deshalb finde ich es an dieser Stelle angebracht, den Präsidenten des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels, Herrn Dietz, zu zitieren:

Die Bundesregierung kommt nicht daran vorbei, wieder die Führungsrolle in der Stabilitätspolitik durch antizyklische Haushaltspolitik zu übernehmen, um strukturschädliche Auswirkungen auf die Wirtschaft in ihrer Gesamtheit und insbesondere auf die mittleren und kleinen Unternehmen durch die einseitig wirkende Hochzinspolitik und Kreditrestriktionen der Bundesbank zu verhindern.

Ich darf dazu aus der Sicht des Eisen- und Metallwaren-Großhandels bemerken, daß diese inflationären Erscheinungen nicht nachfragebedingt, sondern kostenbedingt sind, daß die hohen Zinsen und ständig steigenden Kosten auf allen Gebieten nicht mehr allein durch Rationalisierung, sondern fast nur ausschließlich in der Kalkulation aufgefangen werden können.

Nach detaillierten Ausführungen über die Größenordnungen in seiner Branche, setzte sich Herr Pfeufer mit der Eigenkapital-Versorgung auseinander. Er fuhr fort:

Ich meine, wir haben nicht nur das Recht kostengerecht zu kalkulieren, sondern sind dazu verpflichtet dies zu tun, um die Existenz unserer Unternehmen und damit die Arbeitsplätze für unsere Mitarbeiter zu sichern.

In der Volkswirtschaftslehre ist der Lohn der Preis für den Einsatz der menschlichen Arbeitskraft, die Grundrente der Preis für den Einsatz des Faktors Boden und der Gewinn der Preis für den Einsatz von Kapital.

Ich sehe daher nichts Unmoralisches in der Absicht Gewinn zu erzielen. Betriebe, die keine Gewinne erzielen, Unternehmer, die keinen Zukunftsoptimismus mehr haben und eine Wirtschaft, die gerade noch geduldet wird und nur so dahin vegetiert, sind jedoch keine Voraussetzungen für eine Verbesserung der Lebensqualität.

Wer Gewinn verteufelt, stellt auch Reformen in Frage. Zur künftigen

Rolle und Bedeutung des Großhandels

in der Warendistribution, kann man in einer Veröffentlichung des IFO-Instituts „Marktstrukturen und Wettbewerbsverhältnisse im Großhandel in der Bundesrepublik Deutschland" folgendes lesen:

„Die im Umfeld des Großhandels in der BRD, d. h. auf seinen Beschaffungs- und Absatzmärkten vor sich gehenden Veränderungen führen generell dazu, daß er quantitativ größere und qualitativ differenziertere Funktionen zu erfüllen hat als in der Vergangenheit. Durch die zunehmende Ausweitung und Differenzierung der Beschaffungs- und Absatzmärkte gewinnen die Überbrückungsfunktionen immer größere Bedeutung, da die Märkte auf Grund des umfangreicher und dichter werdenden Netzes der Beziehungen zwischen Lieferanten und Abnehmer, wie für die Nachfrager immer schwerer überschaubar werden.

Eine hochentwickelte Industriegesellschaft wie die der BRD ist allein schon auf Grund der Gegebenheiten zur Erhaltung und Steigerung ihrer Funktionsfähigkeit in einem Maße auf die Erfüllung von Großhandelsfunktionen angewiesen, wie das kaum zu einer anderen Zeit der Fall war. Damit steht fest, daß die Großhandelsfunktion in unserer Volkswirtschaft von zunehmender Bedeutung ist."

Zu einer Marktordnung – auch in der freien Marktwirtschaft – und gerechten Preisstellung führt immer wieder die echte Funktion; wenn wir diese Funktion erfüllen, haben wir eine tragfähige Basis für eine dauernde gute Zusammenarbeit zwischen Hersteller, Fachgroßhandel und Facheinzelhandel, nicht zuletzt im Interesse des Verbrauchers.

Als Großhändler sind wir auch gleichzeitig **Unternehmer** und stehen zur Zeit im Brennpunkt heftiger Diskussionen.

Was in den Jahren des Wiederaufbaues geleistet wurde, ist sicher das Verdienst aller, die mitwirkten, um diesen Stand zu erreichen, um den uns heute manch andere Länder beneiden.

Wenn nun diese Leistungsgesellschaft von gewissen Gruppen abgelehnt wird, so ist es aber doch verwunderlich, daß von diesen die Errungenschaften der Nachkriegszeit und des Wiederaufbaues in Anspruch genommen werden.

Es mögen unendlich viele Dinge wichtiger sein als die Wirtschaft; sie zu besitzen, zu genießen, zu pflegen und sogar zu bewahren, setzt fast immer eine florierende Marktwirtschaft voraus.

Die „Gesellschaftliche Krise der Gegenwart" hat es deutlich gemacht, daß die moralauflösende Wirkung eintritt, wenn nicht Staat und Gesellschaft scharf gespannte Rahmen setzen, die dafür sorgen, daß Eigennutz im Sinne von einseitiger Maximierung der Ansprüche aus dem Ertrag und eines totalen Konsumrausches, den Menschen nicht zu beherrschen beginnen.

Von allen praktizierten Systemen und theoretischen Modellen, bleibt die Marktwirtschaft das erfolgreichste Wirtschaftssystem.

Die Unternehmer sind die letzten, die nicht bereit wären, sich jeder Kritik und jedem Vergleich zu stellen. Wir brauchen die Kritik, jedoch eine Kritik, die nicht in der Gefühlsaufwallung verharrt, sondern sich bemüht, den Grund zu finden, warum die eigene Auffassung von der anderen abweicht.

Wettbewerbswirtschaft erhalten

Sich täglich aufs neue dem immer härter werdenden Wettbewerb auszusetzen, ist eine Verpflichtung, der niemand mit Lustgefühl nachkommt. Wenn wir aber vermeiden wollen, in andere Wirtschaftssysteme abzugleiten, dann gibt es nur eine Alternative:
die Wettbewerbswirtschaft kompromißlos und ohne Einschränkung. Denn nur sie ist in der Lage, uns die **Freiheit** der Wahl zu erhalten. Die Freiheit des einzelnen endet dort, wo sie zum Zwang für den anderen wird.

Marktwirtschaft als Unternehmenswirtschaft zu bezeichnen, ist ein großes Mißverständnis. Marktwirtschaft schafft keine Privilegien, sondern baut sie ab. Sie schont den Unternehmer nicht, sie fordert ihn.

Durch Information und Aufklärung der Mitarbeiter im eigenen Unternehmen, kann der Gefahr begegnet werden, daß Ungereimtheiten und Halbwahrheiten von außen in den Betrieb dringen. Damit können wir sogar das Gegenteil bewirken.

Unternehmer sind im allgemeinen im ökonomischen Bereich weitgehend Individualisten. Aus dieser Einstellung

Es gehe ihm nicht um Kompetenzen, führte Braun weiter aus. Er würde jedoch den Verlust einer vollen Zuständigkeit der Kammern für die betriebliche Berufsbildung deshalb bedauern, weil dadurch ein weiteres Stück der Selbstverwaltung im Staat verloren gehe. Das wäre gleichbedeutend mit dem Verlust eines Freiheitsraumes.

Die von der Bundesregierung angestrebte „Integration" beruflicher und allgemeiner Bildung hält Braun für problematisch. Gerade wenn man die „Gleichwertigkeit" allgemeiner und beruflicher Bildung wolle, dürfe man sich nicht einseitig an den Voraussetzungen für ein späteres Studium orientieren. Die große Zahl der Jugendlichen warte in der beruflichen Bildung auf die Chance, sich in der Praxis bewähren und damit ihren Platz in der Gesellschaft finden zu können. Das gelte auch für die 27 Prozent eines Jahrgangs, denen der Hauptschulabschluß nicht gelinge und die trotzdem Anspruch auf berufliche Entfaltung hätten.

Knappe Mittel für kostspieligen Apparat

Endlich bedauert Braun, daß durch die geplanten Maßnahmen in der Berufsbildung die knappen Mittel des Staates für einen kostspieligen Apparat eingesetzt würden, dessen 3000 vorgesehene Planstellen nur ein Anfang sein könnten. Auch das vor wenigen Jahren gegründete Bundesinstitut für Berufsbildungsforschung verfüge heute bereits über 800 Planstellen. Er hätte es begrüßt, so schloß Braun, wenn alle verfügbaren Mittel und Dienstkräfte darauf konzentriert worden wären, die unbestreitbaren Mängel der Berufsschulen zu beseitigen: das wäre der beste zur Zeit denkbare Beitrag des Staates zur Berufsbildungsreform.

Der Großhandel, seine Kunden und Konkurrenten

Gewinn ist nichts Unmoralisches

Auf der ordentlichen Hauptversammlung des Gesamtverbandes des Deutschen Eisen- und Metallwarengroßhandels hielt der Vorsitzende des Gesamtverbandes, unser Vorstandsmitglied Friedrich Pfeufer, eine stark beachtete Rede, die wir Ihnen hier in gekürzter Fassung wiedergeben:

Sehr verehrte Damen, sehr geehrte Herren,
liebe Freunde und Kollegen!

Erwarten Sie von mir nicht, daß ich Ihnen auf all die Fragen, die uns bewegen, als Großhändler, Unternehmer und Verbands-Vorsitzender, eine definitive Antwort gebe.

Ob die Lage ernst ist oder noch nie so ernst war, ist eine rein subjektive Feststellung. Daß sie jedoch verworren, undurchsichtig und kaum vorausschaubar erscheint, kann objektiv nicht bestritten werden.

Welche Fragen bewegen uns nun als Großhändler?

Etwas ironisch gesagt: „Nur der Auftragseingang macht uns Sorgen, alles andere sind Probleme."

Wir wissen alle, daß die Funktion des Großhandels immer kritisiert worden ist. Wir wissen aber auch, daß sie immer noch existiert. Ungeliebt – doch attraktiv, hat der Großhandel im Jahre 1972 ein Umsatzvolumen von ca. 380 Milliarden DM, von 100000 Großhandelsbetrieben mit 1,2 Millionen Beschäftigten erzielt. Die Tiefen- und Flächenwirkung unserer Wirtschaftsstufe ist nach wie vor die Voraussetzung für eine optimale Versorgung der Bevölkerung. Zur **Versorgung** gehört, daß alles überallhin gebracht – alles, was zum Leben benötigt wird. Meist weiter als bis zum nächsten Bahnhof, ohne viel umzuladen.

Im Rahmen unserer marketingbewußten Absatzwirtschaft hat der Großhandel – insbesondere der Eisen- und Metallwaren-Großhandel – nicht allein die Funktion der Lagerhaltung und Bevorratung, und der Vertrieb nicht allein die Funktion der Güterverteilung, sondern eine wesentlich erweiterte Aufgabe als wettbewerbspolitisches Instrument. Die laufende Beratung der Abnehmer, nicht nur in Fragen der Absatzpolitik, wie Sortimentsbildung, Preisgestaltung etc., sondern in allen relevanten Fragen der Geschäftsführung, stellt heute eine dominante Vertriebsfunktion des Großhandels dar.

Lassen Sie mich bitte nochmals einige Zahlen nennen.

Die Umsatzkapazität unseres Verbandes kann nur geschätzt werden. Von den 280 Mitgliedsfirmen einschließlich der kooperativ angeschlossenen Firmen, haben sich am Betriebsvergleich 1971 85 Unternehmungen mit einem Umsatz von rund 1,5 Mrd. DM beteiligt. Hochgerechnet dürfte das Umsatzvolumen bei annähernd 4 Mrd. DM liegen.

Der Branchenumsatz (zuzüglich der Verbands-Außenseiter) ist vermutlich noch um $\frac{1}{2}$ Mrd. DM höher.

Mit einem Durchschnittsumsatz pro Betrieb in Höhe von 17 Mill. DM liegen wir unter den aufgeführten 21 Großhandelsbranchen an 4. Stelle. Dabei liegt der Durchschnitt aller erfaßten Großhandelsbetriebe bei 9,8 Mill. DM.

Wir, der Eisen- und Metallwaren-Großhandel, haben im Schnitt pro Betrieb 110 beschäftigte Mitarbeiter. Das ist absolut und relativ ziemlich viel.

Das Spiegelbild ergibt der Absatz pro beschäftigte Person: er lag im Jahr 1971 beim Eisen- und Metallwaren-Großhandel bei ca. 155000,– DM. Damit lag unsere Sparte an der fünftletzten Stelle.

Zwangsläufig rangieren wir bei der Höhe der Personalkosten an 3. Stelle. Sie betragen im Durchschnitt 7,2% und bei uns Eisenwarengroßhändlern sind es 10,6% vom Umsatz – oder 60% von den Gesamtkosten.

Hier stellt sich nun die Frage nach den Ursachen dieser Entwicklung:

Ist es eine extreme Funktionserfüllung
Zuviel Service
Ein zu breites Sortiment (im Vergleich zu anderen Großhandelsbranchen)
Ungenügende Rationalisierung
Zu viele Kleinstaufträge
Falsche Kalkulation

Wir können auf unserer Tagung keine generelle Antwort finden, aber ich hoffe, es werden einige Fragezeichen weniger sein.

Der durchschnittliche Rechnungsbetrag beläuft sich auf 350,– DM. Damit erreichen wir zwar nur gut die Hälfte davon, was die Gesamtheit der erfaßten Großhandelsbetriebe mit 660,– DM erzielte, doch es muß dabei ange-

heraus ergibt sich eine gewisse Unsicherheit und oft Konzeptionslosigkeit, gemeinsamen Interessen Gehör und Anerkennung zu verschaffen.

Hier sollte der Unternehmer mit seiner Eigenwilligkeit – im positiven Sinne gemeint – klüger umgehen. Denn in einer aus technologischen und anderen Gründen immer komplizierter werdenden Welt, kann die Sicherung des gemeinsamen Existenzrisikos nur dadurch erfolgen, daß wir uns auf freiwilliger Basis zur Wahrung und Vertretung unserer Interessen, in unserem **Verband** zusammenfinden. Die Unternehmer müssen ihrer Unzufriedenheit mit ihren Verbänden Substanz geben, sie müssen mit Reformvorschlägen selbst aktiv werden.

Wie kann man immer wieder fragen: „Was leistet der Verband?" Wer nicht kommt, kann es nicht wissen, aber je weniger sich andere um die dringend notwendige Öffentlichkeitsarbeit kümmern, je mehr müssen wir es tun.

Nur Kontakt schafft Sympathien!

Wir müssen miteinander ins Gespräch kommen:
Informationen – Kontakte – Impulse

„Ohne erstklassige Informationen erzielen wir nur zweitklassige Umsätze."

Außenhandel

Weiter erheblicher Ausfuhrüberschuß im November 1973

(so) Die Bundesrepublik Deutschland hat nach Mitteilung des Statistischen Bundesamtes im November 1973 Waren im Wert von 13395 Mill. DM importiert und für 16611 Mill. DM exportiert. Daraus ergibt sich ein Aktivsaldo im Außenhandel von 3,2 Mrd. DM, dem – nach vorläufigen Berechnungen der Deutschen Bundesbank – Passivsalden der Dienstleistungsbilanz (– 0,3 Mrd. DM) und der Übertragungsbilanz (– 1,2 Mrd. DM) gegenüberstanden, so daß die Leistungsbilanz der Zahlungsbilanz mit einem Überschuß von 1,7 Mrd. DM abschloß.

In den ersten elf Monaten zusammen lagen die Werte der Einfuhr bei 133,4 Mrd. DM und die Werte der Ausfuhr bei 163,4 Mrd. DM. Die Einfuhrwerte sind damit gegenüber der entsprechenden Vorjahreszeit um 14% und die Ausfuhrwerte um 21% gestiegen.

Die Leistungsbilanz erbrachte im Zeitabschnitt Januar/November 1973 einen Überschuß von 8,1 Mrd. DM, der sich aus einem Aktivsaldo von 30,0 Mrd. DM im Warenverkehr und Passivsalden für Dienstleistungen (– 8,1 Mrd. DM) und Übertragungen (– 13,8 Mrd. DM) zusammensetzte. In der vorjährigen Vergleichszeit hatte die Leistungsbilanz mit einem Passivsaldo von 0,6 Mrd. DM abgeschlossen, der sich aus einem Aktivsaldo im Warenverkehr von 17,4 Mrd. DM und Passivsaldo für Dienstleistungen (– 5,8 Mrd. DM) und Übertragungen (– 12,2 Mrd. DM) ergab.

Verschiedenes

Studienreise nach Brasilien

Die HAPAG-LLOYD Reisebüro GmbH, Wirtschaftsdienst Studienreisen, wird in Zusammenarbeit mit einer Unternehmensberatung eine Informationsreise „Investitionsmöglichkeiten in Brasilien" nach Brasilien vom

15. Mai bis 1. Juni 1974

veranstalten.

Diese Fachveranstaltung soll den Teilnehmern aus Industrie, Handel und anderen Sparten eine umfassende Informationsmöglichkeit auf dem Sektor der Investition in Brasilien bieten. Sie führt in folgende Städte:

Rio de Janeiro – Salvador de Bahia – Aratu (Industrieurbanisationsgebiet) – Belo Horizonte – Ouro Preto – Congonhas de Campo – Brasilia – Sao Paulo – Santos – Guaruja – Jguassu – Porto Alegre – Novo Hamburgo (Lederverarbeitung).

Der Teilnehmerpreis beträgt DM 4437,–. Interessenten wenden sich wegen näherer Informationen bitte direkt an das HAPAG-LLOYD Reisebüro GmbH, Wirtschaftsdienst Studienreisen, 6 Frankfurt/M., Friedrich-Ebert-Anlage 44.

Personalien

Wir gratulieren

Herrn **Dipl.-Kfm. Leonhard Gauer,** Inhaber unserer Mitgliedsfirma Wilhelm Gauer in Kitzingen, zu seiner ehrenvollen Wiederberufung zum ehrenamtlichen Richter am Landgericht Würzburg.

Wir gratulieren hierzu aufrichtig.

Frau Mina Eckart – 80 Jahre

Am 21. Januar feierte die Seniorchefin unserer Mitgliedsfirma Elektro-Union-Handels-GmbH & Co. KG in Nürnberg-Langwasser, ihren 80. Geburtstag. Frau Mina Eckart ist die Gründerin der Elektrogroßhandlung Ettler & Hoffmann, heute durch die eingegangene Fusion Elektro-Union.

Nach jahrzehntelangem, unermüdlichem und erfolgreichem Schaffen ist es ihr vergönnt, ihren Lebensabend in seltener Vitalität und Aufgeschlossenheit zu genießen. Unser Landesverband wünscht ihr dies noch für viele Jahre und gratuliert der Jubilarin heute an dieser Stelle sehr herzlich.

Rolf Greif, Coburg – 65 Jahre

Am 13. Januar konnte unser Vorstandsmitglied, Herr Rolf Greif in Coburg, Inhaber unserer Mitgliedsfirma Greif & Schlick, Großhandel mit Kfz-Teilen, sein 65. Lebensjahr vollenden.

Rolf Greif, ein Enkel der beiden Firmengründer Carl Greif und Kommerzienrat Conrad Schlick, hat es verstanden, den Ruf des bedeutenden Großhandelshauses weit über die Grenzen Bayerns bekanntzumachen. Sein Lebensweg führte ihn nach Ablegung des Abiturs der Oberrealschule in Bayreuth und seinem Ingenieur-Studium am Technikum in Frankenhausen weiter zur Auto-Union, wo er bis zum Ausbruch des 2. Weltkriegs als Werksleiter tätig war. Den 2. Weltkrieg selbst machte er von Anfang bis Schluß als Offizier bei den Fallschirmjäger-Pionieren mit.

Nach Kriegsende übernahm Herr Greif das Erbe seines Großvaters, die Fa. Greif & Schlick, der er heute als alleiniger Inhaber und Geschäftsführer vorsteht. Rolf Greif führte die Firma mit großem Erfolg weiter bis in ihr heute 95jähriges Bestehen.

Rolf Greifs Anliegen und Interessen gingen jedoch über die Arbeit in seinem eigenen Geschäft hinaus. Er zeigte für die Belange seines Berufsstandes immer großes Interesse und hohe Einsatzbereitschaft. So gehört er unserem Vorstand bereits seit 1957 an. Er war dort immer einer der Aktivsten und wurde auch für eine Reihe von Sonderaktionen mit großem Erfolg eingesetzt. Außerdem ist er seit Jahren Vorsitzender seines Bundesfachverbandes (Verband der Kraftfahrzeugteile- und Zweirad-Großhändler). Viele Jahre war er auch in verschiedenen Ausschüssen der Industrie- und Handelskammer Coburg tätig, wofür ihm im Jahre 1966 die Silberne Ehrenmedaille der Kammer verliehen wurde. Im Juni 1972 wurde er schließlich Vizepräsident der IHK Coburg. Darüber hinaus ist Herr Greif ebenfalls als Handelsrichter beim Landgericht Coburg tätig.

Unser Landesverband darf Herrn Greif zu seinem Geburtstag sehr herzlich gratulieren und ihm wünschen, daß er seinem Hobby, seinem Garten, den Bergen und besonders dem Skifahren, noch viele Jahre bei bester Gesundheit in der bei ihm wohlbekannten Aktivität nachgehen kann.

Bildungsprogramm
des Landesverbandes
des Bayerischen
Groß- und Außenhandels

Ihr Pluspunkt

Fortbildung im bayerischen Handel

Voraussetzung und Wege zur Gewinnplanung im Großhandel

Programm: Was ist Gewinnplanung? – 3 Voraussetzungen zur Anwendung der Gewinnplanung: Management-Atmosphäre, Organisation, Information – Rolle der Planung – Zielfindung – Planungszeitraum – Alternativplanung – Überprüfung der Planung auf ihre Realisierbarkeit – Beispiel eines Gewinnplanes.

Termin: 12. Februar 1974, 9 – 17 Uhr

Referent: Dipl.-Volksw. Horst G. Eckert

Gebühr: 126,– DM brutto,
davon 33,– DM durch Staatszuschuß gedeckt,
93,– DM Eigenleistung des Teilnehmers.

Praxis des Marketing für den Großhändler

Programm: Marktsignale – Konkurrenzfeld – die eigene Kraft unseres Unternehmens – der Platz im Markt – der „Anrißplan" – Umsatzbringer – Umsatzbeschleuniger.

Termine: München 4. 3. 1974
Nürnberg 5. 3. 1974
jeweils von 9 – 17 Uhr.

Gebühr: 126,– DM brutto,
davon 33,– DM durch Staatszuschuß gedeckt,
93,– DM Eigenleistung des Teilnehmers.

Video-Training für den Großhandelsverkauf

Programm: Struktur eines Verkaufsgesprächs – Haltung und Verhalten – Gesprächseröffnung – Gesprächstaktiken – Abschlußtechniken – Aufzeichnung von Rollenspielen, die am Video-Recorder analysiert werden.

Termin: München 25. / 26. 3. 1974

Dauer: 2 Tage, jeweils von 9 – 17 Uhr.

Referent: E. Keller

Gebühr: 252,– DM brutto,
davon 66,– DM durch Staatszuschuß gedeckt,
186,– DM Eigenleistung des Teilnehmers.

Planen – Entscheiden – Führen

Für Junioren, Direktionsassistenten, Inhaber mittlerer Führungspositionen (Abteilungsleiterebene und Anwärter auf höhere Führungspositionen) veranstalten wir ein zweiwöchiges Seminar. In ihm werden anhand von 2 Planspielen, die eine Betriebsberatungsstelle des Großhandels erstellt hat, typische Situationen und Probleme des Großhandelsbetriebes erarbeitet. Dabei werden die Sachgebiete Unternehmenspolitik, Planung, Kostenrechnung, Finanzierung, Marketing und Personalführung behandelt.

Die 1. Woche (Woche A mit Planspiel A) findet statt vom 18. März bis 22. März 1974. Das Programm sieht vor:

Montag: Entwicklungstendenzen im Großhandel – Grundfragen der Unternehmenspolitik – Struktur- und Absatzpolitik

Dienstag: Einführen in das Planspiel – 1. und 2. Spielperiode – betriebliche Gesamtplanung

Mittwoch: 3. und 4. Spielperiode – Plankorrektur zu den ersten Spielperioden – Kostenrechnung

Donnerstag: 5., 6. und 7. Spielperiode – statistischer Umsatz – Mindestauftragsgröße, Stückkostenrechnung – Abschlußbesprechung zu Planspiel A

Freitag: Finanzierungsmöglichkeiten: Finanzkontrolle, Probleme der Liquidität

Die Woche B mit Planspiel B findet dann im Mai vom 27. 5. bis 31. 5. 1974 statt. Sie geht weiter im Programm mit

Montag: Einführung in das Unternehmensplanspiel B – 1. und 2. Spielperiode – Marketing als Managementkonzept

Dienstag: 3. und 4. Spielperiode – die Instrumente der Marktgestaltung

Mittwoch: 5. Spielperiode – Personalführung: Suche nach einem zeitgemäßen Führungsstil, Betriebsorganisation und Führung, Stellenbeschreibung

Donnerstag: Abschlußbesprechung zum Unternehmensplanspiel B – Gruppenarbeit zur Entwicklung einer Stellenbeschreibung

Freitag: Das Betriebsverfassungsgesetz und seine Auswirkungen im Großhandelsbetrieb – Diskussion von Problemfällen aus dem Betriebsverfassungsgesetz.

Lehrgangsort: Kitzingen, Hotel Esbachhof

Gebühr: 465,– DM je Woche
250,– DM je Woche für Vollpension, Einzelzimmer mit Bad oder Dusche.

B 1579 E

Offizielles Organ des Landesverbandes
des Bayerischen Groß- und Außenhandels
(Unternehmer- und Arbeitgeberverband) eV

LGA nachrichten

Chance für Sie und Ihre Mitarbeiter

Planen, Entscheiden, Führen,
kann man nur auf die Dauer
mit Erfolg bei gründlicher
Untermauerung und
fortlaufender Ergänzung
seines Wissens.
Wir bieten in unserem
Führungsseminar für den Großhandel
die Möglichkeiten, dieses
Wissen zu erwerben.
Bitte beachten Sie deshalb
das unter der Rubrik
„Pluspunkt"
angebotene Führungsseminar.

29. Jahrgang
München
5. März 1974

LANDESVERBAND DES BAYERISCHEN GROSS- UND AUSSENHANDELS

3
74

Arbeitgeberfragen	**3**	Pflicht des Arbeitgebers zum Abschluß eines Arbeitsvertrages mit Auszubildenden nach bestandener Abschlußprüfung
		Gerichtsstand
		Konkursausfallgeld
Arbeitsgerichtliche Entscheidungen	**3**	Leistungsverbesserungsgesetz – § 185 c RVO
	4	Haftung bei Schäden aus Kinderarbeit
		Aus der Rechtsprechung – Wegeunfall
	5	Kündigung wegen lang dauernder Krankheit
		Auch Teilzeitkräfte haben Anspruch auf bezahlten Urlaub
		Unfallversicherungsschutz bei Verrichtung der Notdurft
		Umzugskosten
		Ruhegelderhöhung wegen Geldentwertung
		Neue Entscheidungen zum Lohnfortzahlungsgesetz
Wettbewerbsrecht	**6**	Mißbräuchliche Verwendung der Bezeichnung „Großhandelshaus“
Berufsausbildung und -förderung	**8**	Abiturientenausbildung im Handel
Verbandsnachrichten	**9**	Der Ausschuß für Berufsbildung tagte
	10	Bayerischer Textilgroßhandel
Personalien	**10**	
Buchbesprechung	**12**	
Ihr Pluspunkt	**12**	Bildungsprogramm des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels
Fremdbeilage		Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung, 3/74

Mitarbeiter dieser Nummer: de = Dipl.-Volksw. Deutsch · gr = RA Grasser · p = ORR a.D. Pfrang · vg = Ass. v. Graevenitz · vS = Ass. v. Sichart ·

Erscheint einmal im Monat. Herausgeber: Wirtschaftshilfe des Bayerischen Groß- und Außenhandels G.m.b.H., München, Ottostr. 7. Gesellschafter: Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels eV, München 2, Ottostr. 7. Verantwortlich für Herausgabe u. Inhalt: R. Pfrang, 8 München 80, Holbeinstr. 3. Redaktion: Dipl.-Volkswirtin Deutsch. Jede Entnahme von Text – auch aus den Beilagen – ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet. Bezugspreis ist im Mitgliedsbeitrag enthalten. · Druck: typobierl, 8 München 40, Riesenfeldstraße 56, Telefon 35 40 04. Anzeigen-Verwaltung: ANZEIGEN-FACKLER, 8 München 1, Weinstraße 4, Telefon (089) 22 62 21, Telex: 522 069.

Arbeitgeberfragen

Pflicht des Arbeitgebers zum Abschluß eines Arbeitsvertrages mit Auszubildenden nach bestandener Abschlußprüfung

(vS) In der letzten Zeit ist die Frage, ob Jugendvertreter, die als Betriebsratsmitglieder tätig waren, nach Abschluß der Ausbildung in ein Arbeitsverhältnis übernommen werden müssen, heftig diskutiert worden.

Dem Bundestag sind in dieser Angelegenheit bereits Gesetzesvorlagen von den Regierungsparteien und der CDU vorgelegt worden. Danach sollen die Jugendvertreter den Betriebsräten gleichgestellt werden und den besonderen Kündigungsschutz genießen, den auch die Betriebsräte haben.

Bisher ging die Rechtsprechung der Gerichte noch dahin, daß sie mangels einer gesetzlichen Regelung die Arbeitgeber nicht für verpflichtet hielten, Auszubildende, die Jugendvertreter sind, in ein reguläres Arbeitsverhältnis zu übernehmen. In jüngster Zeit ist jedoch die Tendenz festzustellen, eine Übernahmeverpflichtung aus dem BVG zu konstruieren.

So hat das Arbeitsgericht Berlin in seinem Urteil vom 2. 7. 1973 (9 Ca. 112/73), das allerdings nicht rechtskräftig ist, entschieden, daß gemäß § 78 BVG 1972 eine Verpflichtung zur Übernahme bestehen könne. Im zu entscheidenden Fall wurden von 10 Auszubildenden drei nicht in ein Arbeitsverhältnis übernommen, wobei diese drei Jugendvertreter waren. Das Gericht führt dazu aus, daß es zwar in der Regel auf Grund des für den Arbeitsvertrag geltenden Prinzips der Vertragsfreiheit, das in Art. 2 Grundgesetz verfassungsrechtlich anerkannt ist, den Arbeitsparteien frei stehe, ob und mit wem sie einen Arbeitsvertrag vereinbaren wollen. Dieser Grundsatz finde jedoch seine Schranken in § 78 BVG. Danach dürfen Betriebsratsmitglieder und Jugendvertreter wegen ihres Amtes nicht anders behandelt werden als die übrigen Arbeitnehmer eines Betriebes, wobei das Verbot der Benachteiligung auch für die berufliche Entwicklung gelte. Im Ausbildungsvertrag war geregelt, daß das Arbeitsverhältnis auf unbestimmte Zeit als begründet gelte, wenn der Auszubildende nach Abschluß der Ausbildung ohne ausdrückliche Vereinbarung weiterbeschäftigt wird. Wenn ein ordentliches Arbeitsverhältnis nicht eingegangen werden soll, so ist eine termingerechte Mitteilung erforderlich. Daraus schließt die Kammer, daß die Nichtübernahme in ein ordentliches Arbeitsverhältnis von den Vertragsparteien als Ausnahme angesehen worden sei. Die Kammer kam dann zu der Überzeugung, daß der Kläger wegen seiner Betriebsratstätigkeit nicht weiterbeschäftigt worden sei. Sie führt dazu aus, daß zwar die Darlegungs- und Beweislast grundsätzlich bei demjenigen läge, der die unzulässige Benachteiligung im Sinne von § 78 BVG behaupte, hier also der Kläger. Jedoch könnten sich nach den Regeln des ersten Anscheins für den ursächlichen Zusammenhang zwischen Benachteiligung einerseits und der Betriebsratstätigkeit andererseits aus dem zeitlichen oder sonstigen engen Zusammenhang Anhaltspunkte ergeben. Die Beklagte hatte zur gleichen Zeit, als sie den Auszubildenden, die ihre Mechanikerlehre abgeschlossen hatten, von der Nichtübernahme in Kenntnis setzte, Mechaniker durch Zeitungsanzeigen gesucht. Daraus schloß das Gericht, daß die Drei ohne weiteres hätten übernommen werden können, aber wegen ihrer Betriebsratstätigkeit unerwünscht gewesen seien.

Es sollte daher bei der Überlegung, ob man Auszubildende, die Jugendvertreter sind, in ein rechtmäßiges Arbeitsverhältnis übernehmen soll oder nicht, genau geprüft werden, ob man stichhaltige sachliche Gründe für die Nichtübernahme dartun kann.

Gerichtsstand

(gr) Nach einem vom Bundestag eingebrachten Entwurf eines Gesetzes zur Änderung der Zivilprozeßordnung (Bundestagsdrucksache 7-268) sollen Gerichtsstandsvereinbarungen fortan grundsätzlich unzulässig sein. Vereinbarungen über den Erfüllungsort sollen keine Wirkung auf den Gerichtsstand haben. Ausgenommen hiervon sind entsprechende Vereinbarungen von Vollkaufleuten, jur. Personen des öffentlichen Rechts und öffentlich rechtlichen Sondervermögen und Gerichtsstandsvereinbarungen in bestimmten Fällen u. a. nach Entstehen der Streitigkeiten oder lediglich für das Mahnverfahren, bei dem aber im Widerspruch eine Verweisung erfolgt.

Der Rechtsausschuß des Bundestags hat diesen Entwurf unter Einfügung einzelner Ergänzungen und Anpassung an das System des Zuständigkeitsrechts der ZPO einmütig gebilligt, so daß damit zu rechnen ist, daß der Gesetzentwurf schon bald verabschiedet werden kann.

Konkursausfallgeld

(gr) Das geplante Gesetz über das **Konkursausfallgeld** wird voraussichtlich schon Ende Juni 1974 in Kraft treten. Danach soll, wenn über das Vermögen des Arbeitgebers der Konkurs eröffnet wird, oder der Konkurs mangels Masse nicht eröffnet werden kann, der Arbeitnehmer auf Antrag den für einen Zeitraum von 3 Monaten rückständigen Nettolohn (Konkursausfallgeld) vom Arbeitsamt erhalten. Die Mittel für das Konkursausfallgeld sollen jährlich nachträglich über die Berufsgenossenschaft von den Arbeitgebern aufgebracht werden. Diese Konkursausfallversicherung soll der Bundesanstalt für Arbeit angegliedert werden, die über die Arbeitsämter und Auszahlung des Konkursausfallgeldes verfügt. Gleichzeitig sollten nach den Entwürfen des Justizministeriums als „flankierende Maßnahme" die Änderung der Konkursordnung in Kraft treten, wonach die für einen Zeitraum von 4 Monaten rückständigen Lohnforderungen Masse schulden, mit dem Rang des § 59 Nr. 3 Konkursordnung werden. Bisher genießen rückständige Lohnforderungen ohnehin schon einen Vorrang im Rahmen des § 61 der Konkursordnung. Der Schutz wird nunmehr erheblich erhöht.

Weiterhin im Gespräch ist ein Gewerkschaftsvorschlag, der die Einführung eines dinglichen Konkursvorrechts für Arbeitnehmer vorsieht, das den Sicherungsrechten von Warenlieferanten und Kreditgebern (Hypotheken, Eigentumsvorbehalt und Sicherungseigentum), vorgehen soll, gemacht werden. Wir haben uns gegen letzteren Vorschlag entschieden ausgesprochen.

Arbeitsgerichtliche Entscheidungen

Leistungsverbesserungsgesetz — § 185 c RVO

(gr) Das Leistungsverbesserungsgesetz ist unter dem 21. 12. 1973 im Bundesgesetzblatt, Teil I, Seite 1925, verkündet worden. Es trat am 1. 1. 1974 in Kraft. Besondere Bedeutung für die betriebliche Praxis hat § 185 c RVO.

Nach dieser Vorschrift haben Versicherte unter bestimmten Voraussetzungen Anspruch auf Krankengeld und Arbeitsfreistellung bei Erkrankung eines Kindes. Wenn es nach ärztlichem Zeugnis erforderlich ist, daß Versicherte zur Beaufsichtigung, Betreuung oder Pflege ihres erkrankten Kindes der Arbeit fernbleiben, erhalten sie zum Ausgleich des hierdurch bedingten Verdienstausfalles von der Krankenkasse Krankengeld. Die Notwendigkeit der Beaufsichtigung, Betreuung oder Pflege wegen der Erkrankung des Kindes muß der Krankenkasse gegenüber von einem Arzt unter Angabe der Diagnose bescheinigt werden. Dabei ist es nicht erforderlich, daß das ärztliche Zeugnis von einem Kassenarzt ausgestellt wird. Für das ärztliche Zeugnis ist zwischen den Spitzenverbänden der Krankenkassen und der Kassenärztlichen Bundesvereinigung ein Vordruck vereinbart worden, der auf der Rückseite gleichzeitig den Antrag auf Krankengeld enthält. Der Vordruck wird von den Kassenärzten und – falls der Versicherte zunächst bei der Krankenkasse vorstellig wird oder einen Nichtkassenarzt aufsuchen möchte – von der Krankenkasse bereitgehalten.

Voraussetzung für die Gewährung von Krankengeld ist, daß eine andere im Haushalt des Versicherten lebende Person die Beaufsichtigung, Betreuung oder Pflege nicht übernehmen kann und das Kind das 8. Lebensjahr noch nicht vollendet hat. Der Anspruch auf Krankengeld besteht nicht nur, wenn das erkrankte Kind zu Hause beaufsichtigt, betreut oder gepflegt werden muß, sondern auch dann, wenn es z. B. von der Mutter zur ärztlichen Behandlung gebracht werden muß.

Als Kinder im Sinne dieser Regelung gelten die ehelichen, die für ehelich erklärten und die an Kindes statt angenommenen, ferner die unehelichen Kinder eines männlichen Versicherten, wenn seine Vaterschaft festgestellt ist, die unehelichen Kinder einer Versicherten sowie die Stiefkinder und Enkel, wenn sie vor Eintritt des Versicherungsfalles von dem Versicherten überwiegend unterhalten worden sind (vgl. § 205 Abs. 2 RVO).

Wenn das Kind während des Bezuges von Krankengeld das 8. Lebensjahr vollendet, fällt der Anspruch mit sofortiger Wirkung weg.

Der Anspruch auf Krankengeld ist in jedem Kalenderjahr für jedes Kind auf längstens 5 Arbeitstage begrenzt. Das Krankengeld ist auch dann nur für 5 Arbeitstage zu zahlen, wenn der Versicherte regelmäßig an 6 oder 7 Tagen in der Woche arbeitet. Für die Feststellung der Höchstbezugsdauer von 5 Arbeitstagen innerhalb eines Kalenderjahres sind einzelne Bezugszeiten auch bei einem Wechsel des Arbeitsverhältnisses oder der Krankenkasse zusammenzurechnen. Arbeitstage, an denen der Versicherte nur teilweise der Arbeit ferngeblieben ist und für die daher nur ein Teil-Krankengeld gezahlt wurde, sind auf die Höchstbezugsdauer voll anzurechnen. Die Beschränkung der Dauer des Krankengeldanspruches gilt jeweils innerhalb eines Kalenderjahres. Bezugszeiten aus zwei aufeinanderfolgenden Kalenderjahren können daher nicht zusammengerechnet werden.

Versicherte, denen hiernach ein Anspruch auf Krankengeld zusteht, haben für die Dauer dieses Anspruchs gegen ihren Arbeitgeber nach § 185c Abs. 3 Satz 1 RVO Anspruch auf unbezahlte Freistellung von der Arbeitsleistung, soweit nicht aus dem gleichen Grund Anspruch auf bezahlte Freistellung besteht. Letzteres ist z. V. nach tarifvertraglichen Regelungen möglich. In solchen Fällen ruht der Anspruch auf Krankengeld nach § 189 RVO. Die Tage, an denen der Krankengeldanspruch geruht hat, werden auf die Höchstbezugsdauer von 5 Tagen angerechnet. Tritt zunächst die Krankenkasse mit Krankengeld ein, weil ein arbeitsrechtlicher Anspruch auf Weiterzahlung des Arbeitsentgelts ungeklärt oder zweifelhaft ist, so geht ein etwaiger Anspruch des Versicherten gegen seinen Arbeitgeber – wie bei der Entgeltfortzahlung im Krankheitsfalle – gem. § 182 Abs. 7 RVO auf die Kasse über, die ihn dann gegenüber dem Arbeitgeber geltend machen kann (§ 185c Abs. 2 Satz 2 RVO).

Wird seitens des Versicherten ein Freistellungsanspruch geltend gemacht, bevor die Krankenkasse ihre Leistungsverpflichtung hinsichtlich des Krankengeldes anerkannt hat, und stellt sich heraus, daß die Voraussetzungen dafür nicht erfüllt sind, so ist der Arbeitgeber berechtigt, die gewährte Freistellung von der Arbeitsleistung auf einen späteren Freistellungsanspruch zur Beaufsichtigung, Betreuung oder Pflege eines erkrankten Kindes anzurechnen (§ 185c Abs. 3 Satz 2 RVO).

Der Freistellunganspruch des Versicherten gegen seinen Arbeitgeber kann im übrigen nach § 185c Abs. 3 Satz 3 RVO nicht durch Vertrag ausgeschlossen oder beschränkt werden.

Damit die Versicherten den Anspruch auf Arbeitsfreistellung gegen den Arbeitgeber geltend machen können, stellt ihnen die Krankenkasse eine Bescheinigung über die Dauer der Krankengeldgewährung nach § 185c Abs. 1 RVO aus.

Haftung bei Schäden aus Kinderarbeit

(vg) Die Beschäftigung von Kindern verstößt auch dann gegen § 7 Jugendarbeitsschutzgesetz, wenn die Kinder die Tätigkeit während ihrer Freizeit als Hobby ausüben, um ihr Taschengeld aufzubessern und es sich bei der Arbeit nur um eine gelegentliche, geringfügige Hilfeleistung aus Gefälligkeit im Sinne des § 1, Abs. 1 Nr. 2 Jugendarbeitsschutzgesetz handelt.

Entstehen einem Geschäftspartner Schäden durch das Verhalten von Kindern bei der Arbeit, so haftet der Arbeitgeber der Kinder und die Kinder nicht als Gesamtschuldner gegenüber dem Geschädigten. Die für das Entstehen eines Gesamtschuldverhältnisses geforderte rechtliche Zweckgemeinschaft kann nämlich nur dann angenommen werden, wenn sie vom Gesetz gebilligt wird. Sie ist dann zu verneinen, wenn die zwischen den Schuldnern bestehenden rechtlichen Beziehungen gegen ein gesetzliches Verbot (hier Verbot der Kinderarbeit) verstoßen und daher nichtig sind. Es widerspricht Sinn und Zweck des Jugendarbeitsschutzgesetzes, Kinder mangels anderer Haftungsgrundlagen über einen Ausgleichsanspruch nach § 426 BGB im Rahmen eines Gesamtschuldverhältnisses für einen von ihnen verursachten Schaden haften zu lassen (vgl. Urteil des Bundesarbeitsgerichts v. 23. 1. 1973 – 1 AZR 30/72).

Aus der Rechtsprechung – Wegeunfall

(vS) Nach der Rechtsprechung des Bundessozialgerichts, die es in seinem Urteil vom 12. 10. 1973 (2 RO 167/72) bestätigt hat, beginnt der Weg nach dem Ort der versicherten Tätigkeit mit dem Durchschreiten der Haustür. Ist die Verletzung erst nach Passieren der Haustüre erfolgt, die Ursache für den Unfall aber noch im häuslichen Bereich gelegen, so muß trotzdem ein Wegeunfall angenommen werden, da wegen der Rechtssicherheit eindeutig feststellbare Grenzen gezogen werden müssen.

Im konkreten Fall ist der Verletzte auf den unteren Stufen der Treppe im Hausflur seines Hauses gestolpert, fiel durch die Glasfüllung der Haustüre und zog sich außerhalb des Hauses vor der Haustür an den Glasscherben Verletzungen zu. Das Bundessozialgericht entschied, daß es sich dabei um einen Wegeunfall handelte, denn die Verletzung erfolgte außerhalb des Hauses.

Kündigung wegen lang dauernder Krankheit

(vS) Die fristgerechte Kündigung gegenüber einem älteren und dem Betrieb seit langen Jahren zugehörigen Arbeitnehmer wegen lang andauernder Krankheit ist grundsätzlich nur dann zulässig, wenn der Arbeitgeber sich vor Ausspruch der Kündigung ein ärztliches Gutachten über den voraussichtlichen Krankheitsverlauf besorgt hat oder wenn er den Arbeitnehmer erfolglos aufgefordert hat, innerhalb einer angemessenen Frist ein ärztliches Gutachten über den voraussichtlichen Krankheitsverlauf vorzulegen. Der Arbeitgeber hat in einem solchen Falle seiner Erkundigungspflicht nicht genügt, wenn der Arbeitnehmer auf Befragen lediglich angibt, er könne nicht sagen, wann er wieder hergestellt sei, ohne dabei erkennen zu lassen, ob dies der ärztlichen Diagnose entspricht. Kommt der Arbeitgeber seiner Erkundigungspflicht nicht nach, verletzt er seine Fürsorgepflicht gegenüber dem Arbeitnehmer. Es ist ihm in diesem Falle verwehrt, die Kündigung auf die Erkrankung des Arbeitnehmers zu stützen, selbst wenn der Gesundheitszustand des Arbeitnehmers im Zeitpunkt des Ausspruchs der Kündigung die Kündigung gerechtfertigt hätte. (Urteil des Arbeitsgerichts Kassel vom 11. 10. 1973 – 1 CR 193/73.)

Auch Teilzeitkräfte haben Anspruch auf bezahlten Urlaub

(gr) Das Bundesarbeitsgericht in Kassel hat jetzt diese Frage in seinem Urteil – 5 AZR 181/73 – klargestellt.

Das Gericht hat einem pensionierten Lehrer aus Nordrhein-Westfalen, der jede Woche noch 12 Stunden Schulunterricht erteilt hat, einen Urlaubsanspruch für das Jahr 1972 zugesprochen. Damit wurde die von uns bisher schon immer zu dieser Frage vertretene Ansicht höchstrichterlich bestätigt.

Unfallversicherungsschutz bei Verrichtung der Notdurft

(vS) Das Bundessozialgericht hat in seinem Urteil vom 12. 10. 1973 Az. 2 RO 190/72 festgestellt, daß ein Versicherter auf dem Weg zur Verrichtung der Notdurft auch dann unter Versicherungsschutz steht, wenn er hierzu an seiner Arbeitsstätte nicht die Toilette aufsucht, sondern sie unzulässigerweise an einer hierfür nicht vorgesehenen Stelle verrichten will. Der Kläger hatte nach Arbeitsschluß seinen Schlüssel zum Spind vermißt. Er wollte eine Eisensäge aus der Werkzeugkiste holen, um den Spind zu öffnen. Auf dem Weg zur Werkzeugkiste bog er in einen dunklen Gang ab, indem er eine Absperrung überkletterte, um dort seine Notdurft zu verrichten. Auf diesem Weg verunglückte er.

Umzugskosten

Ein Arbeitnehmer, der aus dienstlichen Gründen an einen weit entfernten Ort versetzt wird, hat einen gesetzlichen Anspruch auf Erstattung der dadurch entstandenen Umzugskosten nach § 670 BGB in entsprechender Anwendung. Eine Bestimmung, die vorsieht, daß die aus Anlaß einer Versetzung aus dienstlichen Gründen zu erstattenden Umzugskosten vom Arbeitnehmer zurückzuzahlen sind, wenn dieser vor Ablauf einer bestimmten Frist von seinem Kündigungsrecht Gebrauch macht, verstößt gegen Art. 12 GG und ist daher unwirksam (Urteil des BAG vom 21. 3. 1973 – 4 AZR 187/72).

Unseres Erachtens ist in diesem Zusammenhang der Hinweis veranlaßt, daß diese Entscheidung nur den Fall einer dienstlichen Versetzung im Rahmen eines bestehenden Arbeitsverhältnisses betrifft, nicht dagegen wenn Umzugskosten zur Begründung eines neuen Arbeitsverhältnisses an einem anderen Ort notwendig werden.

Ruhegelderhöhung wegen Geldentwertung

(vg) Hat ein Arbeitgeber einem Arbeitnehmer ein Ruhegeld zugesagt und ist seit der letzten Absprache über die Ruhegeldregelung eine über 50%ige Verteuerung der Lebenshaltungskosten – gemessen am „Preisindex für die Lebenshaltung in langjähriger Übersicht" – eingetreten, so muß der Arbeitgeber mit dem Pensionär in einer nach der jeweiligen Situation geeigneten Form über eine Angleichung der Versorgung verhandeln. Kommt es zu keiner Einigung, muß der Arbeitgeber nach billigem Ermessen darüber entscheiden, ob und in welcher Höhe er das Ruhegeld der Verteuerung anpaßt. Dabei darf er seine eigenen billigenswerten Interessen berücksichtigen; er muß aber die Interessen des Pensionärs mitberücksichtigen. Unterläßt der Arbeitgeber eine solche Entscheidung oder verzögert er sie, und entspricht die Entscheidung nicht dem billigen Ermessen, so kann das Gericht eine Anpassung nach billigem Ermessen vornehmen.

Eine automatische Anpassung der Pensionärsbezüge – Dynamisierung betrieblicher Ruhegelder – wird vom Arbeitgeber nicht erwartet und folgt auch nicht aus dem Grundsatz von Treu und Glauben (§ 242 BGB).

Der Maßstab für den Umfang der Anpassung ergibt sich aus dem Ausmaß der Verteuerung der Lebenshaltungskosten. Die Pensionäre können allerdings nicht verlangen, daß ihre Bezüge in demselben Umfang wie die Arbeitseinkommen der aktiven Mitarbeiter oder wie die Renten aus der gesetzlichen Rentenversicherung gesteigert werden (Urteil des Bundesarbeitsgerichts v. 20. 3. 1973 – 3 AZR 34/72).

Neue Entscheidungen zum Lohnfortzahlungsgesetz

(vS) Nach dem Lohnfortzahlungsgesetz ist der Arbeitgeber nur dann zur Fortzahlung des Lohnes im Krankheitsfall verpflichtet, wenn die Krankheit vom Arbeitnehmer nicht verschuldet worden ist. Ist die Arbeitsunfähigkeit vom Arbeitnehmer verschuldet, so braucht keine Lohnfortzahlung geleistet werden. Im einzelnen ist oft umstritten, wann die Arbeitsunfähigkeit verschuldet ist. Das Arbeitsgericht Nürnberg (Urteil vom 10. 1. 1973 H 7a Ca. 72/72) hat entschieden, daß ein Arbeiter, der bei bezahlter Schwarzarbeit einen Unfall erleidet, keinen Anspruch auf Lohnfortzahlung hat. Das Arbeitsgericht führt aus:

Zwar kann der Schutz des Lohnfortzahlungsgesetzes zugunsten des Arbeiters auch dann eingreifen, wenn der Arbeiter durch eine Krankheit, die er sich außerhalb der Arbeitszeit und auch nicht auf dem Weg zu und von der Arbeitstelle zugezogen hat, arbeitsunfähig geworden ist, etwa durch einen Unfall in seiner Freizeit, bei der Erledigung von Arbeiten im eigenen Haus und Garten, bei gelegentlichen nachbarschaftlichen Hilfeleistungen oder auch bei der entgeltlichen Arbeitsleistung als Arbeitnehmer bei

einem anderen Arbeitgeber. Wenn jedoch der Arbeiter gegen Entgelt Arbeiten ausführt, ohne eine Erlaubnis zur Nebentätigkeit zu haben, so ist es rechtsmißbräuchlich, wenn er einen Lohnfortzahlungsanspruch geltend macht gegenüber dem Arbeitgeber, dessen Betrieb mit dem zur Arbeitsunfähigkeit führenden Unfall nichts zu tun hat.

Ebenso hat das Bundesarbeitsgericht im Urteil vom 9. 3. 1973 (Az. 5 AZR 523/72) entschieden.

In diesem Fall hat ein Arbeiter einen Unfall erlitten während Arbeiten mit einem Vielzweckackergerät auf seinem eigenen Bauernhof. Bei dem Bauernhof handelte es sich um einen ca. 22,5 ha großen Betrieb, der mit modernen Geräten ausgestattet war und zur Gewinnerzielung diente. Das Bundesarbeitsgericht entschied, daß der Anspruch des Arbeiters auf Lohnfortzahlung entfallen soll nach Treu und Glauben, weil die Ursache der Arbeitsunfähigkeit ein Unfall anläßlich einer besonderen risikobehafteten Tätigkeit in seiner eigenen gewinn- und marktorientierten Landwirtschaft war. Begründet hat es seine Entscheidung damit, daß der Lohnfortzahlungsanspruch im Krankheitsfall ein Ausfluß der Fürsorgepflicht des Arbeitgebers sei, die für diesen Bereich vom Gesetzgeber u. a. in § 1 Lohnfortzahlungsgesetz konkretisiert wurde. Hier stehe gleichwertig die Treuepflicht des Arbeitnehmers gegenüber, die ihm gebiete, die Fürsorgepflicht des Arbeitgebers nicht zu mißbrauchen, indem er Folgen einer besonders risikobehafteten Tätigkeit, die ihm ausschließlich im Zusammenhang mit einer auf Gewinnerzielung ausgerichteten selbständigen Tätigkeit entstanden seien, auf den Arbeitgeber abwälze.

In solchen Fällen liefe es deshalb regelmäßig auf eine Überspitzung der Fürsorgepflicht des Arbeitgebers hinaus, ihn zur Lohnfortzahlung für verpflichtet zu halten.

Probleme geben auch die Berechnungen der Fristen bei Fortsetzungserkrankungen auf. In diesem Zusammenhang sind in der letzten Zeit einige Entscheidungen ergangen.

Das Bundesarbeitsgericht hat in seinem Urteil vom 22. 2. 1973 (5 AZR 461/72) entschieden, daß bei einer Fortsetzungserkrankung der Anspruch auf Lohnfortzahlung in der Weise ermittelt wird, daß die einzelnen Krankheitszeiten zusammengerechnet werden, bis die Anspruchszeit von 6 Wochen = 42 Kalendertage verbraucht ist. Da also der Lohnfortzahlungsanspruch bei Fortsetzungserkrankung insgesamt 6 Wochen beträgt, so gäbe es grundsätzlich 2 Möglichkeiten, diese 6 Wochen zu berechnen. Die eine Möglichkeit wäre, nur die ausgefallenen Arbeitstage zu berechnen. Die andere Möglichkeit ist die, die Fehlzeiten nach dem Kalender unter Zugrundelegung von Wochen zu berechnen. Da sich die Fristen nach der Rechtsprechung des Bundesarbeitsgerichtes nach den Vorschriften der §§ 187, 188, 191 BGB richten, ist für die Berechnung von Wochen auszugehen. Dabei kann es geschehen, daß bei geteilten Leistungszeiträumen der Fall eintritt, daß in die zusammen 6 Wochen bei 5 wöchentlichen Arbeitstagen 32 oder auch mehr lohnpflichtige Arbeits- oder Feiertage fallen, während in der zusammenhängend verlaufenden 6-Wochen-Pflicht bei der 5-Tage-Arbeitswoche immer nur maximal 30 lohnpflichtige Tage enthalten sein können.

Daraus folgt aber nicht, daß im Falle der 5-Tage-Arbeits-Woche nur von 30 Arbeitstagen und nicht von insgesamt 6 Wochen ausgegangen werden darf, denn es sind auch Fälle denkbar, in denen der erkrankte Arbeiter bei einer Fortsetzungserkrankung, die in mehreren Abschnitten verläuft, für weniger als 30 Arbeitstage Lohnfortzahlung erhält.

Für den Fall des Arbeitskampfes hat das Bundesarbeitsgericht entschieden, daß an den Tagen, an denen der Betrieb bestreikt wird und es dadurch zur Stillegung kommt, an den kranken Arbeitnehmer keine Lohnfortzahlung gezahlt werden muß. Weiterhin hat das Bundesarbeitsgericht entschieden, daß in diesen Fällen sich die 6-Wochen-Frist des § 1, Abs. 1 Lohnfortzahlungsgesetz nicht verlängert um die Tage, für die wegen Streiks keine Lohnfortzahlung gezahlt worden ist.

Die Begründung hierfür ist, daß im Rahmen der Gleichbehandlung der kämpfenden Parteien der kranke Arbeitnehmer genauso behandelt werden muß, wie der gesunde Arbeitnehmer, d. h., daß er für diese Zeit des Arbeitskampfes keinen Lohn zu beanspruchen hat. Im Arbeitskampf müssen beide Parteien des Arbeitskampfes ihr eigenes Risiko tragen. Dieser Grundsatz würde aber durchlöchert, wenn der Arbeitnehmer, der während eines Arbeitskampfes arbeitsunfähig erkrankt, dadurch im Ergebnis besser gestellt würde, daß er im Gegensatz zum gesunden Arbeitskollegen während des Arbeitskampfes ein ohnehin vermindertes Risiko trägt, weil er Rechtsanspruch auf Krankengeld hat, gleichzeitig aber für die Zeit nach Ende des Arbeitskampfes eine Lohnfortzahlungsanwartschaft erwirbt.

Wettbewerbsrecht

Mißbräuchliche Verwendung der Bezeichnung „Großhandelshaus"

Der Bundesgerichtshof hat mit Urteil vom 16. November 1973 – I ZR 98/72 zur Frage der Bezeichnung „Großhandel" nach § 6a Abs. 2 UWG grundlegend Stellung genommen und seine Auffassung in folgendem Leitsatz zusammengefaßt:

„Wer unter der Bezeichnung ‚Großhandel' mit einem warenhausartigen Sortiment von Waren des täglichen Bedarfes wahllos Gewerbetreibende jedweder Branche anspricht, obwohl diese zu einem nicht unerheblichen Teil nicht ernsthaft als Wiederverkäufer oder gewerbliche Verbraucher in Betracht kommen, kann auf Unterlassung dieser Bezeichnung auch dann in Anspruch genommen werden, wenn er die Belieferung solcher Endverbraucher ablehnt, die sich nicht als Gewerbetreibende ausweisen. Dies gilt auch für feste Verkaufsstätten, die nur Gewerbetreibenden zugänglich gemacht werden."

Dem Rechtsstreit lag folgender Sachverhalt zugrunde:

Die Beklagte bezeichnete sich als „Großhandelshaus". Sie vertreibt ihre Waren im Versandhandel und in einer Verkaufsstätte. Ihr Versandkatalog enthält auf der Titelseite die Aufschrift

„Großhandelskatalog, Einkaufshelfer für Handel und Gewerbe. Markenartikel aller Art. Weitergabe und Vorlage an Privatpersonen nicht erlaubt".

Der Katalog enthält auf 220 Seiten ein bebildertes Angebot, das in seiner Sortimentsbreite dem nahekommt, was von den bekannten großen Versandhäusern in deren für Letztverbraucher bestimmten Katalogen angeboten wird. Die

Beklagte wendet sich an Gewerbetreibende und Großabnehmer wie Behörden etc. Sie läßt sich grundsätzlich von Bestellern versichern, daß diese ein Gewerbe betreiben und daß die Ware nur für gewerbliche Zwecke benötigt werde, so daß der Kunde, falls die Erklärung nicht zutreffe, sich zum Schadensersatz und zur Zahlung einer Vertragsstrafe verpflichtet. In den Katalogen werden jeweils Einkaufspreise für den Kunden und der Ladenverkaufspreis des Kunden gegenübergestellt.

In ähnlicher Weise verfährt die Beklagte in ihrer offenen Verkaufsstätte. Sie fordert dort einen Kundenausweis, der gegen die Erklärung erteilt wird, daß der Kaufinteressent Gewerbetreibender sei und die Ware für gewerbliche bzw. betriebliche Zwecke benötige, auch wenn die Ware scheinbar branchenfremd ist.

Die Klägerin, ein Verein zur Wahrung lauteren Wettbewerbes, ist der Auffassung, daß die Beklagte sich im Hinblick auf § 6a UWG nicht als Großhändler bezeichnen dürfe, weil sich ihr Angebot im Versandhandel wie im Geschäftslokal in Wahrheit an letzte Verbraucher richte. Das Landgericht hat in erster Instanz die Klage mit der Begründung abgewiesen, eine nicht bewußt provozierte gelegentliche Deckung des Eigenbedarfes stehe der Großhändlereigenschaft nicht entgegen. Auf die Berufung der Klägerin hat das Oberlandesgericht dieses Urteil abgeändert und die Beklagte entsprechend dem Hauptantrag zur Unterlassung verurteilt.

Die Revision gegen das der Klage stattgebende Urteil des Berufungsgerichtes hatte keinen Erfolg.

Aus den Gründen:

„Nach § 6a Abs. 2 UWG kann auf Unterlassung in Anspruch genommen werden, wer im geschäftlichen Verkehr mit dem letzten Verbraucher im Zusammenhang mit dem Verkauf von Waren auf seine Eigenschaft als Großhändler hinweist, es sei denn, daß bestimmte dort genannte Voraussetzungen vorliegen. ... Es ist ... Sache des Klägers darzulegen, daß die Beklagte sich im Verkehr mit Letztverbrauchern als Großhändler bezeichnet; erst wenn dies dargelegt und notfalls bewiesen ist, ist es Sache des Beklagten darzutun, daß er überwiegend Wiederverkäufer oder gewerbliche Verbraucher beliefert und die weiteren Ausnahmevoraussetzungen vorliegen. ... Es ist nicht zu beanstanden, wenn das Berufungsgericht als letzte Verbraucher im Sinne des § 6a Abs. 2 UWG nicht nur Privatpersonen ansieht, die keinerlei Gewerbe betreiben, sondern auch Gewerbetreibende, soweit sie Waren beziehen, ohne den Willen, diese weiter umzusetzen. Das hat der Bundesgerichtshof für den gleichen Begriff des § 1 Abs. 1 Rabattgesetz ausgesprochen, für § 6a Abs. 2 UWG kann nach Sinn und Zweck der Vorschrift nichts anderes gelten.

... Der Haupteinwand der Beklagten geht ... dahin, daß sie durch Abforderung der ... Erklärungen (von ihren Abnehmern, daß auch die ‚scheinbar branchenfremden Bezüge' zum Wiederverkauf pp. bestimmt seien) hinreichend dafür sorge, daß Wiederverkäufer nicht branchenfremde Waren zum Eigenbedarf in nennenswertem Umfange erwerben könnten. Es ist ... kein Rechtsfehler, wenn das Berufungsgericht diese Vorkehrungen unter den vorliegenden Umständen nicht als ausreichend anerkannt hat. Zwar ist, wie vom Bundesgerichtshof (a. a. O.) bereits früher ausgesprochen, die gelegentliche Abzweigung vom Großhandel bezogener Waren für den Eigenbedarf des Händlers als üblich anzuerkennen, sofern es sich um brancheneigene Waren oder gelegentliche Kulanzgeschäfte handelt und dabei ein gewisser Rahmen nicht überschritten wird. In diesem Umfang steht auch im Rahmen des § 6a Abs. 2 UWG ein solcher Handel der Berechtigung zur Führung der Bezeichnung als Großhändler nicht entgegen. ... Von einer derartigen nach der Rechtsprechung zulässigen Geschäftspraxis weicht die Beklagte aber durch die Aufmachung ihres Angebots und die Breite ihres Sortimentes ab. Es verstößt ... nicht gegen die Lebenserfahrung, daß ein solches Angebot, wie es sonst nur in Warenhäusern und in den für Letztverbraucher bestimmten Katalogen der großen Versandhäuser zu finden ist, auch Gewerbetreibende dazu veranlassen wird, in größerem Umfang branchenfremde Ware für den eigenen Bedarf einzukaufen, zumal ihnen dabei Großhandelspreise geboten werden. Es widerspricht ebenfalls nicht der Lebenserfahrung, wenn das Berufungsgericht annimmt, daß zumindest ein nicht unerheblicher Teil der angesprochenen Verkehrskreise den geforderten Erklärungen keine besondere Beachtung schenken wird, es sei, daß er sie als nicht ernst gemeint ansieht, sei es aus sonstigen Gründen.

... Zwar bleibt sie (die Beklagte) im Rahmen des § 6a Abs. 2 UWG, wenn sie sich mit einem solchen Katalog an Geschäfte wendet, die ein entsprechend breites Sortiment führen. Aber es ist kein Rechtsfehler, wenn das Berufungsgericht die wahllose Verbreitung dieses Angebots an Gewerbetreibende aller Branchen, wie sie die Beklagte ... praktiziert, als ein Angebot an letzte Verbraucher wertet. Dem steht auch der Schutzzweck des § 6a UWG nicht entgegen, denn wenn die Vorschrift auch dem Verbraucherschutz dient, so schließt sie doch Gewerbetreibende, soweit diese auch letzte Verbraucher sind, von diesem Schutz nicht aus. Es kann auch nicht anerkannt werden, daß dieser Personenkreis generell eines solchen Schutzes nicht bedürfe. Damit ist aber ohne Rechtsfehler festgestellt, daß im Sinne des § 6a Satz 2 UWG ein nicht unerheblicher Verkauf an letzte Verbraucher vorliegt, wenn die Beklagte sich mit einem Katalog dieser Art und Aufmachung an Gewerbetreibende beliebiger Branchen wendet oder wenn sie sich in ihrer festen Verkaufsstätte entsprechend verhält."

Wir haben Ihnen dieses Urteil so ausführlich dargestellt, weil wir der Auffassung sind, daß die gleichen Grundsätze nicht nur im Versandhandel anwendbar sind, sondern auch in anderen „Großhandelshäusern", die funktionell Einzelhandel betreiben.

Die gleichen Prinzipien gelten auch für C & C-Läger. Wir sind immer für eine säuberliche Trennung zwischen Großhandel und Einzelhandel eingetreten. Wer seiner Funktion nach Einzelhändler ist, muß die daraus folgenden Konsequenzen tragen. Er hat die für den Einzelhandel geltenden Rechtsnormen wie Ladenschlußgesetz, Rabattgesetz und Preisauszeichnungsverordnung zu beachten. In seiner Werbung muß er auf Begriffe wie Großhandel, Großhandelspreis, Großhandelslager verzichten.

Wer in seiner Funktion Großhandel betreibt, muß die entsprechenden Vorkehrungen treffen, um mißbräuchliche Einkäufe zu vermeiden. Wie das oben angeführte Urteil zeigt, genügt es nicht, sich auf Erklärungen der Kunden zu beschränken.

Davon unberührt bleibt nach wie vor der Charakter als Großhandel erhalten, wenn die Eigenbedarfsumsätze weniger als 10 % des Gesamtumsatzes ausmachen, wie der Bundesgerichtshof in der sogenannten Ratioentscheidung vom 22. 12. 1965 festgestellt hat. In diesem Umfang steht auch im Rahmen des § 6a Abs. 2 UStG ein solcher Handel der Berechtigung zur Führung der Bezeichnung als Großhändler nicht entgegen.

Das Urteil bringt im wesentlichen keine neuen Gesichtspunkte. Es entspricht der bisherigen Rechtsprechung. Es sollte allerdings ein Denkanstoß für Firmen im Grenzbereich zwischen Großhandel und Einzelhandel sein und dazu führen, die Methoden zur Verhinderung von Mißbräuchen insbesondere bei Firmen mit einem breiten Sortiment von Konsumgütern zu überprüfen.

Darüberhinaus dürfte es für den gesamten Handel – insbesondere für den kleinen und mittleren Einzelhandel – von großer Bedeutung sein, daß der funktionsechte Großhandel ungestört arbeiten kann. Dauernde Nachprüfungen und eine kleinliche Auslegung des Rahmens, in dem sich der Großhandel nach dem Ratio-Urteil bewegen kann, könnte ihn veranlassen, seine Betriebe in Verbrauchermärkte umzuwandeln. Das kann nicht zum Vorteil der gesamten Absatzstruktur des Konsumgüterhandels sein. Wir meinen, daß bei einer solchen Entwicklung nicht diese neuen Großformen des Einzelhandels in ihrer Existenz bedroht sind, wohl aber eine Vielzahl regional mit ihnen konkurrierende kleine und mittlere Einzelhändler.

Berufsausbildung und -förderung

Abiturientenausbildung im Handel

Wozu Abiturienten im Handel?

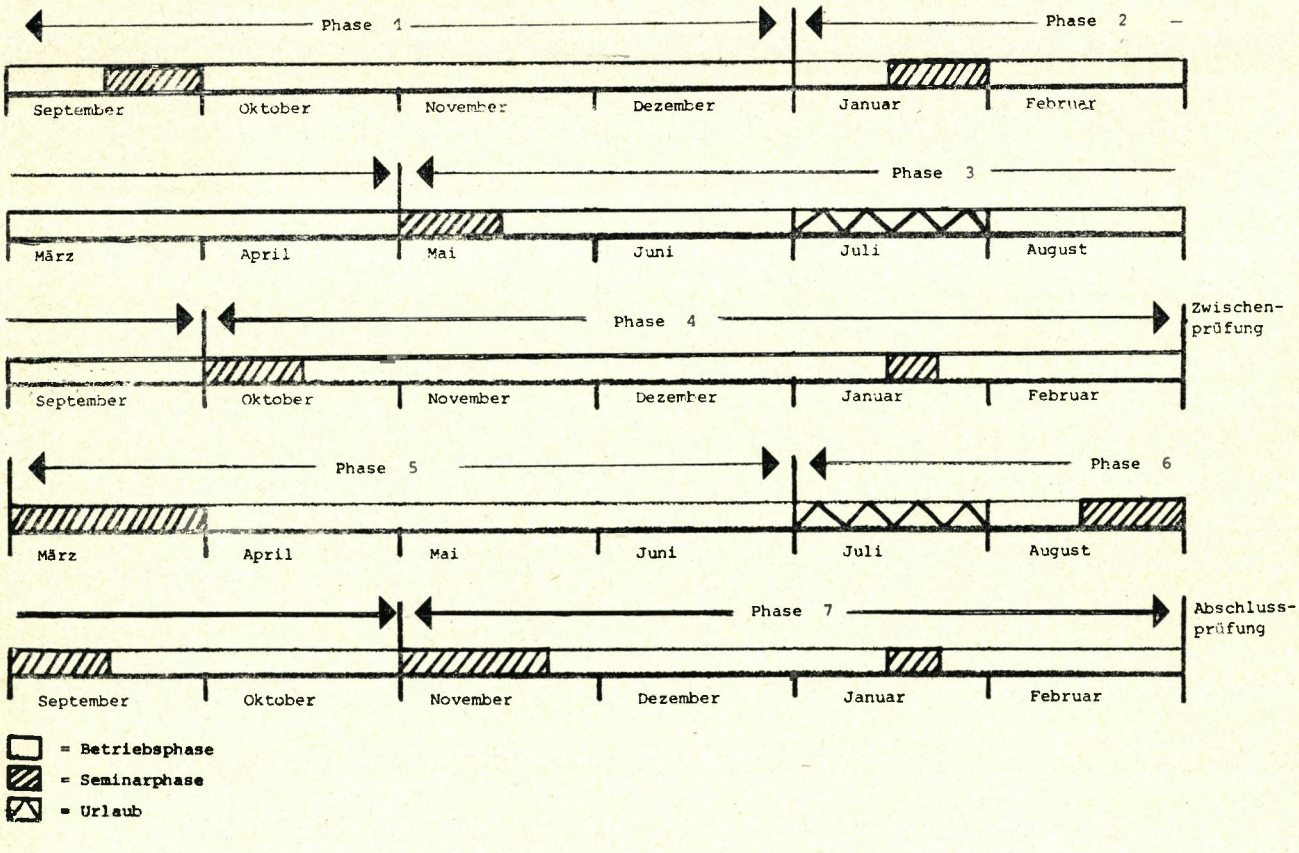
Große Unternehmen des Handels und der Industrie haben bereits vor geraumer Zeit firmeninterne Bildungswege für Abiturienten im Handel geschaffen. Sie sollten damit befähigt werden, in relativ kurzer Zeit als mittlere Führungskräfte oder als qualifizierte Sachbearbeiter tätig zu werden. Kleineren und mittleren Betrieben waren diese Möglichkeiten weitgehend verwehrt, weil es kein überbetriebliches Modell gab, das dem Abiturienten einen ausreichenden Anreiz hätte bieten können.

Der Mangel an geeignetem Nachwuchs für mittlere Führungspositionen oder qualifizierte Sachbearbeitungsaufgaben wird aber immer mehr spürbar. Abiturienten, die in adäquater Weise ausgebildet sind, können die vorhandene Lücke schließen helfen.

Denken wir auch an die Junioren und die Wahl, die sie, mit dem Abitur in der Tasche, zu treffen hatten: Einerseits bestand die Möglichkeit, ein Hochschulstudium aufzunehmen, andererseits die Möglichkeit, sich langsam in die künftige Aufgabe einzuarbeiten – für viele keine attraktive Alternative. Wir brauchen aber Junioren, die in der Lage sind, fundierten Wissensstand mit praktischer Erfahrung zu verbinden, damit sie in Zukunft erfolgreich im eigenen Betrieb tätig sein können.

In der allernächsten Zeit schon und in den nächsten Jahren immer mehr werden Abiturienten Berufsmöglichkeiten in der Wirtschaftspraxis suchen, weil sie keinen Studienplatz finden. Wir sollten – im eigenen Interesse – eine geeignete Möglichkeit bieten.

ABLAUFPLAN DES BERUFSINTEGRIERTEN BILDUNGSWEGES FÜR ABITURIENTEN IM HANDEL



Brauchen die Abiturienten im Handel einen besonderen berufspraktischen Bildungsweg?

Wir meinen ja. Nach Alter und Vorbildung nämlich sind sie in der Lage, sich rascher als der jugendliche Auszubildende den Wissensstand und die Erfahrungen anzueignen, die eine mittlere Führungskraft braucht. Wir sollten ihn deshalb nicht mehr, wie bisher vielfach üblich, in eine normale (wenn auch verkürzte) Lehre aufnehmen. Er sollte vielmehr in einem berufsintegrierten Bildungsweg, auf seine künftige Aufgabe als mittlere Führungskraft vorbereitet werden. An ihn können und müssen von Anfang an höhere Anforderungen gestellt werden.

Außerdem: Um ihm in seiner Entscheidung nach dem Abitur eine brauchbare Alternative zum Hochschulstudium bieten zu können, braucht er die Möglichkeit eines geeigneten Starts in das Berufsleben. Weder eine verkürzte Ausbildung noch eine Ersatzhochschule sondern vielmehr eine fundierte theoretische und praxisnahe Ausbildung als Führungsnachwuchs unter Einbezug der betrieblichen Aufstiegsmöglichkeiten erscheint uns als die geeignete Lösung.

Zu welchem Abschluß soll dieser berufsintegrierte Bildungsweg für Abiturienten im Handel führen?

Ziel dieses berufsintegrierten Bildungsweges ist der **Handelsfachwirt.** Diese Stufe hat sich in der Praxis des Handels als mittlere Führungsqualifikation sehr gut durchgesetzt. Außerdem hat sie den Vorteil, daß sie für Abiturienten wie für Nichtabiturienten gleichermaßen zugänglich ist. Wenn alle das gleiche Ziel erreichen können (ein Abiturient allerdings schneller), dann wird letztlich die persönliche Leistung entscheiden müssen, wer weiter aufsteigt.

Es kommt darauf an, den Abiturienten einen guten Einstieg in die Berufspraxis zu ermöglichen. Bewährt er sich, kann er weiter im Betrieb aufsteigen. Hier sollte auch die Möglichkeit eröffnet werden, sich später zum Betriebswirt fortzubilden.

Wie sollte der berufsintegrierte Bildungsweg für Abiturienten im Handel aussehen?

Der berufsintegrierte Bildungsweg für Abiturienten im Handel dauert 30 Monate. Er ist in sieben Phasen gegliedert, die jeweils einen Schwerpunkt hinsichtlich Ziel und Inhalt haben. Innerhalb dieser Phasen übernimmt der Betrieb die praktische, das Seminar die theoretische Ausbildung. Die Abschlußprüfung zum Handelsfachwirt erfolgt durch die Industrie- und Handelskammern. Als Zwischenprüfung dient die Prüfung zum Einzelhandelskaufmann bzw. zum Kaufmann im Groß- und Außenhandel.

Welche Aufgaben übernimmt dabei der Betrieb?

Der Betrieb stellt den Abiturienten ein. Er vermittelt in einem systematisch geordneten Bildungsgang das berufspraktische Wissen und eröffnet ihm die Gewinnung von berufsnotwendigen Erfahrungen, die für das Erreichen des Zieles Handelsfachwirt notwendig sind. Ein systematisches Vorgehen ist erforderlich sowohl für die Vermittlung der beruflichen Grundkenntnisse als auch für die Vermittlung des Führungswissens. Eine Anleitung zum betrieblichen Bildungsplan, der vom Bildungszentrum bereitgestellt wird, muß betriebsindividuell zu einem Bildungsplan führen.

Welche Hilfen kann dabei unser Bildungszentrum geben?

Das Bildungszentrum gestaltet und führt die Seminarphasen durch. In intensivem Unterricht, der durch Arbeitsunterlagen, die den Teilnehmern zur Verfügung gestellt werden, unterstützt wird, vermittelt es die notwendigen theoretischen Kenntnisse. Außerdem führt es mit den Teilnehmern Übungen durch und bereitet auf die Prüfungen vor.

Es erstellt eine Anleitung für die Gestaltung des betrieblichen Bildungsplanes und berät die Betriebe auf deren Wunsch.

Das Bildungszentrum plant für Herbst 1974 bereits einen solchen berufsintegrierten Bildungsweg für Abiturienten im Handel. Weitere Informationen gehen Ihnen auf Anfrage zu.

Verbandsnachrichten

Der Ausschuß für Berufsbildung tagte

(de) Zum ersten Mal in diesem Jahre traf sich der Ausschuß für Berufsbildung unseres Landesverbandes am 4. 2. im Bildungszentrum München.

Bei reger Beteiligung eröffnete Herr Kuster, der Vorsitzende dieses Ausschusses, die Sitzung. Über den Haupttagesordnungspunkt, die Ausbildung von Abiturienten im Großhandel, diskutierten die Ausschußmitglieder sehr ausführlich. (Eine Zusammenfassung der Modellgrundlagen für diesen Ausbildungsgang finden Sie in diesem Heft unter der Rubrik „Berufsförderung".) Herr Dr. Mauer, Direktor des Bildungszentrums, berichtet, daß Abiturienten-Modelle auch in anderen Bundesländern, z. B. in Baden-Württemberg, diskutiert würden. Allerdings sehe das dortige Modell eine wesentlich stärkere Angleichung an die Schule und an den graduierten Betriebswirt vor. Dieser Verschulungstendenz solle im bayerischen Modell gerade nicht stattgegeben werden. Nachdem Herr Dr. Mauer über die Einzelheiten des bayerischen Modells berichtet hat, spricht der Ausschuß zunächst über die grundsätzlichen Fragen dieses Ausbildungsganges, insbesondere wird dabei die Frage behandelt, ob eine $2^1/_2$jährige Zeitsetzung für den Ausbildungsgang richtig bemessen sei. In diesem Punkt stehen sich kontroverse Meinungen gegenüber. Die eine Seite ist der Ansicht, daß diese Ausbildung zu kurz bemessen sei, da insbesondere ja auch die Vermittlung der Warenkenntnisse eine erhebliche Zeit in Anspruch nehmen würde, andererseits ist aber zu bedenken, daß die Attraktivität dieses Modells auch von der Zeitdauer her im Vergleich zu anderen Studiengängen gegeben sein muß. Auf jeden Fall muß nach Meinung der Ausschußmitglieder darauf geachtet werden, daß von vornherein neben der theoretischen Ausbildung eine weitgehende Praxisnähe dieses Ausbildungsweges beibehalten werden muß. Aus diesem Grunde wird auch den Phasen, die der Abiturient im Betrieb zubringt, erhebliche Bedeutung beigemessen. Als Hilfe für die Betriebe, die sich an der Ausbildung dieses führungsgeeigneten Nachwuchses beteiligen werden, soll ein betrieblicher Ausbildungsplan entwickelt werden. Er wird den Ausbildungsbetrieben als Orientierungshilfe dienen können. Über die Notwendigkeit dieses Ausbildungsganges, insbesondere im Hinblick auf die Heranziehung führungsgeeigneten und qualifizierten Nachwuchses im Großhandel, sind sich die Ausschußmitglieder einig. Welche Verwendung der Abiturient, der diesen Lehrgang als „Handelsfachwirt" abschließen soll, später im Betrieb finden wird, soll von seiner Bewährung im betrieblichen Geschehen abhängig sein. Kein Zweifel besteht darüber, daß der Großhandel zur Bewältigung seiner zukünftigen Aufgaben qualifizierte Mitarbeiter dieser Art brauchen wird. Das Modell für die Ausbildung von Abiturienten im Handel findet deshalb auch ungeteilte Zustimmung des Ausschusses.

Im weiteren Verlauf dieser Sitzung berichtet Herr Kuster über die Zusammenarbeit mit dem Institut für Schulpädagogik über den Entwurf des Rahmenlehrplans im Großhandel, insbesondere die Aufteilung der einzelnen Lehrinhalte des Ausbildungsrahmenplans auf die Schule und den

Betrieb. Mit den Berufsschullehrern konnte bisher eine vorläufige Einigung erzielt werden, weitere Gespräche werden jedoch noch notwendig sein mit dem Ziel, die Ausbildungsarbeit in den Betrieben klarer abgrenzen zu können und damit zu erleichtern.

Als letzter Tagesordnungspunkt wird noch über die Durchführung der vom LGA veranstalteten Seminare diskutiert. Sie lassen erkennen, daß sowohl die Zahl der Veranstaltungen wie auch die Zahl der Besucher eine erfreuliche Entwicklung nimmt. Weitere Veranstaltungen werden deshalb vom Landesverband weiter angeboten werden. Themen und Zeitpunkt, so wird beschlossen, soll der Ausschuß in seiner nächsten Sitzung festlegen.

Bayerischer Textilgroßhandel

(p) Am 8. 2. 1974 fand in München die Mitgliederversammlung des Fachzweigs Textil im LGA unter Leitung des Fachzweig-Vorsitzenden, **Herrn Alo Schaefer** (Mitinhaber der Fa. Brüder Schaefer, Augsburg), und in Anwesenheit des Geschäftsführers des Gesamtverbandes des Deutschen Textilgroßhandels, Düsseldorf, **Herrn Dr. Olesch,** statt.

Der Hauptgeschäftsführer des LGA, **Herr Pfrang,** der auch die Geschäfte des Fachzweigs führt, erläuterte die Situation bzgl. der Manteltarifverträge für den bayerischen Großhandel und die umfassenden Arbeiten zur Einführung eines **gemeinsamen Manteltarifvertrags** für Angestellte und gewerbliche Arbeitnehmer im bayerischen Großhandel. **Herr Geyer,** Geschäftsführer der Münchner Niederlassung der Fa. Brügelmann Söhne, der den Fachzweig im Tarifausschuß des LGA vertritt, berichtete über die Forderung der Gewerkschaften wegen Neuabschlusses eines **Lohn- und Gehaltstarifvertrags.** Es entspann sich eine sehr lebhafte Diskussion, in der die Auffassung der anwesenden Mitglieder präzisiert und den Herren Pfrang und Geyer entsprechende Empfehlungen für die bevorstehenden schwierigen Tarifverhandlungen mitgegeben wurden.

Anschließend gab Herr Dr. Olesch einen interessanten Überblick über die **Marktsituation im Textilbereich.** Er ging jeweils gesondert auf die Lage der einzelnen Textilindustriesparten (Baumwollindustrie, Wollindustrie, Maschenindustrie, Heimtextilien, Textilveredelung und Bekleidungsindustrie) ein. Bei allen ergaben sich infolge der z. T. sehr beträchtlichen Preissteigerungen erhebliche Probleme, die z. T. durch starkes Ausweichen auf Chemiefasern zu lösen versucht wurden, ein Versuch, der aber durch die inzwischen eingetretene Ölkrise bzw. Entwicklung der Ölpreise wieder problematisch wurde. Sowohl in dem Referat wie in der sich anschließenden sehr angeregten Diskussion wurde festgestellt, daß die Lage sehr differenziert und durchaus nicht überall so ungünstig ist, wie es in der Presse dargestellt wurde. Zu Entlassungen ist es bei der Textilindustrie besonders und meistens nur dort gekommen, wo sie sehr massiert ist. Kurzarbeit und auch Betriebsschließungen waren fast ausschließlich nur im Bereich der Bekleidungsindustrie, vor allem im Sektor Herrenkleidung, zu verzeichnen.

Der **Textilgroßhandel** selbst hatte im Jahre 1973 im Durchschnitt eine Umsatzzunahme von 5 %, was allerdings bei Berücksichtigung der gestiegenen Preise praktisch keinen Zuwachs bedeutet. Im vergangenen Jahr war und ist auch augenblicklich allerdings die Lage, je nach Sortimentsgestaltung, im Textilgroßhandel sehr unterschiedlich.

Die sehr lebhafte Aussprache stellte u. a. vor allem heraus, daß wegen der außerordentlich gestiegenen Preise für fixe Kosten der Verbraucher (wie Wohnung, Heizöl, Kraftwagen) wohl in der näheren Zukunft damit zu rechnen ist, daß ihm z. T. wesentlich weniger für die Neuanschaffung von Textilien verbleibt wie bisher. In der Aussprache nahm auch einen erheblichen Raum die durch die ständigen Preisänderungen sich ergebende Situation im Verhältnis zwischen Textilindustrie und Textilgroßhandel ein.

In diesem Zusammenhang ging Herr Dr. Olesch auch näher auf das Kapitel **„Preisempfehlungen“,** wie es sich nach der jüngsten Kartellgesetznovelle darstellt, sowie auf die durch das **Textilkennzeichnungsgesetz** geschaffene Lage ein. Auch diese zwei Problemkreise führten zu einer sehr lebhaften Aussprache.

Nach einem anschließenden Bericht von Herrn Dr. Olesch über die vom Gesamtverband des Deutschen Textilgroßhandels entfalteten Aktivitäten in der **Verbandsarbeit** berichtete Herr Pfrang über die bisherige, im Interesse des bayerischen Großhandels geleistete Arbeit des neu geschaffenen **Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit** im LGA.

Weiter erläuterte Herr Pfrang einen vom Bildungsausschuß des LGA entwickelten Plan über die Ausbildung von **Abiturienten** im Großhandel, die wegen des numerus clausus an den Universitäten in immer größerer Anzahl für nichtakademische Berufe zur Verfügung stehen. Im Anschluß daran wurde noch eine Reihe von weiteren **Ausbildungsfragen** erörtert.

Zum Schluß hielt der Steuerreferent des LGA, Dipl.-Kfm. **Sauter,** ein umfassendes und hochinteressantes Referat über die **Steuerreform**pläne der Bundesregierung und die z. Zt. gegebene Situation. Nach fast fünfstündiger Dauer wurde die sehr anregende und vielseitige Versammlung von Herrn Schaefer geschlossen.

Personalien

Wir gratulieren

dem Präsidenten unseres Landesverbandes, Konsul Senator **Walter Braun,** der mit der Würde des Ehrensenators der Universität Erlangen-Nürnberg ausgezeichnet wurde. Damit beschloß zum ersten Mal seit sieben Jahren der Große Senat der Universität, diese Würde zu vergeben.

Präsident Braun erhielt diese Auszeichnung als sichtbare Anerkennung für sein Eintreten für die Ausbauplanung an der Universität.

Unser Landesverband gratuliert hierzu sehr herzlich.

unserem Vorstandsmitglied Herrn **Otto Taffel,** Inhaber der Firma Kanzenel & Beisenherz in Unterhaching bei München, zu seiner ehrenvollen Wiederberufung zum ehrenamtlichen Richter am Landgericht München I.

Wir gratulieren Herrn Taffel zu seiner ehrenvollen Berufung ganz herzlich.

Herrn **Rudolf Eschenbach,** Inhaber der Fa. Josef Eschenbach KG in Nürnberg. Herr Eschenbach wurde mit dem Verdienstkreuz des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland ausgezeichnet. Damit haben seine erfolgreichen langjährigen Bemühungen für die öffentlichen Belange eine sichtbare Bestätigung für diesen aufgeschlossenen Unternehmer und Großhändler erhalten.

Wir gratulieren Herrn Eschenbach zu seiner Auszeichnung aufrichtig.

Herr **Erich Götz,** persönlich haftender Gesellschafter unserer Mitgliedsfirma Carl Götz oHG, Eisengroßhandlung in Aschaffenburg, wurde mit Wirkung vom 1. Januar 1974 an für weitere vier Jahre zum ehrenamtlichen Richter beim Sozialgericht Würzburg berufen.

Wir gratulieren Herrn Götz zu seiner ehrenvollen Berufung sehr herzlich.

August Bätz, Fürth — 70 Jahre

Der stellvertretende Vorsitzende des Fachzweigs Textil im LGA, Herr **August Bätz,** Inhaber der gleichnamigen Textilgroßhandelsfirma in Fürth, konnte am 2. März seinen 70. Geburtstag feiern. Soeben von einer plötzlich erforderlich gewordenen Operation genesen, konnte er an diesem Tage mit voller Befriedigung auf sein Lebenswerk zurückblicken, das er in 40 Jahren, unterstützt von seiner lebenstüchtigen Gattin und später seiner tatkräftigen Tochter und seinem dynamischen Schwiegersohn geschaffen, entwickelt und zu seiner heutigen Größe gebracht hat.



Nach Abschluß der mittleren Reife, der kaufm. Lehre und zehnjährigen Reisendentätigkeit im Inland und im benachbarten Ausland machte er sich vor nunmehr genau 40 Jahren selbständig, indem er ein damals sehr unbedeutendes Textilgroßhandelsgeschäft übernahm. Er konnte es dank seines überdurchschnittlichen Könnens und Fleißes bis zum Ausbruch des 2. Weltkrieges bereits zu einem beachtlichen Umfang entwickeln. Nach dem Zusammenbruch erfolgte mit ungebrochener Energie der Neuaufbau, der 1943 zum 1. Neubau führte. Von da an ging es steil aufwärts. 1964 wurde zusätzlich die Großkonfektion hinzugenommen und 1969 und 1973 erfolgten weitere Neubauten, die schließlich eine Betriebsfläche von 6000 qm — für eine Textilgroßhandlung eine sehr beachtliche Zahl — mit 120 Mitarbeitern ergaben.

Der Jubilar begnügte sich aber nicht mit seiner Tätigkeit in der eigenen Firma. Er war nach dem 2. Weltkrieg Mitbegründer und lange Jahre Vorsitzender des Verwaltungsrates der SÜTEGRO, Nürnberg, einer der größten Einkaufsvereinigungen des deutschen Textilgroßhandels. Ihm war es maßgeblich mit zu verdanken, daß sie heute eine führende Stellung in der Branche einnimmt. Auch unserem LGA war Herr Bätz stets verbunden, so daß er — mit Recht — zum stellvertretenden Vorsitzenden seines Fachzweigs gewählt wurde. Als solcher hat er sich u. a. besondere Verdienste auch dadurch erworben, daß er in Nürnberg und Fürth seit vielen Jahren für regelmäßige Zusammenkünfte und engen Zusammenhalt der dortigen Mitglieder des Fachzweigs sorgte, sie mit seinen Initiativen belebte und dadurch wesentlich für das heutige gute „Klima" maßgeblich war.

Noch eine andere Seite muß bei unserem Jubilar erwähnt werden, die sportliche. Fünf Jahre lang — von 1919 bis 1924 — war er aktiver Radrennfahrer und dann Jahrzehnte organisatorisch an maßgebender Stelle im Radsport tätig.

Und ganz zum Schluß möchten wir das wichtigste nicht vergessen: den **Menschen** August Bätz.

In langen Jahren haben wir ihn in seiner schlichten, klaren, besonders ausgleichenden und auch, wenn es darauf ankam, humorigen Art kennen und schätzen gelernt. Sein Leben stand immer unter dem Motto „mehr sein als scheinen".

So wünschen wir unserem rüstigen, neu gebackenen Siebziger, daß er noch lange Jahre in bester Gesundheit im Kreise seiner Familie an seinem hochangesehenen Unternehmen regen Anteil nehmen und auch uns im LGA mit seinem erfahrenen Rat weiterhin zur Verfügung stehen kann. Nochmals: Herzlichsten Glückwunsch!

Firmenjubiläum bei Lorenz Händler

Sein 40jähriges Firmenjubiläum konnte Lorenz Händler, der 1. Vorsitzende des uns korporativ angeschlossenen Verbandes des Bayerischen Fruchtimport und -Großhandels e. V., begehen.

Unser Landesverband wünscht Herrn Händler auch für die Zukunft eine gedeihliche Entwicklung seines angesehenen Großhandelsbetriebes.

Die Fa. Wilhelm Jäckle in neuen Gebäuden

Die Verwaltung unserer Mitgliedsfirma Wilhelm Jäkle, Nürnberg, hat seit Anfang 1974 neue Gebäude bezogen und damit in dem neu erbauten Lager- und Verwaltungsgebäude in Nürnberg-Doos endgültig die Verwaltung der Jäkle-Chemie mit dem Hauptlager vereint. Vorher waren die Verwaltung der 1886 gegründeten Firma sowie der Betriebsteil Kunststoffverarbeitung gemeinsam im Stadtkern von Nürnberg in der Bleichstraße untergebracht. Diese Gebäude wurden jetzt dem Betriebsteil Kunststoffverarbeitung allein überlassen.

Der Neubau in Nürnberg-Doos ist auf dem 15 000 qm großen Gelände an der Matthiasstraße entstanden. Zusammen mit dem weiteren Ausbau der Tankraumkapazität steht dem Kunden hier ein Lagerraum für Flüssigkeiten von ca. 3 Millionen Litern und für Festchemikalien von ca. 2500 t zur Verfügung. Ein Fuhrpark von über 20 Lkws und Tankwagen sorgt für die reibungslose Versorgung der Kunden über den gesamten nordbayerischen Raum sowie für Spezialprodukte über ganz Bayern.

Ziel der Zusammenlegung von Verwaltung und Betrieb ist es, einen noch besseren Service zu entwickeln. An der Vervollkommnung dieses Zieles arbeiten auch die eigenen Niederlassungen in Neutraubling bei Regensburg sowie eigene Lager in Frankfurt, Mannheim, München und Stuttgart mit.

Der Erfolg und die Leistungsfähigkeit der Firma hat jedoch nicht nur bei ihren Kunden Vertrauen geschaffen, sondern auch bei bedeutenden Chemie-Produzenten. Ausdruck ihres Vertrauens ist, daß sie einen Teil ihrer Vertriebsinteressen der Fa. Wilhelm Jäkle übergeben haben.

Unser Landesverband wünscht dieser erfolgreichen Firma auch in ihrem Neubau die gleiche gedeihliche Geschäftsentwicklung wie bisher.

Wir betrauern

Rudolf Gebhardt

Am 13. 2. 1974 verstarb Herr Rudolf Gebhardt, Gesellschafter und Seniorchef unserer angesehenen und bedeutenden Mitgliedsfirma G. A. Fehre, Großhandel in Heimtextilien und Bodenbelägen, Hof. Herr Rudolf Gebhardt hat fast fünf Jahrzehnte lang in vorbildlicher Pflichterfüllung und rastlosem Einsatz seine ganze Kraft in den Dienst seines Unternehmens gestellt.

Er war ein hervorragender Großhandelskaufmann, dessen Rat in der Branche viel galt und dessen lautere Persönlichkeit geschätzt und verehrt wurde.

Wir werden Herrn Rudolf Gebhardt stets ein ehrendes Andenken bewahren.

August Schäfer

Ende Januar verstarb Herr August Schaefer, Mitinhaber unserer bekannten Mitgliedsfirma Brüder Schaefer in Augsburg an der Brixener Straße.

Seit über 50 Jahren hatte dieser überaus angesehene Großhandelskaufmann an der Entwicklung der Fa. Brüder Schaefer mitgewirkt. Seine Unternehmensfreude und sein großes kaufmännisches Können hatten in Zusammenarbeit mit seinem Bruder Alois Schaefer dazu beigetragen, daß sich diese Firma zu einer der bedeutendsten Fachgroßhandlungen ihres Zweiges entwickeln konnte.

Überdies hatte Herr Schaefer sein Wissen und seine Erfahrungen auch wirtschaftlichen Organisationen zur Verfügung gestellt. So war er als Vorstand des Fachverbandes des Großhandels in Fabrikationsgarnen bis zur Auflösung dieses Verbandes im Jahre 1961 tätig.

Seine besondere Sorge und sein Bemühen um den kaufmännischen Nachwuchs als Vorsitzender der Prüfungskommission für Auszubildende im Textilgroßhandel bei der Industrie- und Handelskammer Augsburg würdigte die Kammer durch Verleihung ihres Ehrenringes. Die Bundesrepublik verlieh Herrn Schaefer als Ausdruck der Anerkennung seiner großen Verdienste das Verdienstkreuz am Bande.

Unser Landesverband wird diesen hochgeschätzten Großhandelskaufmann nicht vergessen und ihn stets in ehrender Erinnerung behalten.

Buchbesprechung

Handelsgesetzbuch (Schlegelberger)

Der berühmte, ja klassische Kommentar zum Handelsgesetzbuch erscheint z. Zt. in 5. Auflage. Unmittelbar vor dem 2. Weltkrieg erschien die 1. Auflage, die in ihrer umfassenden Anlage und Durchführung derartig „einschlug", daß – nach der Zäsur des 2. Weltkrieges – es bald zu drei weiteren Auflagen kam. Seit der letzten (4.) Auflage sind nun bereits wieder 13 Jahre verstrichen. In dieser Zeit hat sich im Bereich des Handelsrechts gesetzlich wenig geändert. Aber durch die Rechtssprechung der oberen Gerichte sowie im Schrifttum wurden viele grundsätzliche Fragen weiter entwickelt, und zwar oft in sehr entscheidender Art. Dies alles wird durch vier hervorragende Juristen in der neuen (5.) Auflage verarbeitet und anschaulich dargelegt. Sie bildet somit auch und gerade für die Praxis ein wertvolles, kaum entbehrliches Hilfsmittel.

In Nr. 11/73 der LGA-Nachrichten haben wir den zunächst erschienenen Band II besprochen. Nunmehr liegt auch der **Band I** vor (368 S. in Leinen, Subskriptionspreis DM 58,–). Dieser umfaßt die §§ 1–47a des Handelsgesetzbuches. Diese §§ behandeln bekanntlich so wichtige Abschnitte, wie den Begriff des Kaufmanns und des Handelsgewerbes, das Handelsregister, die – ja immer wieder zu Streitfragen Anlaß gebende – Handelsfirma sowie die Handelsbücher. Von diesen 47 wichtigen §§ sind seit Erscheinen der letzten (IV.) Auflage im Jahre 1960 nicht weniger als dreizehn geändert, bzw. neu eingefügt worden. Außerdem ist die Rechtsprechung, besonders zum Firmenrecht, aber auch zum Handelsregister und zu den Handelsbüchern in diesen dreizehn Jahren beträchtlich weiterentwickelt worden. All dies und selbstverständlich auch die neuere Literatur sowie die allgemeine neuere Rechtsentwicklung wurden in der nun vorliegenden 5. Auflage umfassend berücksichtigt.

Die Anschaffung kann somit durchaus empfohlen werden. Die Abnahme **eines Bandes** verpflichtet allerdings zur Abnahme des gesamten – fünfbändigen – Werkes, dessen drei letzte Bände noch in Bearbeitung sind.

Bildungsprogramm
des Landesverbandes
des Bayerischen
Groß- und Außenhandels

Ihr Pluspunkt

Fortbildung im bayerischen Handel

Führungsseminar für den Großhandel mit Planspielen

Anhand von zwei Planspielen, die eine Betriebsberatungsstelle des Großhandels erstellt hat, werden typische Situationen und Probleme des Großhandelsbetriebs erarbeitet. Dabei werden die Sachgebiete Unternehmenspolitik, Planung, Kostenrechnung, Finanzierung, Marketing und Personalführung behandelt.

Personenkreis:

Junioren, Direktionsassistenten, Inhaber mittlerer Führungspositionen (Abteilungsleiterebene), Anwärter auf höhere Führungspositionen.

Termine:

Lehrgang Nr. 605 Kitzingen

Woche A (mit Planspiel A) 18. 3.–22. 3. 1974

Montag:
Entwicklungstendenzen im Großhandel – Grundfragen der Unternehmenspolitik, Struktur- und Absatzpolitik

Dienstag:
Einführung in das Planspiel – 1. und 2. Spielperiode – Betriebliche Gesamtplanung

Mittwoch:
3. und 4. Spielperiode – Plankorrektur zu den ersten Spielperioden – Kostenrechnung

Donnerstag:
5., 6. und 7. Spielperiode – Statistischer Umsatz Mindestauftragsgröße, Stückkostenrechnung – Abschlußbesprechung zu Planspiel A

Freitag:
Finanzierungsmöglichkeiten, Finanzkontrolle, Probleme der Liquidität

Woche B (mit Planspiel B) 27. 5.–31. 5. 1974

Montag:
Einführung in das Unternehmensplanspiel B – 1. und 2. Spielperiode – Marketing als Managementkonzept

Dienstag:
3. und 4. Spielperiode – Die Instrumente der Marktgestaltung

Mittwoch:
5. Spielperiode – Personalführung: Suche nach einem zeitgemäßen Führungsstil, Betriebsorganisation und Führung, Stellenbeschreibung

Donnerstag:
Abschlußbesprechung zum Unternehmensplanspiel B – Gruppenarbeit zur Entwicklung einer Stellenbeschreibung

Freitag:
Das Betriebsverfassungsgesetz und seine Auswirkungen im Großhandelsbetrieb – Diskussion von Problemfällen aus dem Betriebsverfassungsgesetz

Gebühr: 465,– DM je Woche
250,– DM je Woche für Vollp., Einzelzi. mit Bad od. Dusche

B 1579 E

LGA nachrichten

Offizielles Organ des Landesverbandes
des Bayerischen Groß- und Außenhandels
(Unternehmer- und Arbeitgeberverband) eV

29. Jahrgang
München
5. April 1974

LANDESVERBAND DES BAYERISCHEN GROSS- UND AUSSENHANDELS

4
74

Sozialversicherung	**3**	Versicherungsrechtliche Auswirkungen bei unbezahltem Urlaub
Arbeitsgerichtliche Entscheidungen	**3**	Berechnung der Karenzentschädigung
	4	Kündigungspflicht nach Abschluß eines neuen Arbeitsvertrages
Allgemeine Rechtsfragen	**4**	Verbot von vertraglichen Gerichtsstandsklauseln
	5	Schwerbehinderten-Gesetz
Berufsausbildung und -förderung	**5**	Präsident Braun fordert praxisnahe Berufsförderungspolitik
Der Großhandel, seine Kunden und Konkurrenten	**5**	Ausschuß für Öffentlichkeitsarbeit: Fragebogen-Aktion
	6	Insolvenzen im Handel 1973
	7	Differenziertes Wettbewerbsbild im Großhandel
Außenhandel	**11**	Neues Kaufrecht für den internationalen Handel
		Weiteres Ansteigen des Außenhandels
Gemeinsamer Markt	**11**	Keine „Grüne Karte" mehr in der erweiterten EG
Personalien	**11**	
Buchbesprechung	**12**	
Ihr Pluspunkt	**12**	Bildungsprogramm des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels
Fremdbeilage		Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung, 4/74

Mitarbeiter dieser Nummer: de = Dipl.-Volksw. Deutsch · gr = RA Grasser · so = Dr. Schobert · vS = Ass. v. Sichart ·

Erscheint einmal im Monat. Herausgeber: Wirtschaftshilfe des Bayerischen Groß- und Außenhandels G.m.b.H., München, Ottostr. 7. Gesellschafter: Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels eV, München 2, Ottostr. 7. Verantwortlich für Herausgabe u. Inhalt: R. Pfrang, 8 München 80, Holbeinstr. 3. Redaktion: Dipl.-Volkswirtin Deutsch. Jede Entnahme von Text – auch aus den Beilagen – ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet. Bezugspreis ist im Mitgliedsbeitrag enthalten. · Druck: typobierl, 8 München 40, Riesenfeldstraße 56, Telefon 354004. Anzeigen-Verwaltung: ANZEIGEN-FACKLER, 8 München 1, Weinstraße 4, Telefon (089) 226221, Telex: 522069.

Sozialversicherung

Versicherungsrechtliche Auswirkung bei unbezahltem Urlaub

(vS) Wer eine versicherungspflichtige Beschäftigung ausübt, ist nach der Rechtsprechung des Bundessozialgerichts auch bei unbezahltem Urlaub versicherungspflichtig, wenn der unbezahlte Urlaub nicht länger als 3 Wochen dauert. Wenn von vornherein feststeht, daß der unbezahlte Urlaub auf eine längere Dauer als 3 Wochen befristet ist, endet mit dem letzten Tag der entgeltlichen Beschäftigung die Versicherungspflicht.

Die Spitzenverbände der Krankenkassen, der Rentenversicherung und der Arbeitslosenversicherung folgen nunmehr der Rechtsprechung des Bundessozialgerichtes und bejahen ein versicherungsrechtliches Beschäftigungsverhältnis bei unbezahltem Urlaub bis zu dessen Ende, wenn der unbezahlte Urlaub weniger als 3 Wochen andauert. Steht von vornherein eine längere Dauer als 3 Wochen fest, endet das versicherungspflichtige Beschäftigungsverhältnis mit dem Ende der tatsächlichen Arbeitsleistung bzw. dem anschließenden letzten bezahlten Urlaubstag. Wie verfahren werden soll, wenn ein unbezahlter Urlaub von unbestimmter Dauer angetreten wird, d. h. die Dauer des unbezahlten Urlaubs also nicht voraussehbar ist, ist noch offen.

Arbeitsgerichtliche Entscheidungen

Berechnung der Karenzentschädigung

(vS) Wenn wegen eines vertraglich vereinbarten Wettbewerbsverbotes nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses eine Karenzentschädigung gezahlt werden muß, erhebt sich die Frage, was als vertragsmäßige Leistung gilt zur Berechnung der Entschädigung. Die Karenzentschädigung soll den Nachteil ausgleichen, den der Arbeitnehmer durch die Beschränkung seiner Arbeitskraft erleidet. Es kommt deshalb darauf an, was der Arbeitnehmer für seine Arbeitsleistung tatsächlich erhalten hat. Hingegen ist nicht zu berücksichtigen, ob der Arbeitnehmer auch in Zukunft mit derselben Vergütung rechnen kann. Dies ist besonders bedeutsam für Leistungen, die unter Ausschluß eines Rechtsanspruchs gezahlt werden, z. B. Tantiemen, Jahresvergütungen, Gratifikationen.

Das Bundesarbeitsgericht hat hierzu (Urteil v. 10. 11. 1973 – 3 AZR 61/73 Betriebsberater 74 S. 277) in einem neuen Urteil unter Aufgabe seiner bisherigen Rechtsprechung festgestellt, daß solche Leistungen ebenfalls zu den vertragsmäßigen Leistungen im Sinne der §§ 74 und 74 c HGB gehören. Zur Begründung wird ausgeführt, daß der Ausschluß des Rechtsanspruchs jeweils nur für die Zukunft Bedeutung hat. Wenn der Arbeitnehmer eine Zahlung bereits bezogen hat, ist für diese Zahlung der Ausschluß des Rechtsanspruchs ohne Belang. Außerdem sind die Zahlungen von Gratifikationen und ähnlichem so üblich geworden, daß sie bei Gehaltsvereinbarungen häufig eine erhebliche Rolle spielen und als fester Bestandteil des Arbeitsverdienstes angesehen werden. Im übrigen sei bei solchen Zahlungen häufig kein Grund ersichtlich, warum in einem Vertrag der Rechtsanspruch ausgeschlossen ist, während ein anderer vergleichbarer keine solche Klauseln enthält.

Damit sind also auch freiwillige Leistungen, die unter Ausschluß eines Rechtsanspruchs bezahlt werden, bei der Karenzentschädigung zu berücksichtigen.

Leserzuschrift

Die exorbitanten Kostensteigerungen auf dem Energiesektor sind – jedenfalls im Augenblick – zum Stillstand gekommen. Dafür stehen andere Kostensteigerungen – beispielsweise Personalkosten-Steigerungen oder Steigerungen der Postgebühren – erst noch ins Haus.

Die außerordentlichen Schwierigkeiten, die die Kostenlawine für den Großhandel bedeutet, drückt sich in vielen Zuschriften aus, die wir zu diesen Themen erhalten. Wir geben Ihnen eine typische Meinungsäußerung einer Mitgliedsfirma wie folgt wieder:

„Die außerordentliche Verteuerung von Mineralölprodukten verteuert auch die Anlieferung von Waren unseres Handelsprogrammes an Kunden in einem Umfang, der in der Kalkulation nicht enthalten ist. Nachrechnungen haben ergeben, daß erhebliche Mehrkosten pro Kommission entstehen.

Ich habe die Überzeugung, daß sehr viele Firmen diese Mehrkosten überhaupt noch nicht erkannt haben. Dabei ist es dringend notwendig, diese Mehrkosten aufzufangen. Die einfachste Art wäre, den Betrag am Schluß der Rechnung vor der Mehrwertsteuer zum Rechnungsbetrag zu addieren.

Nachdem sicher ist, daß diese Mehrkosten in die Produktkalkulation bei den meisten Firmen nicht aufgenommen werden können, weil diese überhaupt keine differenzierte Kalkulation besitzen, wäre ein Erfahrungsaustausch über die aufgrund dieser Situation auftretenden Probleme der Kalkulationsgrundsätze interessant.

Auch die weiterhin zu erwartenden Kostensteigerungen für höhere Frachten, höhere Postgebühren (Porto, Telefon, Fernschreiber usw.) sind nach meiner Überzeugung in den von der Mehrzahl der Großhandelsfirmen angewendeten Kalkulationsgrundsätzen nicht erfaßt. Diese Kosten sind in den sich aus den Preissteigerungen der Vorlieferanten ergebenden Mehrerlösen in DM nicht abgedeckt. Diese Mehrerlöse decken allenfalls die im Handel ebenfalls steigenden Personal- und Raumkosten, wobei die derzeitige exorbitante Zinshöhe sich je nach Kapitalausstattung zusätzlich unterschiedlich auswirkt. Nur eine differenzierte Nachrechnung und Anpassung der Kalkulationen ermöglicht es zu betriebswirtschaftlichen Ergebnissen zu kommen, die die notwendige Substanz unserer Firmen erhält."

Dr. G. i. K.

Kündigungspflicht nach Abschluß eines neuen Arbeitsvertrages

(vS) Ein Arbeitnehmer, der einen Arbeitsvertrag abschließt, handelt nicht böswillig im Sinne des § 615, Satz 2 BGB, wenn er sein bisheriges Arbeitsverhältnis kündigt, obwohl der neue Arbeitgeber seine Dienste vor Beginn des Arbeitsverhältnisses ablehnt, wenn er sich vertragstreu verhält. Denn die Kündigung dient der Sicherung vertraglicher Rechte aus dem neuen Arbeitsvertrag. Diese Feststellungen hat das Bundesarbeitsgericht in seinem Urteil vom 2. 11. 1973 (5 AZR 147/73 — BETRIEBSBERATER 74 S. 278) getroffen.

Der Entscheidung liegt folgender Fall zu Grunde:

Zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer wurde im September des vorausgegangenen Jahres ein schriftlicher Arbeitsvertrag abgeschlossen, wonach der Arbeitnehmer seine Arbeit beim Arbeitgeber zum 1. Januar des nächsten Jahres aufnehmen sollte. Als Kündigungsfrist waren drei Monate vereinbart. Der Arbeitnehmer hat den Dienst nicht angetreten. Sein Dienstangebot hat der Arbeitgeber mit Schreiben v. 28. 12. des vorangegangenen Jahres abgelehnt. Mit der Klage forderte der Arbeitnehmer u. a. das Gehalt für drei Monate. Der Arbeitgeber hat sich darauf berufen, er habe schon vor dem 28. 12. dem Arbeitnehmer wiederholt erklärt, er solle sein bisheriges Arbeitsverhältnis nicht kündigen. Deshalb war er der Meinung, daß sich der Arbeitnehmer anrechnen lassen müsse, was er infolge der Kündigung an Gehalt bei seinem bisherigen Arbeitgeber verloren habe.

Das Bundesarbeitsgericht entschied, der Arbeitnehmer könne die drei Monatsgehälter voll verlangen. Zur Begründung führt es aus, der Arbeitnehmer habe nicht böswillig unterlassen, anderweitig einen Arbeitsverdienst zu erwerben. Der Arbeitnehmer habe bis zum 28. Dezember noch erwarten dürfen, daß es zum Dienstantritt zum 1. Jan. d. folgenden Jahres komme. Daher habe er das bisherige Arbeitsverhältnis kündigen müssen, um die Pflichten im neuen Arbeitsverhältnis erfüllen zu können. Der vertragstreue Arbeitnehmer muß, auch wenn er vom neuen Arbeitgeber vor der Kündigung des bisherigen Arbeitsverhältnisses eine Absage erhält, alle notwendigen Vorbereitungen treffen, eingeschlossen die Kündigung des bisherigen Arbeitsverhältnisses, da er sich auf den Dienstantritt gem. der Vertragslage einrichten muß. Ohne die eigene Bereitschaft und Fähigkeit, die geschuldeten Dienste zum vertraglich vorgesehenen Zeitpunkt anzubieten, kann der Arbeitnehmer nicht den Annahmeverzug des Gläubigers gem. § 297 BGB herbeiführen. Denn zur Herbeiführung des Annahmeverzuges ist es notwendig, daß der Arbeitnehmer beim Angebot seiner Dienste alles getan hat, damit er den Dienst auch antreten kann. Wenn wegen mangelnder Kündigung die Dienstbereitschaft nicht gegeben wäre, so wäre sein Angebot rechtsmißbräuchlich und ein Annahmeverzug käme nicht zustande. Um also einen Lohn- oder Gehaltsanspruch gem. § 615 BGB gegen den neuen Arbeitgeber zu erhalten, muß der Arbeitnehmer die Voraussetzungen des Annahmeverzuges herbeiführen. Außerdem darf er, mag ihm die Weigerung auch schon vor Vertragsbeginn angezeigt sein, erwarten, die Gegenseite werde auf das tatsächliche oder wörtliche Angebot der Dienstleistung hin, den bisherigen Standpunkt ändern.

Das Bundesarbeitsgericht führt weiter aus, daß der Anspruch auch dann besteht, wenn man die Erklärung des Arbeitgebers als eine Kündigung des Arbeitsverhältnisses bewertet. Die Kündigung eines Arbeitsverhältnisses vor dem vereinbarten Beschäftigungsbeginn ist grundsätzlich zulässig, jedoch muß dabei die frühest mögliche Kündigungsfrist des neuen Arbeitsverhältnisses eingehalten werden. Das würde bedeuten, daß wegen der Kündigungsfrist von drei Monaten das Arbeitsverhältnis erst zum 31. März des folgenden Jahres gekündigt werden kann. Aus diesem Grunde bestehen für diese drei Monate Anspruch auf Zahlung der Vergütung, denn der Arbeitnehmer hat Anspruch auf eine dreimonatige Beschäftigungsdauer erworben. Wenn auch der Arbeitnehmer u. U. unklug gehandelt hat, wenn er sich darauf verlassen hat, daß der Arbeitgeber noch anderen Sinnes werden könne, so verstößt er damit doch nicht gegen Treu und Glauben oder handelt böswillig im Sinne des § 615, Satz 2 BGB.

Allgemeine Rechtsfragen

Verbot von vertraglichen Gerichtsstandsklauseln

(gr) Der Bundestag hat mit Billigung aller Parteien am 12. 12. 1973 das oben genannte Gesetz beschlossen, welches die Zulässigkeit von Gerichtsstandsvereinbarungen erheblich beschränkt; der Bundesrat, von dem die Gesetzesinitiative ausgegangen war, hat am 15. 2. 1974 zugestimmt.

Absicht des Gesetzgebers ist es, „wirtschaftlich schwache und geschäftlich unerfahrene Personen" generell vor Vereinbarungen über Gerichtsstand und Erfüllungsort zu bewahren, die für sie ungünstig und schwer zu durchschauen sind. Als Vorbild dienen insoweit die für Mietsachen bzw. Abzahlungsgeschäfte schon geltenden speziellen Vorschriften der §§ 29 a ZPO und 6 a Abzahlungsgesetz. Man hat geglaubt, diesen Zweck einzig durch ein allgemeines Verbot von vertraglichen Gerichtsstandsklauseln, das nur wenige Ausnahmen vorsieht, erreichen zu können. Das Verbot betrifft also auch Arbeitsgerichtsbarkeit und Arbeitsverträge. Den von Arbeitgeberseite wiederholt vorgetragenen Bedenken ist insoweit Rechnung getragen worden, als tarifvertragliche Gerichtsstandsvereinbarungen nach wie vor zulässig bleiben. Nach der Neuregelung ergibt sich folgender Rechtszustand:

Für Streitigkeiten aus einem Vertragsverhältnis — also auch aus einem Arbeitsverhältnis — und über dessen Bestehen ist das Gericht des Erfüllungsortes zuständig; eine Vereinbarung über den Erfüllungsort vermag die Zuständigkeit nur zu begründen, wenn die Parteien Vollkaufleute, juristische Personen des öffentlichen Rechts oder öffentlich-rechtliche Sondervermögen sind (§ 29 ZPO).

Abweichende vertragliche Regelungen dieses Gerichtsstands sind nur in bestimmten, vom Gesetz abschließend genannten Fällen möglich. So dürfen z. B. Vollkaufleute die Zuständigkeit eines an sich unzuständigen Gerichts vereinbaren, § 38 Abs. 1 ZPO. Ferner bleiben vertragliche Abmachungen zulässig, wenn sie ausdrücklich und schriftlich nach dem Entstehen der Streitigkeit getroffen werden, § 38 Abs. 3 ZPO.

Im übrigen wird die Zuständigkeit eines Gerichts des ersten Rechtszuges dadurch begründet, daß der Beklagte rügelos zur Hauptsache mündlich verhandelt, § 39 S. 1 ZPO; dies gilt jedoch nur dann, wenn das Gericht ihn diesbezüglich belehrt hat, §§ 39 S. 2; 504 Abs. 2 ZPO.

Den Tarifvertragsparteien ist es unbenommen, für Rechtsstreitigkeiten zwischen Arbeitnehmern und Arbeitgeber aus einem Arbeitsverhältnis, das sich nach dem Tarifvertrag bestimmt, sowie Rechtsstreitigkeiten mit einer durch Tarifvertrag geregelten gemeinsamen Einrichtung der Tarifvertragsparteien kollektive Gerichtsstandsvereinbarungen zu treffen, § 48 Abs. 2 Arbeitsgerichtsgesetz.

Die den Kaufleuten belassene Befugnis, abweichende Regelungen zu vereinbaren, besteht auch für Verträge mit

Handelsvertretern, soweit sie nicht zu den Minderkaufleuten gem. § 4 HGB gehören. Das Gesetz wird am 1. 4. 1974 in Kraft treten; es findet nach Maßgabe des Art. 3 Anwendung auch auf alle Verträge, die vorher abgeschlossen worden sind.

Schwerbehinderten-Gesetz

(gr) Der Bundestag hat am 25. 1. 1974 den von der Bundesregierung eingebrachten Entwurf eines Gesetzes zur Weiterentwicklung des Schwerbeschädigtenrechtes in zweiter und dritter Lesung einstimmig beschlossen, und zwar in der aufgrund der Beratungen des Bundestagsausschusses für Arbeit und Sozialordnung vorgelegten Fassung (Bundestags-Drucksache 7/1515) ergänzt um einen Änderungsantrag der sich auf die Werkstätten für Behinderte bezieht.

Die aufgrund der Ausschußberatungen jetzt verabschiedete Fassung des sogenannten Schwerbehinderten-Gesetzes hält sich im wesentlichen an die Konzeption der Bundesregierung. Insbesondere bleibt es bei der vorgesehenen Neuordnung von Beschäftigungspflicht und Ausgleichsabgabe, den starren Pflichtsatz und der Unabdingbarkeit der Ausgleichsabgabe.

Die Stimme des Vertrauensmannes wurde über die Regierungsvorlage hinaus noch weiter gestärkt. Ebenfalls zusätzlich sind jetzt bei den Hauptfürsorgestellen beratende Ausschüsse für Behinderte (an Stelle der Widerspruchsausschüsse) und bei der Hauptstelle der Bundesanstalt für Arbei ein beratender Ausschuß für Behinderte zu errichten. Die Schaffung und Zusammensetzung des beim Bundesminister für Arbeit und Sozialordnung zu bildenden Beirats und die Rehabilitation der Behinderten wird ausschließlich durch Gesetz geregelt. Entscheidungen des Staates über die Vergabe der Mittel des Ausgleichsfonds vom Bundesminister für Arbeit und Sozialordnung können nur auf Vorschlag des Beirats getroffen werden.

Weiterhin wurde ein einheitlicher Begriff und eine umfassende Konzeption der Werkstätten für Behinderte entwickelt.

Beim Zusatzurlaub wird entgegen der Regierungsvorlage der Begriff „Arbeitstage" beibehalten. In einer Definition wird der Begriff „Arbeitstage" in der Weise klar gestellt, daß der arbeitsfreie Samstag entgegen der bisherigen Rechtsprechung des Bundesarbeitsgerichts nicht auf den Zusatzurlaub angerechnet wird.

Das Gesetz bedarf noch der Zustimmung des Bundesrats, der sich demnächst damit beschäftigen wird, wobei nicht auszuschließen ist, daß der Vermittlungsausschuß angerufen wird.

Ansonsten soll das Gesetz am 1. des auf den Tag der Verkündung folgenden Kalendermonats inkraft treten.

Berufsausbildung und -förderung

Präsident Braun fordert praxisnahe Berufsbildungspolitik

Schon die Tatsache, daß zuerst die Nürnberger Bundesanstalt für Arbeit auf den Rückgang der angebotenen Ausbildungsplätze in der deutschen Wirtschaft hingewiesen hat, spricht gegen die Vermutung der bayerischen Jungdemokraten, es handle sich bei Meldungen über diese Folgen von politisch gewollten Veränderungen in der beruflichen Bildung um eine „zeitlich genau geplante Kampagne" von berufsständischen Kammern und Arbeitgebern.

Das betonte Präsident Walter Braun zu den verbreiteten Erklärungen des Lehrlingsreferenten und stellvertretenden Vorsitzenden der bayerischen Jungdemokraten, Horst Seeger aus Fürth. Er selbst, so ergänzte Braun, habe erst vor kurzem die mittelfränkische Wirtschaft aufgerufen, trotz der objektiv zunehmenden Schwierigkeiten mehr Ausbildungsplätze bereitzustellen, um alle Ausbildungswilligen unterbringen zu können. Darin stimme er auch mit dem Präsidenten der mittelfränkischen Handelskammer überein.

Die Schwierigkeiten in der Berufsbildung würden sich aber zwangsläufig vergrößern, wenn die Gesetzgebung in Bonn auf dem nun vom Bundesministerium für Bildung und Wissenschaft vorgezeichneten Weg fortfahre, erklärte der Präsident.

Er fordere deshalb erneut eine kritische Analyse der bisher durchgesetzten Veränderungen, damit neben den Argumenten einer ideologisch motivierten Diskussion deutlicher die Auswirkungen in der Praxis gesehen würden. Der Ausbildungserfolg in der beruflichen Bildung sei für die Wirtschaft genau so wichtig wie für die gesamte Öffentlichkeit. Deshalb sei größte Sorgfalt geboten.

Der Großhandel, seine Kunden und Konkurrenten

Ausschuß für Öffentlichkeitsarbeit: Fragebogen-Aktion

(de) Der Ausschuß für Öffentlichkeitsarbeit unseres Landesverbandes hatte allen unseren Mitgliedern am 25. Januar zusammen mit den „Kurzinformationen" einen Fragebogen zugestellt, der das Interesse und die Meinung unserer Mitgliedsfirmen über die Notwendigkeit eines solchen Ausschusses testen sollte.

Das Ergebnis dieser Aktion ist eindeutig: Aus den Antworten (Rücklaufquote 22 %) läßt sich mit über 90 % eine vollständige Bejahung herauslesen. Im einzelnen wurden die Fragen folgendermaßen beantwortet:

Frage 1: Halten Sie die Existenz Ihres Unternehmens auf die Dauer für gesichert unter Berücksichtigung der gegebenen politischen und wirtschaftlichen Tendenzen?
17,42 % ja
55,74 % bedingt ja
25,43 % nein

Frage 2: Halten Sie die Existenz des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit für notwendig?
87,45 % ja
10,10 % bedingt ja
0,34 % nein

Frage 3: Glauben Sie, daß Ihnen der Ausschuß für Öffentlichkeitsarbeit bei der Bewältigung Ihrer großhandelsspezifischen Unternehmerprobleme Hilfestellung geben kann?
54 % ja
41,46 % bedingt ja
3,13 % nein

Frage 4: Würde Ihnen dabei vom Ausschuß gesammeltes und aufbereitetes Material nützen?
63,06 % ja
31,70 % bedingt ja
2,78 % nein

Frage 5: Sind Sie Ihrerseits bereit, den Ausschuß bei dieser Materialsammlung aktiv zu unterstützen?
63,76 % ja
29,96 % bedingt ja
3,13 % nein

Frage 6: Halten Sie in diesem Zusammenhang regionale Arbeitszusammenkünfte mit Kollegen für nützlich?
53,31 % ja
33,44 % bedingt ja
6,27 % nein

Frage 7: Sollten diese Zusammenkünfte branchenbezogen sein
45,29 % ja
1,04 % nein
oder überfachlich?
51,56 % ja
0,69 % nein

Frage 8: Sind Sie bereit, an weiteren Befragungen, die dem gemeinsamen Ziel dienen, mitzuwirken?
95,81 % ja
0,34 % nein

Frage 9: Sind Sie an dem Auswertungsergebnis der Befragungsaktionen interessiert?
96,16 % ja

Denjenigen Mitgliedsfirmen, die sich noch nicht beteiligt haben, ging der Fragebogen am 12. März noch einmal zu, um auch ihnen Gelegenheit zu geben, sich doch an dieser Aktion zu beteiligen. Insbesondere war damit die Bitte verbunden, sich im eigenen Interesse zu beteiligen, um in Zukunft das vom Ausschuß speziell für unsere Mitgliedsfirmen erarbeitete Material zu erhalten. Firmen, von denen wir den Fragebogen auch dieses Mal nicht zurückerhalten, werden automatisch aus dem Kreis der Empfänger ausgeschlossen, da wir einerseits uns unnütze Druck-, Porto- und Arbeitskosten ersparen wollen, andererseits die desinteressierten Firmen auch nicht mit Papier belasten wollen, das doch nur im Papierkorb landen würde. Wir sind sicher, damit auf Ihr Verständnis rechnen zu können.

Insolvenzen im Handel 1973

(de) Dem Ifo-Schnelldienst Nr. 7/74 vom 5. März, haben wir folgenden Beitrag über die Entwicklung der Insolvenzen im Handel entnommen:

Nach den Ergebnissen der Insolvenzstatistik des Statistischen Bundesamtes ist die Zahl der Insolvenzfälle im Handel, das sind Unternehmen, für die ein Konkurs- bzw. ein gerichtliches Vergleichsverfahren eröffnet wurde, im 4. Quartal 1973 spürbar gestiegen. Waren im 3. Quartal im Bereich des Handels (Großhandel, Handelsvermittlung und Einzelhandel) 266 Unternehmen insolvent geworden, so waren es im 4. Quartal 312. Gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum hat sich die Zahl der Insolvenzfälle um rd. ein Drittel erhöht. Im gesamten Jahr 1973 gab es knapp ein Zehntel Insolvenzen mehr als 1972.

Der Großhandel ist von Liquiditätsschwierigkeiten offensichtlich wesentlich stärker tangiert worden als der Einzelhandel: Die Zahl der „Pleiten" stieg hier im 4. Quartal weit überdurchschnittlich an. Am stärksten betroffen wurden der Großhandel mit Rohstoffen und Halbwaren sowie der Groß- und Einzelhandel mit Textilwaren und Schuhen.

Geht man davon aus, daß nur ein Bruchteil der jährlich aus dem Markt ausscheidenden Handelsunternehmen von der Insolvenzstatistik erfaßt wird und daß Ertrags- und Finanzierungsschwierigkeiten die Hauptgründe für Geschäftsaufgaben darstellen,[1]) so signalisiert die Konkursstatistik eine beträchtliche Verschlechterung der Liquiditätssituation im Groß- und Einzelhandel. W.M.

[1]) Vgl. hierzu auch: Insolvenzen im Handel – nur Spitze eines Eisberges, in: Ifo-Schnelldienst Nr. 51/52 vom 24. 12. 1973, S. 23 f.

Insolvenzen im Handel 1973

Bereich	Insgesamt		davon: 1. Quartal		2. Quartal		3. Quartal		4. Quartal	
	Anzahl	Vdg. gegenüb. Vorj in %	Anzahl	Vdg. gegenüb. Vorj in %	Anzahl	Vdg. gegenüb. Vorj in %	Anzahl	Vdg. gegenüb. Vorj in %	Anzahl	Vdg. gegenüb. Vorj in %
Großhandel	455	+ 10,4	123	+ 11,8	94	— 15,3	105	+ 9,4	133	+ 40,0
Handelsvermittlung	36	+ 2,9	8	—a)	7	—a)	13	—a)	8	—a)
Einzelhandel	599	+ 8,9	138	± 0	142	— 8,0	148	+ 14,7	171	+ 29,6
Handel insgesamt	1090	+ 9,3	269	+ 6,3	243	— 12,3	266	+ 15,2	312	+ 32,2

a) Wegen der geringen Basis wurde auf die Berechnung von Wachstumsraten verzichtet.

Quelle: Statistisches Bundesamt: Insolvenzstatistik.

Differenziertes Wettbewerbsbild im Großhandel

Das Ifo-Institut hat vor kurzem eine Studie über „Marktstrukturen und Wettbewerbsverhältnisse im Großhandel in der BRD" abgeschlossen, die demnächst publiziert wird.[1]) Im folgenden Beitrag, den wir dem Ifo-Schnelldienst vom 12. März 1974 entnommen haben, wird ein wesentlicher Teilaspekt der Untersuchung – die Wettbewerbssituation – dargelegt. Der Großhandel ist mit einem Gesamt-Nettoumsatz von rd. 400 Mrd. DM im Jahre 1973 der zweitstärkste Wirtschaftsbereich nach der Industrie. Sein Beitrag zur Erstellung des Brutto-Inlandproduktes beläuft sich auf rd. 6 %. Vom Inlandsumsatz der westdeutschen Industrie gehen rd. zwei Fünftel über den Großhandel.

Der Wettbewerb im Großhandel ist in der BRD recht stark ausgeprägt. Soweit sich das anhand einschlägiger Indikatoren ermitteln läßt, hat er sich in den vergangenen Jahren nicht unerheblich verschärft. Als Indikatoren der Wettbewerbsverschärfung können angesehen werden: Die Ausdehnung der regionalen Wettbewerbsräume, verbunden mit einer Erhöhung der Zahl der unmittelbaren Konkurrenten, die Erweiterung des wettbewerbspolitischen Instrumentariums und dessen intensivere Nutzung, den in bestimmten Bereichen und bei bestimmten Produktgruppen besonders ausgeprägten Einsatz der Preispolitik als akquisitorisches Instrument sowie das Tempo des Innovations- und Assimilationsprozesses, d. h. die Geschwindigkeit, mit der neue Angebotsformen und Betriebstypen sowie -techniken eingeführt werden und sich nach einiger Zeit den etablierten Formen annähern bzw. anpassen.

Starke Einflüsse aus dem Umfeld des Großhandels

Wesentliche exogene Einflüsse auf Struktur und Wettbewerb im Großhandel gehen von den Veränderungen in der Struktur der Unternehmen und den absatzpolitischen Verhaltensweisen der Hersteller aus. Die zunehmende Konzentration im Produktionsbereich führt tendenziell zu einer verringerten Inanspruchnahme des Großhandels, da große Hersteller-Unternehmen Großhandelsfunktionen vorzugsweise in eigener Regie wahrnehmen. Hinsichtlich der unternehmenspolitischen Verhaltensweisen der Hersteller läßt sich eine verstärkte Absatzorientierung beobachten. Sie äußert sich sowohl in absatzstrategischen, d. h. auf längere Sicht wirkenden Maßnahmen als auch in absatztaktischen, d. h. kurzfristigen, absatzpolitischen Entscheidungen. Zur Absatzstrategie sind Maßnahmen wie die Gründung von Vertriebs- und Werkshandelsgesellschaften, der Auf- und Ausbau werkseigener Auslieferungslager und Verkaufsbüros oder die Schaffung von Vertrags- und Franchising-Vertriebssystemen zu rechnen. Vor allem große Herstellerunternehmen tendieren zudem zu einer stärkeren kapitalmäßigen und vertraglichen Verflechtung mit bislang selbständigen Großhandelsunternehmen sowie zu einem verstärkten Gemeinschaftseinkauf und Direktabsatz. Zur kurzfristig orientierten Absatztaktik zählen Maßnahmen wie Rabattdifferenzierung zwischen verschiedenen Abnehmergruppen, Werbekampagnen und sonstige Verkaufsförderungsmaßnahmen.

Die auf der Absatzseite des Großhandels vor sich gehenden Veränderungen betreffen im wesentlichen die Konzentrations- und Kooperationsvorgänge im Einzelhandel und weiterverarbeitenden Gewerbe, die Veränderung in der Waren- und Leistungsbündelung und die Verschiebungen in der Standortstruktur. Die demographischen Veränderungen – überdurchschnittlich starker Anstieg der Bevölkerung in den Stadtregionen und verstärkte Randwanderung innerhalb dieser Regionen – haben in Industrie, Einzelhandel und Handwerk, Gaststättengewerbe und auch im Großhandel erhebliche regionale Verschiebungen bewirkt. Es ergab sich bereits vielfach die Notwendigkeit zu einer standortmäßigen Anpassung. Standortumwertungen erfolgten vor allem bei den Faktoren Verkehr und Geschäftsraum. Soweit Großhandelsunternehmen in zentralen bzw. integrierten Geschäftslagen angesiedelt sind, hat sich in den letzten Jahren – bedingt vor allem durch die steigenden Mietkosten sowie die häufig fehlende Möglichkeit zur Betriebserweiterung – für sie eine Verschlechterung des Standortwertes ergeben. Daneben haben auch die steigende Verkehrsdichte und die dadurch bedingte Erschwerung des Transports in und aus innerstädtischen Lagen die Standortqualität dieser Plätze geschmälert. Rationalisierungsmöglichkeiten in der Lager- und Ladetechnik konnten nicht im erforderlichen Umfange verwirklicht werden. Im Zuge dieser Entwicklung ergaben sich zum großen Teil Standortverlagerungen an periphere Standorte in Gewerbe- und Industriegebiete, teilweise aber auch Geschäftsaufgaben. Stadtplanungs- und Stadtsanierungsmaßnahmen haben diesen Prozeß teilweise beschleunigt, indem sie versuchten, eine Funktionsentflechtung der Kerngebiete durchzuführen und die Unternehmen und Institutionen, die nicht ausgesprochen zentrale Funktionen erfüllen, an periphere Standorte zu verlagern.

Die großhandelsendogenen Veränderungsvorgänge in struktureller Hinsicht und bezüglich der Veränderungen in der unternehmenspolitischen Verhaltensweise sind einerseits weitgehend von den exogenen Veränderungen beeinflußt, stellen teilweise Parameter der Wettbewerbsintensität und -veränderungen im Großhandel dar, sind aber andererseits auch Ergebnis- und Ausprägungsform des Wettbewerbs.

Nicht nur kleine Unternehmen unter Wettbewerbsdruck

Bei allgemeiner Verschärfung des Wettbewerbs im Großhandel stellt sich die Situation und Entwicklung nach Unternehmensgruppen, Unternehmensgrößen und Standorten außerordentlich differenziert dar. Während sich für einen Teil der Unternehmen in den zurückliegenden Jahren die Konkurrenzsituation beträchtlich verschlechtert hat, ist bei einem anderen Teil eine Verbesserung eingetreten. Zwischen der Verbesserung und Verschlechterung der Wettbewerbsposition besteht ein gegenseitiges Wirkungsverhältnis. Unternehmen, die bislang in kleinen Wettbewerbsräumen mehr im Windschatten des Wettbewerbs agieren konnten, mußten im Zuge der Erweiterung der Wettbewerbsräume eine Verschlechterung ihrer Position hinnehmen. Diese resultiert aus Umsatzeinbußen sowie aus einer Verringerung der Handels- und Gewinnspannen auf Grund höherer Kosten durch die notwendig gewordenen verstärkten Anstrengungen im Wettbewerb sowie durch Druck auf die Verkaufspreise im Rahmen eines verstärkten Preiswettbewerbs. Demgegenüber konnten leistungsstarke Unternehmen mit schon bisher hoher Wettbewerbsaktivität durch die Erweiterung der Wettbewerbsräume bzw. durch Vordringen in neue Märkte und an neue Standorte zum Teil beträchtliche Umsatzgewinne erzielen und ihre Ertragsposition verbessern.

Diese Vorgänge werden durch Erhebungsergebnisse des Ifo-Instituts bestätigt: Der Anteil der Firmen, bei denen sich

[1]) Vgl. Batzer E und Greipl E.: Marktstrukturen und Wettbewerbsverhältnisse im Großhandel in der BRD, Schriftenreihe des Ifo-Instituts, Struktur und Wachstum, Reihe Absatzwirtschaft, Heft 5, Berlin-München 1974.

die Wettbewerbslage in den vergangenen Jahren verschlechtert hat, ist größer als der Anteil der Großhandelsunternehmen, die eine Verbesserung der Wettbewerbslage zu verzeichnen hatte. Auf der Großhandelsstufe hat der Wettbewerb in den letzten Jahren insgesamt eine noch intensivere Ausprägung gehabt als im Einzelhandel, was u. a. auf das Auftreten neuer, vor allem herstellereigener und – gesteuerter, Vertriebsorgane zurückzuführen ist. Hierdurch geriet ein erheblicher Teil des traditionellen einzelwirtschaftlichen Großhandels in Bedrängnis.

Ein eindeutiger Zusammenhang zwischen der Unternehmensgröße und der Veränderung der Wettbewerbssituation läßt sich im Großhandel nicht feststellen. Sowohl in den unteren als auch in den oberen Umsatzgrößenklassen hat sich die Situation z. T. verschlechtert, z. T. aber auch verbessert. Es darf hierbei aber nicht übersehen werden, daß sich die Wettbewerbsverschlechterung in den oberen Größenklassen oft nur in einer ungünstigeren Entwicklung der Ertragslage auswirkt, die die Existenz der Unternehmen noch nicht infrage stellt, wogegen sie bei den kleineren und mittleren Betrieben sehr viel häufiger zu einer Existenzgefährdung des Unternehmens führt, da oft das erforderliche Mindesteinkommen nicht mehr erzielt werden kann.

Die häufig anzutreffende Auffassung, daß die Integration von Großhandelsunternehmen in eine Kooperationsgemeinschaft zu einer beträchtlichen Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit führt, ist in dieser absoluten Form nicht haltbar. Die Erhebungsergebnisse des Ifo-Instituts stellen diese Auffassung sogar in Frage. Zwar hat im kooperierten Bereich graduell auf etwas breiterer Basis eine Wettbewerbsverbesserung stattgefunden und nicht so häufig eine Wettbewerbsverschlechterung als im nichtkooperierten Bereich, andererseits mußte aber auch im kooperierten Bereich ein beachtlicher Anteil der Firmen eine Verschlechterung der Wettbewerbsposition hinnehmen. Die Erhebungsergebnisse lassen erkennen, daß Wettbewerb und Wettbewerbslage in erster Linie von den örtlichen und den regionalen Gegebenheiten in den für die einzelnen Unternehmen relevanten Märkten abhängen und nur bis zu einem gewissen Grad durch Gemeinschaftsaktionen im Rahmen einer Kooperation beeinflußbar sind.

Tab. 1 Entwicklung der Wettbewerbslage im Großhandel im Urteil der Unternehmen insgesamt und nach Größenklassen

Größenklasse (Jahresumsatz)	Bei . . . % der Firmen hat sich die Wettbewerbslage seit Mitte der sechziger Jahre				
	erheblich verbessert	etwas verbessert	nicht nennenswert verändert	etwas verschlechtert	erhebl. verschlechtert
bis unter 1 Mill. DM	11	17	33	28	11
1 Mill. bis unter 2 Mill. DM	20	14	25	29	12
2 Mill. bis unter 5 Mill. DM	16	19	25	22	18
5 Mill. bis unter 10 Mill. DM	17	20	23	25	15
10 Mill. bis unter 25 Mill. DM	21	20	24	21	14
25 Mill. und mehr	29	9	31	16	15
Großhandel insgesamt	20	16	24	22	18

Quelle: Erhebungen des Ifo-Instituts im Jahre 1972.

Nach Branchen zeigen sich z. T. erhebliche Unterschiede in Wettbewerbsintensität und -lage. Im Konsumgüterbereich hat sich die Wettbewerbsposition sowohl bei einem beachtlichen Teil der Firmen verbessert, als auch bei einem ähnlich hohen Anteil verschlechtert. Das war vor allem in den Branchen Nahrungs- und Genußmittel, Beleuchtungs- und Elektroartikel, Rundfunk-, Fernseh- und Phonoartikel sowie Fahrräder und -Zubehör der Fall. Eine überwiegend positive Entwicklung der Wettbewerbssituation lag dagegen in den Branchen Möbel sowie optische Artikel vor. Ausgeprägt negativ hat sich dagegen die Wettbewerbssituation in den Branchen Fotoartikel sowie Drogen und Pharmazeutika entwickelt.

Im Bereich des Rohstoff- und Produktionsverbindungshandels zeigt sich ein ähnlich differenziertes Bild der Entwicklung des Wettbewerbs. Unter verstärkten Wettbewerbsdruck geriet in den vergangenen Jahren vor allem ein beachtlicher Teil der Unternehmen in den Branchen Kfz-Ersatzteile und -Zubehör, Heizungsbedarf, Brennstoffe und Mineralölerzeugnisse, NE-Metalle sowie Häute und Felle.

Zunehmende Bedeutung der Großhandelsfunktion

Die im Umfeld des Großhandels, d. h. auf seinen Beschaffungs- und Absatzmärkten, vor sich gehenden Veränderungsvorgänge führen generell dazu, daß er quantitativ größere und qualitativ differenziertere Funktionen zu erfüllen hat als in der Vergangenheit. Durch die zunehmende Ausweitung und Differenzierung der Beschaffungs- und Absatzmärkte gewinnen die Überbrückungsfunktionen des Großhandels immer größere Bedeutung, da die Märkte auf Grund des umfangreicher und dichter werdenden Netzes der Beziehungen zwischen Lieferanten und Abnehmern trotz verbesserter Informationsstruktur für die Abnehmer wie für die Nachfrager immer schwerer überschaubar werden. Eine hochentwickelte Industriegesellschaft wie die der BRD ist allein schon auf Grund dieser Gegebenheiten zur Erhaltung und Steigerung ihrer Funktionsfähigkeit in einem Maße auf die Erfüllung von Großhandelsfunktionen angewiesen, wie das kaum zu einer anderen Zeit der Fall war.

Mit der Ausweitung, Intensivierung und Differenzierung großhändlerischer Funktionserfüllung wird eine erhebliche Akzentverschiebung hinsichtlich des Gewichtes der einzelnen Funktionsbereiche bzw. Funktionen einhergehen müssen. Eine Analyse der gegenwärtigen Situation bei der Wahrnehmung von Vertriebsaufgaben zeigt, daß sowohl nach Bereichen und Branchen als auch nach Unternehmen teilweise noch erhebliche Schwachpunkte bestehen. Will der Großhandel mit seiner Vertriebspolitik den künftigen Markterfordernissen gerecht werden, so muß er Vertriebsaufgaben, die bislang nicht oder nur schwach erfüllt worden sind, künftig stärkere Aufmerksamkeit schenken (Vergrößerung der Funktionsbreite). Als unerläßlich wird sich vor allem eine nachhaltige Intensivierung der Aufgabenbereiche Kundenberatung und -information hinsichtlich Sortimentsgestaltung, Preis- und Rabattpolitik, Display sowie betriebswirtschaftlicher Fragen und absatzvorbereitende und -fördernde Aufgaben erweisen.

Tab. 2 Entwicklung der Wettbewerbslage im Großhandel im Urteil der Unternehmen
– nach Fachzweigen –

Fachzweig	Bei . . . % der Firmen hat sich die Wettbewerbslage seit Mitte der sechziger Jahre				
	erheblich verbessert	etwas verbessert	nicht nennenswert verändert	etwas verschlechtert	erheblich verschlechtert
Nahrungs- und Genußmittel	16	20	27	21	17
Textilien und Bekleidung	25	23	25	16	11
Schuhe	42	17	7	28	6
Bürobedarf	13	29	23	28	8
Eisen- und Metallwaren	15	15	33	25	13
Beleuchtungs- und Elektroartikel	25	16	23	20	15
Rundfunk-, Fernseh- und Phonogeräte	28	15	12	26	19
Uhren und Schmuckwaren	14	23	27	29	7
Fotoartikel	24	14	5	14	43
Optische Artikel	24	43	24	5	5
Hohlglas und Keramik	20	32	25	18	5
Drogen, Pharmazeutika	5	15	24	18	38
Fahrräder und Zubehör	33	6	22	22	17
Möbel	60	13	10	9	10
Konsumgütergroßhandel insgesamt	18	20	26	21	17
Eisen und Stahl	14	12	33	27	15
Werkzeuge, Maschinen	19	20	21	25	15
Kfz-Teile und -Zubehör	23	10	11	30	26
Heizungsbedarf	19	16	21	30	13
Sanitäres Installationsmaterial	11	23	42	18	6
Elektrisches Installationsmaterial	16	17	33	24	11
Baustoffe	18	22	33	19	8
Holz	20	16	38	17	9
Papier und Pappe	18	18	36	21	7
Technische Chemikalien	16	10	40	26	8
Häute und Felle	5	9	18	46	21
Leder	25	25	25	8	17
Brennstoffe, Mineralölerzeugnisse	7	12	17	28	37
NE-Metalle	16	4	17	28	34
Landhandel	15	14	27	34	10
Rohstoff- und Produktionsverbindungshandel insgesamt	14	14	27	28	17

Quelle: Erhebungen des Ifo-Instituts im Jahre 1972.

Industrie strebt intensivere Zusammenarbeit mit dem Großhandel an

Die Feststellung einer zunehmenden Bedeutung der Großhandelsfunktionen in unserer Wirtschaft beinhaltet noch keine Aussage über die einzelnen Gruppen und Träger dieser Aufgaben. Trotz zunehmenden Engagements von Unternehmen und Gruppen anderer Wirtschaftsbereiche, vor allem der Industrie durch eigene rechtlich selbständige und unselbständige Vertriebsorgane, bieten sich auch dem selbständigen Großhandel gute Chancen. Die im Rahmen umfangreicher Erhebungen in der Industrie ermittelten Pläne lassen erkennen, daß man zwar in allen Bereichen einen weiteren und verstärkten Ausbau eigener Vertriebseinrichtungen, vor allem zur Erfüllung von Großhandelsfunktionen, vornehmen wird, daß daneben jedoch auch eine erhebliche Verstärkung der Zusammenarbeit mit dem herkömmlichen einzelwirtschaftlichen Großhandel vorgesehen ist.

Die stärksten Veränderungen bezüglich der Einschaltung eigener Vertriebsorgane oder hinsichtlich der Zusammenarbeit mit dem Großhandel beabsichtigt man in der Ernährungsindustrie, daneben – in etwas schwächerem Maße – in der Investitionsgüterindustrie und der Verbrauchsgüterindustrie. In der Grundstoff- und Produktionsgüterindustrie sind zwar ebenfalls Ansätze zu solchen strukturellen Änderungen vorhanden, jedoch in erheblich geringerem Ausmaß. Von den befragten Industrieunternehmen – es wurden insgesamt rd. 2600 Firmenantworten ausgewertet – die mit dem selbständigen Großhandel zusammenarbeiten bzw. zusammenarbeiten wollen (gut ein Fünftel aller Industrieunternehmen), will ein Drittel eine Veränderung in der Zusammenarbeit mit dem Großhandel vornehmen. Veränderungspläne bestehen hierbei in allen Industriebereichen und in nahezu allen erfaßten Branchen.

Überwiegend ist von den Industrieunternehmen, die die Zusammenarbeit mit dem Großhandel verändern wollen, eine Intensivierung der Kooperation geplant. Knapp ein Zehntel dieser Firmen will grundsätzlich bzw. bei bestimmten Produkten oder Produktgruppen eine Neu-Aufnahme der Geschäftsbeziehungen mit dem Großhandel vornehmen. Rund ein Drittel der Hersteller, die Veränderungen in der Zusammenarbeit mit dem Großhandel planen, wollen diese Vertriebskooperation reduzieren. Eine Einstellung der Zusammenarbeit mit dem Großhandel ist nur in ganz wenigen Fällen vorgesehen.

Nach Industriebereichen zeigt sich eine besonders ausgeprägte Tendenz zu einer verstärkten Zusammenarbeit mit dem Großhandel in der Nahrungs- und Genußmittelindustrie, also einem Sektor, in dem der Grad der Zusammenarbeit der Produzenten mit dem Großhandel ohnehin bereits sehr hoch ist. Auch in der Verbrauchsgüterindustrie und in der Investitionsgüterindustrie dürfte sich den Plänen der Hersteller zufolge das Ausmaß der Zusammenarbeit mit dem Großhandel in den nächsten Jahren noch erhöhen. In der Grundstoff- und Produktionsgüterindustrie sprechen die

Pläne der Hersteller nur für eine geringe Ausweitung der Geschäftsbeziehungen mit dem Großhandel. Neben einer Verstärkung der Zusammenarbeit ist in fast gleich starkem Maße eine Reduzierung vorgesehen.

Innerhalb der Industriebereiche liegen für die einzelnen Fachzweige zum Teil unterschiedliche Veränderungstendenzen vor. So dürfte im Grundstoff- und Produktionsgüterbereich in der Industrie der Steine und Erden eine verstärkte Einschaltung des Großhandels erfolgen, wogegen in den Fachzweigen Sägewerke und Holzbearbeitung sowie Zellstoff- und Papierindustrie per saldo eine Einschränkung der Zusammenarbeit mit dem Großhandel zu erwarten ist. In der Investitionsgüterindustrie zeigt sich in allen

Einbettung der eigenen Produkte in auf ganz bestimmte Bedarfsgruppen ausgerichtete mehr oder weniger breite Sortimente.

Soweit die Hersteller die Zusammenarbeit mit dem Großhandel verringern oder gar aufgeben wollen, sind hierfür in erster Linie folgende Gründe maßgebend: Der Großhandel erfüllt nach Meinung dieser Hersteller die ihm obliegenden Funktionen nicht im ausreichenden Maße. Im breiten Sortiment des Großhandels sieht man den Nachteil, daß die eigenen Erzeugnisse zu wenig herausgestellt und forciert werden. In nicht wenigen Fällen wollen die Hersteller die Zusammenarbeit mit dem Großhandel einstellen, weil sie der Auffassung sind, eigene Vertriebsorgane wür-

Tab. 3 Pläne der Industrie bezüglich der Zusammenarbeit mit dem Großhandel nach Bereichen und Fachzweigen

Bereich / Fachzweig	... % der Firmen arbeiten grundsätzlich mit dem Großhandel zusammen bzw. wollen zusammenarbeiten	davon haben und zwar:[1])				
		... % eine Veränderung vorgesehen	Neuaufnahme	Intensivierung	Einschränkung	Aufgabe
Grundstoff- und Produktionsgüterindustrie	52	25	7	45	46	2
darunter:						
Industrie der Steine und Erden	67	22	4	60	36	–
Sägewerk und Holzbearbeitung	44	39	5	36	59	–
Zellstoff- und Papierindustrie	51	22	13	25	50	12
Investitionsgüterindustrie	34	32	10	64	33	–
darunter:						
Maschinenbau	19	41	8	68	32	–
Elektrotechnische Industrie	45	40	10	68	26	–
Feinmechan., optische sowie Uhrenindustrie	43	27	8	58	42	–
Eisen-, Blech- und Metallverarbeitung	54	22	12	56	40	–
Verbrauchsgüterindustrie	39	34	7	56	39	1
darunter:						
Feinmechanische Industrie	57	17	–	80	20	–
Glasindustrie	55	41	9	64	36	–
Holzverarbeitung	36	40	10	59	34	3
Musikinstrumente- und Spielwarenindustrie	56	29	–	44	56	–
Papier- und Pappeverarbeitung	31	28	–	63	37	–
Kunststoffverarbeitung	39	41	5	58	37	–
Schuhindustrie	52	28	14	43	43	–
Textilindustrie	33	34	–	42	58	–
Bekleidungsindustrie	28	38	14	57	36	–
Nahrungs- und Genußmittelindustrie	74	33	10	84	8	2
Industrie insgesamt	43	32	8	62	33	1

[1]) Mehrfachmeldungen waren möglich.

Quelle: Erhebungen des Ifo-Instituts im Jahre 1972/73.

erfaßten Fachzweigen eine Tendenz zur stärkeren Einschaltung des Großhandels. In der Verbrauchsgüterindustrie fällt die stärkere Einschaltungstendenz in der feinkeramischen Industrie auf. Eine gewisse Neigung der Industrieunternehmen zu einer verringerten Einschaltung des Großhandels läßt sich dagegen in der Musikinstrumente- und Spielwarenindustrie sowie in der Textilindustrie beobachten.

Als ausschlaggebende Gründe für eine Neuaufnahme bzw. Verstärkung der Zusammenarbeit mit dem Großhandel geben die Industrieunternehmen vor allem an, daß der Großhandel die erforderlichen Vertriebsaufgaben im allgemeinen gut erfülle. Daneben spielen Rationalisierungs- sowie Verkaufsförderungsaspekte in der Warendistribution eine beachtliche Rolle. Ein Großteil der Hersteller ist der Auffassung, der Großhandel arbeite rationeller und kostengünstiger, als es eigene Vertriebsorgane auf der Großhandelsstufe können. Einen besonderen Effekt bezüglich der Verkaufsförderung durch den Großhandel sieht man in der

den rationeller und kostengünstiger arbeiten und eine bessere Steuerung des Vertriebs ermöglichen. Auch die vorstehend skizzierten Erhebungsergebnisse lassen erkennen, daß bei zunehmender Bedeutung der Großhandelsfunktion in unserer Wirtschaft eine entsprechende Differenzierung der einzelnen Teilfunktionen erfolgt und zur Erfüllung dieser Funktionen eine Umgruppierung bei den Trägern von Großhandelsaufgaben erfolgen wird. Neben einer stärkeren Einschaltung herstellereigener Vertriebsorgane der verschiedensten Form und Art wird generell auch der selbständige traditionelle Großhandel stärker als bisher in die Distribution eingeschaltet werden. Wie die Anforderungen der Marktpartner des Großhandels zeigen, haben nur umsatz- und leistungsstarke Grohandelsunternehmen, die in der Lage sind, ein breites Funktionenbündel intensiv zu erfüllen, gute Marktchancen. Für kleine und mittlere Unternehmen bieten sich nur dann gute Möglichkeiten, wenn sie in entsprechend leistungsfähige Kooperationsformen oder Vertriebssysteme integriert sind.

Außenhandel

Neues Kaufrecht für den internationalen Handel

(so) Das Bundesministerium der Justiz gibt bekannt:

Am 16. April 1974 wird ein neues Kaufrecht für bestimmte internationale Verträge in Kraft treten.

Fast unbemerkt von der Öffentlichkeit hat die Bundesrepublik Deutschland einen wichtigen Schritt zur Vereinheitlichung des Rechts des internationalen Kaufes und damit zur Erleichterung des grenzüberschreitenden Handelsverkehrs getan: Durch Gesetz vom 17. Juli 1973 hat der Deutsche Bundestag dem Haager Kaufrechtsübereinkommen vom 1. Juli 1964 zugestimmt (Bundesgesetzbl. 1973 II S. 885). Zur innerstaatlichen Ausführung der Übereinkommen sind zwei weitere Gesetze vom gleichen Tage ergangen, das „Einheitliche Gesetz über den internationalen Kauf beweglicher Sachen" (Bundesgesetzbl. 1973 I S. 856) und das „Einheitliche Gesetz über den Abschluß von internationalen Kaufverträgen über bewegliche Sachen" (Bundesgesetzbl. 1973 I S. 868). Die Ratifikationsurkunde ist am 16. Oktober 1973 bei der niederländischen Regierung hinterlegt worden. Sechs Monate später, nach der offiziellen Mitteilung der niederländischen Regierung am 16. April 1974, werden die Übereinkommen für die Bundesrepublik Deutschland verbindlich. Zur gleichen Zeit werden auch die innerstaatlichen Ausführungsgesetze in Kraft treten.
Die Übereinkommen sollen das Recht des grenzüberschreitenden Kaufs international einheitlich regeln. Die Unsicherheit über das anwendbare Recht, die heute bei Kaufverträgen mit Auslandsberührung häufig besteht, soll durch materielle Vereinheitlichung des Kaufrechts beseitigt werden. Die Regeln der Einheitlichen Gesetze sind zugleich in besonderer Weise auf die Bedürfnisse des internationalen Handelsverkehrs zugeschnitten.

Die beiden Einheitlichen Gesetze ersetzen für Kaufverträge zwischen Angehörigen von Vertragsstaaten das sonst anwendbare innerstaatliche Recht. Wie das Kaufrecht des Bürgerlichen Gesetzbuchs sind allerdings auch die Regeln der Übereinkommen dispositiv, können also von den Vertragsparteien abbedungen werden.

Die Bestimmungen des Einheitlichen Kaufgesetzes über die Rechte und Pflichten der Parteien bei internationalen Kaufverträgen weichen teilweise erheblich vom Kaufrecht des Bürgerlichen Gesetzbuchs ab. Insbesondere haben die schwierigen Unterscheidungen des deutschen Rechts zwischen Unmöglichkeit, Verzug, positiver Vertragsverletzung und Mängelhaftung im Einheitlichen Kaufgesetz keine Entsprechung; das Gesetz geht vielmehr von einem einheitlichen Begriff der Vertragsverletzung aus, aus dem sich die Rechtsfolgen aller Arten von Leistungsstörungen ergeben. Es dürfte deshalb nicht nur der Praxis den großen Vorteil eines international einheitlichen Rechts bringen, sondern auch moderner und in seiner Systematik leichter verständlich sein.

Ein weiterer Unterschied zum Kaufrecht des Bürgerlichen Gesetzbuchs liegt darin, daß die durch eine Vertragsverletzung geschädigte Vertragspartei nicht zwischen Rücktritt oder Wandlung einerseits und Schadenersatz andererseits wählen muß, sondern auch neben der Aufhebung des Vertrags Ersatz des ihr entstandenen Schadens verlangen kann.

Das Einheitliche Kaufabschlußgesetz ergänzt das Einheitliche Kaufgesetz durch Vorschriften über das Zustandekommen von internationalen Kaufverträgen. Es wird unter anderem die für den Handelsverkehr bedeutsame Frage geregelt, unter welchen Voraussetzungen ein Angebot wirksam widerrufen werden kann.

Die Übereinkommen sind bisher in Belgien, Großbritannien, Israel (nur das Übereinkommen zur Einführung des Einheitlichen Kaufgesetzes), Italien, den Niederlanden und San Marino in Kraft getreten. Es besteht die begründete Hoffnung, daß sie in absehbarer Zeit im gesamten Bereich der Europäischen Gemeinschaft Geltung erlangen werden.

Weiteres Ansteigen des Außenhandels

(so) Die Bundesrepublik importierte nach Angaben des Statistischen Bundesamtes vom 4. 3. 1974 im Januar 1974 Waren im Wert von 13 946 Mill. DM. Der Export belief sich auf 17 518 Mill. DM. Daraus ergibt sich ein Aktivsaldo des Außenhandels von 3,6 Mrd. DM, dem – nach vorläufigen Berechnungen der Deutschen Bundesbank – Passivsalden der Dienstleistungsbilanz (– 0,5 Mrd. DM) und der Übertragungsbilanz (– 1,0 Mrd. DM) gegenüberstanden, so daß die Leistungsbilanz der Zahlungsbilanz mit einem Überschuß von 2,1 Mrd. DM abschloß.

Die Außenhandelswerte lagen im Januar 1974 bei den Importen um 19 % und bei den Exporten um 32 % über den Ergebnissen des entsprechenden Vorjahresmonats. Gegenüber dem Vormonat nahmen die Einfuhren und die Ausfuhren jeweils um 16 % zu.

Beim Vergleich der Januarergebnisse mit Vorjahreszahlen müssen die Veränderungen der Durchschnittswerte (Preise) sowie methodische Änderungen bei der Anmeldung zur Außenhandelsstatistik ab Januar 1974 beachtet werden. Durchschnittswert-Indices für Januar 1974 liegen noch nicht vor.

Gemeinsamer Markt

Keine „Grüne Karte" mehr in der erweiterten EG

(so) Die Kontrolle der „Grünen Versicherungskarte" wird ab 15. 5. 1974 an den Grenzen zwischen der „alten" EG und den neuen Mitgliedsländern Großbritannien, Irland und Dänemark wegfallen. Wie die EG-Kommission am 20. 2. 1974 in Brüssel bekanntgab, gilt diese Regelung auch bei der Einreise von Fahrzeugen aus Schweden, Norwegen, Finnland, Österreich und der Schweiz in die erweiterte Gemeinschaft. Unter den sechs „alten" EG-Mitgliedern war die Kontrolle der „Grünen Karte" schon am 1. 7. 1973 abgeschafft worden.

Personalien

Wir gratulieren

Ehrenvolle Berufung

Präsident Walter **Braun** ist in seiner Eigenschaft als Vorsitzender des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels in das Kuratorium der Bayerischen Volksstiftung berufen worden, die unter der Schirmherrschaft von Ministerpräsident Alfons Goppel gegründet wurde. Die Volksstiftung hat sich u. a. die Aufgabe gestellt, für die Erhaltung der bayerischen kulturellen Substanz und der bayerischen Lebensart einzutreten.

Herrn Fritz **Herrmann,** persönlich haftender Gesellschafter unserer Mitgliedsfirma Julius Friedrich Krönlein KG, Eisenwarengroß- und -Einzelhandel in Schweinfurt. Herr Herrmann wurde auf die Dauer von weiteren 3 Jahren zum ehrenamtlichen Richter am Landgericht Schweinfurt – Kammer für Handelssachen – ernannt. Wir gratulieren zu dieser ehrenvollen Berufung aufrichtig.

Rudolf Seitz — 75 Jahre

Am 18. Februar 1969 kann Herr Rudolf Seitz in geistiger und körperlicher Frische seinen 75. Geburtstag begehen. Die von ihm gegründete Firma Seitz & Kerler, Lohr/Main, hat sich zu einem Unternehmen beachtlicher Größe und Bedeutung entwickelt, das als Fachgroßhandlung im süddeutschen Raum führend ist. Der Tätigkeitsbereich des Unternehmens blieb aber nicht auf die Bundesrepublik begrenzt. Jahrzehntealte Beziehungen wurden zur Grundlage für laufende Geschäfte mit fast allen europäischen Ländern und den Überseemärkten, so daß der Exportanteil am Gesamtgeschäft stetig im Steigen begriffen ist.



Rudolf Seitz wird auch weiterhin die führende Hand des Unternehmens bleiben und seine, bester unternehmerischer Tradition verbundene schlichte Persönlichkeit, ist Garantie für eine erfolgreiche Weiterentwicklung der Firma Seitz & Kerler. Wir gratulieren sehr herzlich.

Wir betrauern

Alfred Geyer

Vor kurzem verstarb Herr Alfred Geyer, Seniorchef unserer Mitgliedsfirma Kneffel & Co. Eisengroßhandlung, in Schweinfurt.

Herr Geyer absolvierte seine Lehrzeit als Eisenwarenkaufmann in Würzburg und war als Volontär in Mannheim. Von 1914–1918 nahm er am 1. Weltkrieg teil. 5 Jahre später gründete er die eigene Eisengroßhandlung Kneffel & Co. GmbH in Schweinfurt. Der 2. Weltkrieg brachte eine 5jährige berufliche Unterbrechung. Nach dem Kriege nahm die Firma einen weiteren geschäftlichen Aufstieg, an der Herr Geyer maßgeblichen Anteil hatte. Er war bis in die letzten Tage aktiv im Geschäft tätig und konnte mit Freude den Neubau der Firma erleben. Sein sportliches Hobby war die Ruderei, der er neben seiner geschäftlichen Tätigkeit einen Teil seiner Zeit widmete.

Unser Landesverband wird diesem tüchtigen Kaufmann stets ein ehrendes Angedenken bewahren.

Buchbesprechung

Das Personalbüro in Recht und Praxis

Arbeitsrecht – Lohnsteuer, Sozialversicherung, Personalführung – Organisation.
Herausgegeben unter Mitarbeit von über 40 Sachkennern aller Branchen. Grundwerk mit rund 2500 Seiten, die in drei Kunstleder-Sammelordnern abgelegt sind, bis zum Liefertag ergänzt, DM 29,80. Seitenpreis der bei Bedarf erscheinenden Ergänzungen 8,5 Pfennig.
RUDOLF-HAUFE-VERLAG, 7800 Freiburg/Brsg., Postf. 740.

Das Kernstück des Werkes ist ein sonst nirgends existierendes Lexikon des Arbeits-, Lohnsteuer- und Sozialversicherungsrechts, das in 625 Stichworten nicht nur die arbeitsrechtlichen Vorschriften, sondern auch die lohnsteuerlichen und sozialversicherungsrechtlichen Informationen bietet.

Das Werk stellt auf eine Benutzung durch die Praxis ab. Es bietet eine Möglichkeit, sich auf eine einfache und doch gründliche Art über alle Fragen des Arbeits-, Lohnsteuer- und Sozialversicherungsrechts schnell und umfassend zu informieren. In den einzelnen Gruppen des Werkes werden darüber hinaus in Aufsätzen kompetenter Praktiker alle speziellen Fragen der Personalführung und Organisation behandelt. Damit ist ein Werk entstanden, das die Arbeit in den Personal- und Lohnbüros in der täglichen Betriebspraxis entscheidend erleichtern und vereinfachen kann.

Bildungsprogramm
des Landesverbandes
des Bayerischen
Groß- und Außenhandels

Ihr Pluspunkt

Fortbildung im bayerischen Handel

Zur Vorbereitung auf die Kaufmannsgehilfenprüfung

Intensivkurse in Form von Tageslehrgängen zur Vorbereitung auf die Prüfung der Industrie- und Handelskammer für Kaufleute im Groß- und Außenhandel

Programm: Wiederholung des Lehrstoffes der Berufsschule. Dabei werden aufgrund von Prüfungsaufgaben der letzten Prüfungstermine erstellte Arbeitsmappen des Bildungszentrums des Bayerischen Handels benutzt, die ständig auf den neuesten Stand gebracht werden. Diese Arbeitsmappen sind nach Prüfungsfächern gegliedert und geben deren Anforderungen wieder.

Termin: 16.–19. April 1974, täglich von 8.15–15.45 Uhr

Gebühr: DM 117,– brutto, DM 65,– werden durch Staatszuschuß gedeckt, DM 52,– Eigenleistung des Teilnehmers, DM 5,– Arbeitsmappe

Anmeldungen richten Sie bitte an das Bildungszentrum des Bayerischen Handels, 8 München 2, Briennerstr. 47.

Bitte geben Sie unbedingt an, ob Sie Übernachtungsmöglichkeiten wünschen.

B 1579 E

Offizielles Organ des Landesverbandes
des Bayerischen Groß- und Außenhandels
(Unternehmer- und Arbeitgeberverband) eV

LGA nachrichten

29. Jahrgang
München
5. Mai 1974

LANDESVERBAND DES BAYERISCHEN GROSS- UND AUSSENHANDELS

5
74

Arbeitgeberfragen	**3**	Die gesellschaftspolitische Aufgabe des selbständigen Unternehmers
	4	Arbeitssicherheitsgesetz
Sozialversicherung	**5**	Beiträge zur Rentenversicherung bei ehrenamtlicher Tätigkeit
		Die Sozialversicherung der mitarbeitenden Familienangehörigen und Verwandten
Allgemeine Rechtsfragen	**7**	Jugendarbeitsschutzgesetz
Berufsausbildung und -förderung	**7**	Abschlußbericht der Kommission Kosten und Finanzierung der beruflichen Bildung
	9	Ausbildung ist alles andere als Ausbeutung
Kreditwesen	**9**	Die Finanzierungshilfen der LfA im Jahre 1973 für den bayerischen Handel
Außenhandel	**9**	Deutsch-australisches Doppelbesteuerungsabkommen verabschiedet
	10	Über 5 Mrd. DM Außenhandelsüberschuß im Februar
Personalien	**10**	
Buchbesprechung	**12**	
Fremdbeilage		Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung, 5/74

Mitarbeiter dieser Nummer: de = Dipl.-Volksw. Deutsch · gr = RA Grasser · p = ORR a.D. Pfrang · so = Dr. Schobert · vS = Ass. v. Sichart ·

Erscheint einmal im Monat. Herausgeber: Wirtschaftshilfe des Bayerischen Groß- und Außenhandels G.m.b.H., München, Ottostr. 7. Gesellschafter: Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels eV, München 2, Ottostr. 7. Verantwortlich für Herausgabe u. Inhalt: R. Pfrang, 8 München 80, Holbeinstr. 3. Redaktion: Dipl.-Volkswirtin Deutsch. Jede Entnahme von Text – auch aus den Beilagen – ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet. Bezugspreis ist im Mitgliedsbeitrag enthalten. · Druck: typobierl, 8 München 40, Riesenfeldstraße 56, Telefon 35 40 04. Anzeigen-Verwaltung: ANZEIGEN-FACKLER, 8 München 1, Weinstraße 4, Telefon (089) 22 62 21, Telex: 522 069.

Arbeitgeberfragen

Die gesellschaftspolitische Aufgabe des selbständigen Unternehmers

Wer heute – gar als selbständiger Unternehmer – die Gegenwart zu analysieren versucht, stellt zuallererst einmal fest, daß seit 6 bis 7 Jahren in zunehmendem Maße Funktion und Person des Unternehmers in die zentrale Kritik von Gruppen und Grüppchen linksradikaler Strömungen unserer Gesellschaft geraten sind. Aber nicht nur aus dieser Ecke kommt Kritik – viele Redakteure der Massenmedien, Lehrer, Pfarrer, Schriftsteller, halten es für eine Selbstverständlichkeit, vom Unternehmer als einer zu „überwindenden" Institution zu sprechen, die nicht mehr in die „neue Zeit" paßt.

Was müssen Unternehmer für Schlußfolgerungen aus solchen Angriffen und Verhaltensweisen gegen die unternehmerisch tätigen Menschen in dieser Gesellschaft ziehen? Dazu die Vorfrage: Welche Motive stehen eigentlich hinter diesen Beurteilungen? Meine Meinung:

Dies ist eine Renaissance politisch-geistiger Strömung des vorigen Jahrhunderts, von der wir eine Zeit lang glaubten, sie längst überwunden zu haben, und eine Wiederauferstehung der Klassenkampftheorie und des Marxismus.

Da sind wohl auch die Fehler zu nennen, die wir selbst beim Auf- und Ausbau unseres Gesellschafts- und Wirtschaftssystems in den vergangenen Jahrzehnten gemacht haben. Ich meine, wir haben die soziale Marktwirtschaft als Ordnungssystem zu lange mit der Begründung verkauft, „es ist das beste System, um Wohlstand zu erreichen". Wir haben, trotz mancher unüberhörbaren Mahnung prominenter Vertreter unseres Ordnungssystems, wie Ludwig Erhard und Wilhelm Röpke, wahrscheinlich zu spät und zu wenig in die Breite wirkend, unseren Mitmenschen klargemacht, daß Marktwirtschaft auch eine ideelle Komponente hat: das, was Wilhelm Röpke in seinem Buchtitel mit „Jenseits von Angebot und Nachfrage" umschrieb: das wirtschaftliche Ordnungssystem der Marktwirtschaft ist nämlich das einzige Ordnungssystem, was sich nahtlos in das Konzept des freiheitlichen und sozialen Rechtsstaates einfügt – und damit ganz entscheidend zur Bewahrung der Freiheitsspielräume jedes einzelnen Bürgers beiträgt.

Keine Kenntnis, kein Verständnis

Wir Unternehmer haben zu wenig die Öffentlichkeit über die Vorgänge und Ergebnisse des Wirkens unserer Unternehmen aufgeklärt. Wir haben entweder überhaupt nicht – oder zu wenig – Publizität betrieben. Kein Unternehmer verläßt sich ja auch darauf, daß die Kunden den Wert seines Produktes von selbst erkennen. Er informiert sie darüber und wirbt dafür. Warum eigentlich haben wir in der Vergangenheit und auch noch in der Gegenwart so oft auf solche Information und Werbung verzichtet, wenn es um unsere Person, unsere Tätigkeit und den Wert dieser Tätigkeit für die Gesellschaft ging? Es kann doch heute niemand erwarten, daß sich die Gesellschaft sozusagen automatisch und aus besserer Einsicht unsere Interessen zu eigen macht; denn die Gesellschaft respektiert nur solche Interessen, die sie auch akzeptiert. Und sie kann nur das akzeptieren, was sie kennt.

Wo war eigentlich in der Vergangenheit – in ausreichendem Maße! – das gesellschaftliche Engagement des Unternehmers in seiner Eigenschaft als Staatsbürger? Haben wir uns nicht viel zu oft in den unpolitischen Elfenbeinturm zurückgezogen und uns völlig auf das Unternehmen und den betrieblichen Erfolg beschränkt? Kein Wunder also, daß man die Unternehmer, ihre Funktion, die Beweggründe für ihre Entscheidungen, ihre Gedanken zu ihren Zielsetzungen in der Gesellschaft so wenig kennt und sie dann leicht dämonisieren kann.

Es kommt aber noch ein weiterer, wohl der schwerwiegendste Fehler, hinzu, den unsere Generation des Wiederaufbaus nach dem 2. Weltkrieg zu verantworten hat: Nämlich, daß wir zu wenig Mut hatten, die Marktwirtschaft mit aller Konsequenz durchzusetzen, und auch zu viele Ausnahmebereiche, in denen dieses Ordnungssystem so gut wie keine Gültigkeit hat, zuließen. Bei diesen Ausnahmebereichen wäre zu prüfen gewesen, ob nicht ihr Herausnehmen aus der Marktwirtschaft zeitlich zu befristen ist, bzw. Teile dieser Bereiche Zug um Zug den marktwirtschaftlichen Spielregeln unterworfen werden könnten. Dann hat – wie ich persönlich meine, eine Inkonsequenz das Ansehen der Marktwirtschaft besonders nachteilig beeinflußt – nämlich die Inkonsequenz auf dem Gebiet der Wettbewerbspolitik: Inkonsequenz deshalb, weil die Unternehmer einerseits „ja" sagen zum Wettbewerb, aber einige – manchmal recht starke Gruppen von Unternehmern alles tun, um z. B. das Kartellgesetz zu unterlaufen und seine Verbesserung zu verhindern. Aber einer der tragenden Pfeiler dieser Ordnung ist der funktionsfähige Wettbewerb. Er ist jenes Regulativ, das diese Wirtschaftsordnung sozial erträglich macht und bewirkt, daß allen Teilen der Gesellschaft jene Erfolge zugute kommen, die überhaupt von der freien und sozialen Marktwirtschaft „produziert" werden. Auch hier ist die gesellschaftspolitische Komponente zu leicht gewichtet und der Wettbewerb nur als Instrument zur Leistungssteigerung bewertet worden.

Nicht bequem ausweichen

Wir müssen unseren Kritikern aber auch ganz allgemein die geschichtlichen Entwicklungen zugute halten: Wer niemals den Mangel und die Not kennengelernt hat, hält natürlich den wirtschaftlichen Wohlstand dieser Gesellschaft für etwas Selbstverständliches. Wer nie die Unfreiheit und die staatliche Gängelung des Menschen erlebt hat, kann den Wert der erreichten Freiheit in dieser Gesellschaft kaum richtig einschätzen.

Eine nüchterne Analyse muß aber auch darüber hinaus zu dem Ergebnis kommen, daß es systemimmanente Trends gibt, die in der Lage sind, die Wertvorstellungen der Menschen zu verändern. Schon immer war es in der Geschichte so, daß dem, was man nicht hat, ein größerer Wert beigemessen wurde als dem, über das man verfügen konnte. Wenn man sich daran gewöhnt hatte, daß das persönliche Einkommen Jahr für Jahr stieg, die Möglichkeiten aber, sich außerhalb der unmittelbaren Umgebung von Wohnung und Arbeitsplatz in gesunder Luft zu erholen, immer schwieriger werden, ist es verständlich, daß der Ruf nach mehr Schwimmbädern und Naturparks lauter artikuliert wird als z. B. nach mehr freiwilligen Sozialleistungen der Betriebe. Ich will damit andeuten, daß die Wertmaßstäbe sich verschieben und die „Neue Linke" sich diese natürliche Tendenz zunutze macht, um auf angebliche Versäumnisse des Systems hinzuweisen.

Wie könnte nun eine unternehmerische Konzeption aussehen, die den Versuch zu unternehmen hätte, so motivierte Angriffe und Falschdarstellungen abzuwerten bzw. geradezurücken?

Hierbei müssen wir uns über einige unveränderbare Tatbestände im klaren sein, auf der eine unternehmerische Strategie zu beruhen hat: Die Stellung des Unternehmers in dieser Gesellschaft und die Chance für seine Zukunft ist untrennbar mit Erhalt und Ausbau des marktwirtschaftlichen Ordnungssystems auf den drei Säulen – Rechtsstaatlichkeit, privates Produktiveigentum und Wettbewerb – verbunden. Und zweitens: Unternehmerisch tätige Menschen dieser Gesellschaft gibt es nicht nur in der Wirtschaft, sondern in allen Bereichen, sie werden aber stets in der Minderheit sein.

Aus diesen Tatbeständen muß die Strategie darauf angelegt sein, eine positive Wertung der sozialen Marktwirtschaft zu erreichen und zu festigen und weiterhin: Der Unternehmer muß Verbündete finden, um sich in einer repräsentativen, parlamentarischen Demokratie durchzusetzen. Daraus ergeben sich einige Einzelziele, die bestimmt keinen Anspruch auf Vollständigkeit erheben:

Es geht um die Aufklärung über den Regelmechanismus einer marktwirtschaftlichen Ordnung – und das ist weitestgehend ein Erziehungs- und Bildungsproblem. Wir müssen also, auch bei den von uns wahrzunehmenden Aufgaben der Weiterbildung unserer Mitarbeiter immer wieder diesen den Zusammenhang ihrer Position mit dem Funktionieren der Ordnung zu verdeutlichen versuchen, wir müssen uns engagieren bei allen Bildungseinrichtungen, von der Schule über die Hochschule bis zu den Erwachsenenbildungseinrichtungen, um unüberhörbar den Wert dieses Ordnungssystems für alle Mitglieder dieser Gesellschaft herauszuarbeiten.

Wir müssen die Auseinandersetzung mit allen gesellschaftlichen Gruppen suchen, d. h. wir müssen uns „jenseits der Fabriktore" engagieren. Hier ist der Unternehmer als Staatsbürger gefordert. Diese Demokratie in einer pluralistischen Gesellschaft kann überhaupt nur funktionieren, wenn alle ihren Beitrag leisten; denn nur dann hat die Ausgewogenheit der Interessen eine Chance.

Nach der Aufgabe der Aufklärung und des Engagements nenne ich als dritte Aufgabe: Wir müssen in den Verbänden und sonstigen Institutionen, die uns zur Verfügung stehen, systematischer uns und unsere Freunde auf die Mitarbeit in Staat und Gesellschaft vorbereiten, um dort wirkungsvoller an der Erarbeitung der politischen Ziele dieser Gesellschaft mitarbeiten zu können.

Die gesellschaftliche Komponente als Entscheidungsgrundlage

Schließlich haben wir bei unserer ureigensten unternehmerischen Aufgabe Verhaltensweisen zu praktizieren, die beweisen, daß das marktwirtschaftliche Ordnungssystem und wir als Unternehmer in der Lage sind, auch den neuen gesellschaftspolitischen Anforderungen gerecht zu werden. Wir müssen lernen, zu den betriebswirtschaftlichen und volkswirtschaftlichen Kennziffern und Grundlagen, die wir vor jeder unternehmerischen Entscheidung uns erarbeiten, auch eine gesellschaftliche Komponente als zusätzliche Entscheidungsgrundlage mit zu integrieren. Diese Grundlage muß eine Aussage darüber zulassen, welche gesellschaftlichen Auswirkungen die betreffende konkrete Unternehmerentscheidung hat. Ich möchte diesen Vorgang an einem Beispiel verdeutlichen: Wenn ein Unternehmen vor der Situation steht, sich zu erweitern, wird es verschiedene Alternativen prüfen: Anbau an das vorhandene Betriebsgebäude oder Errichtung eines Zweigwerkes an einem anderen Standort. Die Entscheidung fällt, nachdem man jede der Alternativen unter Kosten- und Rentabilitätsgesichtspunkten, unter dem Gesichtspunkt der zeitlichen Abwicklung, der Finanzierungsmöglichkeiten, der Beschaffungsmöglichkeit von Arbeitskräften, und weiteren Kriterien geprüft hat. Nunmehr sollten wir auch prüfen, welche Auswirkung hat die Alternative „Anbau" und die Alternative „neuer Standort", bezogen auf eine evtl. Erhöhung der Luftverunreinigung, oder welche Auswirkungen ergeben sich für die beiden Alternativen bezogen auf die Verkehrssituation zu Zeiten des Arbeitsbeginns und des Arbeitsendes. Die Antworten auf diese oder ähnliche Fragen müssen genauso in die Waagschale geworfen werden wie die Antworten auf die Frage nach der Finanzierung, der Rentabilität und die vielen anderen Fragen, die es vor einer solchen Entscheidung zu prüfen gilt.

Ich nenne ein solches Integrieren gesellschaftlicher Kriterien in die Grundlagen für Unternehmerentscheidungen die Berücksichtigung der Sozialpflichtigkeit des Wachstums. Eine solche Sozialpflichtigkeit des Wachstums liegt – wie auch die Sozialpflichtigkeit des Eigentums – letztlich auch im ökonomischen, langfristigen Interesse des Unternehmens. Denn: Auf die Dauer können Unternehmen und Unternehmer nur existieren und sich weiterentwikkeln, wenn ihre Funktion und Tätigkeit sich in Übereinstimmung mit den Interessen der Gesamtgesellschaft befinden.

Dieter Fertsch-Röver

Arbeitssicherheitsgesetz

(p) Über den Inhalt des neuen, im Bundesgesetzblatt von 1973 Teil I Nr. 105 vom 15. 12. 1973 verkündeten Gesetzes haben wir bereits in dem auf Seite 3 der Nr. 2/74 der LGA-Nachrichten abgedruckten Artikel berichtet. Eine Reihe von Anfragen der letzten Zeit veranlassen uns, in Ergänzung dazu auf folgendes hinzuweisen:

Mit Ausnahme einiger weniger Bestimmungen tritt das Gesetz erst am 1. 12. 1974 in Kraft. Von den Ausnahmen, die bereits am 15. 12. 1973 in Kraft traten, kommt für uns vor allem der § 13 infrage. Danach hat „der Arbeitgeber" der „zuständigen Behörde" und der Berufsgenossenschaft (in unserem Falle also der Großhandels- und Lagereiberufsgenossenschaft) binnen 6 Wochen nach Ablauf jedes Kalenderjahres schriftlich die Zahl der am 31. 12. im Betrieb tätigen Betriebsärzte und Sicherheitsorgane und die Zeit, während derer diese regelmäßig im Betrieb beschäftigt werden, **mitzuteilen.** Zu „zuständigen Behörden" im vorgenannten Sinne werden durch in Kürze zu erwartende Ausführungsverordnungen der Bundesländer die Gewerbeaufsichtsämter bestimmt werden. Die Berufsgenossenschaften haben ihrerseits bereits Meldeformulare an Betriebe mit mehr als 30 Beschäftigten versandt. Die bisherige Frist für die Meldung (1. 1.–11. 2. 1974) ist bereits gelaufen, obwohl bisher – ein Kuriosum – die „zuständige Behörde", wie erwähnt, noch gar nicht bestellt ist.

Jedoch zum Trost: Da das Gesetz, mit den erwähnten ganz geringen Ausnahmen, erst am 1. 12. 1974 in Kraft tritt, gilt dies auch für den § 20, der für Ordnungswidrigkeiten (zu denen auch die Nichtbeachtung der Meldepflicht gehört) Geldbußen vorsieht, so daß derzeit keinerlei Geldbußen verhängt werden können, wenn keine Meldung erfolgt!

Dessen unbeschadet gilt jedoch der erwähnte § 13 für **alle** Arbeitgeber, d. h. daß auch diejenigen Arbeitgeber (Geschäftsleitung) die Meldung im erwähnten Sinne zu erstatten haben, die – bisher – keine Betriebsärzte oder Sicherheitsorgane beschäftigten. Im übrigen ist anzunehmen, daß durch das zuständige Bundesministerium für Ar-

beit und Sozialordnung noch allgemeine Verwaltungsvorschriften, bzw. Durchführungsbestimmungen erlassen werden, über die wir selbstverständlich, soweit sie unsere Mitgliedsfirmen berühren, in diesen LGA-Nachrichten sie informieren würden.

Vorbehaltlich der Möglichkeit, daß in diesen Durchführungsbestimmungen eine anderweitige erfolgt, kann jedoch zunächst jedenfalls unterstellt werden, daß die Arbeitgeber bzw. Unternehmen **nicht verpflichtet sind,** soweit nicht bereits vorhanden, Betriebsärzte bzw. Sicherheitsorgane einzustellen bzw. zu beschäftigen, sondern daß sie, wie ja schon bisher, selbstverantwortlich **entscheiden** können, ob überhaupt und wenn ja, welche Maßnahmen im Sinne des Arbeitssicherheitsgesetzes sie treffen. **Wenn** sie jedoch Betriebsärzte oder Sicherheitsfachkräfte einstellen bzw. beschäftigen, sind die Bestimmungen des Gesetzes (bes. § 2 und § 5) zu beachten.

Sozialversicherung

Beiträge zur Rentenversicherung bei ehrenamtlicher Tätigkeit

(vs) Mit der Ergänzung zur Reichsversicherungsordnung (§ 1385, Abs. 3a RVO) und zum Angestelltenversicherungsgesetz (§ 112, Abs. 3a AVG), gültig ab dem 1. 1. 1973 ist die Benachteiligung ehrenamtlich tätiger Arbeitnehmer, die durch den Ausfall an Entgelt wegen ehrenamtlicher Tätigkeit keine oder nur geringe Beiträge zur Rentenversicherung entrichten und deshalb eine Minderung ihres Rentenanspruchs hinnehmen mußten, beseitigt worden.

Nunmehr gilt bei versicherungspflichtigen Arbeitnehmern, die ehrenamtlich tätig sind, und deren Arbeitsentgelt infolge der ehrenamtlichen Tätigkeit gemindert wird, auch der Unterschiedsbetrag zwischen dem tatsächlich erzielten Entgelt und dem Entgelt, das ohne ehrenamtliche Tätigkeit erzielt worden wäre, als Bruttoentgelt, wenn der Arbeitnehmer dies beim Arbeitgeber beantragt. Zu berücksichtigen ist jedoch nur die Summe aus tatsächlichem Entgelt und Unterschiedsbetrag, die unter der Beitragsbemessungsgrenze (1974 = DM 2500,–) liegt.

Ehrenamtliche Tätigkeiten im Sinne dieses Gesetzes sind solche bei Bund, Ländern, Gemeinde oder einer anderen Körperschaft, Stiftung oder Anstalt des öffentlichen Rechts für einen öffentlich rechtlichen Verband (z. B. Gemeindeverband), für einen Verband von Trägern der Sozialversicherung, eine Partei, Gewerkschaft oder für eine Einrichtung der freien Wohlfahrtspflege.

Den Vorteil dieser Regelung erhält der Arbeitnehmer jedoch nur, wenn er einen Antrag beim Arbeitgeber stellt. Der Antrag kann nur für laufende und zukünftige Lohnabrechnungen erfolgen, nicht für abgeschlossene Lohnabrechnungen.

Da bezüglich des Umfangs der ehrenamtlichen Tätigkeit Unklarheit herrschte, hat jetzt das Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung festgestellt, daß zur ehrenamtlichen Tätigkeit auch die Teilnahme an Fortbildungsveranstaltungen gehört, die in unlösbarem inneren Zusammenhang mit dieser Tätigkeit stehen. Wenn also wegen einer solchen Fortbildungsveranstaltung rentenversicherungs, rechtliche Nachteile entstanden sind, können auch für diesen Fall die Anträge gestellt werden.

Zu beachten ist, daß nur die Beiträge zur Rentenversicherung für das Fiktiv-Entgelt abgeführt werden müssen, nicht jedoch die Beiträge zur Kranken- und Arbeitslosenversicherung. Außerdem ist noch zu erwähnen, daß für die Differenz zwischen tatsächlichem und fiktivem Entgelt nur der Arbeitnehmer die Beiträge zu tragen hat. Einzige Aufgabe des Arbeitgebers ist es, auf Antrag des Arbeitnehmers vom Arbeitsentgelt die Versicherungsanteile einzubehalten und abzuführen.

Die Sozialversicherung der mitarbeitenden Familienangehörigen und Verwandten

(vS) In kleineren und mittleren Unternehmen arbeiten häufig Familienangehörige und Verwandte des Firmeninhabers mit. Häufig besteht dabei Unklarheit, ob für diesen Personenkreis eine Versicherungspflicht in der Kranken-, Renten- und Arbeitslosenversicherung besteht. Oftmals wird vereinbart, daß die Tätigkeit versicherungsfrei sein solle. Solche Vereinbarungen sind jedoch ungültig, da die Versicherungspflicht nicht durch Vertrag zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer ausgeschlossen werden kann, da die Kriterien der Versicherungspflicht abschließend gesetzlich geregelt sind. Aus diesem Grunde soll hier dargestellt werden, welche Tätigkeit von Familienangehörigen und Verwandten versicherungspflichtig und versicherungsfrei sind.

Grundsätzlich gelten für die Beurteilung der Versicherungspflicht von Familienangehörigen und Verwandten die gleichen Prinzipien wie für andere Beschäftigungsverhältnisse. Das bedeutet, daß Familienangehörige in der Regel auch versicherungspflichtig in der Kranken-, Renten- und Arbeitslosenversicherung sind. Es bedeutet jedoch nicht, daß die beschäftigten Familienangehörigen unter allen Umständen versicherungspflichtig sind, sondern die Versicherungspflicht hängt von bestimmten Voraussetzungen ab, die im einzelnen erörtert werden sollen.

1. Abhängiges Beschäftigungsverhältnis

Erste Voraussetzung für die Versicherungspflicht ist die, daß der beschäftigte Familienangehörige tatsächlich in den Betrieb des Arbeitgebers eingegliedert und dem Weisungsrecht des Inhabers, wenn auch in abgeschwächter Form, unterworfen ist. Das bedeutet, daß Scheinarbeitsverhältnisse keine Versicherungspflicht auslösen. Es muß also im Einzelfall geprüft werden, ob ein abhängiges Beschäftigungsverhältnis gegen Entgelt vorliegt oder ob nur Mithilfe ohne Eingliederung in den Betrieb und ohne Entgeltzahlung geleistet wird. Anhaltspunkte für eine feste Eingliederung in den Betrieb sind u. a. Einhaltung einer festen Arbeitszeit, Übertragung eines fest umrissenen Aufgabenkreises, regelmäßige Arbeit.

2. Angemessenes Arbeitsentgelt

Wesentliche Voraussetzung für die Versicherungspflicht ist weiterhin eine angemessene Bezahlung der beschäftigten Familienangehörigen. Angemessene Bezahlung bedeutet, daß der beschäftigte Familienangehörige ein Entgelt erhalten soll wie es vergleichbare andere Arbeitnehmer des Betriebes, oder, falls keine weiteren Arbeitnehmer beschäftigt sind, vergleichbare Arbeitnehmer in derselben Branche erhalten. Familienmitglieder, die im Rahmen ihrer familiären Verpflichtungen mitarbeiten, ohne ein Entgelt zu erhalten, sind also nicht versicherungspflichtig.

Genausowenig sind versicherungspflichtig solche Angehörigen, die gegen freie Kost und Wohnung und ein Taschengeld im Betrieb mitarbeiten.

Da also nur Versicherungspflicht entsteht, wenn der Familienangehörige angemessen bezahlt wird, muß festgestellt werden, was eine angemessene Bezahlung ist. Für Branchen, für die ein Tarifvertrag abgeschlossen worden ist, ist dies sehr einfach festzustellen. Wenn mindestens

das tariflich festgelegte Entgelt gezahlt wird, ist der mitarbeitende Familienangehörige versicherungspflichtig. Für einen mitarbeitenden Familienangehörigen im Bereich des Tarifgebietes des bayerischen Groß- und Außenhandels ist dann die Versicherungspflicht begründet, wenn er mindestens das tariflich festgelegte Mindestgehalt erhält. Wenn kein Tarifvertrag bestünde, müßte festgestellt werden, was Angestellte in vergleichbarer Position in dem gleichen Betrieb verdienen oder was ortsüblich bezahlt wird. Entspricht die Bezahlung der ortsüblichen oder der betriebsüblichen, so ist ebenfalls die Versicherungspflicht entstanden.

3. Versteuerung und Verbuchung des Entgelts

Ein weiteres Indiz für die Versicherungspflicht ist darin zu sehen, daß der Betriebsinhaber für den Familienangehörigen Lohnsteuer entrichtet und das gewährte Entgelt als Betriebsausgabe verbucht. Allerdings kann die Entrichtung der Lohnsteuer nur dann als Anzeichen für die Versicherungspflicht gewertet werden, wenn auch die Voraussetzungen unter 1 und 2 vorliegen.

4. Sonstige Hinweise für versicherungsrechtliche Beurteilung

Da die oben aufgeführten Voraussetzungen in der Regel nicht sofort klar erkennbar zutage liegen, muß sorgfältig geprüft werden, wie das Beschäftigungsverhältnis ausgestaltet ist. Um mögliche Manipulationen auszuschalten, sind an den Nachweis eines entgeltlichen Beschäftigungsverhältnisses bei diesem Personenkreis verhältnismäßig strenge Anforderungen zu stellen. Wer nur wegen familienhafter Bindungen beschäftigt wird, begründet kein versicherungspflichtiges Beschäftigungsverhältnis. Auch der Anspruch auf Gewinnbeteiligung auf Grund eines Gesellschaftsvertrages begründet nicht die Versicherungspflicht. Es muß vielmehr ein regelrechtes Beschäftigungsverhältnis gegen Entgelt wie bei anderen Arbeitnehmern bestehen.

Wenn der Ehegatte mitarbeitet, müssen noch gesetzliche Vorschriften aus der Vergangenheit beachtet werden zur Beurteilung der Versicherungspflicht. Bis zum 31. 12. 1970 war eine Beschäftigung beim Ehegatten nach § 175 RVO in der Krankenversicherung versicherungsfrei. Durch die Streichung des § 175 RVO ist seit dem 1. 1. 1974 die Beschäftigung eines Ehegatten durch den anderen Ehegatten auch in der Krankenversicherung versicherungspflichtig. Ehegatten, die bereits am 31. 12. 1970 bei ihrem Ehegatten in Beschäftigung standen und die nach der erwähnten Gesetzesänderung vom 1. 1. 1974 an krankenversicherungspflichtig wurden, konnten auf Antrag für die weitere Dauer der Beschäftigung beim Ehegatten von der Versicherungspflicht befreit werden.

In der gesetzlichen Rentenversicherung waren Beschäftigungen beim Ehegatten bis zum 31. 12. 1966 ebenfalls versicherungsfrei. Seit dem 1. 1. 1967 sind diese Beschäftigungen jedoch bereits in der Rentenversicherung versicherungspflichtig. Wenn das Beschäftigungsverhältnis unter Ehegatten bereits am 31. 12. 1966 bestanden hat, konnte der beschäftigte Ehegatte auf einem bis zum 31. 12. 1969 zu stellenden Antrag für die weitere Dauer der bestehenden Beschäftigung von der Versicherungspflicht befreit werden. Die Befreiung von der Versicherungspflicht ist unwiderruflich.

Ist der Ehegatte auf Antrag von der Versicherungspflicht befreit worden, so verliert die Befreiung dann ihre Rechtswirkung, wenn das Beschäftigungsverhältnis endet. Wird nach Ende des Beschäftigungsverhältnisses ein neues Beschäftigungsverhältnis ebenfalls wieder beim Ehegatten aufgenommen, so kann keine erneute Befreiung erteilt werden. Lediglich dann, wenn das Beschäftigungsverhältnis unterbrochen wurde, wirkt die Befreiung weiter. Ist der Ehegatte jeweils nur in der Saison beim Ehegatten beschäftigt und von der Versicherungspflicht befreit, so bleibt er davon befreit, wenn er keine andere Beschäftigung ausübt.

Bis zum 30. 6. 1969 war eine Beschäftigung unter Ehegatten in der Arbeitslosenversicherung versicherungsfrei. Nach § 169, Abs. 1 Nr. 1 Buchst. b AFG sind seit dem 1. Juli 1969 Beschäftigungen unter Ehegatten auch arbeitslosenversicherungspflichtig unter den obigen Voraussetzungen. Auch hier ist eine Befreiung möglich.

Versicherungsfrei ist also die Beschäftigung von Familienangehörigen, wenn es sich lediglich um eine Mithilfe auf Grund der Familienzugehörigkeit ohne Gewährung von Arbeitsentgelt oder um Mitarbeit im Rahmen eines Gesellschaftsvertrages handelt. Versicherungsfrei sind natürlich auch solche Arten von Beschäftigung, für die auch für andere Arbeitnehmer, die nicht mit dem Arbeitgeber verwandt sind, keine Versicherungspflicht bestünde. Versicherungsfrei sind grundsätzlich Aushilfsbeschäftigungen, wenn sie von sonst nicht berufstätigen Personen ausgeübt werden und die Beschäftigung für eine Zeitdauer, die im Laufe eines Jahres seit ihrem Beginn auf nicht mehr als drei Monate oder insgesamt 75 Arbeitstage nach der Natur der Sache beschränkt zu sein pflegt, oder im voraus durch Vertrag beschränkt ist. Auch Nebenbeschäftigungen, d. h. solche Beschäftigungen, die zwar laufend oder in regelmäßiger Wiederkehr, aber nur gegen ein Entgelt ausgeübt werden, das ein Achtel der für Monatsbezüge geltenden Beitragsbemessungsgrenze in der gesetzlichen Rentenversicherung (1974 = DM 312,50 monatlich) oder bei höherem Entgelt 1/5 des Gesamteinkommens nicht übersteigt, sind versicherungsfrei. Wenn eine Beschäftigung nicht mehr als 20 Stunden wöchentlich dauert, so ist diese Tätigkeit ebenfalls nicht versicherungspflichtig. Lediglich dann, wenn das Entgelt über der Bemessungsgrenze von derzeit DM 312,50 monatlich liegt, tritt Versicherungspflicht für Kranken- und Rentenversicherung ein. Eine Krankenversicherungspflicht ist dann nicht gegeben, wenn das Jahresverdienst über der Beitragsbemessungsgrenze liegt. 1974 liegt die Grenze bei einem regelmäßigen Jahresarbeitsverdienst von DM 22 500,– oder monatlich DM 1875,–.

Beim Lesen dieses Artikels kann man nun auf den Gedanken kommen, daß es kostensparender ist, wenn man beschäftigte Familienangehörige möglichst niedrig entlohnt, um möglichst wenig an die Kranken-, Renten- und Arbeitslosenversicherung abführen zu müssen. Dabei sollte aber bedacht werden, daß man damit in erster Linie den beschäftigten Familienangehörigen und auch sich selbst schädigt. Denn je geringer der Versicherungsschutz ist, desto niedriger wird die Rente ausfallen. Außerdem sei noch der Hinweis gestattet, daß gerade bei mitarbeitenden Ehegatten Möglichkeiten der Steuerersparnis gegeben sind, z. B. bei der Gewerbesteuer. Der Arbeitgeber sollte daher auch die mitarbeitenden Familienangehörigen leistungsgerecht entlohnen.

Mitgliedsfirma sucht gegen Barzahlung neuwertige moderne Stofflegemaschine Typ C. R. A. Trigger Champion oder ähnliches bis 165 cm Stoffbreite möglichst mit dazupassenden ca. 16 Meter langen Tisch.

Angebote unter Chiffre 13037 an den Bayer. Groß- u. Außenhandel

Allgemeine Rechtsfragen

Jugendarbeitsschutzgesetz

(gr) Das Bundeskabinett hat am 27. 2. den Entwurf eines neuen Jugendarbeitsschutzgesetzes verabschiedet, mit dem Mängel des geltenden Rechts behoben werden sollen. Der Entwurf enthält u. a. folgende Schwerpunkte:

Der Arbeitsschutz wird für alle Jugendlichen einheitlich geregelt. Bisherige Sonderregelungen werden abgeschafft.

Das Mindestalter für die Zulassung zur Arbeit wird von 14 auf 15 Jahre heraufgesetzt.

Die 5-Tage-Woche wird eingeführt. Soweit in einzelnen Wirtschaftsbereichen, z. B. im Gaststättengewerbe Ausnahmen zugelassen werden müssen, ist die 5-Tage--Woche durch die Freistellung an einem anderen Tag der Woche zu gewährleisten.

Die Wochenarbeitszeit wird auf 40 Stunden verkürzt. An Berufsschultagen mit 5 Stunden Unterrichtsdauer sind die Jugendlichen von der Arbeit im Betrieb freizustellen.

Eine Höchstschichtzeit von 10 Stunden, im Bergbau unter Tage von 8 Stunden, soll den täglichen Aufenthalt im Betrieb begrenzen.

Jugendliche dürfen nur zwischen 6.00 Uhr morgens und 20.00 Uhr abends beschäftigt werden.

Der Jahresurlaub für alle Jugendlichen beträgt 30 Werktage.

Jugendliche dürfen nicht mit Arbeiten beschäftigt werden, die ihre Leistungsfähigkeit übersteigen oder mit besonderen Unfall- oder Gesundheitsgefahren verbunden sind. Das bisherige Verbot der Akkord- und Fließbandarbeit für Jugendliche wird auf alle Arbeiten mit Lohnanreiz und Tempoabhängigkeit ausgedehnt.

Verstöße gegen das Jugendarbeitsschutzgesetz werden streng bestraft. Der Bußgeldrahmen wird von 5000,— auf 20 000,— DM erhöht. Bei wiederholten Verstößen kann einem Arbeitgeber die Beschäftigung von Jugendlichen verboten werden.

Berufsausbildung und -förderung

Abschlußbericht der Kommission Kosten und Finanzierung der beruflichen Bildung

(de) Noch im Zeichen der Großen Koalition trat 1969 das Berufsbildungsgesetz in Kraft. Kurze Zeit darauf wurden jedoch schon Novellierungswünsche laut, wobei vor allem die Kosten und Finanzierung der beruflichen Bildung bemängelt wurden.

Deshalb hatte der Bundestag im Oktober 1970 nach einstimmigem Beschluß die Bundesregierung aufgefordert, eine Kommission unabhängiger Sachverständiger zur Untersuchung von Kosten und Finanzierung der außerschulischen beruflichen Bildung einzusetzen. Im März hat nun der Vorsitzende der „Sachverständigen-Kommission Kosten und Finanzierung der beruflichen Bildung", Prof. Friedrich Edding, dem Bundesminister für Bildung und Wissenschaft, von Dohnanyi, den Abschlußbericht übergeben. Der Öffentlichkeit wurde zunächst — abgesehen von wenigen vollständigen Exemplaren — eine Kurzfassung vorgelegt, deren wesentliche Punkte wir hier wiedergeben. Zum Einsetzungsbeschluß heißt es: „Die Kommission soll Klarheit über den Umfang, die Verteilung und die Aufbringung der derzeit verwendeten Mittel schaffen. Sie soll daneben die finanziellen Konsequenzen verschiedener Reformvorschläge zur Verbesserung der beruflichen Bildung ermitteln. Sie soll ferner Finanzierungsalternativen erarbeiten, mit denen eine gleichrangige Mindestqualität der beruflichen Bildung in den Einzelbetrieben erreicht werden kann. Neben der Konzentration auf die Untersuchung der Kosten und der Finanzierungsprobleme hat die Kommission Vorschläge für die künftige Finanzierung entwickelt und sich dadurch veranlaßt, ihre Untersuchungen auch auf den Zusammenhang von Kosten und Qualität auszudehnen. Daß die Qualität stärker als bisher zu fördern sei, war sich die Kommission einig. Die Frage, wie Qualität zu messen ist und welche Kosten bei bestimmten verbesserten Qualitäten entstehen, hat darum dann in der Arbeit der Kommission einen großen Raum eingenommen.

Die Bedeutung des Berichts liegt vor allem auf drei Gebieten:

1. Es wird ein großer Teil der Kenntnislücken geschlossen; die gesammelten Erfahrungen erleichtern es, die Einsicht in die Probleme der beruflichen Bildung künftig zu erweitern.
2. Vorgelegt wurden Modellrechnungen für die Kosten. Hierbei wurden auch Rationalisierungsmöglichkeiten (mehr Qualität bei wenig steigenden oder insgesamt sinkenden Kosten) erörtert.
3. Schließlich wurden bildungsökonomische Überlegungen zur Finanzierung dargelegt. Sie führten zur Empfehlung eines Fondsystems.

Methodisch wurden Kammerbezirke nach dem Zufallsprinzip ausgewählt, Stichproben wurden hochgerechnet, um Aussagen für die Bundesrepublik insgesamt machen zu können. Außerdem wurden in zahlreichen Betrieben Fallstudien durchgeführt, um ein möglichst zuverlässiges und ausgewogenes Ergebnis zu erhalten.

Die Kosten

Aus den Erhebungen geht hervor, daß die Bruttokosten der außerschulischen beruflichen Bildung (Berufsausbildung und berufliche Weiterbildung) in der Bundesrepublik Deutschland im Jahre 1971/72 rund 11,1 Milliarden DM betrugen (rund 1,4 v. H. des Bruttosozialprodukts 1972).

Die von den Auszubildenden während der Ausbildungszeit erwirtschafteten Erträge wurden für das Erhebungsjahr mit rund 3,4 Milliarden DM eingeschätzt. Setzt man diesen Betrag von den Bruttokosten ab, so erhält man die Nettokosten der außerschulischen Träger beruflicher Bildungsmaßnahmen in Höhe von rund 7,7 Milliarden DM. Auf die Berufs**ausbildung** entfallen rund 5,3 Milliarden DM (69,6 v. H.), auf die berufliche **Weiter**bildung rund 2,1 Milliarden DM (27,9 v. H.) der gesamten Nettokosten. Die restlichen Nettokosten verteilen sich auf sonstige Bildungsaktivitäten wie z. B. die Ausbildung von Praktikanten, Jungakademikern und Jungarbeitern sowie auf Umschulungsmaßnahmen.

Als Kosten**arten** dominieren in allen untersuchten Bereichen die Personalkosten an beruflichen Weiterbildungsveranstaltungen, Ausbildungsvergütungen. Allein die Ausbildungsvergütungen machen rund 46 v. H. von den Bruttokosten der betrieblichen Berufsausbildung aus.

Insgesamt haben von den Kosten die Kosten der betrieblichen Berufsausbildung in allen Sektoren das größte Gewicht. Nur rund 3,3 v. H. der erfaßten Bruttokosten der Berufsausbildung entstanden in überbetrieblichen Einrichtungen.

Die in der betrieblichen Berufsausbildung anfallenden durchschnittlichen Bruttokosten je Auszubildenden und Jahr betragen für die einzelnen Teilbereiche:

IHK-Betriebe mit mehr als 1000 Beschäftigten	DM 8 912,–
IHK-Betriebe mit bis zu 1000 Beschäftigten	DM 7 633,–
HWK-Handwerksbetriebe	DM 5 241,–
Landwirtschaft	DM 5 347,–
Gesundheitswesen (Artzpraxen, Zahnarztpraxen, Apotheken)	DM 5 296,–
Beratende Berufe	DM 6 616,–

Als durchschnittliche **Nettokosten der Berufsausbildung** ergaben sich für

IHK-Betriebe mit mehr als 1000 Beschäftigten	DM 6 692,–
IHK-Betriebe mit bis zu 1000 Beschäftigten	DM 5 050,–
HWK-Handwerksbetriebe	DM 2 582,–
Landwirtschaft	DM 381,–
Gesundheitswesen (Arztpraxen, Zahnarztpraxen, Apotheken)	DM 86,–
Beratende Berufe	DM 1 589,–

Für die berufliche Weiterbildung, bei der nur ausnahmsweise Erträge anfallen und somit die Bruttokosten nahezu den Nettokosten entsprechen, entstanden folgende Kosten je Beschäftigten und Jahr:

IHK-Betriebe mit mehr als 1000 Beschäftigten	DM 198,–
IHK-Betriebe mit bis zu 1000 Beschäftigten	DM 60,–
HWK-Handwerksbetriebe	DM 36,–
als Durchschnitt für die 3 Bereiche	DM 80,–

Werden die Leistungen der zentralen Teilbereiche, der Kammern und sonstiger außerbetrieblicher beruflicher Weiterbildung hinzugerechnet, erhöht sich dieser Durchschnitt auf DM 101,–.

Neben der Untersuchung von Qualitätsfaktoren hat sich die Kommission auch mit der Einhaltung der gesetzlichen Vorschriften, insbesondere des Berufsbildungsgesetzes und des Jugendarbeitsschutzgesetzes, beschäftigt. Hierzu ergaben die Erhebungen im einzelnen, daß die gesetzlichen Vorschriften von den Trägern der Berufsausbildung in sehr unterschiedlichem Maße eingehalten wurden. So fehlte z. B. der gesetzlich vorgeschriebene individuelle Ausbildungsplan bei 7,5 v. H. der IHK-Großbetriebe, bei 32 v. H. der Betriebe unter 1000 Beschäftigten im IHK-Bereich und bei 80 v. H. der zu den Handwerkskammern gehörenden Betriebe. Ebenso wurde die aufgrund früherer Einzeluntersuchungen vermutete starke Streuung der Ausbildungsqualität zwischen Einzelberufen (Ausbildungsgängen einzelner Betriebe) sowie auch zwischen Branchen und Regionen bestätigt.

Insgesamt läßt sich in der Regel ein Zusammenhang von Qualität und Kosten feststellen. Aufgrund der in den Erhebungen festgestellten Relationen läßt sich berechnen, was eine Verbesserung der Ausbildungsqualität unter den gegebenen Verhältnissen an Mehrkosten verursachen würde. Hierzu hat die Kommission verschiedene

Modellrechnungen

aufgestellt.

Für die Globalrechnungen wurde zunächst ein **„mittleres Modell"** benützt, das eine 3jährige Berufsausbildung unterstellt, unter der Annahme, daß nur die letzten 2 Jahre wie bisher im Dualsystem organisiert sind, bei einem Tag Berufsschule pro Woche und einem 1. Vollzeit-Schuljahr. Hiernach ergibt sich, daß bei Anhebung auf eine durchschnittliche Mindestqualität und unter der Annahme, daß die Zahl der Auszubildenden und durch die Verminderung der Berufsausbildung im dualen System auf 2 Jahre die Mehrkosten, die durch Qualitätsverbesserung insgesamt entstehen, überkompensieren. In diesem Modell sinken daher die gesamten Nettokosten der **Berufsausbildung** von 1975 – 1985 um bis zu 39 v. H.

Für die **berufliche Weiterbildung** unterstellt das mittlere Modell in einer Variante, daß in Zukunft 10 Arbeitstage für Weiterbildungsarbeit aufgewendet werden können. Bei dieser Annahme würde sich für 1985 ein Finanzierungsbedarf ergeben, der mit 38 Milliarden DM mehr als das $5^1/_2$fache des Bedarfs im Jahre 1975 ausmacht (Preise von 1972). Danach würde für die Weiterbildung im Jahre 1985 ein Vielfaches des für die Berufsausbildung vorausberechneten Bedarfs betragen. Würde die berufliche Weiterbildung dagegen als konstant angesetzt (derzeit 0,7 Arbeitstage pro Jahr und Beschäftigten) dann sänke der Finanzierungsbedarf der außerschulischen beruflichen Bildung zwischen 1975 und 1985 um bis zu 26 v. H.

Neben diesem mittleren Modell wurde ein „Extrem-Modell" erstellt. Es geht von der Annahme aus, daß die Jugendlichen im dualen System 2 Jahre lang 2 Tage in der Woche die Berufsschule besuchen. Unter der Annahme, daß die Zahl der Auszubildenden zurückgeht, sinken einerseits die Nettokosten bis zu 49 v. H. Durch das zusätzliche Schuljahr und den 2. Berufsschultag erhöhen sich dagegen die staatlichen Ausgaben.

Unter der Annahme, daß eine starke Expansion der beruflichen Weiterbildung (wie im obigen Modell) angesetzt wird, so führt im Extrem-Modell die Steigerung der beruflichen Weiterbildung zu einer Erhöhung des Finanzbedarfes von 7 Milliarden DM im Jahre 1975 auf 37 Milliarden DM im Jahre 1985 (Preise von 1972). Wird dagegen unterstellt, daß sich der Weiterbildungsumfang nicht ändert, dann sinkt dieser Betrag von 7 Milliarden DM auf 5 Milliarden DM.

Die Finanzierung

Die Kommission hat aufgrund ihrer Erhebungen und Modellrechnungen geprüft, mit welcher Art von Finanzierung ein Ausgleich der sehr großen Ungleichmäßigkeiten in der außerschulischen beruflichen Bildung ein Anheben des Qualitätsniveaus am besten gewährleistet. Die Kommission ist zu dem Ergebnis gekommen, daß dies am besten durch die Finanzierung durch einen zentralen Berufsbildungsfonds geschehen könne. Sie sieht zwischen der Realisierung von Reformen der außerschulischen Berufsbildung und der Einrichtung eines solchen Fonds einen sachlogischen Zusammenhang.

Die Mittel für diesen Fond sollen durch eine einheitliche Umlage von den öffentlichen und privaten Arbeitgebern aufgebracht werden. Als Bemessungsgrundlage hätte die Brutto-Lohn- und Gehaltssumme zu dienen, von der anfänglich ein Hebesatz von jährlich etwa 1 % erhoben werden müßte. Unter Einbeziehung der beruflichen Weiterbildung müßte sich dieser Hebesatz jedoch wesentlich erhöhen.

Um ein bestimmtes Qualitätsniveau aufrechtzuerhalten, empfiehlt die Kommission, in einem sog. Akkreditierungsverfahren die Eignung der Betriebe festzustellen. Die Vergabe der Fondmittel ist dann danach auszurichten, wobei der Verwaltungsaufwand möglichst niedrig zu halten sei.

Ausbildung ist alles andere als Ausbeutung

Nur die wenigsten unserer Mitgliedsfirmen werden sich inzwischen darüber klar geworden sein, welche Kosten bei der Durchführung der betrieblichen Ausbildung anfallen. Eine unserer Mitgliedsfirmen hat nun die dankenswerte Aufgabe übernommen, einmal eine Zusammenstellung zu machen, die angesichts der Aktualität über die Kosten und Finanzierung der beruflichen Bildung für unsere Ausbildungsbetriebe Ansatz und Anregung darstellen könnte, für das eigene Unternehmen eine ähnliche Aufstellung zu versuchen. Bitte geben Sie uns das Ergebnis bekannt, damit wir uns auch für unsere übrigen Mitgliedsfirmen einen Überblick über diese Kosten verschaffen können, der uns allen als Argumentationsmaterial nützlich sein kann.

Lehrlinge: Zahl der Ausbildungstage

Tage je Jahr			365
⁄ Sonntage	52		
⁄ Feiertage	18		
⁄ Urlaubstage (ohne Samstage, nach dem neuen Jugendarbeitsschutzgesetz)	22		
⁄ Samstage	52		
⁄ Schultage	40		
⁄ sonstige Fehltage	10	=	194
verbleibende Ausbildungstage im Betrieb		ca.	171

Stand: 1974

Lehrlingsvergütung 2. Lehrjahr (16—18 Jahre)

	DM		DM
12 x Ausbildungsbeihilfe	à 295.—	=	3540.—
12 x vermögensbildende Zuwendung	à 26.—	=	312.—
Urlaubsgeld		=	100,—
12 x Arbeitgeberanteil für Sozialvers.	à 44.25	=	531.—
Groß- und Lagereiberufsgenossenschaftsanteil			38.40
EM + FG 12 x 50.—			600.—
EM = Essenszuschuß; FG = Fahrtvergütung			
		ca.	5121.40

Kosten der Ausbildungsbeihilfe je Ausbildungstag ca. 30.—

Kreditwesen

Die Finanzierungshilfen der LfA im Jahre 1973 für den bayerischen Handel

Die LfA hat auch 1973 ihre Finanzierungshilfen zugunsten des bayerischen Handels fortgeführt. In dem besonders förderungswürdigen Bereich der Gründung selbständiger mittelständischer Existenzen durch Geschäftsneueröffnungen und -übernahmen konnten die zur Verfügung stehenden Mittel verstärkt werden, so daß eine Antragstellung während des ganzen Jahres möglich war. Es wurden 136 Darlehen mit einem Betrag von 5,7 Mio DM gegenüber 114 Darlehen mit einem Betrag von 3,8 Mio DM im Vorjahr bewilligt.

Als neue Form der Finanzierungshilfe bot sich im vergangenen Jahr die Möglichkeit der Zuführung von Eigenkapital in Form einer stillen Beteiligung an, das durch die von der LfA betreute Kapitalbeteiligungsgesellschaft für die mittelständische Wirtschaft in Bayern, 8 München 22, St.-Anna-Str. 15, zur Verfügung gestellt wird. Die Kapitalbeteiligungsgesellschaft, die wie die Kreditgarantiegemeinschaften eine Selbsthilfeeinrichtung der gewerblichen Wirtschaft darstellt, hat bereits vier Handelsbetrieben Beteiligungen in Höhe von rd. 1,5 Mio DM bewilligt.

Die stille Beteiligung der Kapitalbeteiligungsgesellschaft, die weniger als 10 % kostet und für die keinerlei Sicherheit verlangt wird, ist vor allem für größere und expandierende Handelsbetriebe eine ideale Finanzierungshilfe.

Was die Förderung von Rationalisierungs- und Modernisierungsvorhaben betrifft, so lagen, bedingt durch das späte Anlaufen der Programme im September des Jahres, Anzahl und Betrag der gewährten Darlehen unter den Vergleichszahlen des Vorjahres.

Insgesamt bewilligte die LfA 1973 421 Darlehen im Betrag von rd. 14,7 Mio DM für Investitionsvorhaben bayerischer Handelsbetriebe. Im Vorjahr beliefen sich die Zusagen auf 663 Darlehen im Betrag von rd. 25 Mio DM.

Von diesen Zusagen entfielen 314 Darlehen mit einem Betrag von rd. 11,1 Mio DM auf das Bayerische Refinanzierungsprogramm für die Förderung des gewerblichen Mittelstandes, das aus Mitteln des Staatshaushaltes zinsverbilligt wird. Die Darlehen wurden zu einem Zinssatz von 6 %, soweit es sich um Vorhaben im Zonenrandgebiet handelt, zu einem solchen von 5 % gewährt. Die Mittel des Refinanzierungsprogramms wurden wie bereits im Vorjahr durch das aus dem Gewinn der LfA zinsverbilligte Zusatzprogramm ergänzt. Aus diesem Programm wurden 107 Darlehen mit einem Betrag von rd. 3,6 Mio DM zu einem Zinssatz von $6^1/_2$—$7^3/_4$ % bewilligt.

Regional verteilt sich das auf den Handelsbereich entfallende Darlehensvolumen von rd. 14,7 Mio DM mit

5,0 Mio DM auf Oberbayern
2,0 Mio DM auf Niederbayern
1,0 Mio DM auf die Oberpfalz
1,2 Mio DM auf Oberfranken
1,2 Mio DM auf Mittelfranken
1,5 Mio DM auf Unterfranken und
2,8 Mio DM auf Schwaben.

Das mit den Darlehensgewährungen finanzierte Investitionsvolumen liegt etwa bei 46,6 Mio DM.

Für 58 Darlehen mit einem Kreditbetrag von 2,1 Mio DM wurden Bürgschaften der KGG-Handel übernommen.

Außenhandel

Deutsch-australisches Doppelbesteuerungsabkommen verabschiedet

(so) Das Ratifizierungsgesetz zum deutsch-australischen Doppelbesteuerungsabkommen ist am Abend des 20. 2. 1974 vom Deutschen Bundestag in zweiter und dritter Lesung gebilligt worden. Das Abkommen soll am dreißigsten Tag nach Austausch der Ratifikationsurkunden, der in Bonn erfolgen soll, in Kraft treten. Es soll angewendet werden:

1. In beiden Vertragsstaaten auf die Abzugssteuern von den Dividenden, Zinsen und Lizenzgebühren, die am oder nach dem 1. Juli 1971 bezogen werden;
2. in Australien auf die Einkommensteuer der Einkommensjahre, die am oder nach dem 1. Juli 1971 beginnen;
3. in der BRD auf die Steuern, die für den Veranlagungszeitraum 1971 und die folgenden Veranlagungszeiträume erhoben werden.

Über 5 Mrd. DM Außenhandelsüberschuß im Februar

(so) Die Bundesrepublik Deutschland hat im Februar 1974 Waren im Wert von 12,363 Mrd. DM eingeführt und für 17,437 Mrd. DM ausgeführt. Wie das Statistische Bundesamt vom 2. 4. 74 weiter mitteilte, ergibt sich daraus ein Aktivsaldo des Außenhandels von 5,1 Milliarden DM, dem – nach vorläufigen Berechnungen der Deutschen Bundesbank – Passivsalden der Dienstleistungsbilanz (– 0,5 Mrd. DM) und der Übertragungsbilanz (– 1,1 Mrd. DM) gegenüberstanden, so daß die Leistungsbilanz der Zahlungsbilanz mit einem Überschuß von + 3,5 Mrd. DM abschloß.

Die Außenhandelswerte lagen im Februar 1974 bei den Importen um 5 % und bei den Exporten um 27 % über den Angaben für den entsprechenden Vorjahresmonat. Gegenüber dem Vormonat nahmen die Importe um 11 % ab, während sich die Exporte nur geringfügig verminderten (– 0,5 %).

In den ersten beiden Monaten 1974 zusammen erreichten die Werte der Einfuhren 26,3 Mrd. DM und die Werte der Ausfuhr 35,0 Mrd. DM. Die Einfuhrwerte haben damit gegenüber der entsprechenden Vorjahreszeit um 12 % und die Ausfuhrwerte um 29 % zugenommen. Beim Vergleich dieser Ergebnisse mit dem Vorjahr müssen die Veränderungen der Durchschnittswerte (Preise) beachtet werden. Durchschnittswertindices für Februar 1974 liegen zur Zeit noch nicht vor. Von Januar 1973 auf Januar 1974 erhöhten sich jedoch die Durchschnittswerte der Einfuhr um fast 20 % und die der Ausfuhr um rd. 7 %.

Die Leistungsbilanz erbrachte in den ersten beiden Monaten 1974 zusammen einen Überschuß von + 4,8 Mrd. DM, der sich aus einem Aktivsaldo von + 8,6 Milliarden DM im Außenhandel und Passivsalden für Dienstleistungen (– 1,6 Milliarden DM) und Übertragungen (– 2,2 Mrd. DM) zusammensetzte. In der entsprechenden Vorjahreszeit hatte die Leistungsbilanz mit einem Aktivsaldo von + 1,4 Mrd. DM abgeschlossen, der sich aus Überschüssen im Außenhandel von + 3,5 Mrd. DM und für Dienstleistungen von + 0,2 Mrd. DM sowie einem Passivsaldo für Übertragungen von – 2,4 Mrd. DM zusammensetzte.

Personalien

Wir gratulieren

Mit dem Großen Bundesverdienstkreuz ausgezeichnet wurde **Dr. Karl-Ludwig Deppisch,** Inhaber unserer Mitgliedsfirma J. B. Deppisch in Würzburg.

Damit fanden seine vielfältigen Verdienste um die unterfränkische Wirtschaft und den unterfränkischen Groß- und Außenhandel ihre sichtbare Anerkennung.

Wir gratulieren zu dieser hohen Auszeichnung herzlichst.

Herrn Wilhelm Gehr, persönlich haftender Gesellschafter der Firma Kutscher & Gehr KG, Groß- und Einzelhandel mit Papier- und Schreibwaren sowie mit Bürobedarfsartikeln in Augsburg, der auf die Dauer von weiteren 3 Jahren zum ehrenamtlichen Richter am Amtsgericht Augsburg – Kammer für Handelssachen – ernannt wurde. Wir gratulieren Herrn Gehr zu seiner ehrenvollen Berufung sehr herzlich.

Dr. Walter Silbermann – 65 Jahre

Am 27. März 1974 vollendete Herr Dr. Walter Silbermann, Inhaber unserer angesehenen Mitgliedsfirma F. B. Silbermann, Augsburg, sein 65. Lebensjahr.

Der Festschrift der Firma F. B. Silbermann zum 100jährigen Firmenjubiläum im Jahre 1968 entnehmen wir folgende Daten:

„Dr. Walter Silbermann trat im Jahre 1936 zuerst in die Firma Silbermann & Co. als Teilhaber und 1937 als Mitarbeiter bei der Firma F. B. Silbermann ein, war seit 1948 auch dort Teilhaber und ist seit 1959 Alleininhaber dieser Firma."

Hinter diesem nüchternen Bericht steht das Lebenswerk eines Mannes, der von seinem Vater, Kommerzienrat Dr. Felix Silbermann und seinem Großvater, Kommerzienrat Franz Baptist Silbermann, dem Firmengründer, eine stolze Tradition aber auch eine große und schwere Aufgabe übernommen hat. Neben dem Stammhaus in Augsburg besteht das Unternehmen aus Zweigwerken in Offingen und Lüsshof sowie einem Verkaufsbüro in München. Das Unternehmen, das sich ursprünglich mit der Produktion von Chemikalien und Düngemitteln befaßte, entwickelte sich nach dem Ende des 2. Weltkrieges auch zu einem führenden Chemikalien-Großhandel, dessen Verkaufsprogramm heute technische Chemikalien, Lösemittel, Hilfsmittel für die chemische Reinigung, Düngemittel, Kunststoffe und Putztextilien umfaßt. Der Name F. B. Silbermann ist in Süddeutschland ein Begriff für Qualität und Zuverlässigkeit. Dr. Walter Silbermann ist darüber hinaus in der gesamten Chemiewirtschaft als Sprecher der süddeutschen Arbeitskreise Technische Chemikalien bekannt. Seine bayerischen Kollegen wählten ihn zum Vorsitzenden des Fachzweiges Technische Chemikalien unseres Verbandes, ein Amt, in dem er seit bald zwei Jahrzehnten den Interessen des bayerischen Chemikalien-Großhandels dient. Im Verband des Deutschen Chemikalien-Groß- und Außenhandels, dessen Vorstand er angehört, ist er ein ebenso unentbehrlicher und hochgeschätzter Ratgeber.

Der Bayerische Groß- und Außenhandel verbindet seinen Dank für das unermüdliche und uneigennützige ehrenamtliche Wirken des Jubilars in den Gremien unseres Verbandes mit seinen aufrichtigen Glückwünschen!

100 Jahre Kröll & Nill, Augsburg

Der Anfang wurde gemacht, als die beiden Vertreter einer Baseler Seidenfabrik, Franz Kröll und Konrad Nill, Anfang des Jahres 1874 beschlossen, ein eigenes Geschäft für Weißwaren und Teppiche zu gründen. Inzwischen führt bereits die 3. Generation unter Mithilfe der 4. dieses hochangesehene Unternehmen weiter.

Im Hause Kröll & Nill spricht man bewußt vom 100sten Geburtstag und nicht von einem „Jubiläum" und auch nicht von „Tradition", obwohl gerade dieses Haus einiges in dieser Hinsicht zu bieten hätte.

Für 42 000 Goldmark kauften die beiden Firmengründer 1874 ein Haus am Rathausplatz in Augsburg und erhielten wenige Tage später vom Magistrat der Stadt Augsburg die Gewerbegenehmigung. Sie nutzten die Chance der damals recht aufblühenden Wirtschaft gut und verhalfen ihrer jungen Firma zu stetigem Wachstum. Im Jahre 1891 schied Franz Kröll aus der Firma aus. Konrad Nill erwarb seinen Anteil und damit geht die Firma Kröll & Nill in den Alleinbesitz der Familie Nill über. Sechs Jahre später erwarb Konrad Nill die beiden historischen Fuggerhäuser zwischen der Philipp-Welser-Straße und der Annastraße in Augsburg. Sie wurden zwei Jahre später einer großzügigen Umgestaltung unterworfen, wobei die kunstgeschichtlich

wertvollen Bestandteile wie die gotischen Portale, Sandsteingewölbe und besonders der Erker der Goldenen Schreibstube Jacob Fuggers erhalten blieben.

Nach dem 1. Weltkrieg entwickelte sich die Firma unter der Leitung Otto und Hugo Nills aus der Schnittwarenhandlung von 1874 in eines der bedeutendsten Spezialgeschäfte für die textile Innenausstattung, für Aussteuerwaren, Betten und Haustextilien sowie für alle Artikel der Herren-, Damen- und Kindermode, mit Ausnahme der Großkonfektion.

Otto und Hugo Nill unterzogen das Haus weiteren Modernisierungen. Die unglücklichste Stunde in der Geschichte der Firma war jene Kriegsnacht, in der das schöne alte Haus durch Brand völlig zerstört wurde. Erst im Frühjahr 1949 war es wieder möglich, in die Annastraße umzuziehen. 1951/52 und 1954 folgten Erweiterungsbauten und 1968 wurde das Haus durch Überbauung des Hofes völlig umgestaltet und von Grund auf modernisiert. Voraussetzung für diesen Umbau war eine Verlegung der rasch wachsenden Großhandelsabteilung in ein eigenes Haus, das 1964 in der Zeuggasse gebaut werden konnte.

Heute stellt das Haus Kröll & Nill ein auf Diversifikation bedachtes Textilunternehmen eigener Art dar, bestehend aus drei voneinander getrennten Firmengruppen: einem Einzelhandelsgeschäft, einem der größten deutschen Großhandelsunternehmen für Bodenbeläge, Tapeten, Teppiche und Stoffe und der Spezialfirma „Fuggerhaus".

Heute wirken über 600 Mitarbeiter zusammen, um einen Jahresumsatz von 70 Mio DM zu erzielen.

Unser Landesverband gratuliert dem ebenso traditionsreichen wie zukunftsorientierten Unternehmen von ganzem Herzen.

Josef Auer & Co. — Firmenjubiläum im neuen Hause

Anfang April konnte unsere Mitgliedsfirma Josef Auer & Co., Elektrogroßhandlung in Mühldorf/Inn, einen besonderen Jubiläumstag im Leben der Firma feiern. Sie konnte, rechtzeitig zum 25jährigen Jubiläum, ein neues Geschäftshaus im Gewerbegebiet Mühldorf-Süd beziehen.

Das neue Haus, das nach den neuesten und modernsten Gesichtspunkten konzipiert wurde, zeigt auch nach außen hin die stetige Aufwärtsentwicklung dieses Unternehmens, das als eines der führenden Häuser im südostbayerischen Raum gelten darf.

Unter den heute unvorstellbaren Schwierigkeiten der Nachkriegsjahre gelang es dem Firmengründer Josef Auer, zusammen mit seiner überaus tüchtigen Ehefrau Katharina, den Betrieb zunächst in Neumarkt-St. Veit aufzubauen. Das rasche Wachstum des Betriebes zwang zur Verlagerung nach Mühldorf a. Inn. 1945 trat Albert Eder in die Firma als Geschäftsführer ein. Nach dem Tode des Firmengründers 1960 wurde Frau Katharina, die erheblich am Aufbau des Geschäftes beigetragen hatte, Komplementärin der Firma. Albert Eder leitete dann die Firma im Sinne des Gründers weiter, bis auch er 1968 aus seinem Leben abberufen wurde. Heute leitet sein Sohn Dietmar Eder die Firma als Prokurist. Er wird die Tradition des Unternehmens fortsetzen, auch in Zukunft alles daran zu setzen, dem Fachhandel und Fachhandwerk im Sinne einer echten Partnerschaft zu dienen.

Wir wünschen hierzu glücklichstes Gelingen.

Textilvertriebsgesellschaft R. Mitter KG im neuen Gebäude

Schon nach neunmonatiger Bauzeit ist unsere Mitgliedsfirma, die Textilvertriebsgesellschaft Rudolf Mitter KG, in ihren modernen Neubau in Augsburg-Göggingen, Eichleitnerstraße 14, eingezogen. Auf ca. 5000 qm modernst konzipierter Verkaufs-, Lager- und Bürofläche wurde ein Betrieb geschaffen, der bei größtmöglicher Rationalisierung optimalen Kundenservice und schnellste Abwicklung aller Kundenwünsche ermöglicht. Der Betrieb ist von Grund auf funktionell nach den neuesten kaufmännischen und technischen Erkenntnissen organisiert und mit einer hochmodernen maschinellen Einrichtung ausgestattet.

Ursprünglich als Großhandelshaus vor 25 Jahren in Augsburg gegründet, hat die Firma Mitter KG in ständiger und konsequenter Weiterentwicklung sich zu einer Gesellschaft entwickelt, die sich nicht nur mit Großhandel, sondern insbesondere auch mit Importen aus aller Welt, der Manipulation und Fabrikation von einschlägigen Artikeln befaßt, was den Kunden in preisgünstigen Angeboten zugute kommt.

Dem Fachhandel steht bei ständiger Lieferbereitschaft ein überaus reichhaltiges textiles Großsortiment zur Verfügung. Der Gemeinschaftseinkauf mit ihm — und ausländischen Großhandelshäusern — garantiert Aktualität in Mode und Preis.

Eine eigene Niederlassung in Italien, Assoziierung mit Einkaufskontoren in der EG und Fernost erhöhen die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens. Ziel der Firma Rudolf Mitter KG ist es, für den mittelständischen Handel der verlängerte Arm zum Weltmarkt zu senin.

Der Umzug in das neue, eigene Gebäude ist ein weiterer Meilenstein in der Entwicklung der Mitter KG. Nach dem Krieg wurde die Firma vom jetzigen Seniorchef in Augsburg gegründet. Die Stationen führten über die Kaiserstraße, Prinzregentenstraße, Bergmühlstraße zu dem neuen modernen Bau an der Eichleitnerstraße in Göggingen.

Das Unternehmen wird jetzt von den beiden Söhnen Dr. Rudolf Mitter und Textilingenieur Christoph Mitter fortgeführt, denen unser Landesverband seine herzlichsten Wünsche für eine weitere gedeihliche Geschäftsentwicklung übermittelt.

Wir betrauern

Dental-Kaufmann Richard Kern

Nach einem arbeitsreichen Leben, gekrönt von vielen Erfolgen, aber auch nicht frei von tiefen Rückschlägen, verstarb im Alter von 62 Jahren Herr Richard Kern, Senior-Chef unserer Mitgliedsfirma Anton Kern, Würzburg-Aschaffenburg.

Das Wirken dieses angesehenen Großhandelskaufmanns in der Dentalbranche begann 1928 mit dem Eintritt in die Zahnwaren-Großhandlung seines Vaters, Apotheker Anton Kern. Durch eisernen Fleiß, aufrichtiges, verbindliches Wesen und viel Liebe zur Sache erwarb sich der Verstorbene bald das Vertrauen seines Kundenkreises. So wurde ihm bereits im Jahre 1934 der väterliche Betrieb übereignet. Zusammen mit seiner Frau führte er unter hartem Einsatz das Unternehmen zu stetigem Wachstum. Als das schöne Würzburg 1945 in Schutt und Asche lag, waren auch die Geschäftsräume in der Schönbornstraße völlig zerstört. Mit ungebrochener Energie begann, unter großen persönlichen Opfern, in Kellern und unzulänglichen Räumen der Wiederaufbau des Dental-Depots. Noch vor der Währungsreform wurde im Jahre 1948 der Einzug in neue Räume im Augustinerbau am Dominikanerplatz ermöglicht. Damit war ein bescheidener Anfang erreicht. 1949 konnte man einen weiteren Schritt nach vorn tun. Angeregt durch den Kundenkreis Spessart-Main-Odenwald erfolgte die Gründung der Filiale Aschaffenburg.

1953 trat sein Sohn Winfried in die Firma ein. Unter der fachkundigen Hand des Vaters wurde er zu einem tüchtigen Dental-Kaufmann und zu einem guten Nachfolger herangebildet. Zusammen mit treuen, fleißigen Mitarbeitern fand die harte Aufbauarbeit einen großen Erfolg.

1959 zog man in das eigene Haus am Dominikanerplatz ein. Rastlos hat der Verstorbene am Ausbau und der Erweiterung seines Lebenswerkes gearbeitet. 1969 wurde die Firma als Gesellschafter der Dental-Union angeschlossen. In den letzten Jahren fügte er zur Unterstützung seine beiden Söhne Herbert und Bernhard in die Firma ein.

Der Tod setzte seinem Schaffen ein so plötzliches Ende, das jeden, der ihn kannte, mit Trauer erfüllte. Sein Angedenken wird in seinem Werk weiter leben.

Anna Maria Schwarz, Buchloe

Frau Anna Maria Schwarz, Mitinhaberin unserer Mitgliedsfirma Martin Schwarz, Landmaschinen-Großhandlung in Buchloe, verstarb ganz unerwartet am 15. 4. 1974.

Der plötzliche Tod löste in der Familie tiefe und schmerzliche Trauer aus, war sie doch ihrem Gatten in nahezu 50 Jahren nicht nur eine gute Lebensgefährtin, sondern auch seine engste und vertrauteste Mitarbeiterin. Ihrer Familie gab sie stets die Wärme und Geborgenheit einer guten und treusorgenden Mutter.

Das unerwartete Ableben von Frau Schwarz ist für alle unfaßbar, die diese hervorragende Unternehmerin persönlich gekannt haben.

Sie war wesentlich am Auf- und Ausbau des Betriebes beteiligt und mit ihrem Können und unermüdlichen Fleiß dem ganzen Unternehmen aufs engste verflochten. Ihre ganze Schaffenskraft opferte sie dem Betrieb, der mit zu ihrem Lebenswerk wurde. Sie war die Seele des Betriebes und sich stets ihrer sozialen Mitverantwortung bewußt. Wer sie kennt, denkt in Achtung ihrer Bescheidenheit, in Respekt ihrer unternehmerischen Leistung und Erfolge. Sie wird im Betrieb unersetzlich bleiben und unvergessen sein.

Auch wir werden dieser hervorragenden Unternehmerin stets ein ehrendes Angedenken bewahren.

Berichtigung

Leider ist uns in unserer Nr. 4/74 ein bedauerliches Versehen unterlaufen.

Herr Rudolf Seitz konnte am 18. Februar 1974 nicht seinen 75., sondern seinen 80. Geburtstag feiern.

Wir bitten, insbesondere den Jubilar, unser Versehen zu entschuldigen.

Buchbesprechung

Mehr Chancen im Wettbewerb

Familienunternehmen und ihre Führungsprobleme
280 Seiten, Leinen mit Schutzumschlag DM 29,50
Forkel-Verlag GmbH — Stuttgart/Wiesbaden

Trotz der zunehmenden Konzentrationstendenz zu immer größeren Unternehmensgebilden, hat die Familienunternehmung auch weiterhin die absolute Chance zu leben, zu florieren und zu expandieren. Sie ist in ihrer Struktur keineswegs der Kapitalgesellschaft unterlegen, sondern besitzt gravierende Vorzüge. Die Voraussetzung ist jedoch, daß die Familienunternehmen ihre Führungsprobleme in den Griff bekommen und sie meistern.

Der Autor, langjähriger Unternehmensberater speziell in Familienbetrieben, befaßt sich primär mit spezifischen Führungsfragen und geeigneten Lösungsmöglichkeiten.

Das vorliegende Buch besticht durch seinen flüssigen Stil und ist angehäuft mit plastischen Beispielen. Am Ende eines jeden Kapitels stellt der Autor Fragen an den Unternehmer zur Selbstkontrolle. Das Buch ist wahrlich ein wertvoller Helfer, um betriebliche Schwachstellen aufzudecken und die Leistungsfähigkeit des Familienunternehmens optimaler zu gestalten.

Stollfuß-Reisekosten-Tabelle — 1974
Bestell-Nr. 31 210 7 — DM 10,80
Wilhelm Stollfuß Verlag, Bonn

Zum 1. November 1973 wurden die Reisekostenbestimmungen für Inlandsreisen und Auslandsreisen geändert. Die neue Stollfuß-Reisekosten-Tabelle 1974 berücksichtigt nicht nur diese neuen Pauschsätze, sondern alle Änderungen und Neuregelungen im Reisekostenrecht, so z. B. die Unterscheidung zwischen eintägigen und mehrtägigen Geschäftsreisen, die neue Ländergruppeneinteilung bei Auslandsreisen, die Erhöhung des Kilometergeldes bei Arbeitnehmerdienstreisen und die Anpassung an die gestiegenen Lebenshaltungskosten bei Mehraufwendungen für doppelte Haushaltsführung. Eine umfangreiche Mehrwertsteuertabelle für Reisekosten vervollständigt die praktische Broschüre.

Zweites Jahrbuch der EDV-Akademie 1973

Herausgegeben von Heidi Heilmann, Dipl.-Volkswirtin
260 Seiten, zahlreiche Abbildungen, Lexikonformat DM 59,—
Reihe: Integrierte Datenverarbeitung in der Praxis, Band 10
Forkel-Verlag GmbH — Stuttgart-Wiesbaden

Seit dem Jahr 1972 erscheinen jährlich die Jahrbücher der EDV-Akademie, die sich durch aktuelle, neutrale und praxisorientierte Informationen über hard- und software-Entwicklungen, neue Anwendungsgebiete des Computers, organisatorische Lösungen und Tendenzen des EDV-Einsatzes auszeichnen.

Auch das vorliegende zweite Jahrbuch knüpft mit 11 hochaktuellen und zukunftsweisenden Beiträgen zu EDV-Fragen daran an. Im einzelnen stellen sich die Beiträge wie folgt dar:

> Gedanken zum Aufbau eines Informationssystems für Führungskräfte — Systemtypen als Konzeptionstechnik für Management — Informationssysteme — Datensicherung im System der Datenerfassung — Tendenzen der Wirtschaftlichkeitsanalyse von EDV-Systemen — Revision der Maschinenbelegung — Bürorationalisierung durch Tätigkeitsanalysen mit EDV — Informationsanalyse mit dem Computer — der Änderungsdienst bei Informationssystemen für nicht-formatierte Daten — Informationsverarbeitung in der Medizin — generierte Programme — Makrotechnik und Makros — ein Mittel zur effizienten Programmerstellung.

Die Autoren des zweiten Jahrbuchs der EDV-Akademie kommen aus der Praxis und schreiben für die Praxis: anschaulich und prägnant. Zahlreiche Literaturhinweise geben dem Leser die Möglichkeit, sich noch intensiver mit der Thematik auseinanderzusetzen.

Alle Leser, die täglich mit Fragen der Organisation und der EDV konfrontiert werden, finden im zweiten Jahrbuch konkrete und realisierbare Anregungen.

B 1579 E

LGA nachrichten

Offizielles Organ des Landesverbandes
des Bayerischen Groß- und Außenhandels
(Unternehmer- und Arbeitgeberverband) eV

29. Jahrgang
München
5. Juni 1974

LANDESVERBAND DES BAYERISCHEN GROSS- UND AUSSENHANDELS

6
74

Arbeitgeberfragen	**3**	Neue Lohn- und Gehaltstarife abgeschlossen!
		Arbeitgeber zur Regierungserklärung von Bundeskanzler Schmidt
	4	Neues Schwerbeschädigten-Schwerbehindertengesetz
		Arbeitszeit während der Fußball-Weltmeisterschaft
		Eintritt der Arbeitsunfähigkeit im Ausland
		Schule ohne Leistung?
Arbeitsgerichtliche Entscheidungen	**5**	Vereinbarung von Gründen zur außerordentlichen Kündigung von Angestellten und Mankoabrede
Allgemeine Rechtsfragen	**5**	Gebühren für Zweitgeräte im gewerblichen Kfz
Steuerfragen	**6**	Einzelfragen zur Aufhebung der Investitionssteuer
Berufsausbildung und -förderung	**7**	Starker Rückgang bei kaufmännischen Lehrstellen
		Weibliche Ausbildung nur in wenigen Berufen
		Ausbilder-Eignungsverordnung
		Wohin nach der Ausbildung?
Der Großhandel, seine Kunden und Konkurrenten	**8**	Der Bayerische Farbengroßhandel in Rothenburg
	9	Der Herausforderung des Marktes mit neuen Ideen begegnen
	10	Der Deutsche Textilgroßhandel in Fürth
		25 Jahre Verband Deutscher Schuhgroßhändler
Verbandsnachrichten	**10**	1. Regionalsitzung des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit
Versicherungsfragen	**11**	Unfallversicherung bei Fahrgemeinschaften
Außenhandel	**11**	Außenhandel im März und im 1. Quartal 1974 mit hohem Überschuß
Gemeinsamer Markt	**12**	Fritz Dietz fordert in Paris alle zur europäischen Geschlossenheit auf
Verschiedenes	**12**	Ifo-Untersuchung über den bayerischen Handel
		„Fritz-Dietz-Preis" 1974 verliehen
Personalien	**12**	
Fremdbeilage		Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung, 6/74

Mitarbeiter dieser Nummer: de = Dipl.-Volksw. Deutsch · gr = RA Grasser · p = ORR a.D. Pfrang · so = Dr. Schobert · vS = Ass. v. Sichart ·

Erscheint einmal im Monat. Herausgeber: Wirtschaftshilfe des Bayerischen Groß- und Außenhandels G.m.b.H., München, Ottostr. 7. Gesellschafter: Landesverbar.J des Bayerischen Groß- und Außenhandels eV, München 2, Ottostr. 7. Verantwortlich für Herausgabe u. Inhalt: R. Pfrang, 8 München 80, Holbeinstr. 3. Redaktion: Dipl.-Volkswirtin Deutsch. Jede Entnahme von Text – auch aus den Beilagen – ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet. Bezugspreis ist im Mitgliedsbeitrag enthalten. · Druck: typobierl, 8 München 40, Riesenfeldstraße 56, Telefon 35 40 04. Anzeigen-Verwaltung: ANZEIGEN-FACKLER, 8 München 1, Weinstraße 4, Telefon (089) 22 62 21, Telex: 522 069.

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung 6/74

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Die Arbeit im Lager eines Großhandelsbetriebes

(Fortsetzung)

4. Anforderungen an die Planer moderner Lagerhäuser

Dem Architekt überließ man oftmals nicht nur die architektonische Gestaltung des Gebäudes, sondern auch die Gestaltung des Arbeitsablaufes einschließlich der hieraus abzuleitenden Organisationsform und technischen Einrichtung.

Den heutigen Anforderungen an einen schnellen Warenumschlag und an den rationellen Einsatz von technischen Hilfsmitteln kann man nur durch Auswertungen besonderer Erkenntnisse auf dem Gebiet der betriebswirtschaftlichen Organisation gerecht werden.

Es ergibt sich deshalb die Frage nach dem Weg, der bei der Planung eines den Erfordernissen unserer Zeit angepaßten Lagerhauses zu beschreiben ist.

Die Planung könnte z. B. in 7 Stufen eingeteilt werden:

1. Festlegen einer für die Warenbewegung von der Auftragsannahme bis zur Warenauslieferung zweckmäßigen Organisationsform; Art der Auftragsannahme; kommissionsweise oder artikelbereichsweise Absortierung; Einsatz der Datenverarbeitung für die Auftrags-, Lager- und Versandorganisation.
2. Bemessen von Transporteinheiten und Bilden von lager-, stapel- und transportfähigen Ladungen; Herrichten von Versandeinheiten für den Gebrauch von Paletten und Behältern.
3. Auswahl der für den Warenumschlag erforderlichen Förderzeuge und Einrichtungen; Gabelstapler, Hubwagen, Durchlaufregale, Hochregale usw.
4. Bautechnisches Gestalten des Lagergebäudes; Flachbau-Geschoßbau; ebenerdig-Rampenhöhen; Raumhöhen.
5. Überprüfung der Wirtschaftlichkeit von Bau- und Betriebskosten; zweckmäßige Wahl der Baumethode; Errechnen der optimalen Umschlagziffer und der Lagerkosten; Einfluß auf die Preisgestaltung.
6. Wirtschaftliche Organisation der Warenverteilung; Zusammenfassen von Sendungen; Lkw-, Bahnversand oder Spedition.
7. Lageraufnahme zur Feststellung der Stapel- und Bewegungsflächen.

An dieser Stelle soll einmal kurz auf die verschiedenartigen Regale eingegangen werden.

4.0 Freistapelplätze

Eine beträchtliche Anzahl von Gütern wird auf Paletten gelagert, die im Lagerhaus untergebracht werden. Oft werden 6 bis 8 Einheiten übereinander gestapelt. Wichtig ist jedoch, daß auf der Fußbodenfläche des Lagerhauses die Markierungen für den einzelnen Stapel angebracht werden. Die Raumausnutzung kann auf diese Weise ihr optimales Maß erreichen. Man findet aber auch häufig Unternehmen, die auf dieses einfache Hilfsmittel verzichten. In jedem Falle konnte durch Kennzeichnungen die Flächenausnutzung beträchtlich verbessert werden.

4.1 Durchlaufregale

Bei Vorratslagern oder größeren Lagermengen eines einzelnen Artikels kann man Durchlaufregale für Paletten oder für einzelne Packungen verwenden. Die Wirtschaftlichkeit der Durchlaufregale muß von Fall zu Fall errechnet werden, da diese verhältnismäßig teuer und platzaufwendig sind.

4.2 Palettenregale

Zur Unterbringung von palettierten Ladeeinheiten in Regalen hat die einschlägige Industrie eine außerordentliche Fülle von Konstruktionen geschaffen.

Dabei hat sich in den letzten Jahren immer mehr die Pool-Palette durchgesetzt. Über 4000 Firmen sind bereits Mitglieder des Paletten-Pool, von denen allerdings die Mehrzahl Industriebetriebe sind. Im Großhandel wird in den meisten Fällen noch die 800 × 1000 mm Palette verwendet. Ihre Bedeutung nimmt aber ständig ab, da die Lieferanten zunehmend von der Pool-Palette (800 × 1200 mm) Gebrauch machen. Die Betriebe, die sich nicht zu ihr durchringen können, verwenden zumindest Regale, die beide Palettenarten fassen. Im Ausland dagegen, insbesondere in der Schweiz, in Österreich und den skandinavischen Ländern, hat sich die Pool-Palette auf breiter Basis durchgesetzt.

Dabei liegen ihre Vorteile für das Großhandelslager auf der Hand:

Soweit die Ware auf der Pool-Palette angeliefert wird, ist ein Umladen an der Rampe nicht mehr erforderlich. Der Anlieferer erhält die gleiche Zahl von Pool-Paletten als Leergut zurück.

4.3 Einfachregale

Auch ein modernes Lagerhaus kann auf die seit alters her verwendeten Einfachregale (Handregale) nicht verzichten. Besonders in Verteilungslägern wird sich eine erhebliche Anzahl von Artikeln finden, die in Kleinstmengen vorrätig gehalten werden müssen. Die typischen althergebrachten Holzregale, die teilweise im eigenen Betrieb hergestellt wurden, werden heute durch vorgefertigte Regale ersetzt, die sowohl aus Holz als auch aus Metall gefertigt sind. Die Variationsmöglichkeiten der vorgefertigten Regale sind größer und zudem können sie durch das Baukastensystem jederzeit erweitert werden. Hinzu kommt, daß die Regalfachböden leicht verstellbar sind, was sich ganz besonders vorteilhaft bei unterschiedlichen Warenabmessungen auswirkt.

4.4 Hochregale

Da die Grundstückspreise unaufhörlich gestiegen sind, ergab sich von selbst die Notwendigkeit, jeden Quadratmeter Grundfläche intensiv zu nutzen.

In einem Hochregallager kann dieser Forderung weitgehend entsprochen werden. Das Hochraumlager ist nicht nur besonders kompakt, sondern kann auch — im Unterschied zu allen herkömmlichen Lagern — vollständig automatisiert werden und eben darin liegt die Möglichkeit für eine umfassende Rationalisierung, die sogar über den eigentlichen Bereich des Lagers hinausgreift.

Die zwei Hauptelemente des Hochraumlagers sind das Hochregal und das Regalbediengerät (Fahrmast).

Das Hochregal zeichnet sich durch eine einfache und konstante Geometrie aus, es enthält eine bestimmte unveränderliche Zahl gleicher Palettenplätze, die in einem ebenen, rechtwinkligen Koordinatensystem erfaßbar sind; jeder Platz ist eindeutig definiert. Das Regalbediengerät wird auf Schienen zwischen zwei Hochregalen geführt und kann jeden Palettenplatz anfahren; die Fahrgasse für das Regalbediengerät ist nur wenig breiter als die Palette. Regalbediengeräte, mit Selbstbedienung oder vollautomatisch (die Steuerung übernimmt dann ein Prozeßrechner), sind entschieden leistungsfähiger als Gabelstapler; sie stapeln höher, fahren schneller und heben oder senken die Last bereits während der Fahrt.

Im Großhandel haben die Regalwände, die auch gleichzeitig tragende Elemente für die Bauhülle sind, eine Raumhöhe von ca. 17—20 m und eine Länge von 40—70 m. In vereinzelten Fällen sind auch Regalwände mit Längen bis zu 120 m und Höhen bis zu 40 m anzutreffen. Solche Ausdehnungen erfordern jedoch aus wirtschaftlichen Gründen eine automatische Steuerung der Regalbediengeräte.

Der entscheidende Nachteil des Hochregals im Großhandel liegt darin, daß durch die vorgegebenen Leistungsgrenzen der Bedienungsgeräte Arbeits- oder Saisonspitzen nur sehr schwer bewältigt werden können.

5. Die Arbeitsprozesse im Lager

5.0 Der Wareneingang

Im Lager sind zwei Warenströme, der Hereinkommende und der hinausgehende zu unterscheiden. Diese beiden Warenströme laufen in entgegengesetzter Richtung und würden sich gegenseitig behindern, wenn man den Wareneingang und Warenausgang zusammenlegt. Sollte sich die gemeinsame Konzentration dennoch nicht vermeiden lassen, so sollten zwei verschiedene Transportstraßen für den Wareneingangs- und Warenausgangsstrom geschaffen werden.

Der Wareneingang ist also, wenn immer es die Verhältnisse zulassen, vom Ausgang räumlich zu trennen. Eingang und Ausgang sollten außerdem so gelegt werden, daß die mittlere Entfernung zu den Lagerplätzen so klein wie möglich ist. Das ist bei normaler rechteckiger Raumform dann der Fall, wenn Wareneingang und Warenausgang sich gegenüber liegen, wie es beispielsweise häufig bei größeren Betrieben anzutreffen ist. Die Rechtfertigung dieser Anordnung ist also abhängig von der Betriebsgröße, vom Personalbestand (speziell für Arbeiten im Wareneingang und Warenausgang) und von den äußeren Verkehrsflächen.

Es besteht aber auch die Möglichkeit, daß Ein- und Ausgang auf einer Seite nebeneinander gelegt werden. Der Vorteil ist in der geringeren Grundstücksfläche zu sehen, da die notwendige Verkehrsfläche nur an einer Seite geschaffen werden muß. Dadurch entsteht im Lager ein „U"-Verkehr.

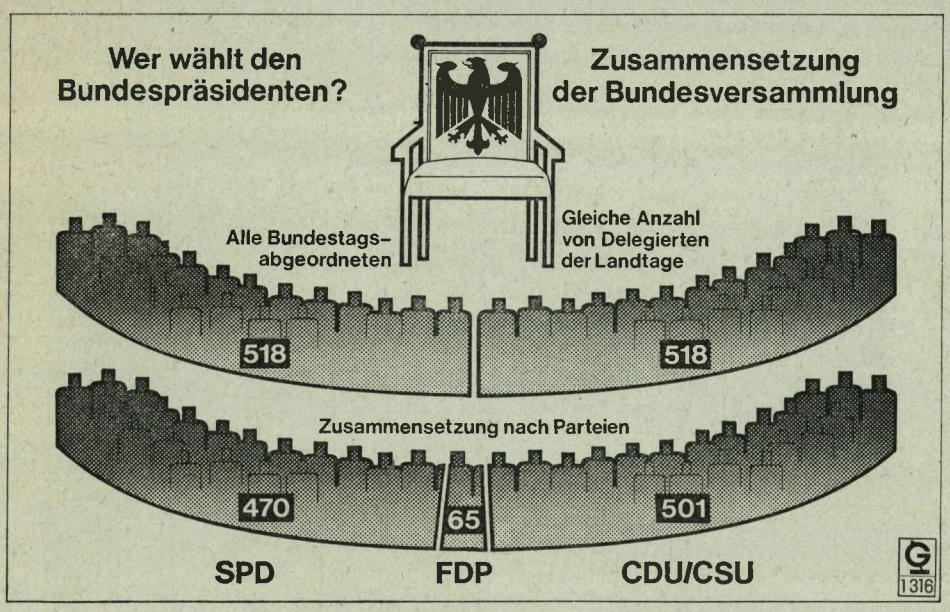
Wie groß der Wareneingangsplatz sein muß, hängt davon ab, ob der eingehende Warenstrom hier unterbrochen wird, d. h. ob die Ware zunächst abgesetzt wird und selbstverständlich davon, wieviel Ware eingeht. Der Warenstrom staut sich, wenn die Wareneingangskontrolle am Wareneingangsplatz stattfindet. Je gleichmäßiger der Warenstrom durch den Wareneingangsplatz fließt, um so weniger Raum braucht man für den Wareneingang.

Es ist also eine sehr wichtige Frage, an welcher Stelle des Warenflusses die Eingangskontrolle stattfinden soll. Die Ware kann sowohl an dem üblichen Platz hinter der Rampe geprüft werden als auch an einem Platz im Lager, d. h. unmittelbar vor dem Einordnen der Ware in die Regale oder Stapel. Für eine Prüfung der Wareneingänge auf einem Wareneingangsplatz unmittelbar hinter der Rampe sprechen folgende Argumente:
in das Lagerinnere kommen auf diese Weise nur geprüfte Waren. Falsch oder schlecht gelieferte Waren werden nicht zweimal transportiert. Die Lagergänge werden nicht von Waren blockiert, die noch geprüft werden müssen. Die Arbeitsleistung der Prüfer ist größer.

Um Vor- und Nachteile zu erkennen und gegeneinander abwägen zu können, muß man den zweiten Arbeitsvorgang am Wareneingang betrachten, den Transport der entladenden Waren zum Lagerort. Unabhängig von den eingesetzten Transportmitteln kann man zwei Verfahren voneinander unterscheiden: der „unterbrochene" Transport kann angebracht sein, um eine ausbalancierte Arbeitsweise der verschiedenen Arbeitsgruppen im Lager zu erreichen. Der Vorteil besteht darin, daß die anderen Arbeiten im Lager, z. B. die Sammelarbeit, nicht gestört wird. Das bedeutet, daß am Wareneingang Stauräume eingeplant werden, die umso größer sein müssen, je mehr Arbeitsvorgänge (z. B. Auszeichnen der Ware, Auspacken, Umladen, Bilden von Lagereinheiten usw.) dort zu bewältigen sind.

Beim „direkten" Transport werden die Waren unmittelbar nach dem Entladen mit innerbetrieblichen Transportmitteln zum Lagerort gefahren. Der Vorteil: die Transportkette wird nicht unterbrochen. Dieser Vorteil wird möglicherweise mit dem Nachteil erkauft, daß nunmehr Wartezeiten bei verschiedenen Arbeitsgruppen entstehen und die Sammelarbeit gestört wird, da die Warenkontrolle am Lagerplatz durchgeführt wird.

(Fortsetzung folgt)



Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Arbeitgeberfragen

Neue Lohn- und Gehaltstarife abgeschlossen!

(vS) Endlich kam der Abschluß neuer Lohn- und Gehaltstarifverträge zustande. Die ersten Verhandlungen mit den Gewerkschaften DAG, HBV und ÖTV am 1. März waren bekanntlich gescheitert. Obwohl nach langen, zähen Verhandlungen, die vielfach durch interne Beratungen über neue Vorschläge der Tarifkommissionen unterbrochen waren, von unserer Seite ein Angebot abgegeben wurde, das bei einer durchschnittlichen Erhöhung von 12,5 % lag, konnte trotzdem keine Einigung erzielt werden. Die Gewerkschaftsvertreter beharrten auf einer Gehaltserhöhung von durchschnittlich 17 %. Solche übertriebene Forderungen waren jedoch für uns unannehmbar, denn sie wären unseren Mitgliedsfirmen gegenüber keinesfalls vertretbar.

Es hat sich dann gezeigt, daß unser Angebot vernünftig und angemessen war, denn wir konnten feststellen, daß die Abschlüsse in den anderen Tarifbereichen, insbes. des Groß- und Außenhandels Baden-Württemberg, des bayerischen genossenschaftlichen Großhandels sowie des bayerischen Einzelhandels ebenfalls in diesem Rahmen erfolgt sind. Trotzdem waren die Gewerkschaften mit unserem Angebot nicht zufrieden.

Die neuen Verhandlungen bringen nun auch ein Ergebnis, das im Rahmen unseres Angebotes liegt. Die Erhöhung liegt bei etwa 12,5 %. Lediglich 3 Zahlen im Gehaltsbereich wurden geringfügig korrigiert, während in einigen Gehaltsstufen sogar Abstriche gemacht wurden. Bei den Löhnen lagen die ursprünglichen Vorstellungen bei einer Erhöhung zwischen 11 und 12 %. Die derzeitige Erhöhung beläuft sich auf etwa 11,75 %.

Da die neuen Tarifverträge erst ab 1. 5. gültig sind, mußte für die Zeit zwischen 1. 2. und 30. 4. ein Ausgleich gefunden werden. Es wurde Einigung darüber erzielt, daß die im Mitglieder-Rundschreiben vom 4. 3. 1974 veröffentlichten Zahlen Rechtsverbindlichkeit erlangen sollen. Das bedeutet, daß für diese Zeit die Sätze unseres damaligen Angebots und ab 1. 5. 1974 die neu ausgehandelten Sätze gelten. Natürlich ist damit nicht eine zweimalige Anhebung erfolgt, sondern es gelten zuerst die Sätze, die am 4. 3. veröffentlicht wurden und ab 1. 5. die neuen Tarifsätze. Die Löhne und die Ausbildungsvergütung müssen für die Zeit zwischen 1. 2. und 30. 4. um mindestens 11 % angehoben werden, ab 1. 5. gelten die neuen Sätze.

Übertarifliche Leistungen, sofern sie nicht ausdrücklich als besondere Leistungszulagen ausgewiesen sind, können auf die neuen Tariferhöhungen angerechnet werden. Jedoch sollte man auf jeden Fall eine Anhebung der Löhne und Gehälter um die derzeitige Inflationsrate vornehmen, um den Arbeitnehmern einen Ausgleich zu gewähren.

Außer den sehr hohen Gehaltsforderungen forderten die Gewerkschaften bei den Tarifverhandlungen auch die Abschaffung der Ortsklassen. Die Abstufung in Ortsklassen ist aber gerade im Bereich des Großhandels notwendig, denn es muß in den Tarifverträgen auch den mittelständischen Betrieben in kleineren Orten Rechnung getragen werden.

Wegen der sehr unterschiedlichen Struktur in Groß- und Kleinstädten gerade auf dem Lohn- und Gehaltssektor ist die Abstufung nach Ortsklassen unerläßlich. Die Verhandlungsleitung machte deshalb auch eindeutig klar, daß es über diesen Punkt keine Diskussion geben könne. Die Gewerkschaftsvertreter gaben wegen der festen Haltung auch rasch ihre Forderung auf.

Gegenstand von langen, heißen Diskussionen war bei den Tarifverhandlungen die Verankerung von vermögenswirksamen Leistungen in den Tarifverträgen. Die Gewerkschaften forderten zunächst, daß vermögenswirksame Leistungen in Höhe von DM 624,– pro Jahr von den Arbeitgebern erbracht werden sollten. Im Verlauf der Diskussion wollte man sich mit DM 312,– zufrieden geben. Jedoch auch diese Forderung war unannehmbar, denn das Angebot zur Lohn- und Gehaltserhöhung war so kalkuliert, daß weitere Leistungen nicht mehr hinzukommen konnten. Man ging nämlich von seiten des Landesverbandes des bayerischen Groß- und Außenhandels davon aus, daß bei der derzeitigen Teuerungsrate dem Arbeitnehmer möglichst ein Ausgleich geschaffen und außerdem die Steuerprogression mit berücksichtigt werden müsse. Die Gewerkschaften beharrten jedoch bis zuletzt auf dieser Forderung. Erst in den neuen Verhandlungen gingen sie von dieser Forderung ab.

Mit den neuen Tarifverträgen wurde die Verpflichtung eingegangen, das Lohn- und Gehaltsgruppenschema zu ändern und den neuen Anforderungen anzupassen. Diese Arbeit soll noch in diesem Jahr in Angriff genommen werden.

Insgesamt kann festgestellt werden, daß der Abschluß, wenn auch spät, so doch zufriedenstellend zustande kam. Die Lohn- und Gehaltserhöhungen bleiben in vernünftigem, vertretbarem Rahmen. Die überhöhten Forderungen der Gewerkschaften konnten auf ein angemessenes Maß herabgeschraubt werden. Vor allem konnte die Forderung nach Festlegung vermögenswirksamer Leistungen erfolgreich abgewehrt werden. Die neuen Tarifverträge haben eine Laufzeit bis zum 28. 2. 1975 (10 Monate).

Arbeitgeber zur Regierungserklärung von Bundeskanzler Schmidt

(gr) Die Bundesregierung der Deutschen Arbeitgeberverbände unterstützt die Absicht der Bundesregierung, wieder mehr Geldwertstabilität im Interesse der Sicherung der Arbeitsplätze zurückzugewinnen. Dabei müsse allerdings der Bekämpfung der hausgemachten Inflationsursachen eine größere Bedeutung beigemessen werden, als dies in der Regierungserklärung zum Ausdruck gekommen sei. Neben einer sparsameren Ausgabenpolitik des Staates müßten auch die von der Regierungskoalition geweckten Reformerwartungen jetzt überzeugend auf ein realisierbares Maß zurückgeschraubt werden.

Die Wiederherstellung von wirtschaftlicher und politischer Stabilität hänge maßgebend auch davon ab, wie weit die neue Bundesregierung bereit sei, ihren Auftrag als Treuhänderin der Interessen des gesamten Volkes zu erfüllen und nicht zu Gunsten einer einzelnen Gruppe. Der Mitbestimmungsgesetzentwurf, der für die Gewerkschaften einen beherrschenden Einfluß in der Wirtschaft vorsehe, decke sich nicht mit dem Bekenntnis des Bundeskanzlers zur Marktwirtschaft. Dagegen halte es die Bundesvereinigung für richtig, daß die Bundesregierung sich entschlossen habe, Reformen in der Berufsausbildung an den Erfordernissen der Praxis und nicht an utopischen Zielen auszurichten.

Neues Schwerbeschädigten-Schwerbehindertengesetz

(gr) Am 1. Mai 1974 ist das neue Schwerbeschädigtengesetz in Kraft getreten. Es führt jetzt die Bezeichnung „Gesetz zur Sicherung der Eingliederung Schwerbehinderter in Arbeit, Beruf und Gesellschaft" (Schwerbehindertengesetz).

Die Schwerpunkte der Neuregelung sind:

1. **die Ausdehnung des Personenkreises.** Zu dem geschützten Personenkreis zählen nunmehr ohne Rücksicht auf die Ursache der Behinderung alle körperlich, geistig und seelisch Behinderten, die infolge ihrer Behinderung in ihrer Erwerbsfähigkeit nicht nur vorübergehend um wenigstens 50 vH gemindert sind.
2. **die Neuordnung der Beschäftigungspflicht und der Ausgleichsabgabe.** Demnächst gilt ein unabdingbarer einheitlicher Pflichtsatz. Die Pflichtquote wird festgesetzt, sobald man einen Überblick über die Größe des geschützten Personenkreises und die zur Verfügung stehenden Arbeitsplätze gewonnen hat. Bis zu diesem Zeitpunkt, längstens jedoch bis zum 31. 12. 1974, wird die Erhebung der Ausgleichsabgabe – künftig DM 100.–, ausgesetzt.
3. **erweiterter Kündigungsschutz**
   Sowohl die fristgemäße wie auch die außerordentliche fristlose Kündigung bedürfen künftig der vorherigen Zustimmung der Hauptfürsorgestelle. Diese muß innerhalb von 10 Tagen vom Tage des Eingangs des Antrages entscheiden; geschieht dies nicht, gilt die Zustimmung als erteilt (10-Tage-Frist gilt nur für fristlose Kündigung).
4. **Verlängerung des Zusatzurlaubs**
   Schwerbehinderte aber n i c h t ihnen Gleichgestellte haben Anspruch auf Zusatzurlaub von 6 T a g e n im Jahr. Arbeitsfreie Tage (Samstage) werden nicht mehr angerechnet.
5. die Verstärkung der Stellung des Vertrauensmannes.
6. die Einbeziehung der Werkstätten für Behinderte in den Schutzbereich des Gesetzes.

Die Betriebe, die Aufträge an anerkannte Werkstätten für Behinderte erteilen, können künftig 30 vH des Rechnungsbetrages auf die jeweils zu zahlende Ausgleichsabgabe anrechnen und unmittelbar absetzen.

Ebenso wird bei Aufträgen für Blindenwerkstätten verfahren. Textausgaben des Schwerbehindertengesetzes sind beim Rechtsverlag GmbH, 4 Düsseldorf, Oststraße 119, zum Einzelpreis von DM 3,– erhältlich.

Arbeitszeit während der Fußball-Weltmeisterschaft

(gr) Die am 13. 6. beginnenden Spiele über die Austragung der Fußball-Weltmeisterschaft werden möglicherweise bei verschiedenen Arbeitnehmern Wünsche auslösen über Verlegung der Arbeitszeit. Dafür kommen folgende Möglichkeiten in Betracht:

1. Ein ersatzloser Ausfall der Arbeitszeit (unbezahlte Freizeit).
2. Vor- bzw. Nacharbeit der ausfallenden Arbeitszeit innerhalb von fünf zusammenhängenden, die Ausfalltage einschließenden Wochen gem. § 4 Abs. 2 AZO bzw. den einschlägigen tariflichen Regelungen (z. B. § 2 Ziff. 3 MTV Arbeiter Metall NRM).
   Soweit die Vor- bzw. Nacharbeit nicht nur für einige wenige Arbeitnehmer in Betracht kommt, bedarf die Verlegung einer Vereinbarung mit dem Betriebsrat.
3. Ist wegen der Abwesenheit der fußballinteressierten Mitarbeiter eine Weiterbeschäftigung der übrigen Arbeitnehmer der Abteilung (Schicht) aus arbeitstechnischen Gründen nicht möglich, so sollte zunächst versucht werden, die Mitarbeiter auf die abendliche Zusammenfassung des Spieltages zu verweisen. Erscheint dies nicht aussichtsreich, so müßte für die gesamte Belegschaft der Abteilung (Schicht) die ausfallende Arbeitszeit entsprechend den vorgenannten Grundsätzen verlegt werden.

Eintritt der Arbeitsunfähigkeit im Ausland

(gr) Die bevorstehende Urlaubszeit wird wieder zahlreiche Probleme aufwerfen, wenn in Deutschland beschäftigte deutsche oder ausländische Arbeitnehmer im Ausland erkranken.

In einem solchen Fall gilt folgende Regelung:

a) Die Arbeitnehmer werden mit Merkblättern, die die getroffene Regelung im allgemeinen – mit einem für alle Länder übereinstimmenden Text – darstellen und die im übrigen auf die für die einzelnen Länder bestehenden Besonderheiten eingehen, aufgefordert, bei Erkrankung in dem betreffenden ausländischen Staat vorsorglich auch die für den Anspruch auf Krankengeld bei Aufenthalt im Ausland vorgeschriebenen Formalitäten zu erfüllen.

b) Diese ergeben sich für den EWG-Bereich aus den Verordnungen Nr. 1408/71 und 574/72 des Rates der Europäischen Gemeinschaften sowie für die übrigen Staaten aus Abkommen über soziale Sicherheit.

Nach diesen Bestimmungen hat sich der Versicherte unverzüglich nach Beginn der Arbeitsunfähigkeit an den für den Aufenthaltsort zuständigen – aushelfenden – ausländischen Versicherungsträger zu wenden und ihm eine Bescheinigung des behandelnden Arztes über die Arbeitsunfähigkeit vorzulegen. Dieser setzt die deutsche Krankenkasse und diese den Arbeitgeber in Kenntnis.

Schule ohne Leistung?

Stellungnahme der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände zur Leistungsproblematik in der Schule

Die Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände setzt sich in einer zwölf Druckseiten umfassenden Veröffentlichung in grundsätzlichen Überlegungen für eine sinnvolle Ausgestaltung des Leistungsprinzips auch im Schulwesen ein. In einem Vorwort zu dieser Stellungnahme macht Ernst Hedrich, der Vorsitzende des Jugend- und Bildungsausschusses der Bundesvereinigung, u. a. auf den Einfluß von Tendenzen im Rahmen der Schulreform aufmerksam, die zu einem Leistungsabbau führen würden. In der Stellungnahme der Bundesvereinigung selbst wird hierzu ausgeführt, daß sich die Kritik am Leistungsprinzip verstärke und gegen eine „ungerechte" Leistungsentlohnung, gegen „Konsumterror", eine reine „Anpassungsleistung", „Leistungsstreß" und „Fremdbestimmung" der Leistung richte. Dieses Gedankengut habe Eingang in die Schule gefunden. Daher sei es Aufgabe der Schule, diese Begriffe, Formeln und Problemkomplexe aufzugreifen und zum Gegenstand eines sachinformativen und kritischen Unterrichts zu machen.

Die Bundesvereinigung hält es – wie in der Stellungnahme weiterhin betont wird – für eine zentrale Aufgabe der Schule, die Jugend auf die Lebenswirklichkeit vorzubereiten. Hierzu gehöre auch die Förderung der Leistungsbereitschaft und Entwicklung der persönlichen Leistungsfähigkeit. Dies schließe außerdem die Befähigung ein, Konflikte zwischen gesellschaftlichen Anforderungen und individuellen Interessen zu bewältigen. Dabei müsse sich die Schule ihrer Verantwortung gegenüber der Gesellschaft und dem einzelnen bewußt sein.

Die Bundesvereinigung befinde sich in Übereinstimmung mit dem deutschen Bildungsrat und der Bund-Länder-Kommission, die die Notwendigkeit bejaht hätten, von Lernenden in Schule und Ausbildung Leistungen zu fordern. Emanzipatorische Erziehungskonzepte, die den Leistungsgedanken ausklammern würden, seien unrealistisch und widersprächen wissenschaftlichen Erkenntnissen.

Nach Meinung der Bundesvereinigung bedeute Diffamierung von Leistung immer auch Diffamierung von Freude und Erfolg. Die Haltung der Systemüberwinder zeige dies offenkundig, deren Ziel die Beseitigung unseres politischen und wirtschaftlichen Systems sei. Zu den Grundlagen eines demokratischen Rechtsstaates, der als höchstes Postulat die Freiheit des Menschen zum Inhalt habe, gehöre jedoch die Anerkennung der Leistung als Motiv zum Lernen und Handeln.

Die Bundesvereinigung vertritt in ihrer Stellungnahme zur Leistungsproblematik in der Schule weiterhin die Auffassung, daß das Leistungsprinzip natürlich nicht zu einer gesellschaftlichen und individuellen Leistungsüberforderung führen dürfe. Es müsse jede Form des Mißbrauchs von Leistung ausgeschlossen werden. Alle Reformen und Anforderungen hätten die Grenzen der Leistungsfähigkeit der Gesellschaft zu berücksichtigen.

Im übrigen seien jedoch in jeder Gesellschaft die Mitglieder auf die Leistungen anderer angewiesen. So habe man physisch und sozial Schwächeren Leistungen anderer zukommen zu lassen. Das Leistungsprinzip sei also auch ein soziales Prinzip. Es habe sozialen Imperativ.

Abschließend betont die Bundesvereinigung in ihrem Papier ausdrücklich, daß sie sich für eine sinnvolle Ausgestaltung des Leistungsprinzips in allen Bereichen der Gesellschaft, vor allem in der Schule, einsetze. Was die Schule im besonderen in dem Gesamtzusammenhang leisten solle, müsse jedoch ständig neu überprüft werden. Dieses Bemühen erfordere offene Gespräche zwischen den verschiedenen gesellschaftlichen Gruppen, zu denen die Bundesvereinigung stets bereit sei.

Arbeitsgerichtliche Entscheidungen

Vereinbarung von Gründen zur außerordentlichen Kündigung von Angestellten und Mankoabrede

(vS) Die gesetzlich vorgeschriebenen Mindestkündigungsfristen sind zwingendes Recht und dürfen deswegen auch vertraglch nicht umgangen werden. Eine unzulässige Umgehung der Mindestkündigungsfristen ist auch dann gegeben, wenn die Tatbestände, die zur fristlosen Kündigung berechtigen, über § 626, Abs. 1 BGB hinaus erweitert werden. Im Arbeitsvertrag können zwar die einzelnen Tatbestände dieses Paragraphen präzisiert werden, wie das BAG kürzlich entschieden hat, es ist jedoch verboten, weitere im Gesetz nicht vorgesehene Tatbestände hinzuzufügen.

Eine solche unzulässige Erweiterung der Kündigungsgründe ist darin zu sehen, wenn im Arbeitsvertrag vereinbart ist, daß bei Fehlbeträgen eine Berechtigung zur fristlosen Kündgung besteht. Im vorliegenden Fall wurde einer Verkäuferin, die mit mehreren anderen Verkäuferinnen in einer Verkaufsstelle tätig war, fristlos gekündigt, als Fehlbeträge festgestellt wurden und nicht nachzuweisen war, wer von den Verkäuferinnen diese verursacht hatte. Das Gericht stellte fest, daß eine Verdächtigung, die nicht durch bestimmte Tatsachen begründet ist, nicht ausreiche zu einer fristlosen Kündigung. Der Arbeitgeber hatte sich auf die schriftliche Vereinbarung berufen, nach der er berechtigt se, in solchen Fällen fristlos zu kündigen. Diese Vereinbarung wurde für unwirksam erklärt mit der Begründung, selbst die Schwierigkeit einer wirksamen Kontrolle rechtfertige nicht eine derartige Vereinbarung.

Das Gericht stellte weiter fest, daß eine Mankoabrede dann unwirksam ist, wenn die Verkäuferin unabhängig vom Verschulden anteilig für einen Fehlbestand haften soll, der in einer mit mehreren Verkäuferinnen besetzten Verkaufsstelle festgestellt wird und sie die Mitarbeiterinnen nicht in zumutbarer Weise überwachen kann. Dadurch wird das Betriebsrisiko in zu weitgehendem Umfang auf die Arbeitnehmer abgewälzt und können deshalb nicht wirksam sein.

Allgemeine Rechtsfragen

Gebühren für Zweitgeräte im gewerblichen Kfz

(sr) In unseren KI Nr. 4/74 hatten wir mitgeteilt, daß Rundfunkgeräte in gewerblich genutzten Fahrzeugen (Lkw und Pkw) gebührenpflichtig sind, unabhängig davon, ob sie im Wagen mitgeführt werden oder fest eingebaut sind. Eine Firma, die dem Fahrer das Mitführen von Rundfunkgeräten im firmeneigenen Lkw oder Pkw gestattet, übernimmt gleichzeitig die Verpflichtung zur Zahlung der Rundfunkgebühren. Ein in einem Kraftfahrzeug eingebautes oder mitgeführtes Rundfunkgerät ist nur dann als Zweitgerät gebührenfrei, wenn das Kraftfahrzeug auf die Person des Rundfunkteilnehmers oder dessen Ehegatten zugelassen ist und nicht gewerblich genutzt wird.

Der Verwaltungsgerichtshof Baden-Württemberg in Mannheim hat nun in zwei grundlegenden Entscheidungen (5953/72 und 982/72) zur Frage der Rundfunkgebührenpflicht für Zweitgeräte in gewerblich genutzten Kraftfahrzeugen Stellung genommen. Das Gericht hat als letzte Instanz entschieden, daß ein Zweitgerät in einem geschäftlich genutzten Pkw, der ausschließlich vom Betriebsinhaber und seiner Familie gefahren wird, gebührenfrei ist. Wird das Fahrzeug hingegen auch von Betriebsangehörigen benutzt, besteht Gebührenpflichit.

Das Verwaltungsgericht Hamburg hat in einer Entscheidung vom 30. 5. 1973 (VIII VG 1945/73) die Frage der Gebührenpflicht für ein privates Autoradio entschieden, das der Arbeitnehmer selbst in das Kraftfahrzeug seines Arbeitgebers (Dienstwagen) mit dessen Zustimmung eingebaut hatte. Es hat die Gebührenpflicht der Kraftfahrzeughalterin verneint. Die Sache ist jedoch noch nicht rechtskräftig und schwebt noch vor dem OVG.

Da das Rundfunkrecht Ländersache ist, sind die Rundfunkanstalten anderer Bundesländer, beispielsweise der Bayerische Rundfunk, nicht an diese Entscheidungen gebunden. Wir haben deshalb den Bayerischen Rundfunk um Stellungnahme gebeten. Der Bayerische Rundfunk vertritt die Auffassung, daß er mit den Entscheidungen des

Verwaltungsgerichtes Hamburg und den Entscheidungen des Verwaltungsgerichtshofes Baden-Württemberg nicht übereinstimmt und für den Bereich des Bayerischen Rundfunks nach wie vor die eingangs zitierte Auffassung vertritt.

Eine Änderung dieser Rechtsauffassung wäre also nur durch ein anderslautendes Urteil eines bayerischen Verwaltungsgerichtes möglich. Sollten Sie gegen einen einschlägigen Gebührenentscheid ein Rechtsmittel einlegen, wären wir Ihnen für eine Information sehr dankbar.

Steuerfragen

Einzelfragen zur Aufhebung der Investitionssteuer

Durch die 9. Verordnung zur Durchführung des Umsatzsteuergesetzes ist die Investitionssteuer nicht mehr auf den Selbstverbrauch anzuwenden, den der Unternehmer nach dem 30. November 1973 bewirkt hat. Der Bundesfinanzminister hat durch Erlaß vom 6. 5. 1974 IV A 1 – S 7609 – 11/74 zu wesentlichen Problemen der Investitionssteuer Stellung genommen. Aus diesem Erlaß geben wir Ihnen folgende wesentliche Ausführungen bekannt:

Die Selbstverbrauchsteuer ist zu erheben:

1. **bei erworbenen Wirtschaftsgütern** sowie nachträglichen Anschaffungskosten für diese Wirtschaftsgüter, wenn der Unternehmer das Wirtschaftsgut bzw. die Erweiterungs-, Verbesserungs- oder Änderungsinvestitionen in der Zeit vom 9. Mai bis zum 30. November 1973 bestellt hat.
2. **bei hergestellten Wirtschaftsgütern,** ausgenommen Gebäude, sowie nachträglichen Herstellungskosten für diese oder erworbenen Wirtschaftsgütern, wenn der Unternehmer mit der Herstellung des Wirtschaftsgutes bzw. den nachträglichen Herstellungsarbeiten in der Zeit vom 9. Mai bis 30. November 1973 begonnen hat und
3. **bei hergestellten Gebäuden** sowie nachträglichen Herstellungskosten, die für genehmigungspflichtige Erweiterungen, Verbesserungen oder Änderungen von Gebäuden – insbesondere bei Aus-, Ein- und Umbauten – anfallen, wenn der Antrag auf Baugenehmigung in der Zeit vom 9. Mai bis zum 30. November 1973 gestellt worden ist.

Ergänzend wird auf folgendes hingewiesen:

a) Erwerb von Wirtschaftsgütern, mit deren Herstellung erst nach dem 30. November 1973 begonnen worden ist. Maßgebend für die Frage der Steuerpflicht des Selbstverbrauchs ist bei erworbenen Wirtschaftsgütern allein der **Zeitpunkt der Bestellung.** Der Zeitpunkt des Herstellungsbeginns ist unbeachtlich. Deshalb unterliegt der Selbstverbrauch eines Wirtschaftsgutes, das der Unternehmer in der Zeit vom 9. Mai bis zum 30. November 1973 bei einem anderen Unternehmer bestellt hat, auch dann der Besteuerung, wenn der andere mit der Herstellung dieses Wirtschaftsgutes erst nach dem 30. November 1973 beginnt.

b) Beginn der Herstellung von Gebäuden nach dem 30. November 1973

Bei der Herstellung von Gebäuden kommt es für die Frage der Steuerpflicht des Selbstverbrauchs grundsätzlich auf den **Zeitpunkt der Beantragung der Baugenehmigung,** nicht aber auf den Beginn der Herstellungsarbeiten an. Der Selbstverbrauch eines Gebäudes, für das der Bauantrag in der Zeit vom 9. Mai bis zum 30. November 1973 gestellt worden ist, unterliegt demnach auch dann der Vorschrift des § 30 Abs. 1 bis 8 UStGn.F., wenn der beauftragte Bauunternehmer mit den Herstellungsarbeiten erst nach dem 30. November 1973 beginnt.

c) Wiederholung von Bauanträgen und Bestellungen

Ist im Fall der Herstellung eines Gebäudes ein nach dem 8. Mai 1973 gestellter Bauantrag **vor dem 1. Dezember 1973** zurückgenommen oder auf die aufgrund eines solchen Antrages erteilte Baugenehmigung vor diesem Tag verzichtet worden und wird die Baugenehmigung danach erneut beantragt, so ist für die Frage der Steuerpflicht des Selbstverbrauchs stets der Zeitpunkt des neuen Bauantrages maßgebend. Dabei ist es unerheblich, ob der alte und der neue Bauantrag voneinander abweichen oder ob beide Anträge inhaltlich übereinstimmen. Eine Steuerpflicht des Selbstverbrauches scheidet mithin aus, wenn der neue Antrag auf Baugenehmigung nach dem 30. November 1973 gestellt wird.

Wird ein in der Zeit vom 9. Mai bis zum 30. November 1973 gestellter Bauantrag für ein Gebäude **nach dem 30. November 1973** zurückgenommen oder wird nach diesem Zeitpunkt auf eine aufgrund eines solchen Bauantrages erteilte Baugenehmigung verzichtet und ein inhaltgleicher Bauantrag erneut gestellt, so ist auf den Selbstverbrauch des Gebäudes die Investitionssteuer zu zahlen, wenn zwischen der Rücknahme des Bauantrages oder den Verzicht auf die Baugenehmigung und der erneuten Beantragung der Baugenehmigung ein enger zeitlicher Zusammenhang besteht. Das gilt sinngemäß auch für die Fälle der Rückgängigmachung und Wiederholung einer in dem verkürzten Anwendungszeitraum des § 30 Abs. 1 bis 8 UStG n. F. erteilten Bestelung nach dem 30. November 1973.

d) Nachträgliche Beantragung einer Baugenehmigung. Hat der Unternehmer in der Zeit vom 9. Mai bis zum 30. November 1973 mit der Errichtung eines Gebäudes begonnen, ohne dafür die baurechtlich erforderliche Genehmigung zu beantragen, so ist auf den Selbstverbrauch dieses Gebäudes Investitionssteuer zu zahlen, und zwar auch dann, wenn die Baugenehmigung nach dem 30. November 1973 nachträglich beantragt wird. Das gilt entsprechend bei nachträglichen Herstellungskosten für ein Gebäude, sofern für die Erweiterung, Verbesserung oder Änderung des Gebäudes aufgrund der baurechtlichen Vorschriften eine Baugenehmigung zu beantragen ist.

e) Zeitliche Einschränkung des Kürzungsanspruches nach § 1 Abs. 2 Satz 1 der 9. UStDV.

Abweichend vom § 30 Abs. 7 Satz 1 UStG n.F. kann der Unternehmer nach § 1 Abs. 2 Satz der 9. UStDV einen Kürzungsanspruch grundsätzlich nur noch dann geltend machen, wenn die Voraussetzungen dafür vor dem 20. Dezember 1973 erfüllt (z. B. bei einer steuerpflichtigen Weiterlieferung eines Anlagegutes oder der steuerpflichtigen Entnahme eines Anlagegutes im Eigenverbrauch vor dem 20. Dezember 1973). Diese Regelung ist durch die vorzeitige Aufhebung der Steuer für den Selbstverbrauch bedingt. Da die Bundesregierung die vorzeitige Aufhebung der Steuer für den Selbstverbrauch

am 19. Dezember 1973 beschlossen hat, sind die Kürzungsansprüche nicht bereits vom 1. Dezember 1973 an sondern erst für die nach dem 19. Dezember 1973 bewirkten Kürzungstatbestände ausgeschlossen.

Berufsausbildung und -förderung

Starker Rückgang bei kaufmännischen Lehrstellen

Die Zahl der Lehrlinge, die 1973 in kaufmännischen Berufen ausgebildet wurden, ist stark zurückgegangen. Nach Erhebungen des Deutschen Industrie- und Handelstages (DIHT) begannen 1973 rund 11 000 Jugendliche weniger die Ausbildung zum Industriekaufmann, Bankkaufmann, Kaufmann im Groß- und Außenhandel und zum Versicherungskaufmann. Das sei ein Rückgang von rund 19 Prozent gegenüber 1972 gewesen. 1974 wird sich das Angebot an Lehrstellen in Industrie und Handel nach Schätzungen des DIHT noch einmal um 100 000 bis 140 000 verringern. Eine Schnellumfrage habe ergeben, daß die Zahl der Lehrstellen 1974 um 15 bis 20 Prozent unter dem Lehrstellenangebot im Jahr 1973 liegen werde. Als häufigsten Grund für diesen Rückgang hätten die Kammern in der Umfrage „perfektionistisch überzogene Ausbildungsordnungen" und die Ausbildereignungsverordnung genannt.

Weibliche Ausbildung nur in wenigen Berufen

In 10 Berufen 70 Prozent der Auszubildenden

Die Sorge um ausreichende Ausbildungsplätze für die jungen Menschen ist heute weit verbreitet. In diesem Zusammenhang ist eine Veröffentlichung des Bundesarbeitsministeriums aus dem Jahre 1972 immer noch aufschlußreich, obwohl die Zahlen in Einzelheiten korrigiert werden müßten. Danach befanden sich am 31. Dezember 1972 in der Bundesrepublik Deutschland 1,3 Millionen Personen in beruflicher Ausbildung auf betrieblicher Grundlage, davon waren 837 000 (64,3 Prozent) Männer und 466 000 (35,7 Prozent) Frauen. Von der Wohnbevölkerung im Alter von 15 bis unter 20 Jahren stand Ende 1972 damit fast ein Drittel (31,5 Prozent) in betrieblicher Ausbildung; bei den Männern war dieser Prozentsatz mit 39,4 Prozent wesentlich höher als bei den Frauen (21,1 Prozent). Seit 1965, als diese Sätze ihren höchsten Stand erreicht hatten, sind sie als Folge der Bemühungen um eine verbesserte schulische Ausbildung zurückgegangen. Dennoch ist die Bereitschaft der Schulabgänger, eine Berufsausbildung auf betrieblicher Grundlage zu betreiben, gestiegen. Dies ergibt sich aus den Anteilen der Auszubildenden an den abhängig Erwerbstätigen der gleichen Altersgruppe, die seit 1962 ständig zugenommen haben: Männer von 62,6 Prozent auf 72,9 Prozent (1971) und Frauen von 38,5 Prozent auf 46,4 Prozent.

Die männlichen Auszubildenden verteilen sich weitaus mehr auf die bestehenden Ausbildungsberufe und ihnen wird eine größere Vielfalt an Ausbildungsmöglichkeiten angeboten, als das bei den weiblichen Auszubildenden der Fall ist. Beschränkt man sich jeweils auf die ersten 10 am stärksten besetzten Ausbildungsberufe, so werden bei den Männern nur knapp 47 Prozent der Gesamtzahl erfaßt, wobei jedoch die Skala der Ausbildungsberufe recht vielfältig ist: Schlosser, Elektriker, kaufmännische Berufe, Werkzeugmacher, Maler und Lackierer; bei den Frauen werden dagegen schon 70 Prozent aller weiblichen Auszubildenden erreicht, deren Ausbildungsziel im wesentlichen nur in den kaufmännischen Berufen und in Bürotätigkeiten liegt; lediglich die Berufe „Friseur" und „Arzthelferin" lockern die Einseitigkeit dieses Bildes auf.

Ausbilder-Eignungsverordnung

Aufgrund verschiedener Anfragen im Zusammenhang mit der Veröffentlichung des Bundesministers für Bildung und Wissenschaft vom 3. Mai über eine Änderung der Ausbilder-Eignungsverordnung möchten wir folgendes klarstellen:

Bei dieser Veröffentlichung handelt es sich vorerst lediglich um eine Ankündigung von beabsichtigten Änderungen. Nach Auskunft des Bundesministers für Wirtschaft befindet sich die entsprechende Änderungsverordnung gegenwärtig in der Rechtsförmlichkeitsprüfung beim Bundesjustizministerium. Man rechnet jedoch damit, daß das gesamte Verfahren noch vor der Sommerpause abgeschlossen werden kann, so daß die entsprechende Änderungsverordnung etwa Ende Juni im Bundesgesetzblatt veröffentlicht werden könnte.

Nach der Erklärung des Bundesministers für Bildung und Wissenschaft sind folgende Änderungen der Ausbilder-Eignungsverordnung beabsichtigt:

- Die Frist für den Nachweis der fachlichen und pädagogischen Eignung soll vom April 1975 auf den September 1977 verschoben werden.
- Ausbilder, die vor dem Zeitpunkt des Inkrafttretens der beabsichtigten Änderungen entweder drei Jahre ohne Unterbrechung oder innerhalb von zehn Jahren sechs Jahre ausgebildet haben, sollen von dem Nachweis der fachlichen und pädagogischen Eignung entbunden werden.
- Das gleiche soll ferner für alle Ausbilder gelten, die bis September 1977 an Lehrgängen teilgenommen haben, in denen arbeitspädagogische Kenntnisse vermittelt wurden.

Man erhofft sich von dieser Abschwächung der Ausbilder-Eignungsverordnung, daß es den Betrieben erleichtert wird, die berufliche Ausbildung im bisherigen Umfang fortzusetzen.

Wohin nach der Ausbildung?

Nach einer Untersuchung des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit bleiben alle Männer, die eine betriebliche Berufsausbildung haben, nach Abschluß dieser Ausbildung noch länger als 1 Jahr in ihrem Ausbildungsbetrieb, jeder 5. von ihnen sogar länger als 5 Jahre.

Die Verweildauer nach der Ausbildung im selben Betrieb ist allerdings nach Wirtschaftszweigen und Ausbildungsberufen sehr verschieden. Im Handwerk kehren beispielsweise fast $^2/_3$ der Ausgebildeten ihrem alten Betrieb innerhalb des 1. Jahres nach der Prüfung den Rücken, im Bank- und Versicherungsgewerbe scheidet in der gleichen Zeit dagegen $^1/_4$ aus. In Großbetrieben bleiben die Ausgebildeten im Schnitt länger als in kleineren Betrieben.

Weiter zeigt diese Untersuchung, daß fast jeder 5. Facharbeiter, der seinen Ausbildungsbetrieb im 1. Jahr nach Abschluß der Ausbildung verläßt, anschließend eine un- oder angelernte Tätigkeit aufnimmt.

Der Großhandel, seine Kunden und Konkurrenten

Der Bayerische Farbengroßhandel in Rothenburg

(p) Im schönen mittelalterlichen Rothenburg o. T. fand am 16. und 17. Mai die Jahrestagung des bayerischen Farbengroßhandels unter Leitung des Fachzweigvorsitzenden, Hans Zelle, München, mit außerordentlich starker Beteiligung aus ganz Bayern statt. Kollege Stadtrat Schaumann, Rothenburg, hatte die Tagung umsichtig vorbereitet, so daß die Organisation vorzüglich klappte und für die Mitglieder des Fachzweigs, teilweise von Ihren Damen begleitet, die 1½ Tage in Rothenburg zu einem wirklichen Erlebnis wurden.

Den Auftakt bildete ein hochinteressanter Vortrag von Herrn Schaumann (in seiner Firma Georg Schopf) über Orientteppiche, wobei die Vorführung vieler kostbarer Stücke die Ausführungen besonders anschaulich machten. Nach diesem Augengenuß begab man sich geschlossen in das Weinhaus „Glocke", wo eine fränkische Brotzeit vorbereitet war und der Wirt einen guten Überblick über die Frankenweine, verbunden mit entsprechenden Kostproben, gab.

Am anderen Tag traf man sich vollzählig im Hotel „Markusturm" zur Jahresmitgliederversammlung. Nach dem Gedenken an den einzigen Toten des Jahres Heinrich Huber, Augsburg, und Hinweis auf die zahlreichen im abgelaufenen Jahr stattgehabten persönlichen und Firmenjubiläen von Fachzweigmitgliedern erfolgte die Neuwahl des Fachausschusses, dessen 4jährige Amtszeit abgelaufen war. Er wurde in der Gestalt der Herren Hans Zelle, München, Zenger, München, Simon, Neustadt bei Coburg, Schaumann, Rothenburg, Ernst Lindner, Schweinfurt und Fritjof Finkbeiner, Augsburg, wiedergewählt. Zum Vorsitzenden des Fachzweiges wurde ohne Gegenstimmen wieder Hans Zelle, München, gewählt.

Umbenennung des Fachzweigs

Dieser schlug vor, den Fachzweig, der bisher den Namen „Farben" führte, entsprechend der vollzogenen Entwicklung in Fachzweig „Farben, Tapeten und Bodenbeläge" umzubenennen, was einstimmig beschlossen wurde.

Anschließend trat man in die Behandlung von Fachfragen ein. An erster Stelle stand hier das von der Tapetenindustrie eingerichtete Rabattkartell. Berichterstatter war der anwesende Vertreter des Bundesverbandes des deutschen Farbengroßhandels Trumpfheller, Bad Hersfeld. Aus seinem Bericht und der anschließenden Diskussion ergab sich, daß noch eine Reihe wichtiger Punkte zwischen Handel und Industrie in gemeinsamen Gesprächen zu klären sind.

Der Hauptgeschäftsführer des genannten Bundesfachverbandes, Dr. Sequenz, Düsseldorf, berichtete über die Ausdehnung der Arbeit seines Verbandes auf Bodenbeläge und wies besonders darauf hin, daß es sehr wichtig sei, von allen Firmen zu erfahren, welche Umsatzanteile insgesamt auf die einzelnen Sparten (Farben, Tapeten, Bodenbeläge) träfen. Er bat dringend, sich deshalb an der laufenden einschlägigen Erhebung vollzählig zu beteiligen.

Besonders ausführlich wurde dann ein sehr aktuelles Thema, die Preissituation am Markt, erörtert, zu dem wiederum Herr Trumpfheller interessante Einzelheiten berichten konnte. In der Aussprache wurde festgestellt, daß der Großhandel nun einmal mit der Tatsache der eingetretenen und wohl auch noch weiter zu erwartenden Preiserhöhungen der vorgelagerten Industrie sich abfinden muß. Allgemein wurde jedoch die Notwendigkeit unterstrichen, daß die Industrie solche Schritte nicht abrupt vornehmen darf, sondern so rechtzeitig den Großhandel unterrichten muß, damit dieser sich seinerseits noch darauf einrichten kann. Einig war man sich darüber, daß sichere Prognosen in dieser Richtung für die Zukunft nicht gestellt werden können.

Fritjof Finkbeiner, Augsburg, der stellv. Vorsitzende des Großen Tarifausschusses des LGA) berichtete in konzentrierter Form über die soeben stattgehabten Tarifgespräche mit den Gewerkschaften, die erfreulicherweise nach dem seit Anfang März bestehenden tariflosen Zustand bezüglich der Tariflöhne und -gehälter zu einer Einigung führten, die angesichts der durch die Entwicklung bei der öffentlichen Hand und in anderen wichtigen Tarifbereichen trotz der damit verbundenen zusätzlichen Kostenbelastung als tragbar bezeichnet werden müssen.

Hauptgeschäftsführer Pfrang ergänzte den Bericht des Herrn Finkbeiner durch Hinweise auf die Situation in den anderen Bundesländern und gab einen Ausblick auf die mögliche oder mutmaßliche weitere Tarifentwicklung in den kommenden Jahren (Anmerkung: Alle Mitglieder wurden über die eingetretenen Tarifänderungen durch Rundschreiben vom 17. 5. 1974 unterrichtet).

Anschließend gab Herr Pfrang einen Überblick über die „Lage" im Bereich der Mitbestimmung und Vermögensbildung. Nach einem Rückblick auf die Erfahrungen mit dem neuen Betriebsverfassungsgesetz berichtete er zusammenfassend über den im Bundestag von der Bundesregierung vorgelegten Gesetzentwurf über die überbetriebliche paritätische Mitbestimmung und zeigte die außerordentlichen Schwierigkeiten und Probleme auf, die, falls der Entwurf Gesetz werden sollte, für die praktische Arbeit der Aufsichtsräte und der Vorstände der betroffenen Aktiengesellschaften sich aus der teilweise sehr komplizierten und bedenklichen gesetzlichen Regelung ergäben.

Sodann erläuterte Herr Pfrang in gleicher Weise die von der Regierungskoalition verabschiedeten „Grundlinien eines Vermögensbildungsgesetzes", das dem einzelnen wenig oder nichts bringe, aber die betroffenen Betriebe ebenfalls außerordentlich belaste.

Zum Schluß gab Herr Pfrang einen Überblick über die sonstigen anstehenden Probleme im Bereich der Sozialpolitik.

Vereinfachung durch das ban-System

Herr Kallenberg von der Rationalisierungsgemeinschaft in Köln erläuterte das sogenannte ban-System, das bereits in der gesamten Lebensmittelwirtschaft praktiziert wird und das auch für Lieferanten und Kunden im Farbenbereich eine wesentliche Vereinfachung bedeuten würde, wenn es einmal sich eingespielt hat. Die lebhafte anschließende Diskussion endete mit der Empfehlung an den Fachverband, dieses System weiter zu verfolgen und sich bei der Farbenindustrie darum zu bemühen, daß ab 1975 die ban-Nummern auf allen von den Herstellern ausgelieferten Packungen angebracht werden.

Der Steuerreferent des LGA, Dipl.-Kfm. Sauter, berichtete über Interessantes aus dem geänderten Kartellgesetz und befaßte sich besonders eingehend mit dem Problem der Preisempfehlungen, was eine lebhafte Diskussion auslöste. In sehr geraffter Form gab Herr Sauter weiter einen Rückblick über die Auswirkungen der nun verabschiedeten Reform einheitswertabhängiger Steuern.

Dr. Sequenz berichtete über das Schulungsprogramm des Bundesfachverbandes. Erstmals werden heuer, wie schon bisher für Farben und Lacke, zwei Seminare für Bodenbeläge durchgeführt. Weiter wird ein Seminar für Verkaufspsychologie veranstaltet und werden auch die Werkstoffsachverständigenkurse weitergeführt.

Im Anschluß daran gab Herr Pfrang einen Überblick über den bunten Strauß der vom sehr aktiven Berufsbildungsausschuß des LGA geplanten und vorbereiteten Seminare und Kurse im überfachlichen Bereich, wie die Lehrgänge für Handelsfachwirte, für Ausbilder, für Abiturienten, für Reisende und vieles andere mehr.

Als nächster Punkt kam die Arbeit des im Bundesfachverband neu gebildeten Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit zur Sprache, der sich vor allem zur Aufgabe gestellt hat, durch guten Kontakt zur Presse das Image des Farbengroßhandels in der Öffentlichkeit zu verbessern. Herr Pfrang seinerseits machte interessante Ausführungen über die sehr vielseitige Tätigkeit und die weit gesteckten Ziele des im Herbst 1973 gegründeten Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit im LGA.

(Anmerkung: Wir verweisen insofern auf die einschlägigen Artikel in diesen LGA-Nachrichten).

Abschließend stellte Herr Zelle die Frage, ob trotz ungenügender Beteiligung der vom Fachzweig durchgeführte Kreditschutz weiter aufrechterhalten werden soll. Die namentliche Abstimmung ergab eine eindeutige Mehrheit dafür und es wurden alle Mitglieder gebeten, in Zukunft im eigenen Interesse die Meldetermine genau einzuhalten.

Nachdem der Versammlungsleiter mit herzlichem Dank für die überaus rege Anteilnahme die Sitzung geschlossen hatte, vereinigte nochmals ein gemeinsames Mittagessen die Tagungsteilnehmer, die schließlich zum Teil sich einer sachkundigen Führung durch das einzigartige Rothenburg anschlossen.

Alle aber schieden mit der Gewißheit, daß diese ausgezeichnete Rothenburger Tagung das einigende Band zwischen den bayerischen Farbengroßhändlern weiter gefestigt hat und wird ihnen in bester Erinnerung bleiben.

Der Herausforderung des Marktes mit neuen Ideen begegnen

Anläßlich der Einweihung der neuen Unternehmenszentrale unserer Mitgliedsfirma Leo Ringel richtete Präsident Walter Braun seine Grußworte an Hausherrn und Gäste. Da sie auf den Großhandel abgestellt sind, geben wir sie unseren Lesern hier im Auszug wieder:

Wenn man bei einem für ein Unternehmen so bedeutsamen Ereignis wie dem heutigen einige Worte zu sprechen hat, so liegt es nahe, kurz auf den Wirtschaftsbereich einzugehen, dem dieses Unternehmen angehört. Heute und an dieser Stelle fällt mir das um so leichter, als ich selbst Großhandelsunternehmer bin.

Die Bedeutung einer Wirtschaftsstufe kann man auf unterschiedliche Weise messen. So etwa rein quantitativ, indem man die Zahl der in Frage kommenden Unternehmen, ihre Beschäftigten, ihre Umsätze heranzieht, oder auch qualitativ, indem man sich überlegt, welche volkswirtschaftliche Funktionen diese Wirtschaftsstufe wahrnimmt. Was den Handel, insbesondere den Großhandel, anbelangt, war ja gerade die letzte Frage lange Zeit umstritten, man fragte sich früher, ob der Handel denn überhaupt ein produktiver Wirtschaftszweig sei und ob er nicht ausgeschaltet werden könne mit der Folge, daß auch die Preise der Waren sinken würden. Als Antwort auf diese Frage wurde in der Wissenschaft die Lehre von den gesamtwirtschaftlichen Funktionen des Handels entwickelt, die auf überzeugende Weise Aufschluß darüber gibt, wie der Handel zur Produktivität der Volkswirtschaft beiträgt, und die deshalb auch bald allgemein Anerkennung fand.

Diese Selbstrechtfertigung im gesamtwirtschaftlichen Sinne spielt also schon lange keine Rolle mehr, die Bedeutung des Handels für eine gut funktionierende Volkswirtschaft ist unumstritten. Im Laufe der Nachkriegszeit ist jedoch statt dessen die individuelle Rechtfertigung des einzelnen Großhandelsunternehmens, die Frage danach, ob es sich im Wettbewerb würde behaupten können, in den Vordergrund aller Überlegungen getreten. Und damit komme ich zu einer weiteren Möglichkeit für die Beantwortung der Frage nach der Bedeutung und Anerkennung, die einer Wirtschaftsstufe beigemessen werden. Dabei ist zu prüfen, ob diese in ihrem Bereich Positives zu den Problemstellungen einer sich ständig ändernden Wirtschaft beigetragen hat.

Zwang zur Flucht nach vorn

Sie alle wissen, soweit Sie im Bereich des Großhandels tätig sind, daß sich der sogenannte Ausleseprozeß, das heißt der zahlenmäßige Rückgang der Großhandelsunternehmen, ständig verschärft hat. Dabei war diese Entwicklung – das will ich an dieser Stelle besonders hervorheben – nach Untersuchungen des Ifo-Instituts in München im Nahrungs- und Genußmittel-Großhandel am stärksten ausgeprägt. Der Großhandelsunternehmer sah sich ständig vor das Problem gestellt, mit allen Anforderungen, die sowohl die Beschaffungs- als auch die Absatzseite an ihn herantrugen, fertigwerden zu müssen, um überleben zu können. Mit diesem „Überleben" war, so paradox das auf den ersten Blick erscheinen mag, ständiges Wachstum, der Zwang zum Vorstoß in immer neue Umsatzgrößenklassen, verbunden. Nur der innovative Unternehmer war auf diesem Weg erfolgreich, der Unternehmer, der den Herausforderungen des Marktes mit neuen Ideen, die er auch mit Beharrlichkeit durchzusetzen wußte, begegnete. Die „innovativen Elemente", mit denen er arbeitete, konnten beispielsweise die Schaffung eines „Management-Zentrums" für die im Rahmen einer freiwilligen Kette angeschlossener Einzelhändler sein, eine neuartige Form der Preis-, Sortiments- und Dienstleistungspolitik, wie sie in der Entstehung von so gegensätzlichen Typen wie denen des Zustell- und Cash-und-Carry-Großhandels zum Ausdruck kommt, oder das Neuartige konnte auch in einer besonderen Kombination der Standort- und Kooperationspolitik liegen, wie sie beispielsweise zur Entstehung der

sogenannten Großhandels-Zentren führte. Und in anderen Fällen war es nicht zuletzt das rechtzeitige Erkennen eines mit besonderen Problemen verbundenen Bedarfs, das einem Großhandelsunternehmen die wesentliche ökonomische Basis verschaffte.

Diese wenigen Beispiele sollen stellvertretend stehen für die vielen, die erkennen lassen, daß der Großhandel auch im letzten Vierteljahrhundert neue Situationen mit neuen Ideen zu bewältigen wußte. Aus dieser mehr typologischen, wenig auf den individuellen Betrieb eingehenden Darstellung sind allerdings kaum die Schwierigkeiten herauszuhören, die der einzelne Großhandelsunternehmer durchzustehen hatte, bis er seinen erfolgreichen Betriebstyp gefunden hatte, und sie läßt genausowenig die Probleme erkennen, die er auch künftig in seinem Unternehmen wird lösen müssen.

Der Deutsche Textilgroßhandel in Fürth

(p) Am 17. Mai 1974 fand im Hause unserer Mitgliedsfirma August Bätz in Fürth die sehr gut besuchte Bundesversammlung des Gesamtverbandes des deutschen Textilgroßhandels unter Leitung seines Vorsitzenden, Herrn Gerd Brügelmann (Firma Brügelmann & Söhne, Köln) statt. Auch die Mitglieder unseres Fachzweiges Textil waren zahlreich erschienen. Nach Grußworten des Seniorchefs der gastgebenden Firma, dem stellvertretenden Vorsitzenden unseres Fachzweiges Textil, Herrn August Bätz, gab Herr Brügelmann in sehr konzentrierter und klarer Form einen sehr guten Überblick über die Gesamtlage und Stand und Aussichten des Textilgroßhandels. Das Hauptreferat hielt Dipl.-Kaufmann Beckers, der im Institut für Handelsforschung in Köln den Betriebsvergleich des Textilgroßhandels verantwortlich leitet, über das sehr aktuelle Thema „Wie steigere ich die Rentabilität meines Unternehmens?" Wie nicht anders zu erwarten, regten die sehr interessanten Ausführungen zu einer lebhaften Diskussion an, die der Vorsitzende schließlich aus Zeitgründen „mit Gewalt" abbrechen mußte.

Der Juniorchef des Hauses und Schwiegersohn von Herrn Bätz, Herr Bauereis, führte dann in mehreren Gruppen die Tagungsteilnehmer durch den hochmodernen Neubau der angesehenen Textilgroßhandlung und erläuterte in anschaulicher Weise die wirklich außergewöhnliche Entwicklung des Unternehmens. Der anschließende Imbiß, zu dem die Firma Bätz eingeladen hatte, brachte den Tag, der allen Teilnehmern in guter Erinnerung bleiben wird, zu einem frohen Ausklang.

25 Jahre Verband Deutscher Schuhgroßhändler

(p) Am 3. Mai konnte auf seiner Jahrestagung in Bad Dürkheim, bei der auch unser Herr Sattel ein Referat (über elektronische Datenverarbeitung im Schuhgroßhandel) übernahm, der Verband Deutscher Schuhgroßhändler, Frankfurt/Main, sein 25-jähriges Verbandsjubiläum unter der Leitung seines **1. Vorsitzenden,** des 1. Vizepräsidenten und Schatzmeisters unseres LGA, **Dr. Dieter Wolfrum,** feiern. Unser Dr. Wolfrum hat seit nunmehr 9 Jahren den Vorsitz dieses angesehenen Bundesfachverbandes inne, in dem er mit seinem tatkräftigen Geschäftsführer Karl Schandry engen und guten Kontakt zu unserem LGA hält.

Der deutsche Schuhgroßhandel ist eine derjenigen Großhandelsbranchen, die sich, unterstützt durch einen umsichtigen Fachverband, in der Nachkriegszeit aus einem verhältnismäßig bescheidenen Dasein zu außerordentlicher Bedeutung entwickelt hat. So konnte er allein von 1954 bis 1968 seine Umsätze um 237 % erhöhen, also weit mehr als verdoppeln.

Wir wünschen dem Verband Deutscher Schuhgroßhändler, dem alle unsere einschlägigen Mitglieder angehören, auch weiterhin viel Glück und Erfolg.

Verbandsnachrichten

1. Regionalsitzung des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit

Zu ihrer ersten Regionalsitzung trafen sich die Mitglieder des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit im Beisein von Präsident Walter Braun mit interessierten Nürnberger Mitgliedsfirmen am 16. 5. 1974 im Tiergarten-Hotel in Nürnberg.

Nach der Begrüßung hielt Herr **Mang,** Firma Fritz Mang, Fahrzeug- und Maschinenteile in Nürnberg, das Einführungsreferat des Abends, mit dem er einen Überblick über die Zielsetzung des Ausschusses und die bisher erfolgte Arbeit hielt. Wir geben seine Ausführungen hier im Auszug wieder:

Herr Mang betonte, daß sich die 16 Mitglieder des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit als Großhandelskaufleute und Unternehmer fühlen. Darüber hinaus seien sie doch überzeugt, daß es nicht mehr genügt, nur Ware zuverkaufen, sondern daß vor allem auch die gesellschaftliche und volkswirtschaftliche Bedeutung der Großhandelsunternehmer publik gemacht werden müssen, damit der Großhandelsunternehmer in der Öffentlichkeit auch so gesehen werde, wie er es aufgrund seiner großen Bedeutung verdiene. In dieser Überlegung hätten sich die Mitglieder des Ausschusses zusammen gefunden. Der heutige Abend diene dazu, zunächst die Resonanz in den eigenen Reihen zu finden, um auch Anregungen für die weitere Tätigkeit zu erhalten und eventuell den einen oder anderen Kollegen zur Mitarbeit aktivieren zu können.

In Anbetracht der Notwendigkeit der Öffentlichkeitsarbeit habe sich der Ausschuß klare Ziele gesetzt, er verstehe seine Arbeit zunächst einmal als

I m a g e p f l e g e

und dann zielbewußt als

S e l b s t d a r s t e l l u n g

des Großhandels.

Beides setze eine erhebliche Aufklärungsarbeit, vor allen Dingen auch bei Kollegen und Mitarbeitern voraus.

Die Fixierung der Zielgruppen . . .

Weitere Zielgruppen seien sodann die vor- und nachgelagerten Wirtschaftsstufen, so wichtige Institutionen wie Schulen, Parteien, Verbände, Behörden und verschiedenste Veranstaltungen wie Diskussionsabende usw. In einer weiteren Zielsetzung komme es darauf an, im Ausschuß selbst auch zusammen mit interessierten Kollegen Arbeitsgruppen für Einzelfragen zu bilden und regionale Arbeitskreise herzustellen, welche vorsichtig, aber zielstrebig in der Öffentlichkeit wirken sollen. Selbstverständlich müßte diese Tätigkeit immer abgestimmt werden mit anderen Ausschüssen, die im Rahmen des Großhandelsverbandes für Spezialgebiete, wie etwa Tariffragen oder Berufsausbildung, tätig sind.

Im weiteren Verlauf seiner Ansprache führte Herr Mang noch aus, daß der Ausschuß für Öffentlichkeitsarbeit im Sinne dieser Zielsetzung zunächst Großhandelsunternehmer mit einem Flugblatt angesprochen und sich vorgestellt habe. Außerdem wurde ein Flugblatt ausgearbeitet, das im Namen „der Bayerischen Großhändler" den Mitarbeitern ausgehändigt werden soll. Gerade hierbei habe sich der Ausschuß sehr eingehende Gedanken über die Formulierung gemacht. Die Frage nach dem Wesen und der Aufgabe des Unternehmers sei darin ebenso gestellt wie nach der Bedeutung des Großhandels für die Volkswirtschaft und der Bedeutung des freien Unternehmertums in einer freien und sozialen Marktwirtschaft.

Dann gibt Herr Mang detailliertere Ergebnisse der ersten Fragebogenaktion bekannt, die eindeutig als eine Bestätigung für die Tätigkeit des Ausschusses gewertet werden kann. Außerdem weist er daraufhin, daß zum Zwecke der Selbstdarstellung des Großhandels gegenüber den eigenen Mitgliedern, den Mitarbeitern und der Öffentlichkeit eine kurzgefaßte Darstellung über den Großhandel erarbeitet worden ist, deren Inhalt sei, Wesen, Aufgabe und volkswirtschaftliche Bedeutung unseres Berufsstandes in einer verständlichen, dabei möglichst umfassenden, aber doch kurzen Form zu bringen. Diese Darstellung werde den Großhandelsfirmen in den nächsten Tagen vorgelegt. Die Ausschuß-Mitglieder hoffen, daß dieses Papier eine möglichst große Verbreitung finden werde, da es Argumente im Gespräch mit unseren Partnern und Kontrahenten bringe, die sachlich richtig und auch wissenschaftlich fundiert seien.

. . . und ihre Ansprache

Ein Rückblick auf die bisherigen Ergebnisse der Ausschußarbeit geben Anlaß zur Hoffnung, daß der Ausschuß fruchtbare Arbeit leisten könne und werde, da jedes Mitglied zur **aktiven** Mitarbeit bereit sei. Zur Straffung der Arbeit habe der Ausschuß jedem Mitglied die Bearbeitung eines bestimmten Sachgebietes übertragen, z. B. Unternehmerfragen, Fragen der Berufsbildung, Auswirkungen von gesellschafts- oder steuerpolitischen Entscheidungen usw.

Der Ausschuß werde systematisch und Schritt für Schritt vorgehen. Dazu brauche er jedoch die Unterstützung aus den eigenen Reihen in jeder denkbaren Form.

Nach diesem Abriß sprachen noch Herr Werner Grabenbauer über „Öffentlichkeitsarbeit an der Basis" und Herr Gerhard Nägele über die „Intensivierung der Zusammenarbeit zwischen Unternehmern und Schulen", welches als Beispiel für Öffentlichkeitsarbeit stand.

Hieran schloß sich eine sehr lebhafte Diskussion zwischen den Ausschuß-Mitgliedern und den Gästen an, wobei die bisher geleistete Arbeit des Ausschusses grundsätzlich positiv beurteilt wurde. Erfreulicherweise stellten sich auch einige Herren für eine weitere aktive Mitarbeit zur Verfügung.

Versicherungsfragen

Unfallversicherung bei Fahrgemeinschaften

(vS) Rückwirkend ab 1. 1. 1974 ist eine Änderung des § 515 RVO in Kraft getreten, die eine Verbesserung des gesetzlichen Unfallversicherungsschutzes bei Bildung von Fahrgemeinschaften vorsieht. Diese Gesetzesänderung dehnt den gesetzlichen Unfallversicherungsschutz auch auf Umwege aus, die gemacht werden müssen, um die an einer Fahrgemeinschaft beteiligten Personen unterwegs aufzunehmen und wieder abzusetzen. Nach der neuen Regelung gilt auch dann ein Unfall als Arbeitsunfall, wenn der Versicherte von dem unmittelbaren Weg zwischen der Wohnung und dem Ort der Tätigkeit abweicht, weil er sein Kind zu einer Tagesstätte bringen muß oder weil er zusammen mit Arbeitskollegen in einem Kraftfahrzeug fährt.

Außenhandel

Außenhandel im März und im 1. Quartal 1974 mit hohem Überschuß

(so) Die Bundesrepublik Deutschland hat, wie das Statistische Bundesamt in Wiesbaden am 3. 5. 1974 mitteilte, im März 1974 Waren im Wert von 15 081 Mill. DM importiert und für 19 712 Mill. DM exportiert. Daraus ergibt sich ein Aktivsaldo des Außenhandels von 4,6 Mrd. DM, dem — nach vorläufigen Berechnungen der Deutschen Bundesbank — Passivsalden der Dienstleistungsbilanz (— 0,3 Mrd. DM) und der Übertragungsbilanz (— 1,2 Mrd. DM) gegenüberstanden, so daß die Leistungsbilanz der Zahlungsbilanz mit einem Überschuß von + 3,1 Mrd. DM abschloß.

Die Außenhandelswerte lagen im März 1974 bei den Einfuhren um 22 % und bei den Ausfuhren um 34 % über den Ergebnissen für den entsprechenden Vorjahresmonat. Gegenüber dem Vormonat stiegen die Importe um 22 % und die Exporte um 13 %.

Im ersten Vierteljahr 1974 erreichten die Werte der Einfuhr 41, 4 Mrd. DM und die Werte der Ausfuhr 54,7 Mrd. DM. Die Einfuhrwerte haben damit gegenüber der entsprechenden Vorjahreszeit um 15 % und die Ausfuhrwerte um 31 % zugenommen. Beim Vergleich dieser Ergebnisse mit denen des Vorjahres müssen jedoch die Veränderungen der Durchschnittswerte beachtet werden. Durchschnittswertindices für März 1974 liegen z. Z. noch nicht vor. Von Februar 1973 auf Februar 1974 erhöhten sich die Durchschnittswerte der Einfuhr um fast 23 % und die der Ausfuhr um rd. 12 %.

Die Leistungsbilanz erbrachte im ersten Vierteljahr 1974 einen Aktivsaldo von + 7,8 Mrd. DM, der sich aus einem Aktivsaldo von + 13,3 Mrd. DM im Außenhandel und Passivsalden für Dienstleistungen (— 1,8 Mrd. DM) und Übertragungen (— 3,7 Mrd. DM) zusammensetzte. In der entsprechenden Zeit des Vorjahres hatte die Leistungsbilanz mit einem Überschuß von + 1,8 Mrd. DM abgeschlossen, der sich aus einem Aktivsaldo im Außenhandel von + 5,9 Mrd. DM und Passivsalden für Dienstleistungen von — 0,3 Mrd. DM und Übertragungen von — 3,8 Mrd. DM ergeben hatte.

Gemeinsamer Markt

Fritz Dietz fordert in Paris alle zur europäischen Geschlossenheit auf

Vordringlichste Aufgabe der Europäischen Gemeinschaft ist die Wiederherstellung und Stabilisierung der Gemeinschaftsfundamente, wie sie die Römischen Verträge vorsehen, um ihre Handlungsunfähigkeit zu überwinden. Eine sofortige Regeneration der Gemeinschaft nach innen ist die notwendige Voraussetzung für die Erfüllung ihrer Verpflichtungen als größter Welthandelspartner. Das erklärte der Präsident des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels (BGA) und Präsident der Frankfurter Industrie- und Handelskammer, Fritz Dietz, am 15. Mai vor der Offiziellen Deutsch-Französischen Handelskammer in Paris.

Weltpolitisch und weltwirtschaftlich wird Europa mit den beiden Weltmächten USA und UdSSR unentwegt konfrontiert, die die geringsten Energie- und Rohstoffsorgen haben und daher noch potenter dastehen als vorher. Außerdem muß sich Europa auf die aufstrebende dritte Weltmacht China und darüberhinaus beschleunigt auf die vierte Weltmacht einstellen, zu der die Erdölländer mit ihrem Devisenreichtum immer mehr aufrücken. Europa hat nicht zuletzt eine wachsende Mitverantwortung für diejenigen Entwicklungsländer zu übernehmen, die – soweit sie weder über Erdöl noch über Rohstoffe verfügen – ein vielfaches an Hilfe brauchen werden.

Um die weltwirtschaftliche Bürde tragen zu können, bedarf es nach Ansicht von Fritz Dietz marktwirtschaftlicher Konsolidierungsmaßnahmen in allen EWG-Mitgliedsländern, um auf der Basis eines gemeinsamen Stabilitäts- und Strukturprogramms die augenblicklichen britischen, italienischen und dänischen wirtschaftlichen Schwierigkeiten zu überwinden. Dafür bieten die von der britischen Regierung unterbreiteten Vorschläge überlegenswerte Ansätze.

Fritz Dietz fordert, daß Europa im weltweiten Rohstoffkonzert, in den GATT-Verhandlungen und bei den Beratungen über eine Reform des Weltwährungssystems mit einer Stimme spricht, wobei sich die Bundesrepublik Deutschland im klaren sein muß, daß sie bei der derzeitigen EG-Situation den größten Beitrag zu leisten hat.

Verschiedenes

Ifo-Untersuchung über den bayerischen Handel

Das Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung e. V., München, wurde vom Bayer. Staatsministerium für Wirtschaft und Verkehr mit der Erstellung einer Untersuchung über „Struktur und Entwicklung des Handels in Bayern unter besonderer Berücksichtigung der Fragen der **mittelständischen** Unternehmen" beauftragt. Die Untersuchung dient der Beurteilung der derzeitigen Verhältnisse des institutionellen Handels in Bayern sowie des Auslese- und Konzentrationsprozesses im bayerischen Handel; sie erstreckt sich auf das gesamte Gebiet des Freistaates Bayern und ist bis 30. November 1974 abzuschließen.

Es wird gebeten, die Untersuchung des Ifo-Instituts insbesondere bei der Durchführung von Primärerhebungen im Untersuchungsgebiet nach Kräften zu unterstützen.

„Fritz-Dietz-Preis" 1974 verliehen

Der von den Mitgliedsverbänden des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels (BGA) geschaffene „Fritz-Dietz-Preis" für besondere publizistische Leistungen über den deutschen Groß- und Außenhandel wurde für das Jahr 1974 dem Mitglied der Wirtschaftsredaktion der Frankfurter Allgemeinen Zeitung, Klaus Broichhausen, Hamburg, verliehen. Die Jury des „Fritz-Dietz-Preis", der auch Präsident Walter Braun angehört, hat ihre Entscheidung wie folgt begründet:

„Sowohl der Aufsatz „Mit der Welt verbunden" (FAZ vom 1. 9. 1973) als auch die Fallstudien über Handelshäuser im „Blick durch die Wirtschaft" zeigen in allgemeinverständlicher Form die Bedeutung und den Funktionswandel von Außenhandelsunternehmen.

Diese Arbeiten tragen dazu bei, die Leistungen des Außenhandels in der modernen Industriegesellschaft hervorzuheben, seinen ökonomischen und kulturgeschichtlichen Wandel darzulegen und auf die neuen Aufgaben hinzuweisen, die sich im Warenaustausch besonders mit den Entwicklungsländern ergeben. Nicht zuletzt besteht Broichhausens Verdienst darin, daß er Weltoffenheit, Spürsinn, Initiative und Flexibilität einzelner Großhandelskaufleute überzeugend belegt hat."

Der „Fritz-Dietz-Preis", der mit DM 10 000,– dotiert ist, wird in einem zweijährigen Turnus ausgeschrieben. Die zu bewertenden Arbeiten sollen die ökonomische, soziologische, kulturgeschichtliche Rolle des Groß- und Außenhandels in der Gesamtwirtschaft darstellen, analysieren und prognostizieren.

Personalien

Wir gratulieren

Herrn Ernst Lindner, Inhaber der Fa. Ferdinand Lindner in Schweinfurt, zur Berufung zum ehrenamtlichen Richter beim Arbeitsgericht Würzburg sehr herzlich.

Prokurist Alfred Rettig – 40jähriges Dienstjubiläum

Am 1. Juni 1974 begeht

Herr Prokurist Alfred Rettig

sein 40jähriges Dienstjubiäum bei unserer in weiten Kreisen bekannten Mitgliedsfirma Max Cochius GmbH, Berlin – Nürnberg – München – Frankfurt; Großhandel mit NE-Metallhalbfabrikaten und sanitären Bauartikeln.

Der Jubilar, ein geborener Berliner, trat am 1. Juni 1934 im Stammhaus Berlin ein. Herr Rettig hat ganz besonders nach dem zweiten Weltkrieg an dem Wiederaufbau des durch die Kriegsgeschehen stark in Mitleidenschaft gezogenen Berliner Unternehmens und seiner Nürnberger Niederlassung, deren Leitung er im Jahre 1954 übernahm, wesentlich beigetragen. Durch seinen Einsatz wurde weiterhin im Jahre 1966 ein Verkaufsbüro in München errichtet. Schon bald hatte sich erwiesen, daß die in München gemieteten Räume erweitert werden mußten, so daß das Verkaufsbüro mit einem Auslieferungslager im Jahre 1969 auf ein größeres Gelände nach München-Germering verlegt wurde. Dank seiner rührigen Tätigkeit haben sich die Betriebe bzw. Abteilungen so stark entwickelt, daß das Grundstück in Nürnberg, Obere Kanalstraße 28, in den letzten Jahren nicht mehr ausreichte. Deshalb wurde auf Initiative des Herrn Rettig im Nürnberger Hafengelände, Isarstraße 12 ein für die Abteilung NE-Metallhalbfabrikate erstellter Neubau Anfang Mai dieses Jahres bezogen.

Wir wünschen dem Jubilar, der bei Kunden und Lieferanten hohes Ansehen genießt, für seine verantwortungsvolle Position von ganzem Herzen beste Gesundheit.

B 1579 E

Offizielles Organ des Landesverbandes
des Bayerischen Groß- und Außenhandels
(Unternehmer- und Arbeitgeberverband) eV

LGA nachrichten

29. Jahrgang
München
5. Juli 1974

LANDESVERBAND DES BAYERISCHEN GROSS- UND AUSSENHANDELS

7
74

Arbeitgeberfragen	**3**	Fragen zum qualifizierten Arbeitszeugnis
Arbeitsrechtliche Entscheidungen	**3**	Lohnfortzahlung und Wehrdienst
	4	Ausbildung und Weiterarbeit
Allgemeine Rechtsfragen	**4**	Änderung des Abzahlungsgesetzes
Steuerfragen	**4**	Fortschreibungen von Grundbesitz-Einheitswerten 1964 zum 1. 1. 1974
	5	Reform der einheitswertabhängigen Steuern
Verbandsnachrichten	**7**	Der Vorstand traf sich
Mittelstand	**9**	Das Mittelstandsförderungsgesetz
	10	Staatsminister Anton Jaumann erläutert vor Handelsvertretern seine Mittelstandsförderung
Außenhandel	**11**	Postüberweisungen nach Kanada
Verschiedenes	**11**	Studienreise nach Skandinavien
Personalien	**11**	

Mitarbeiter dieser Nummer: de = Dipl.-Volksw. Deutsch · so = Dr. Schobert · sr = Dipl.-Kfm. Sauter · vs = Ass. v. Sichart ·

Erscheint einmal im Monat. Herausgeber: Wirtschaftshilfe des Bayerischen Groß- und Außenhandels G.m.b.H., München, Ottostr. 7. Gesellschafter: Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels EV, München 2, Ottostr. 7. Verantwortlich für Herausgabe u. Inhalt: R. Pfrang, 8 München 80, Holbeinstr. 3. Redaktion: Dipl.-Volkswirtin Deutsch. Jede Entnahme von Text – auch aus den Beilagen – ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet. Bezugspreis ist im Mitgliedsbeitrag enthalten. Druck: typobierl, 8 München 40, Riesenfeldstraße 56, Telefon 35 40 04. Anzeigenverwaltung: ANZEIGEN-FACKLER, 8 München 1, Weinstraße 4, Telefon (089) 22 62 21, Telex: 522 069.

Arbeitgeberfragen

Fragen zum qualifizierten Arbeitszeugnis

(vs) Häufig steht der Arbeitgeber vor dem Problem, ein qualifiziertes Zeugnis zu erteilen. Dabei besteht die Schwierigkeit, daß das Zeugnis wahrheitsgemäß sein soll, auf der anderen Seite aber nur solche negativen Dinge im Zeugnis stehen dürfen, die der Arbeitgeber auch eindeutig beweisen kann. Da diese Problematik immer wieder auftaucht, gibt es auch immer wieder Urteile zu diesem Fragenkomplex. In einem Fall hatte ein Arbeitgeber einem Arbeitnehmer im Zeugnis Zuverlässigkeit bescheinigt und ihn auch im übrigen sehr gut beurteilt, obwohl dieser Arbeitnehmer bei ihm größere Geldbeträge unterschlagen hatte und deswegen zu einer Gefängnisstrafe verurteilt worden war. Bei dem neuen Arbeitgeber, bei dem er auf Grund des günstigen Zeugnisses wieder eine Anstellung fand, unterschlug er ebenfalls größere Beträge. Der neue Arbeitgeber klagte gegen den früheren Arbeitgeber wegen des unwahren Zeugnisses auf Schadenersatz. Der Bundesgerichtshof (Urteil vom 22.9.1970 ekannte den Ersatzanspruch an, da der frühere Arbeitgeber durch das wahrheitswidrige Zeugnis ein völlig falsches Bild über die Zuverlässigkeit des Arbeitnehmers vermittelt hatte und sich damit einen groben Verstoß gegen das Gebot der guten Sitten zuschulden kommen ließ. Erschwerend kam hinzu, daß es sich beim Aussteller des Zeugnisses um ein großes Unternehmen handelte, das bezüglich der Zeugnisausstellung besonderes Vertrauen genoß.

Gegenstand vieler Meinungsverschiedenheiten und Zeugnisprozesse ist die Formulierung des Zeugnisinhalts. Grundsätzlich ist die Formulierung des Zeugnisses Sache des Arbeitgebers. Er ist in seiner Entscheidung darüber frei, welche positiven und negativen Leistungen und Eigenschaften des Arbeitsnehmers er bei der Ausstellung eines qualifizierten Zeugnisses mehr berücksichtigen will als andere. Der Arbeitnehmer hat demnach keinen Anspruch auf Ergänzung des Zeugnisses dahingehend, daß er sich gegenüber Vorgesetzten und Arbeitskollegen stets einwandfrei verhalten habe.

Das Zeugnis darf jedoch nichts Unrichtiges enthalten. Auch darf nichts ausgelassen werden, was der Leser des Zeugnisses erwartet, z.B. bei einem Kassierer Hinweis auf die Ehrlichkeit, bei einem Kraftfahrer Hinweis auf die Zuverlässigkeit. Wenn jedoch ein Zeugnis keine Bemerkung über das Verhalten des Arbeitnehmers gegenüber Vorgesetzten und Arbeitskollegen enthält, so schließt der Leser des Zeugnisses nicht auf Gegenteiliges.

Positive Eigenschaften sollten grundsätzlich nur im Zeugnis ausdrücklich bescheinigt werden, wenn diese auch vorliegen. Dies ergibt sich schon daraus, daß das Zeugnis wahrheitsgemäß sein muß. Außerdem muß sich der Arbeitgeber an diese Aussage festhalten lassen. Dies hat das Bundesarbeitsgericht in folgendem Fall festgestellt:

Einem Arbeitnehmer war in einem Zeugnis Fleiß, Ehrlichkeit und Gewissenhaftigkeit bescheinigt worden, obwohl zuvor bei der Inventur ein Fehlbetrag festgestellt worden war. Erst nach dem Ausscheiden des Arbeitnehmers machte te der Arbeitgeber wegen des früher festgestellten Inventur-Fehlbetrages den Anspruch aus Mankohaftung geltend.
Das Bundesarbeitsgericht erkannte den Anspruch des Arbeitgebers nicht an, sondern entschied, daß, da der Arbeitgeber trotz Feststellung des Fehlbetrages dem Arbeitnehmer Fleiß, Ehrlichkeit und Gewissenhaftigkeit im Zeugnis bescheinigt hatte, er sich an dieser Aussage festhalten lassen mußte. Der Arbeitnehmer muß darauf vertrauen können, daß diese Beurteilung dem besten Wissen und Willen des Arbeitgebers entspricht, und daß sich der Arbeitgeber an dieser Beurteilung festhalten lassen wird. Der Grundsatz von Treu und Glauben verbot es daher, den dem Arbeitgeber vermeintlich zustehenden Schadensersatzanspruch zu verfolgen. (Urteil des Bundesarbeitsgerichts vom 8.2.1972).

Es empfiehlt sich also immer, ein Zeugnis wahrheitsgemäß auszustellen. Zu beachten ist dabei, daß negative Feststellungen eindeutig nachweisbar sein müssen.

Die gleichen Grundsätze gelten für das Zwischenzeugnis, auf das der Arbeitnehmer gemäß § 2 B Ziffer 6 Anspruch hat.

Arbeitsrechtliche Entscheidungen

Lohnfortzahlung und Wehrdienst

(vs) Ein Arbeitsverhältnis wird während des Wehrdienstes nicht unterbrochen, sondern es ruht lediglich während dieser Zeit gem. § 1 Arbeitsplatzschutzgesetz. Mangels einer Kündigung besteht das Arbeitsverhältnis fort. Daraus könnte nun geschlossen werden, daß im Falle einer Erkrankung für den Arbeitgeber eine Lohnfortzahlungspflicht bestehen könnte. Wenn man jedoch vom Zweck des Lohnfortzahlungsgesetzes ausgeht, so muß für die Dauer des Wehrdienstes gem. § 6 Nr. 2 Lohnfortzahlungsgesetz das Arbeitsverhältnis als beendet angesehen werden. Der Zweck des Lohnfortzahlungsgesetzes besteht nämlich darin, den Arbeitnehmer für den Fall der Arbeitsunfähigkeit wirtschaftlich sicherzustellen. Während des Wehrdienstes ist dafür gem. § 30 Soldatengesetz die öffentliche Hand zuständig.

Der Zweck des Arbeitsplatzschutzgesetzes besteht darin, sicherzustellen, daß das Arbeitsverhältnis nach Beendigung des Wehrdienstes unmittelbar und ohne Nachteile für den Arbeitnehmer wieder aufgenommen werden kann. Daraus ergibt sich, daß es nicht in der Absicht des Gesetzgebers lag, dem Arbeitnehmer während der Dauer des Wehrdienstes einen Anspruch auf Lohnfortzahlung im Falle des Eintritts einer Arbeitsunfähigkeit zu sichern.

Mit dieser Begründung lehnte das Arbeitsgericht Aachen einen Lohnfortzahlungsanspruch ab. Der Kläger war mit Einberufungsbescheid vom 20.11.1973 zum Grundwehrdienst einberufen worden. Der Grundwehrdienst sollte am 2.1.1974 beginnen. In der Zeit vom 28.12.1973 bis 7.2.1974 war der Arbeitnehmer arbeitsunfähig erkrankt. Deshalb wurde der Einberufungsbescheid ausgesetzt und später widerrufen.

Erkrankt der Arbeitnehmer während einer Wehrübung, so hat er Ansprüche gegen den Staat und nicht gegen den Arbeitgeber. Zahlt der Arbeitgeber dennoch an den Arbeitnehmer, so kann er sich die Ansprüche des Arbeitnehmers aus dem Wehrdienstverhältnis abtreten lassen und von den Behörden Leistung an sich verlangen. Dies hat das Bundesverteidigungsministerium in einem Schreiben klargestellt und ausgeführt, daß das Wehrdienstverhältnis nach § 2 Soldatengesetz mit dem Zeitpunkt beginnt, der für den Dienstantritt der Soldaten festgesetzt ist und nur durch Entlassung mit Exnuncwirkung nach § 29 Wehrpflichtgesetz beendet werden kann. Damit ist ausgeschlossen, daß die zuständige Wehrbehörde den Einberufungsbescheid rückwirkend widerruft und den Arbeitnehmer auf den Lohnfortzahlungsanspruch verweist.

Daraus ergibt sich, daß wenn ein Arbeitnehmer einmal zum Wehrdienst einberufen worden ist, für die Zeit bis zur Entlassung ein Lohnfortzahlungsanspruch nicht besteht, auch wenn der Einberufungsbescheid nachträglich wieder aufgehoben wird.

Wenn der Arbeitnehmer von der Bundeswehr wieder entlassen wird, so lebt das Arbeitsverhältnis wieder auf. Wenn er arbeitsunfähig krank entlassen wird, so entsteht nach der Rechtsprechung des Bundesarbeitsgerichts mit dem Tag der vorgesehenen Wiederaufnahme der Arbeit ein Lohnfortzahlungsanspruch gegen den Arbeitgeber. Dies gilt jedoch nur dann, wenn zu erwarten ist, daß der Arbeitnehmer in absehbarer Zeit seine Arbeit wieder aufnehmen kann. Zieht sich der Arbeitnehmer jedoch während des Wehrdienstes ein Leiden zu, daß ihn auf Dauer berufsunfähig macht und er deswegen an seinen Arbeitsplatz nicht zurückkehren kann, so kann dem Arbeitgeber eine Lohnfortzahlungspflicht nicht aufgebürdet werden. Dies hat das Arbeitsgericht Aachen in einer rechtskräftigen Entscheidung festgestellt.

Ausbildung und Weiterarbeit

In einem Ausbildungsvertrag war vereinbart, daß sich an das Ausbildungsverhältnis ein Arbeitsverhältnis anschließt, sofern nicht ein Vertragsteil drei Monate vor Beendigung des Ausbildungsverhältnisses dem anderen schriftlich mitteilt, daß ein Arbeitsverhältnis nicht beabsichtigt ist. Das Bundesarbeitsgericht erklärte diese Klausel des Ausbildungsvertrags für nichtig.

Nach § 5 Abs. 1 Satz 1 des Berufsbildungsgesetzes ist eine Vereinbarung, die den Auszubildenden für die Zeit nach Beendigung des Ausbildungsverhältnisses in der Ausübung seiner beruflichen Tätigkeit beschränkt, nichtig. Zwar kann sich der Auszubildende innerhalb der letzten drei Monate des Ausbildungsverhältnisses verpflichten, mit dem Ausbildenden nach Beendigung der Ausbildung ein Arbeitsverhältnis einzugehen (§ 5 Abs. 1 Satz 1 BBiG). Doch soll sich der Auszubildende für die spätere Zeit nicht vorzeitig festlegen, er soll in seiner Entschließung frei sein.

Hiermit steht die dargelegte Weiterarbeitsklausel nicht im Einklang, weil sie bereits beim Abschluß des Ausbildungsvertrags eine Beeinträchtigung der Entschließungsfreiheit des Auszubildenden enthält, denn wenn der Auszubildende nicht drei Monate vor Beendigung des Ausbildungsverhältnisses eine gegenteilige Erklärung abgibt, galt nach der Klausel des Ausbildungsvertrags ein Arbeitsverhältnis nach Beendigung der Ausbildung als vereinbart.

(Urteil des Bundesarbeitsgerichts vom 31. Januar 1974 – 3 AZR 58/73.)

Anmerkung:

Aufgrund des Urteils des Bundesarbeitsgerichts müssen beim Abschluß von Ausbildungsverträgen Vereinbarungen über eine etwaige Weiterarbeit nach Beendigung der Ausbildung unterbleiben. Darüber hinaus empfiehlt es sich auch, jeden Hinweis, der vom Wortlaut des § 5 des Berufsbildungsgesetzes abweicht, zu unterlassen.

Für die Ausbildenden hat die die Auszubildenden begünstigende gesetzliche Regelung mitunter unerwünschte Auswirkungen, da über den Abschluß eines Arbeitsvertrages u. U. bis kurz vor Beendigung der Ausbildung Ungewißheit besteht.

Allgemeine Rechtsfragen

Änderung des Abzahlungsgesetzes

(vs) Am 1. Oktober 1974 tritt das zweite Gesetz zur Änderung des Abzahlungsgesetzes in Kraft. Wir teilen Ihnen nachstehend die wesentlichen Neuerungen mit:

Gemäß § 1b, Abs. 1 zweites Änderungsgesetz kann der Käufer nunmehr innerhalb einer Frist von einer Woche bei allen Abzahlungsgeschäften und nicht nur, wie ursprünglich vorgesehen, bei den sog. Haustürgeschäften das Abzahlungsgeschäft widerrufen.

Beim Katalogversender, d.h. in dem Fall, in dem der Käufer ohne vorherige mündliche Verhandlung mit dem Verkäufer das auf den Vertragsabschluß gerichtete Angebot auf Grund eines Verkaufsprospektes (mit den Angaben über Barzahlungspreis, Teilzahlungspreis, effektiver Jahreszinszahl und Fälligkeit der einzelnen Teilzahlungen) abgibt, kann anstelle des Widerrufrechts ein Rückgaberecht treten, wenn dem Käufer schriftlich ein uneingeschränktes Rückgaberecht von mindestens einer Woche nach Erhalt der Ware eingeräumt wird. Dieses Rückgaberecht muß dem Käufer so sichtbar mitgeteilt werden, daß er es ohne Mühe und ohne langes Suchen lesen kann. Es genügt, wenn der Verkaufsprospekt und das Bestellformular die vorgeschriebene Belehrung enthält.

Das Widerrufsrecht gilt auch für Teillieferungsverträge z.B. Lexika, für Verträge mit wiederkehrenden Leistungen, z.B. Zeitschriftenabonnements und für Verpflichtungen zum wiederkehrenden Erwerb oder Bezug von Sachen, z.B. Mitgliedschaften in einer Buchgemeinschaft. Auch gilt das Widerrufsrecht für solche Dienst- und Werkleistungsverpflichtungen, die im Zusammenhang mit Abzahlungskäufen gegründet werden, z.B. Fernlehrgänge. Die Abwicklung der Ausübung des Widerrufsrechts durch den Käufer ist im Gesetz ausdrücklich geregelt in § 1b, Abs. 1 2-4. Danach ist jeder Teil verpflichtet, dem anderen die empfangene Leistung zurückzugewähren. Der Verkäufer hat für die Überlassung des Gebrauchs oder der Benutzung der Sache einen Anspruch auf Vergütung bis zum Zeitpunkt der Ausübung des Widerrufs. Ein Vergütungsanspruch besteht jedoch nicht, wenn die Wertminderung lediglich durch die bestimmungsgemäße Ingebrauchnahme eingetreten ist.

Die Vertragsurkunde über das Abzahlungsgeschäft muß ab. 1.10.1974 nicht nur den Barzahlungspreis, den Teilzahlungspreis sowie Betrag, Zahl- und Fälligkeit der Teilzahlungen, sondern auch die effektiven Jahreszinsen enthalten. Bei Fehlen dieser Angaben braucht der Schuldner lediglich den Barpreis nach der vereinbarten Laufzeit zu entrichten, er erhält also einen zinslosen Kredit.

Über weitere Einzelheiten zu diesem Gesetz werden wir noch berichten.

Steuerfragen

Fortschreibungen von Grundbesitz-Einheitswerten 1964 zum 1.1.1974

(sr) Fortschreibungen, Nachfeststellungen und Aufhebungen von Einheitswerten des Grundbesitzes, denen die Wertverhältnisse zum 1. Januar 1964 zugrunde liegen, werden unter den Voraussetzungen der §§ 22 bis 24 des Bewertungsgesetzes erstmals auf den 1. Januar 1974 vorgenommen.

Die Einheitswerte 1964 werden ab 1. Januar 1974 bei der Grundsteuer, bei der Vermögen- und Erbschaftssteuer (hier 140 % der Einheitswerte 1964) angewendet. Seit dem Hauptfeststellungszeitraum 1. Januar 1964 und dem erstmaligen Anwendungszeitpunkt der neuen Einheitswerte, 1. Januar 1974, sind also 10 Jahre verstrichen. In diesem 10-Jahres-Zeitraum sind wirtschaftliche Einheiten des Grundbesitzes weggefallen, neue entstanden und in einer Vielzahl von Fällen erhebliche Wertveränderungen eingetreten. Zu betonen ist in diesem Zusammenhang die Ketten-

wirkung der Fortschreibungsbescheide. Der Fortschreibungsbescheid hat nämlich den Charakter eines Feststellungsbescheides über eine Besteuerungsgrundlage, löst demnach Steuerbescheide, Steuermeßbescheide und Feststellungsbescheide höherer Ordnung nach dem für diese geltenden Vorschriften aus. Es ist deshalb zu beachten:

für Wertfortschreibungen von Einheitswerten des Grundbesitzes gelten gemäß § 22 Abs. 1 Nr. 1 Bewertungsgesetz ab 1. Januar 1974 folgende Grenzen:

Bei Wertabweichungen nach oben mehr als 10 % (mindestens DM 5.000) oder mehr als DM 100.000,

bei Wertabweichungen nach unten mehr als 10 %, (mindestens DM 5.000) oder mehr als DM 5.000

Die Fortschreibung der Aufhebung eines Grundbesitz-Einheitswertes auf den 1. Januar 1974 sollte bei vorliegen der Voraussetzungen – falls die Fortschreibung oder Aufhebung nicht von amtswegen erfolgt – rechtzeitig beantragt werden. Der letzte Termin dafür ist der 31. Dezember 1974. Es handelt sich hierbei um eine Ausschlußfrist (§ 225 a Abgabenordnung) mit der rechtlichen Folge, daß sie nicht verlängerungsfähig ist.

Reform der einheitswertabhängigen Steuern

Die Reform der einheitswertabhängigen Steuern ist durch das Inkrafttreten der folgenden Gesetze abgeschlossen:

Grundsteuergesetz: (GrStG): Gesetz zur Reform des Grundsteuerrechtes vom 7.8.1973 (BGBl I Seite 965)

Vermögensteuergesetz (VStG): Gesetz zur Reform des Vermögensteuerrechtes und zur Änderung anderer Steuergesetze vom 17. April 1974 (BGBl I Seite 949)

Erbschaftsteuer- und Schenkungsteuergesetz (ErbStG): Gesetz zur Reform des Erbschaftsteuer- und Schenkungsteuerrechtes vom 17. April 1974 BGBl I Seite 933)

1. Das neue Grundsteuergesetz:

a) Maßgeblicher Einheitswert

Für die Grundsteuer gilt als maßgeblicher Wert der Einheitswert, der nach dem Bewertungsgesetz für den Steuergegenstand festgestellt worden ist. Damit gelten für das neue Grundsteuergesetz die zum 1.1.1964 festgestellten Grundbesitz-Einheitswerte. (Zur Frage der Fortschreibungen von Grundbesitzeinheitswerten 1964 zum 1. Januar 1974 äußern wir uns in Artikel S. 4 „Fortschreibungen von Grundbesitz-Einheitswerten 1964 zum 1.1.1974" dieser Ausgabe unserer LGA-Nachrichten gesondert, weil diese Fragen auch bei der Vermögen- und Erbschaftsteuer eine Rolle spielen).

b) Steuermeßzahl und Steuermeßbetrag

Bei der Berechnung der Grundsteuer ist von einem Steuermeßbetrag auszugehen. Dieser ist durch Anwendung eines Tausendsatzes (Steuermeßzahl) auf den Einheitswert oder auf seinen steuerpflichtigen Teil zu ermitteln.

Steuermeßzahl für Betriebe der Land- und Forstwirtschaft: 6 vom Tausend

Steuermeßzahl für Grundstücke: 3 vom Tausend

Steuermeßzahl für Einfamilienhäuser im Sinne des § 75 Abs. 5 des Bewertungsgesetzes mit Ausnahme des Wohnungseigentums und des Wohnungserbbaurechts einschließlich des damit belasteten Grundstückes: 2,6 vom Tausend für die ersten 75.000,– DM des Einheitswertes oder seines steuerpflichtigen Teiles, 3,5 vom Tausend für den Rest des Einheitswertes oder seines steuerpflichtigen Teiles.

Steuermeßzahl für Zweifamilienhäuser im Sinne des § 75 Abs. 6 des Bewertungssteuergesetzes: 3,1 vom Tausend.

c) Hebesätze der Gemeinden

Für die Steuerschuld ausschlaggebend ist aber letzten Endes die Anwendung der Hebesätze der Gemeinden. Logisch wäre es, die alten Hebesätze zu senken, da durch die außerordentliche Steigerung der Einheitswerte im Vergleich zu den bisher gültigen Einheitswerten zum 1.1.1935 die Senkung der Steuermeßzahlen weit überkompensiert wird. Die Finanznot der Gemeinden dürfte aber eine solche Haltung verhindern. So wurde z.B. im Münchner Rathaus die Ablehnung der Herabsetzung des Hebesatzes von 365 auf 310 von der SPD-Stadtratsmehrheit abgelehnt.

d) Termine für die Grundsteuerzahlungen

Durch § 28 des neuen Gesetzes sind die Fälligkeitstermine für Grundsteuerzahlungen geändert worden. Die Grundsteuer ist danach in vierteljährlichen Raten am 15. Febr., 15. Mai, 15. Aug. und 15. Nov. fällig. Monatliche Zahlungen sind nicht mehr vorgesehen. Lediglich für Kleinbeträge können die Gemeinden bestimmen, daß sie wie folgt entrichtet werden: Am 15. August mit dem Jahresbetrag, wenn dieser DM 30,– nicht übersteigt. Am 15. Februar und 15. August je zur Hälfte des Jahresbetrages, wenn dieser DM 60,– nicht übersteigt.

Schließlich ist noch die Möglichkeit gegeben, auf Antrag den gesamten Jahresbetrag am 1. Juli zu entrichten. Dieser Antrag ist spätestens bis zum 30. September des vorangehenden Kalenderjahres zu stellen.

e) Erlaß der Grundsteuer ab 1974

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, Grundsteuer zu sparen: Erlaß wegen wesentlicher Ertragsminderung; Erlaß für Kulturgut und Grünanlagen; Erlaß nach § 78 des Städtebauförderungsgesetzes. Ermals werden bei der Besteuerung des Grundbesitzes die neuen auf den 1. Januar 1964 festgestellten Einheitswerte angewendet. Die derzeitige Lage auf dem Wohnungsmarkt ist bedenklich. Vor allen in den Großstädten gibt es zahlreiche freifinanzierte Mietwohnungen der mittleren und gehobenen Preisklasse, die seit Monaten leerstehen. Es empfiehlt sich daher zu prüfen, ob z.B. ein Erlaß der Grundsteuer wegen wesentlicher Ertragsminderung in Betracht kommt.

Ein solcher Erlaßantrag setzt voraus, daß die Minderung des normalen Rohertrages mehr als 20 % beträgt und der Steuerschuldner die Minderung des Rohertrages nicht zu vertreten hat. Über Einzelheiten dieser Regelung können Sie sich auch bei uns erkundigen.

2. Das neue Vermögenssteuergesetz:

a) Anwendung der Einheitswerte 1964

Ab 1. Januar 1974 werden beim Grundbesitz die neuen Einheitswerte angewandt, die nach den Wertverhältnissen des Jahres 1964 festgestellt worden sind.

Mit der Anwendung der Einheitswerte 1964 werden die Verzerrungen unter den einzelnen Arten des Grundbesitzes und im Verhältnis zu anderen Vermögensarten gemildert, aber nicht beseitigt. Um die gegenüber dem Jahr 1964 durch die Entwicklung des allgemeinen Mieten- und Preisniveaus schon wieder überholten Einheitswerte weiter den tatsächlichen Gegebenheiten anzupassen, werden die Einheiswerte 1964 des Grundvermögens mit einem pauschalen Zuschlag von 40 % der Vermögensteuer zugrunde gelegt.

b) Steuersatz

Der Steuersatz wird von 1 % auf 0,7 % gesenkt.
Natürliche Personen können die Vermögenssteuer aber nach dem Entwurf des Einkommensteuerreformgesetzes ab 1975 nicht mehr bei der Einkommensteuer absetzen. Für das Jahr 1974 bleibt die Abzugsfähigkeit aber jedenfalls erhalten. Durch Senkung des Vermögenssteuersatzes von 1 % auf 0,7 % werden Personen mit geringen Einkünften aber auch künftig bessergestellt, da bei ihnen die Vermögensteuerbelastung durch den Abzug bei der Einkommensteuer bisher um weniger als 30 % gemildert wird. Personen mit höherem Einkommen, bei denen der Einkommensteuersatz – und damit die Entlastung – über 30 % hinausgeht, haben dagegen künftig eine zum Teil wesentlich höhere Belastung zu tragen.

Juristische Personen (vor allem Kapitalgesellschaften) können die Vermögensteuer schon bisher nicht bei der Körperschaftsteuer abziehen. Der Steuersatz wurde auch für juristische Personen auf 0,7 % gesenkt, um die Reform der Erbschafsteuer und Vermögensteuer bis zum in Kraft treten der Einkommensteuerreform aufkommensneutral zu gestalten.

c) Freibeträge

Der Grundfreibetrag ist von DM 20.000 auf 70.000 erhöht worden. Er wird allen Personen gewährt, die zusammenveranlagt werden, einer Familie mit 2 Kindern also insgesamt 4 ×, solange die Voraussetzungen für die Zusammenveranlagung vorliegen. Andererseits ist ausgeschlossen, daß – wie bisher – für dasselbe Kind mehrere Personen einen Freibetrag gewährt bekommen.

Der Freibetrag für nichtgewerbliches Kapitalvermögen in Höhe von DM 10.000 wurde bisher bei Familien lediglich verdoppelt. Er wird jetzt nach der Zahl der zusammenveranlagten Personen vervielfacht.

Nach diesen Regelungen bleibt beispielsweise bei einer Familie mit 2 Kindern ein Vermögen von DM 320.000 steuerfrei (bisher 100.000 DM). Erst für den darüberliegenden Teil des Vermögens ist Vermögensteuer zu zahlen.

Die Altersfreibeträge sind verdoppelt worden. Wer das 60. Lebensjahr vollendet hat, erhält einen zusätzlichen Freibetrag von DM 10.000,–, wer das 65. Lebensjahr vollendet hat, einen Freibetrag von DM 50.000,–. Diese Regelungen gelten für jeden einzelnen Ehegatten. Die Freibeträge werden nur bis zu gewissen Vermögens- und Einkommensgrenzen gewährt. Auch diese Grenzen sind erhöht worden.

Ergebnis: die Besteuerung kleinerer Vermögen wird gemildert (Schonung des Einfamilienhauses). Durch die Beseitigung der Abzugsfähigkeit als Sonderausgabe ab 1.1.1975 und durch die Anwendung der neuen Einheitswerte werden die höheren Vermögen – insbesondere das Betriebsvermögen – stärker als bisher belastet.

3. Die neue Erbschaft- und Schenkungsteuer:

a) Anwendung der Einheitswerte 1974

Auch bei dem neuen Erbschaftsteuergesetz werden ab 1.1.1974 beim Grundbesitz die Einheitswerte angewandt, die nach den Wertverhältnissen des Jahres 1964 festgestellt worden sind. Aus den gleichen Gründen wie oben bei der Vermögensteuer, werden die Einheitswerte 1964 auch im Rahmen der Erbschaft- und Schenkungsteuer mit einem pauschalen Zuschlag von 40 % – also mit 140 % der Einheitswerte 1964 – angewendet.

b) Steuerklassen

Anstelle von bisher 5 Steuerklassen gibt es 4 Steuerklassen. Unter die einzelnen Steuerklassen fallen im wesentlichen folende Personengruppen:

Steuerklasse I	Ehegatten, Kinder und – sofern ein Kind bereits verstorben ist – Enkel
Steuerklasse II	Enkel – sofern sie nicht unter die Steuerklasse I fallen – und weiter entfernte Abkömmlinge
Steuerklasse III	Eltern, Geschwister, Großeltern, Schwiegereltern und Schwiegerkinder – also alle Verwandten und Verschwägerten der bisherigen Steuerklassen III und IV; außerdem neuerdings – Adoptiveltern und der geschiedene Ehegatte.

Es gilt nunmehr der folgende Tarif:

Wert des steuerpflichtigen Erwerbs (§ 10) bis einschließlich Deutsche Mark	Vomhundertsatz in der Steuerklasse			
	I	II	III	IV
50.000	3	6	11	20
75.000	3,5	7	12,5	22
100.000	4	8	14	24
125.000	4,5	9	15,5	26
150.000	5	10	17	28
200.000	5,5	11	18,5	30
250.000	6	12	20	32
300.000	6,5	13	21,5	34
400.000	7	14	23	36
500.000	7,5	15	24,5	38
600.000	8	16	26	40
700.000	8,5	17	27,5	42
800.000	9	18	29	44
900.000	9,5	19	30,5	46
1.000.000	10	20	32	48
2.000.000	11	22	34	50
3.000.000	12	24	36	52
4.000.000	13	26	38	54
6.000.000	14	28	40	56
8.000.000	16	30	43	58
10.000.000	18	33	46	60
25.000.000	21	36	50	62
50.000.000	25	40	55	64
100.000.000	30	45	60	67
über 100.000.000	35	50	65	70

c) Freibeträge

Infolge der Erhöhung der Freibeträge werden vor allem im Bereich der engeren Familie auch mittlere Erbschaften niedriger besteuert. Erbt ein Ehegatte vom anderen so erhält er stets einen allgemeinen Freibetrag von DM 250.000 (bisher gab es, wenn keine Kinder vorhanden waren, nur einen Freibetrag von DM 30.000).

Neu ist ein zusätzlicher Versorgungsfreibetrag für den Ehegatten von DM 250.000. Ein Ehegatte kann also künftig ein Vermögen von DM 500.000 steuerfrei erben.

Der Versorgungsfreibetrag wird nicht in voller Höhe gewährt, wenn der überlebende Ehegatte Versorgungsbezüge erwirbt, die nicht der Erbschaftsteuer unterliegen. Dies ist der Fall bei den Versorgungsbezügen, die sich aus gesetzlicher Regelung ergeben, wie etwa den Hinterbliebenenbezügen aus der Sozialversicherung oder den Beamtenpensionen. Hier wird der Versorgungsfreibetrag um den Kapitalwert der Versorgungsbezüge gekürzt.

Der Versorgungsfreibetrag wird dagegen ungekürzt gewährt, wenn der Erwerb von Versorgungsbezügen der Erbschaftsteuer unterliegt, wie dies bei den auf einem privaten Anstellungsvetrag ruhenden Versorgungsbezügen der Fall ist. Mit dieser Regelung wird die Hinterbliebenenversorgung entscheidend verbessert und die unterrschiedliche erbschaftsteuerliche Behandlung des Überganges der verschiedenen Arten von Versorgungsbezügen einander angeglichen.

Freibeträge für Kinder und Enkel:

Der Freibetrag für Kinder des Verstorbenen und für Enkel die in Steuerklasse I fallen, ist gegenüber dem bisherigen Recht von DM 30.000 bzw. DM 20.000 auf DM 90.000 erhöht.

Der Freibetrag für Enkel, die in Steuerklasse II fallen, ist von DM 20.000 auf DM 50.000 erhöht.

Zusätzlich erhalten jetzt auch Kinder einen besonderen Versorgungsfreibetrag. Er beträgt DM 50.000 bei Kindern bis zu 6 Jahren, vermindert sich dann stufenweise mit steigendem Lebensalter bis auf DM 10.000 und läuft mit Vollendung des 27. Lebensjahres aus. Der Versorgungsfreibetrag steht dem Kind nach dem Tod jedes Elternteils zu. Er wird ebenfalls gekürzt um den Kapitalwert von Versorgungsbezügen, die erbschaftsteuerfrei erworben werden.

Freibeträge sonstiger Erben:

Bei Erbschaften, die in die Steuerklassen III und IV fallen, sind die bisherigen Freigrenzen in Freibeträge umgewandelt worden. Wurden die bisherigen Freigrenzen überschritten, unterlag der gesamte Erwerb der Erbschaftsteuer. Die Freigrenzen betrugen in Steuerklasse III und IV DM 3.000, in Steuerklasse V DM 1.000. Die neuen Freibeträge, die auch bei darüber hinausgehenden Erbschaften gewährt werden, sind demgegenüber auf DM 10.000 in Steuerklasse III und DM 3.000 in der nunmehr höchsten Steuerklasse IV erhöht worden.

d) Anspruch auf Stundung der Erbschaftsteuer

Das Gesetz enthält eine besondere Bestimmung, die den Empfänger von Betriebsvermögen einen besonderen Rechtsanspruch auf Stundung der Steuer bis zu 7 Jahren gewährt, soweit dies zur Erhaltung des Betriebes notwendig ist. Damit wird bei betrieblich gebundenen Vermögen ein Beitrag zur Aufrechterhaltung der Liquidität gewährt.

e) Vermögensübertragungen unter Vorbehalt von Nutzungsrechten

Überträgt jemand unentgeltlich sein Vermögen auf einen anderen und behält er sich für die Dauer seines Lebens oder zeitlich begrenzt das Recht auf Nutzung des Vermögens – also vor allen Dingen das Recht auf die Erträge (sogen. Nießbrauch) oder einen Anspruch auf Rentenzahlung vor, konnte er nach bisherigem Recht den Kapitalwert dieses vorbehaltenen Rechtes vom Wert des übertragenen Vermögens abziehen. Nur der verbleibende Betrag unterlag der Steuer. Der Wegfall der Belastung, z. B. durch den Tod des Berechtigten wurde steuerlich nicht berücksichtigt.

Jetzt unterliegt das gesamte übertragene Vermögen der Erbschaftsteuer. Der Erwerber hat die Wahl, die Steuer beim Wegfall der Belastung nach dem vorhandenen Zeitwert zu bezahlen, oder er läßt die Steuer sofort nach der Schenkung unter Berücksichtigung der Belastung festsetzen. Er kann dann beantragen, daß der Teil der Steuer, der dem Kapitalwert der Belastung entspricht, erst bei deren Wegfall zu zahlen ist.

f) Übergang von Gesellschaftsanteilen

In Gesellschaftsverträgen wird häufig vereinbart, daß der Anteil eines Gesellschafters bei dessen Tod oder Ausscheiden auf die anderen Gesellschafter oder die Gesellschaft übergehen soll. Soweit der Wert des Anteils beim Übergang eine etwa zu zahlende Abfindung übersteigt, sind die anderen Gesellschafter oder die Gesellschaft bereichert. Dieser Vorgang konnte bisher erbschaftsteuerlich regelmäßig nicht erfaßt werden.

g) Steuerpflicht beim Umzug ins Ausland

Das neue Gesetz sieht vor, daß deutsche Staatsangehörige 5 Jahre lang unbeschränkt steuerpflichtig bleiben, wenn sie ihren Wohnsitz oder ständigen Aufenthalt ins Ausland verlegen. Diese Regelung ergänzt die Vorschriften des Außensteuergesetzes, die bei Verlagerung des Wohnsitzes in Steuer-Oasen-Länder weitere steuerliche Folgen vorsehen.

h) Erbschaftsteuerversicherung

Erbschaftsteuerversicherungen dienen dem Zweck, den Erben die Zahlung der Erbschafsteuer zu erleichtern. Wird die Versicherungssumme zu diesem Zweck verwendet, so wurde sie bisher bei der Erbschaftsteuer nicht berücksichtigt, obwohl sie den Erben zugute kommt. Diese Vergünstigung wird durch das neue Gesetz beseitigt. Für alte Versicherungsverträge läuft sie stufenweise aus.

Ergebnis: Der Erwerb von größeren Vermögen – also insbesondere der Erwerb von Betriebsvermögen – wird durch die Anwendung der höheren Einheitswerte für den Grundbesitz (140 % der Einheitswerte 1964) und die Erhöhung der Spitzensteuersätze höher belastet. Der Erwerb kleinerer und mittlerer Vermögen wird dagegen trotz der Anwendung der höheren Einheitswerte durch eine starke Erhöhung der Freibeträge entlastet.

Verbandsnachrichten

Der Vorstand traf sich

(vs) Der Vorstand unseres Landesverbandes traf sich am 28. 5. 1974 in Nürnberg. Nach einer herzlichen Begrüßung durch Herrn Braun berichtete Herr Rechtsanwalt Grasser über die derzeitige Tarifsituation. Nachdem die Tarifverhandlungen am 1. 3. 74 von den Gewerkschaften für gescheitert erklärt worden waren, wurden mit dem Einzelhandel und dem genossenschaftlichen Großhandel Tarifverträge abgeschlossen, die dem von uns gemachten Angebot entsprachen. Der Vorsitzende des Tarifausschusses. Herr Scheuerle, und sein Stellvertreter, Herr Finkbeiner, erarbeiteten dann mit den Herren Binder (DAG) und Gesierich (HBV) einen Kompromißvorschlag, der von der Großen Tarifkommission mit großer Mehrheit akzeptiert wurde. Herr Grasser berichtet weiter, daß die Gewerkschaftsvertreter verlangten, für die Zeit vom 1. Februar bis zum 3o. April eine Regelung zu treffen. Deswegen wurde das letzte Angebot, das von uns am 4. März abgegeben wurde, für rechtsverbindlich erklärt. Das bedeutet, daß diejenigen Firmen, die bisher noch nicht entsprechend diesen Sätzen erhöht haben, eine Nachzahlung leisten müssen. Im übrigen konnten diese Sätze ohne wesentliche Veränderung übernommen werden. Die Forderung auf Vereinbarung vermögenswirksamer Leistungen blieb unberücksichtigt.

Anschließend berichtete Herr Sauter über die ersten praktischen Auswirkungen des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (Kartellgesetz) in der Fassung vom

3. August 1973. Im Bereich des Großhandels seien besonders die Bestimmungen der §§ 38 a GWB (unverbindliche Preisempfehlung) und 38 Abs. 2 Nr. 1 GWB (Mittelstandsempfehlung) von großer Bedeutung. Unverbindliche Preisempfehlungen seien ausschl. für Markenwaren zulässig, sie unterlägen der Mißbrauchsaufsicht durch das Bundeskartellamt. Das Empfehlungsverbot gelte jedoch nicht für „unverbindliche Preisempfehlungen" eines Unternehmens für die Weiterveräußerung seiner Markenwaren, die mit gleichartigen Waren anderer Hersteller im Preiswettbewerb stünden. Die Empfehlung müsse ausdrücklich als unverbindlich bezeichnet werden. Verzichtet der Hersteller auf eine Preisempfehlung, so könne der Großhändler diese mangelnde Herstellerpreisempfehlung nicht durch eine eigene Empfehlung ersetzen, ebenso sei eine Verbraucherpreisempfehlung in diesem Fall unzulässig. Problematischer seien Preisempfehlungen im Bereich der Nicht-Markenwaren. In diesem Bereich seien grundsätzlich keine unverbindlichen Preisempfehlungen möglich. Hier böten sich lediglich unverbindliche Preisempfehlungen im Rahmen der Mittelstandsempfehlung an. Die Empfehlungen dürften nur von einer Vereinigung kleiner oder mittlerer Unternehmen – wozu auch eine sog. ad hoc-Gemeinschaft zählt – gegeben werden.

Herr Sauter berichtet weiter, daß der BGA ein Merkblatt über unverbindliche Preisempfehlungen für Markenwaren und im Rahmen der Mittelstandsempfehlung entwickelt habe, das wir unseren Mitgliedsfirmen über unsere KI auf Anfrage zur Verfügung gestellt hätten. Es wurde beschlossen, das BGA-Merkblatt im Wortlaut in unserer Verbandszeitung zu veröffentlichen.

Inflationäre Entwicklung und Bewertungsfragen

Über das nächste Thema, die inflationäre Entwicklung und Bewertungsfragen, referierte ebenfalls Herr Sauter. Er berichtete über die Problematik der anthaltenden Inflation im Hinblick auf die Probleme des Nominalwertprinzips im Steuerrecht. Der Gesetzgeber gehe weiterhin vom Nominalwertprinzip aus, also vom Prinzip Mark = Mark. Daraus entstünden folgende Probleme: Einmal erlaubte das Nominalwertprinzip nicht die Kalkulation der Wiederbeschaffungswerte für Anlagen und Waren mit steuerlicher Wirksamkeit. Das gelte sowohl für Wiederbeschaffungen im Bereich der Anlagegüter wie im Bereich der Warenlager. Beim Großhandel, dessen Hauptfunktion die Lagerhaltung sei und dessen meistes Geld im Warenlager gebunden sei, ergäben sich daraus gravierende Schwierigkeiten, da die Wiederbeschaffungspreise höher seien, sie aber nicht steuerlich wirksam abgeschrieben werden könnten. Die Nominalwertbesteuerung führe im Ergebnis bei Inflation zu einer weiteren Auszehrung der Eigenkapitalbasis mittelständischer Betriebe. Der LGA habe das Problem dem Steuerausschuß des Bundesverbandes unterbreitet und eine breite Unterstützung dieser Argumentation angeregt. Ebenso habe man dem Wirtschaftsbeirat geschrieben, daß wir seine Bemühungen voll unterstützten.

Ein zweiter Problemkreis im Zusammenhang mit der inflationären Entwicklung ergebe sich bei der Betrachtung der sog. Preissteigerungsrücklage. Herr Sauter berichtete, daß die Preissteigerungsrücklage nach § 51 EStG und 74 EStDV dem Unternehmer die Möglichkeit gebe, bei der Bewertung des Vorratsvermögens, des Warensortiments, der Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, der halbfertigen und fertigen Erzeugnisse eine gewinnmindernde Rücklage für Preissteigerungen in der Bilanz zu bilden, wenn der Wiederbeschaffungspreis, der Ende des Bilanzierungszeitpunktes gegenüber dem Ende des vorangegangenen Bilanzierungszeitpunktes um mehr als 10 % gestiegen sei. Diese Rücklage sei spätestens bis Ende des auf die Bildung folgenden 6. Geschäftsjahres gewinnmindernd aufzulösen. Die Preissteigerungsrücklage war ursprünglich als Instrument gedacht, bei Rohstoffen mit großen Preisschwankungen ausgleichend zu wirken. Die Vorschrift, die praktisch in weiten Bereichen anwendbar wäre, ist wegen der ungeheuren Sortimentsbreite nicht praktikabel, weil eine Errechnung der Preissteigerungsrücklage für die einzelnen Artikel unmöglich ist. Außerdem scheitert die Geltendmachung der Preissteigerungsrücklage weiterhin in der Praxis daran, daß im modischen Bereich vielfach nicht die „gleiche" Ware vorhanden ist.

In diesen Bereich gehören schließlich noch die Bestrebungen, den nach § 80 EStDV möglichen Importwarenabschlag für Güter des volkswirtschaftlich vordringlichen Bedarfes im Rahmen der Steuerreform abzubauen.

Herr Schmidt, der Vorsitzende unseres Steuerausschusses, ergänzte die Ausführungen durch Beispiele aus der Praxis. Er vertrat die Meinung, daß der Zeitpunkt günstig sei, initiativ zu werden. Die gesamte Problematik eignet sich nach seiner Meinung zu einer breiten Darstellung in der Öffentlichkeit unter dem Thema „Besitzstandwahrung im Bereich des Mittelstandes". Der gesamte Themenkatalog der Abschreibungen auf Anlagen, Waren und Geschäftshäuser muß hier angesprochen werden.

Es wurde beschlossen, zunächst mit einem sorgfältig ausgearbeiteten Sonderdruck an die Öffentlichkeit zu gehen und in einer Reihe von Veranstaltungen an verschiedenen bayerischen Plätzen das Thema an die Öffentlichkeit zu tragen.

Im weiteren Verlauf der Vorstandssitzung machte Herr Sauter Ausführungen über die Auswirkungen des BGH-Urteils über den Begriff „Großhandelskaufhaus", das von einem Verein zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs gegen eine Mitgliedsfirma erstritten wurde. Die Firma vertrieb Waren im Versandhandel und in einer Verkaufsstätte. Der Versandkatalog enthielt auf der Titelseite die Aufschrift „Großhandelskatalog", die Firma bezeichnete sich als Großhandelshaus. Das Gericht hat der Firma die Bezeichnung „Großhandelshaus" verboten. Der Leitsatz des Urteils lautete:

„Wer unter der Bezeichnung „Großhandel" mit einem warenhausartigen Sortiment Waren des täglichen Bedarfes wahllos Gewerbetreibende jedweder Branche anspricht, obwohl diese zu einem nicht unerheblichen Teil nicht ernsthaft als Wiederverkäufer oder gewerbliche Verbraucher in Betracht kommen, kann auf Unterlassung dieser Bezeichnung auch dann in Anspruch genommen werden, wenn er die Belieferung solcher Endverbraucher ablehnt, die sich nicht als Gewerbetreibende ausweisen. Das gilt auch für feste Verkaufsstätten, die nur Gewerbetreibenden zugänglich gemacht werden."

Die Praxis wird Konsequenzen erfordern

Nach Meinung von Herrn Sauter bahnten sich die Auswirkungen dieses Urteils in der Praxis erst an. Der Einzelhandelsverband habe seine Mitglieder aufgefordert, zur Aufdeckung von gleichgelagerten Fällen mitzuwirken. Wer seiner Funktion nach Einzelhändler sei, müsse die daraus folgenden Konsequenzen tragen, insbesondere das Ladenschlußgesetz, das Rabattgesetz, die Preisauszeichnungsverordnung und das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb beachten. Wer seiner Funktion nach Großhandel betreibe, müsse entsprechende Vorkehrungen treffen, um mißbräuchliche Einkäufe zu vermeiden. Davon unberührt bleibe der Charakter als Großhandel erhalten, wenn die Eigenbedarfsumsätze weniger als 10 % des Gesamtumsatzes ausmachten, wie in der sog. Ratio-Entscheidung festgestellt wurde. Im übrigen müsse davor gewarnt werden, die Anforderungen an Großhändler oder C & C-Großhändler

zu überspitzen. Es seien bereits Fälle bekannt geworden, in denen C & C-Lager in Verbrauchermärkte umgewandelt wurden. Die neu entstandenen Verbrauchermärkte, also reine Einzelhandelsbetriebe, konnten sich im Wettbewerb hervorragend behaupten, während der regional konkurrierende kleinere Einzelhandel sehr stark in Mitleidenschaft gezogen wurde.

Herr Sauter meinte abschließend, man solle die Maßstäbe nicht überspannen und krampfhaft versuchen, den Handlungsspielraum des Großhandels einzuengen. Dauernde Nachprüfungen und kleinliche Auslegungen des Rahmens, in dem der Großhandel sich bewegen kann, könnten also nur dazu führen, die gesamte Absatzstruktur im Konsumgüter-Großhandel negativ zu beeinflussen.

Schließlich wurde noch die Stellung des LGA zum bayerischen genossenschaftlichen Großhandel sowie die Zusammenarbeit mit diesem erörtert.

Zum Abschluß der Sitzung dankt Herr Braun allen Vorstandsmitgliedern sehr herzlich.

Mittelstand

Das Mittelstandsförderungsgesetz

(de) Diese vom bayer. Wirtschaftsminister Anton **Jaumann** bei der Staatsregierung eingereichten und von dieser verabschiedeten Gesetzesentwurfvorlage über die Förderung der kleinen und mittleren Unternehmen sowie der in der Wirtschaft tätigen freien Berufe (Mittelstandsförderungsgesetz) lag neben dem sachlichen Inhalt der Gedanke zugrunde, für eine angemessene Berücksichtigung des Mittelstandes bei jedem einschlägigen Gesetzesvorhaben Sorge zu tragen.

Ausgangspunkt war die Überlegung, daß **kleine und mittlere Unternehmen** wie in der Wirtschaft tätige freie Berufe in der sozialen Marktwirtschaft **unverzichtbare Funktionen** erfüllen, weshalb die Stellung dieser Unternehmen und Personen in ihren Funktionen für die freiheitliche Wirtschafts- und Sozialordnung gesichert werden müssen. Notwendig sei vor allem auch dabei, daß auch weiterhin solche selbständigen Existenzen in ausreichender Zahl gegründet werden können. Oft reiche die eigene Kraft nicht aus, sich erfolgreich selbständig zu machen oder als Selbständiger im Wettbewerb zu bestehen. Zweck des Gesetzes ist es daher, die Stellung der kleinen und mittleren Unternehmen sowie der in der Wirtschaft tätigen freien Berufe in ihren Funktionen für die soziale Marktwirtschaft zu sichern und die Gründung solcher selbständiger Existenzen zu erleichtern. Die ergriffenen Förderungsmaßnahmen sollen daher das Ziel verfolgen, die Leistungskraft und Wettbewerbsfähigkeit zu steigern und dabei insbesondere die Anpassung an den wirtschaftlichen und technologischen Wandel zu erleichtern, ebenso wie sie die Eigen-Initiative anregen und insbesondere geeignete Formen der Selbsthilfe unterstützen sollen.

Die hierzu notwendigen **Maßnahmen** erstrecken sich auf verschiedene Gebiete:

1. Maßnahmen zur Steigerung der fachlichen Leistungsfähigkeit. Hierzu zählen Maßnahmen im Rahmen der Berufsförderung, die Förderung der Betriebsberatung, die Förderung der zwischenbetrieblichen Zusammenarbeit, die Förderung von Informationsgewinnung, -Aufbereitung und -Vermittlung sowie die Förderung der anwendungsorientierten Forschung und der technischen Entwicklung und Erprobung.

2. Maßnahmen zur Verbesserung der Kapitalversorgung. Hierunter fallen Finanzierungshilfen, Kreditgarantiegemeinschaften, Kapitalbeteiligungsgesellschaften und Beteiligungsgarantiegemeinschaften.

3. Andere Förderungsmaßnahmen wie z. B. die Beteiligung kleiner und mittlerer Unternehmen bei öffentlichen Aufträgen, Förderung von wissenschaftlichen Untersuchungen sowie von Messe- und Ausstellungsbeteiligungen.

Ohne hier im Detail auf die Begründung für die einzelnen Förderungsmaßnahmen einzugehen, seien hier nur die allgemeinen Grundsätze für die Begründung dieses Gesetzesentwurfs genannt. Über die schon genannten unverzichtbaren Funktionen der kleinen und mittleren Unternehmen wird insbesondere auf die Lenkungs- und Leistungsreizfunktion in der sozialen Marktwirtschaft hingewiesen. Bekanntlich kann der Wettbewerb nur wirksam dann funktionieren, wenn bei größtmöglichem Entscheidungsspielraum des Einzelnen eine Vielzahl von Unternehmensgrößen und -Strukturen besteht. Insbesondere bieten sich den **kleinen und mittleren Unternehmen im differenzierten Markt besondere Chancen,** u. a. bei Sonderanfertigung und kleinen Serien, bei der Zulieferung, in der Verarbeitung, im Handel und im Service in allen Bereichen. Besondere Bedeutung kommt den kleineren Betrieben auch für die regionale Strukturpolitik zu, da sie sich meist schneller an veränderte Marktsituationen anpassen können als Großunternehmen. Insbesondere eine ausgewogene Infrastruktur setzt ein breitgefächertes Dienstleistungsangebot voraus. Es kann durch die kleinen und mittleren Unternehmen sowie die in der Wirtschaft tätigen freien Berufe gewährleistet werden. Damit tragen sie entscheidend dazu bei, daß sich alle Regionen des Landes an das gesamtwirtschaftliche Wachstum anschließen können. Nicht zu übersehen ist auch die den kleinen und mittleren Unternehmen zukommende **Ausbildungsfunktion.** Sie bieten Ausbildungsstätten, die sowohl die Entwicklung zum Spezialisten wie auch zum Allround-Manager erlauben. Ganz besondere Bedeutung kommt kleinen und mittleren Betrieben für die örtliche Nahversorgung zu. Vor allem für die alten und sozial schwächeren Bürger stellen sie die Nahrungsversorgung sicher. Nicht zu vergessen ist hier auch die Gründung solcher Betriebe in neuen Wohngebieten, der besondere Bedeutung zukommt.

Untersuchungen haben ergeben, daß Klein- und Mittelbetrieben mehr Erfindungen und Neuerungen zu verdanken sind als den Großbetrieben. Es hat sich erwiesen, daß mittelständische Betriebe vielfach kostengünstiger – da ihre Entwicklungsarbeit stärker praxisorientiert und kostenbewußter ist – arbeiten. Bezogen auf den Umsatz haben sie mehr Patente entwickelt als große Betriebe. Überdies werten sie auch einen höheren Anteil der erarbeiteten Patente aus.

Wirtschaftlich gesehen wirken kleine und mittlere Unternehmen durch ihre hohe **Anpassungsfähigkeit** stabilisierend und konjunkturausgleichend. Krasse Konjunktureinbrüche sind bei einer ausgewogenen Größenstruktur der gewerblichen Wirtschaft weniger zu erwarten.

Gesellschaftspolitisch gewährleistet eine ausreichende Zahl kleiner und mittlerer Unternehmen den für jede freie Gesellschaft notwendigen Pluralismus. Außerdem haben die Selbständigen eine gesellschaftspolitische Leitbildfunktion, die über ihren Leistungswillen und ihre Leistungsbereitschaft, ihren Ideenreichtum und ihre Bereitschaft zur Verantwortung und zum Risiko zum Ausdruck kommt.

All diese Gründe machen ein ständiges **Nachwachsen junger Unternehmer** notwendig: sie geben nicht nur neue Impulse und sichern den Bestand einer breiten Schicht selbständiger Existenzen, sondern jeder der sich selbständig macht, hat dadurch, daß er Risiko und Verantwortung übernimmt, auch eine gesellschaftspolitische Leitbildfunktion. Gerade aber bei der Gründung und in den ersten Jahren nach der Gründung zeigen sich besondere Schwierigkeiten. Eigenkapital steht meist nur in beschränktem Umfang zur Verfügung, Framdkapital kann vielfach nur unter erschwerten Bedingungen beschafft werden, da es an entsprechenden Sicherheiten fehlt. In Zeiten einer Hochzinspolitik wird der Schritt zur Selbständigkeit weiter erschwert. Kleinere und mittlere Betriebe sind außerdem in der Regel personalintensiv. Sie werden von inflationären Entwicklungen, insbesondere von Lohnsteigerungen unverhältnismäßig stark betroffen. Insbesondere werden **kleine und mittlere Unternehmen** auch von Stabilisierungsmaßnahmen, insbesondere von **Geld- und Kreditrestriktionen,** vielfach unverhältnismäßig **stark betroffen.** Die Eigenkapitalbasis der kleinen und mittleren Betriebe ist meist wesentlich schmäler als bei Großunternehmen. Nach neueren Untersuchungen betrug der Eigenkapitalanteil bei Einzelkaufleuten 22,4 %, dagegen bei Aktiengesellschaften 30 %. Wenn bei knappem Geldangebot und damit hohen Zinsen auf die Aufnahme von Fremdmitteln und deshalb auf die Durchführung von Investitionen, etwa für Rationalisierungen, verzichtet wird, kann die künftige Wettbewerbsfähigkeit gefährdet sein. Ganz abgesehen davon, daß kleine und mittlere Betriebe in der Regel auch nicht in der Lage sind, alle Möglichkeiten, vor allem des Internationalen Kapitalmarktes auszunützen.

Hinzu kommt, daß kleine und mittlere selbständige Unternehmen von den **Auswirkungen sozialer Reformen verstärkt betroffen** werden. Wettbewerbsverfälschungen ergeben sich auch anhand des Steuerrechts. Die Kompliziertheit der Steuergesetze ist ein Vorteil der Großen Unternehmen, denn nur sie können sich die nötigen Spezialisten leisten, um z.B. alle Abschreibungsvariationen auszuschöpfen. Untersuchungen haben ergeben, daß die Steuererleichterungen auch tatsächlich vor allem von den Großbetrieben ausgenützt werden, ganz zu schweigen von Meldungs- und Berichtspflichten, die den kleinen und mittleren Unternehmer oder seine Familienangehörigen zusätzlich belasten.

Die Konzentration schreitet fort

Auch unter der Voraussetzung, daß jede Belastung für sich durchaus gerechtfertigt ist, führen sie in ihrer Summierung und im Ergebnis jedoch dazu, daß die Wettbewerbsfähigkeit und die freie Entscheidung im eigenen Betrieb eingeschränkt werden. – Vermindert wird damit auch die Bereitschaft zur Selbständigkeit. Ein deutliches Warnzeichen ist dafür der Rückgang der Selbständigen und die Zunahme der Konzentration. Von 1960 bis 1972 haben mehr als 700.000 selbständige Unternehmer ihren Betrieb aufgegeben. Die Zahl der Selbständigen ist in der gleichen Zeit von 3,28 Mio um 22 % auf 2,56 Mio zurückgegangen. Hieran war der Handel mit 18 % beteiligt.

Um nun die Leistungskraft und die Wettbewerbsfähigkeit der kleinen und mittleren Unternehmen zu steigern und dabei insgesamt ihre Anpassung an den wirtschaftlichen und technologischen Wandel zu erleichtern, sind **staatliche Förderungsmaßnahmen** notwendig. Notwendig sind vor allem Förderungsmaßnahmen zur Steigerung der fachlichen Leistungsfähigkeit, aber auch Maßnahmen zur Verbesserung der Kapitalversorgung und sonstige Maßnahmen, wie die angemessene Berücksichtigung mittelständischer Unternehmer bei der Vergabe öffentlicher Aufträge oder die Förderung von wissenschaftlichen Untersuchungen über mittelstandserhebliche Tatsachen. Notwendig ist insbesondere, daß die Funktionen der Selbständigen bei allen Programmen, Planungen und Maßnahmen des Staates, der Gemeinden und Gemeindeverbände sowie der sonstigen Köperschaften, Stiftungen und Anstalten des öffentlichen Rechts angemessen berücksichtigt werden.

Zwar werden Förderungsmaßnahmen dieser Art seit Jahren mit Erfolg durchgeführt. Es hat sich jedoch als notwendig erwiesen, durch ein Gesetz den Rahmen und die Grundsätze für die Förderungsmaßnahmen festzulegen, um der wirtschaftspolitischen Zielsetzung wirksam Ausdruck zu geben. Es hat sich, gerade in der letzten Zeit durch die Kumulierung der Belastungen, als besonders notwendig erwiesen, durch ein Gesetz Orientierungspunkte zu setzen und Rahmenbedingungen zu schaffen. Die Stellung der kleinen und mittleren Unternehmen sowie die in der Wirtschaft tätigen freien Berufe in der Gesellschaft und die Sicherung ihrer Funktionen für die soziale Marktwirtschaft müssen öffentlich diskutiert, parlamentarisch verantwortet und durch Gesetz geregelt werden.

Unser Landesverband hat an dem Entwurf des Gesetzes mitgearbeitet und die einzelnen Förderungsmaßnahmen kommentiert. Eine Verabschiedung des Gesetzes könnte ein besonderer Beitrag zur Aktivierung der Leistungsfähigkeit der Mittelschichten sein.

Staatsminister Anton Jaumann erläutert vor Handelsvertretern seine Mittelstandsförderung

Ganz unter wirtschaftspolitischen Aspekten stand der öffentliche Teil der Jahreshauptversammlung des mit uns sehr befreundeten Wirtschaftsverbandes bayerischer Handelsvertreter und Handelsmakler e. V. CDH am 30. Mai 1974 im überfüllten Max-Joseph-Saal des Regina Palast-Hotels in München. Als Repräsentant des Landesverbandes nahm Hauptgeschäftsführer Rolf Pfrang an dieser Veranstaltung teil.

Der Präsident des Wirtschaftsverbandes, Herr **Kurt Pfeiff** aus Nürnberg, konnte zahlreiche Gäste, darunter den Hauptreferenten, **Staatsminister Anton Jaumann,** begrüßen und er verstand es mit seinen einführenden Worten in überzeugender Weise die Sorgen der Handelsvertreter und Handelsmakler darzulegen.

Die Kaufleute im Handelsvertreterberuf vermitteln als regulierendes Element der volkswirtschaftlichen Warenströme in allen Branchen einen Jahresumsatz von annährernd 130 Milliarden DM und werden von ihren vertretenen Unternehmen ohne fixe Kosten zu verursachen lediglich nach Erfolg honoriert. Der gegebene Wandel in der wirtschaftspolitischen Landschaft läßt jedoch Zweifel aufkommen, ob die sprunghaft steigenden Betriebskosten neben den erwarteten steuerlichen Mehrbelastungen noch zu verkraften sind.

Dabei betont der Präsident jedoch besonders das Einstehen der Kaufleute im Handelsvertreterberuf für eine freie soziale Marktwirtschaft, die stets neue Probleme für den Berufsstand mit sich bringt, aber auch stets neue Chancen bietet.

Nach seinen anerkennenden Worten, daß es für einen Politiker sehr nützlich ist, auch einmal genau zuzuhören, erläutert dann der Staasminister für Wirtschaft und Verkehr mit seinem Referat „Aktuelle Fragen aus der Wirtschaftspolitik unter besonderer Berücksichtigung des gewerblichen Mittelstandes" insbesondere die konjunkturelle Lage, die durch große Außenhandelsüberschüsse, schleppenden

Binnenhandelsabsatz, immer mehr sinkende Investitionsneigung bei gleichzeitigem Vorschnellen der industriellen Erzeugerpreise und durch die besonderen Belastungen der Bau- und Automobil-Industrie geprägt ist.

Besonders ausführlich ging der Staatsminister auf das vor wenigen Tagen von seinem Ministerium in den bayerischen Landtag eingebrachte Mittelstandsförderungsgesetz ein (siehe S. 9).

Dieses Gesetz soll kein „Standesgesetz" sein, sondern die Bedeutung des Mittelstandes im Rahmen der Volkswirtschaft erläutern und dafür sorgen, daß dieser wichtige Funktionsträger der freien sozialen Marktwirtschaft bei allen gesetzgeberischen Akten entsprechend beachtet wird.

Als Koordinierungsinstrument wird dieses Gesetz den Stellenwert des Mittelstandes entscheidend anheben und helfen, die immer stärker spürbare Resignation der mittelständischen Gewerbetreibenden zu überwinden. Unter starkem Beifall der Anwesenden betont der Staatsminister, daß das System der freien Marktwirtschaft nur so, d.h. mit einem starken Mittelstand, überleben kann.

Außenhandel

Postüberweisungen nach Kanada

(so) Vom 1.6.74 an können die Postscheckteilnehmer in der Bundesrepublik ihre Zahlungen an Empfänger in Kanada durch Postüberweisungen leisten. Wie das Bundesministerium für das Post- und Fernmeldewesen am 16.5.74 in Bonn mitteilte, ist der Höchstbetrag von 50000 kan. $ je Auftrag festgesetzt. Für die Zahlungen wird die Gebühr für Postüberweisungen nach dem Ausland und die Gebühr für einen Luftpostbrief zur Übermittlung des Auftrags an den Empfänger erhoben.

Verschiedenes

Studienreise nach Skandinavien

Unser LGA plant für September in Verbindung mit der skandinavischen Fluggesellschaft (SAS) sowie dem amtlichen bayerischen Reisebüro eine 4 1/2 tägige Kurz-Studienreise nach Stockholm und Helsinki. Es ist folgendes Programm vorgesehen:

1. Tag, Sonntag, 15.9.74

München ab 18.20 Uhr SK 636
Stockholm an 23.15 Uhr

Personen- und Gepäcktransfer vom Flughafen zum Grand Hotel. Übernachtung

2. Tag, Montag, 16.9.74, Stockholm

Frühstück im Hotel.
Vormittags Treffen mit der Schwedischen Industrie- und Handelskammer zu einer gemeinsamen Diskussions-Runde. Zusammen mit den Herren der Handelskammer gemeinsames Mittagessen.
Nachmittags orientierende Stadtrundfahrt durch Stockholm und Besichtigung eines großen Einkaufszentrums.

3. Tag, Dienstag, 17.9.74, Stockholm – Helsinki

Frühstück im Hotel.
Vormittags Besuch des Alens-Centers, dem größten Konzern für Import und Export in Schweden.

Anschließend Besuch des schwedischen Außenhandelsverbandes mit Fachdiskussion.

Am späten Nachmittag Transfer zum Hafen.

Abfahrt von Stockholm um 18.00 Uhr mit der SILJA LINE nach Helsinki. Abendessen und Übernachtung an Bord des Schiffes.

4. Tag, Mittwoch, 18.9.74, Helsinki – Stockholm

Frühstück an Bord des Schiffes.
Ankunft in Helsinki um 9.00 Uhr. Transfer zur finnischen Industrie- und Handelskammer und kurzer Besuch im Außenhandels-Ministerium.

Gemeinsames Mittagessen.

Auf der Rückfahrt zum Hafen orientierende Stadtrundfahrt.

Helsinki ab 18.30 Uhr

Abendessen und Übernachtung an Bord des Schiffes.

5. Tag, Donnerstag, 19.9.74, Stockholm – München

Das Frühstück wird noch an Bord des Schiffes eingenommen.
Ankunft in Stockholm um 9.00 Uhr.
Der Vormittag steht für private Unternehmungen zur freien Verfügung.

Transfer zum Flughafen.
Stockholm ab 12.40 Uhr SK 635
München an 17.35 Uhr

Preis der Reise:

bei einer Beteiligung von 15 Pesonen ab und bis München,
pro Person DM 967,–
Einzelzimmerzuschlag DM 49,–

Da rechtzeitig Klarheit bestehen muß, ob mit den schwedischen und finnischen Stellen alle erforderlichen endgültigen Abmachungen getroffen werden können, müssen wir interessierte Mitglieder um Voranmeldungen bis **allerspätestens 1. August 1974** bitten.

Personalien

Wir gratulieren

unserem Vorstandsmitglied Josef Kempf aus Ansbach, der zum ehrenamtlichen Richter am Landgericht Ansbach – Kammer für Handelssachen – wieder gewählt wurde.

Unser Landesverband gratuliert ihm zu seiner ehrenvollen Berufung aufrichtig.

Herrn Joachim-Hans **Kuster,**

dem Vorsitzenden unseres Ausschusses für Berufsbildung zu seiner ehrenvollen Ernennung zum ehrenamtlichen Richter am Landgericht Augsburg, Kammer für Handelssachen , sehr herzlich.

Herr Frithjof **Finkbeiner,** Inhaber unserer Mitgliedsfirma Friedrich Finkbeiner in Augsburg, wurde zum ehrenamtlichen Richter am Landgericht Augsburg berufen. Wir gratulieren hierzu aufrichtig.

Ernst Jugard – 75 Jahre

Herr Ernst Jugard, Gründer, Mitinhaber und Seniorchef unseres bekannten, seit fast 40 Jahren bestehenden Großhandels- und Vertretungshauses für Werkzeugmaschinen und Präzisionswerkzeuge Ernst Jugard KG in Nürnberg, konnte am 16. Juni 1974 sein 75. Lebensjahr vollenden.

Nach seiner Tätigkeit als junger Prokurist in der bekannten Fa. B. Ferd. Klingelnberg Söhne in Remscheid, gründete Ernst Jugard sein eigenes Unternehmen. 1935 übersiedelte er nach Nürnberg, wo er, keinerlei persönliche Beziehungen zu Kunden zum Trotz, sein Unternehmen aufbaute. Nach einer kurzen Militärzeit konnte sich Herr Jugard wieder voll seinem Aufgabenbereich widmen. Die Kriegsjahre trafen das junge Unternehmen hart. 1948 konnte, nach der Währungsreform, das Unternehmen auf der gesunden Währungsgrundlage rasch wirtschaftlich expandieren. 1954 konnte man in das eigene, neu erbaute Geschäftshaus in der Karl-Bröger-Straße übersiedeln.



Frühzeitig schon galt die Sorge des Jubilars der Sicherung der Nachfolge. Beide Kinder wurden als Kommanditisten aufgenommen. Mit 65 Jahren zog sich Herr Jugard aus der aktiven Geschäftsleitung zurück und übertrug diese seinem Sohn, Dipl. Ing. Walter Jugard und seinem Schwiegersohn, Dipl. Ing. Heinz Künstner, der die Leitung der 1962 gegründeten Filiale in München übernahm.

Herr Jugard kann heute mit Stolz und Freude seinen Ruhestand genießen. Trotzdem hat er noch regen Anteil am Leben seines Unternehmens, das sich seinen, auf lange Jahre gegündeten Rat gern zunutze macht.

Unser Landesverband gratuliert dem Jubilar zu seinem Ehrentag sehr herzlich.

25 Jahre im Dienste der Chemie

Die Verteilerfunktion für die Produkte der Chemie übernimmt der Chemikaliengroßhandel. Zu den Spezialisten dieser Branche gehört unsere Mitlgiedsfirma Wilhelm **Graen,** die jetzt auf eine 25-jährige Tätigkeit im Handel mit Chemikalien und Lösemitteln zurückblicken kann.

Ein Blick zurück in die Firmenchronik zeigt eine langjährige erfolgreiche Tätigkeit. 1949 gründete Wilhelm Graen die Firma „Chemiegro München" mit dem Ziel, die Versorgung der Wirtschaft im bayerischen Raum mit Chemikalien, Säuren, Laugen und Lösemitteln sicherzustellen. Eine erste Lagerhalle kann auf dem durch Luftminen zerstörten Lagerplatz in gemeinsamer Arbeit aller Firmenangehörigen erstellt werden. Ab 1950 wird die Zusammenarbeit mit den Lieferfirmen der chemischen Industrie ausgebaut, im gleichen Jahre wird auch die Firmierung geändert in Wilhelm Graen, Chemikalien-Großhandel, München. Ein erster Lastwagen kann angeschafft werden, es geht weiter aufwärts: Die zweite Lagerhalle wird gebaut, die erste Säure-Anlage wird angeschlossen. Anfang der 50iger Jahre geht die Aufbauarbeit weiter, Kundenzahl und Umsätze steigen weiter, die zweite Lagerhalle wird erweitert, der Fuhrpark besteht nun aus 6 Kraftfahrzeugen. Die Entwicklung geht weiter, als eines der ersten Unternehmen der Branche erhält Graen eine Neutralisations-Anlage auf Sinacid-Grundlage. Durch die Aufnahme brennbarer Lösungsmittel muß das Tanklager ausgebaut werden, 8 Kraftfahrzeuge mit Anhänger versorgen jetzt ca. 1700 Kunden. Die 60iger Jahre zeigen, daß sich die Weitsicht bezahlt gemacht hat. Trotz des sinkenden Preisniveaus Ende der 60iger Jahre gelingt es, das Unternehmen weiter zu stabiliserien.



1971 entschließt sich Wilhelm Graen, bisher Alleininhaber der Firma, wegen der Konzentrationsbewegungen in der Wirtschaft zum Verkauf des Betriebes an vier Mitgliedsfirmen der Penta-Chemikalien GmbH. Damit ist die künftige Stellung der Firma Graen im Rahmen des Großhandels mit Chemikalien gefestigt und gesichert. Wilhelm Graen und seine bewährten Mitarbeiter stellen ihre Erfahrungen weiterhin in den Dienst der Firma. Leistungsfähigkeit, Zuverlässigkeit und Sicherheit – das sind die Maximen, nach denen die Firma groß geworden ist und nach denen sie auch in Zukunft weiter handeln wird. 55 bewährte Mitarbeiter unter der Geschäftsführung von **Paul Schumacher** bemühen sich um die Verbindungen zu Lieferanten und Kunden.

Das 25-jährige Jubiläum in diesem Jahr ist ein Rückblick auf viele Mühen, erfolgreiche Arbeit und gute Partnerschaft mit Lieferanten und Kunden – ein Dank an alle, die mitgeholfen haben, und ein hoffnungsvoller Vorausblick in eine erfolgreiche Zukunft.

Die wünschen wir diesem Unternehmen von ganzem Herzen.

Heinz Knorr – 25-jähriges Dienstjubiläum

Sein 25-jähriges Dienstjubiläum kann Heinz Knorr, Prokurist in unserer Mitgliedsfirma Wilhelm Graen, München, am 15.7.1974 begehen. Heinz Knorr war 1949 in die neu gegründete Fa. Wilhelm Graen als Buchhalter eingetreten, nachdem der 1916 in Königsberg/Pr. geborene Jubilar eine kaufmännische Lehre absolvierte. Dazwischen lagen Jahre als Angestellter, die Einberufung zur Wehrmacht und eine 5 1/2-jährige russische Gefangenschaft. 1963 wurde Heinz Knorr die Gesamtprokura übertragen.

Unser Landesverband gratuliert Herrn Knorr an dieser Stelle sehr herzlich.

Wir betrauern

Prokurist Kurt Fichtner

Am 7.5.74 verstarb unerwartet an einem Herzinfarkt Herr Kurt Fichtner, Prokurist in der Firma unseres Präsidenten Walter Braun.

Kurt Fichtner wurde am 2. Mai 1923 in Nürnberg geboren. Nach dem Besuch des Reform-Realgymnasiums bis zum Abitur wurde er als Reserveoffizier eingezogen zur Marine. 1945 wurde er aus der Gefangenschaft entlassen.

Kurt Fichtner war ein äußerst gewissenhafter, zuverlässiger und bewährter Fachmann, der sich mit Herz und Seele der Damenhutbranche verpflichtet fühlte. Oberstes Gebot war für ihn die Betreuung von Kunden und Lieferanten.

Wir werden Herrn Fichtner stets ein ehrendes Angedenken bewahren.

B 1579 E

LGA nachrichten

Offizielles Organ des Landesverbandes
des Bayerischen Groß- und Außenhandels
(Unternehmer- und Arbeitgeberverband) eV

29. Jahrgang
München
19. August 1974

LANDESVERBAND DES BAYERISCHEN GROSS- UND AUSSENHANDELS

8/9
74

Arbeitgeberfragen	**3**	Das neue Schwerbehindertengesetz
	4	Wahrung tariflicher Ausschlußfristen
		Vermittlungsgebühr – Verwaltungskostenanteil
	5	Löhne / Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen
		Arbeitsmarkt – noch keine Tendenzwende
Arbeitsgerichtliche Entscheidungen	**6**	Rechtsfragen bei betrieblichen Gemeinschaftsveranstaltungen
		Möglichkeiten der außerordentlichen Kündigung
		Lohnfortzahlung nach dem Ausbildungsgesetz
Wettbewerbsrecht	**7**	Wettbewerbsfragen im Großhandel
Steuerfragen	**11**	Vorsteuerabzug beim Eisenbahnverkehr mit Berlin (West)
	12	Überlebt die mittelständische Wirtschaft?
Berufsausbildung und -förderung	**14**	Ausbilder-Eignungsverordnung geändert
Außenhandel	**14**	Arbeitsgenehmigung für Deutsche in Spanien
		Abbruch der diplomatischen Beziehungen zwischen der BRD und dem Tschad
Personalien	**14**	
Ihr Pluspunkt	**16**	Bildungsprogramm des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels
Fremdbeilage		Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung, 8/9 74

Mitarbeiter dieser Nummer: gr = RA Grasser · so = Dr. Schobert · sr = Dipl.-Kfm. Sauter · vS = Ass. v. Sichart ·

Erscheint einmal im Monat. Herausgeber: Wirtschaftshilfe des Bayerischen Groß- und Außenhandels G.m.b.H., München, Ottostr. 7. Gesellschafter: Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels eV, München 2, Ottostr. 7. Verantwortlich für Herausgabe u. Inhalt: R. Pfrang, 8 München 80, Holbeinstr. 3. Redaktion: Dipl.-Volkswirtin Deutsch. Jede Entnahme von Text – auch aus den Beilagen – ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet. Bezugspreis ist im Mitgliedsbeitrag enthalten. · Druck: typobierl, 8 München 40, Riesenfeldstraße 56, Telefon 35 40 04. Anzeigen-Verwaltung: ANZEIGEN-FACKLER, 8 München 1, Weinstraße 4, Telefon (089) 22 62 21, Telex: 522 069.

Arbeitgeberfragen

Das neue Schwerbehindertengesetz

(vs) Das alte Schwerbeschädigtengesetz, das nur für Kriegsbeschädigte galt, sollte vor allem der Beseitigung von Kriegsfolgelasten dienen und beruhte auf der Erkenntnis, es sei Pflicht des Staates und eine nationale Aufgabe, denjenigen, die im Dienst der Allgemeinheit schwere gesundheitliche Schäden davongetragen haben, eine wirksame Hilfe auch bei der Beschaffung des Arbeitsplatzes zukommen zu lassen. Das neue Schwerbehindertengesetz geht von der Erkenntnis aus, daß auch Schwerbehinderte jeder Art den besonderen Schutz des Staates genießen müssen. Jedem Behinderten muß die Chance eröffnet werden, einen ihm gemäßen Beruf auszuüben. Dies verlangt das Sozialstaatsprinzip. Dem trägt das neue Schwerbehindertengesetz Rechnung.

I. Geschützter Personenkreis

Das Schwerbehindertengesetz bezieht in den unmittelbar geschützten Personenkreis über den bisher allein begünstigten Kreis der Schwerbeschädigten hinaus ohne Rücksicht auf die Ursache der Behinderung alle körperlich, geistig und seelisch Behinderten ein, die infolge ihrer Behinderung in ihrer Erwerbsfähigkeit nicht nur vorübergehend um wenigstens 50 % gemindert sind. Das hat zur Folge, daß die bisher den Schwerbeschädigten vorbehaltenen besonderen Eingliederungshilfen, insbesondere die Hilfen bei der Erlangung und Sicherung eines den Fähigkeiten und Kenntnissen entsprechenden dauerhaften Arbeitsplatzes (§§ 3, 4, 12, 14 ff. SB) allen Schwerbehinderten offen stehen. Die Möglichkeit der Gleichstellung durch Verwaltungsakt ist in § 2 des Schwerbehindertengesetzes möglich. Sie besteht künftig ohne Rücksicht auf die Ursache der Behinderung für Personen, die infolge ihrer Behinderung in ihrer Erwerbsfähigkeit nicht nur vorübergehend um weniger als 50 %, aber wenigstens 30 % gemindert sind, wenn sie ohne diese Hilfe einen geeigneten Arbeitsplatz nicht erlangen oder nicht behalten können. Dadurch kommen auch diese Behinderten bei Nachweis ihrer Schutzbedürftigkeit in den Genuß der den Schwerbehinderten gewährten Eingliederungshilfen mit Ausnahme des Zusatzurlaubs.

II. Beschäftigungspflicht und Ausgleichsabgabe

Das Schwerbehindertengesetz sieht nunmehr eine gleichmäßige Behandlung der Arbeitgeber vor. Danach ist im Ergebnis jeder Arbeitgeber mit mehr als 15 Arbeitsplätzen, gleich ob Arbeitgeber der privaten gewerblichen Wirtschaft oder der öffentlichen Hand, verpflichtet, einen bestimmten Anteil der ihm zur Verfügung stehenden Arbeitsplätze für die Eingliederung Schwerbehinderter in Arbeit und Beruf bereitzustellen, andernfalls hat er als Ausgleich einen bestimmten Geldbetrag zu entrichten, der für Zwecke der anderweitigen Förderung der beruflichen Rehabilitation verwendet wird. (§§ 8, Abs. 3 und 9, Abs. 1 Schwerbehindertengesetz).

Für alle Arbeitgeber im gesamten Bundesgebiet und dem Land Berlin gilt nunmehr ein unabdingbarer einheitlicher Pflichtsatz (§ 4, Abs. 1 Schwerbehindertengesetz). Nur unter ganz bestimmten Voraussetzungen kann aus praktischen Gründen noch ein geringfügig unterschiedlicher Pflichtsatz für den privaten Bereich auf der einen, den öffentlichen Bereich auf der anderen Seite festgesetzt werden. (§ 4, Abs. 2 Schwerbehindertengesetz). Als Pflichtsatz ist vorgesehen, daß bei mindestens 16 Arbeitsplätzen 6 % für den geschützten Personenkreis zur Verfügung gestellt werden müssen. Da aber erst noch eindeutig festgestellt werden muß, wieviele Arbeitsplätze es für Schwerbehinderte geben wird nach dieser Berechnung und mit einem Überhang an Pflichtplätzen u. U. zu rechnen ist, sieht das neue Gesetz vor, die Erhebung der Ausgleichsabgabe bis längstens 31. 12. 1974 zu suspendieren, weil damit gerechnet wird, daß zu diesem Zeitpunkt die erste Zählung der Bundesanstalt für Arbeit auf Grund der Anzeigen der Arbeitgeber nach dem neuen Recht stattgefunden hat und ausgewertet ist. Diese Anzeigen sind auf besonderen Erhebungsbogen unverzüglich zu erstatten.

Die Ausgleichsabgabe ist auf DM 100,– je Monat und unbesetztem Pflichtsatz festgesetzt worden. Die Möglichkeit, daß die Ausgleichsabgabe ganz oder teilweise erlassen werden konnte, ist in dem neuen Gesetz nicht mehr gegeben.

Der Arbeitgeber hat die Höhe einer von ihm zu zahlenden Ausgleichsabgabe selbst zu errechnen (§ 10, Abs. 2 Schwerbehindertengesetz) und den errechneten Betrag einmal jährlich bis spätestens 31. März für das vorangegangene Kalenderjahr an die für seinen Sitz zuständige Hauptfürsorgestelle abzuführen (§ 8, Abs. 2 Schwerbehindertengesetz).

Ist ein Arbeitgeber mehr als 3 Monate nach Erstattung der Anzeige im Rückstand mit der Ausgleichsabgabe, erläßt die Hauptfürsorgestelle einen Feststellungsbescheid, auf Grund dessen die Rückstände zwangsweise beigetrieben werden können (§ 8, Abs. 2 Satz 3 Schwerbehindertengesetz).

III. Kündigungsschutz

Der Kündigungsschutz für Schwerbehinderte wurde in dem neuen Gesetz zugunsten des Schwerbehinderten erheblich verbessert. Die Kündigung des Arbeitsverhältnisses eines Schwerbehinderten durch den Arbeitgeber bedarf nunmehr der vorherigen Zustimmung der Hauptfürsorgestelle. Jede Kündigung, die ohne vorherige Zustimmung ausgesprochen wird, bleibt unwirksam. Jede Art von Kündigung, also die ordentliche Kündigung, die Abänderungskündigung, die vorsorgliche Kündigung und die außerordentliche Kündigung erfordern diese Wirksamkeitsvoraussetzung. Selbst bei vom Landesarbeitsamt genehmigten Massenentlassungen ist vorher die Zustimmung der Hauptfürsorgestelle einzuholen. (§ 12 Schwerbehindertengesetz.)

Die Kündigungsfrist beträgt mindestens 4 Wochen. Längere gesetzliche, tarifliche oder einzelvertragliche Kündigungsfristen sind einzuhalten. Da die Zustimmung der Hauptfürsorgestelle bereits vor Ausspruch der Kündigung vorliegen muß, beginnt die Kündigungsfrist mit Zugang der Kündigung bei dem Schwerbehinderten.

Es kommt alleine darauf an, wann die Kündigungserklärung dem Schwerbehinderten zugegangen ist.

Das Antragsverfahren für die Zustimmung zur Kündigung ist so gestaltet, daß der Schwerbehinderte ausreichend zu Wort kommt und alle beteiligten Stellen gehört werden. Die Hauptfürsorgestelle holt eine Stellungnahme des zuständigen Arbeitsamtes, des Betriebsrates oder Personalrates und des Vertrauensmannes des Schwerbehinderten ein. Die Hauptfürsorgestelle ist in ihrer Entscheidung frei. Stimmt sie der Kündigung zu, so kann der Arbeitgeber nunmehr die Kündigung aussprechen. Vor dieser Kündigung muß er den Betriebsrat hören, weil die Stellungnahme

des Betriebsrates bisher erst der Hauptfürsorgestelle gegenüber abgegeben worden ist, nicht aber gegenüber dem Arbeitgeber.

Die Hauptfürsorgestelle muß in jeder Lage des Verfahrens eine gütliche Einigung anstreben. Damit hat die Hauptfürsorgestelle die Pflicht, vor ihrer Entscheidung mit dem Arbeitgeber und dem Schwerbehinderten eine Einigung zu versuchen. Dies erfolgt im allgemeinen in einer mündlichen Verhandlung. Da der Schwerbehinderte jederzeit auf seinen Kündigungsschutz verzichten kann, kann eine Einigung dahingehend erzielt werden, daß der Schwerbehinderte in gegenseitigem Einvernehmen aus dem Betrieb ausscheidet.

Bei der fristlosen Kündigung sind die gleichen Grundsätze zu beachten mit Ausnahme des § 13, der die Kündigungsfrist von 4 Wochen vorsieht. Das bedeutet, daß vor Ausspruch der Kündigung die Zustimmung der Hauptfürsorgestelle vorliegen muß. Damit der Arbeitgeber möglichst schnell Klarheit über die Zustimmung hat, hat das Gesetz bestimmt, (§ 18, Abs. 3 Schwerbehindertengesetz), daß die Hauptfürsorgestelle die Entscheidung über den Antrag auf Zustimmung innerhalb von 10 Tagen vom Tag des Eingangs des Antrages auf Zustimmung zur Kündigung an treffen muß. Wird innerhalb dieser Frist eine Entscheidung nicht getroffen, so gilt die Zustimmung als erteilt. Die Hauptfürsorgestelle soll die Zustimmung erteilen. wenn die Kündigung aus einem Grunde erfolgt, der nicht in Zusammenhang mit der Behinderung steht. Der wichtige Grund, wegen dessen der Schwerbehinderte entlassen werden soll, darf nicht im direkten Kausalzusammenhang mit der gesundheitlichen Schädigung stehen. Die Zustimmung zur Kündigung kann nur innerhalb von 2 Wochen nach Kenntnis des Kündigungsgrundes bei der Hauptfürsorgestelle beantragt werden. Maßgebend hierfür ist der Eingang des Antrags bei der Hauptfürsorgestelle. Die Kündigung kann auch nach Ablauf der Frist des § 626, Abs. 2, Satz 1 BGB erfolgen, wenn sie unverzüglich nach Erteilung der Zustimmung erklärt wird. (§ 18, Abs. 4 Schwerbehindertengesetz.)

Rechtsmittel gegen die Zustimmung der Hauptfürsorgestelle zur außerordentlichen Kündigung haben keine aufschiebende Wirkung. Das bedeutet, daß der Arbeitgeber nicht verpflichtet ist, den Arbeitnehmer weiterzubeschäftigen, wenn der Arbeitnehmer gegen den zustimmenden Bescheid der Hauptfürsorgestelle Widerspruch eingelegt hat. Der Schwerbehinderte hat keinen Anspruch auf Beschäftigung.

IV. Zusatzurlaub und Mehrarbeitsverbot

Das Schwerbehindertengesetz, das nach § 44 allen Schwerbehinderten mit Ausnahme der nach § 2 Gleichgestellten, einen 6tägigen Zusatzurlaub gewährt, bestimmt, daß als Arbeitstage alle Tage gelten, an denen im Betrieb oder in der Dienststelle regelmäßig gearbeitet wird. Damit ist festgelegt, daß die arbeitsfreien Samstage nicht mitgerechnet werden dürfen.

Neu aufgenommen wurde die Vorschrift des § 43 Schwerbehindertengesetz, wonach die Schwerbehinderten auf ihr Verlangen von Mehrarbeit freizustellen sind. Auch diese Regelung gilt nicht für Gleichgestellte.

V. Vertrauensmann der Schwerbehinderten

In dem neuen Gesetz sind die Aufgaben, Rechte und Pflichten des Vertrauensmannes neu gefaßt worden. Die Befugnisse des Vertrauensmannes gegenüber dem Arbeitgeber sind erheblich erweitert worden. Künftig muß der Vertrauensmann über alle Entscheidungen, die Schwerbehinderte betreffen, rechtzeitig und umfassend unterrichtet werden. Der Vertrauensmann ist befugt, an allen Sitzungen der Betriebsratsausschüsse teilzunehmen. Er wird hinsichtlich Kündigungsschutz und Teilnahme an Schulungs- und Bildungsveranstaltungen sowie an Fortbildungsmaßnahmen einem Betriebsratsmitglied gleichgestellt. Er ist jedoch kein eigenständiges betriebsverfassungsrechtliches Organ. Der Vertrauensmann ist berechtigt, mindestens einmal im Kalenderjahr eine Versammlung der Schwerbehinderten durchzuführen (§ 22, Abs. 6 Schwerbehindertengesetz). Der Vertrauensmann ist von seiner beruflichen Tätigkeit ohne Minderung des Arbeitsentgelts zu befreien, wenn und soweit es zur Durchführung seiner Aufgaben erforderlich ist (§ 23, Abs. 4, Satz 1 Schwerbehindertengesetz).

Wahrung tariflicher Ausschlußfristen

(vs) Im neuen Manteltarifvertrag für die Arbeitnehmer in den bayerischen Betrieben des Groß- und Außenhandels wurde in § 15 geregelt, in welchem Zeitraum Ansprüche aus dem Arbeitsverhältnis geltend gemacht werden können. Die dort niedergelegten Fristen gelten sowohl für die Arbeitnehmer als auch für die Arbeitgeber. Diese Fristen bedeuten, daß man nur innerhalb eines bestimmten Zeitraums Ansprüche aus dem Arbeitsvertrag geltend machen kann. Nach Ablauf dieser Fristen erlöschen die Ansprüche, da es sich hierbei um Ausschlußfristen handelt.

Weiterhin ist zu beachten, daß die Ansprüche in einer bestimmten Form geltend gemacht werden müssen. Die Ansprüche können nur berücksichtigt werden, wenn sie innerhalb der dafür vorgesehenen Frist schriftlich geltend gemacht worden sind. Die Form ist weiterhin nur dann gewahrt, wenn der Anspruch schriftlich je nachdem gegenüber dem Arbeitgeber oder dem Arbeitnehmer geltend gemacht worden ist. Wenn dies auf andere Weise versucht wird, so ist dies grundsätzlich unbeachtlich mit der Folge, daß die Ansprüche nach Fristablauf erlöschen. Dies hat das Bundesarbeitsgericht in seinem Urteil vom 10. 1. 1974 (5 AZR 573/72) festgestellt. In vorliegendem Fall wurde einer Arbeitnehmerin wegen Unterschlagung gekündigt. Der Arbeitgeber verlangte Schadensersatz. Die tarifvertraglich festgelegten Ausschlußfristen waren jedoch bereits verstrichen. Der Arbeitgeber hatte aber Strafanzeige innerhalb der Ausschlußfrist erstattet. Das Gericht stellte jedoch fest, daß selbst wenn ein Schadensersatzanspruch bestanden hätte, dieser erloschen sei, da nur durch schriftliche Geltendmachung beim Arbeitnehmer innerhalb der Ausschlußfrist der Anspruch hätte gewahrt werden können. Eine Strafanzeige stellt jedoch keine Geltendmachung dar.

Wenn irgendwelche Ansprüche gegen einen Arbeitnehmer bestehen, so ist immer darauf zu achten, daß die entsprechenden Fristen und die Schriftform eingehalten werden.

Vermittlungsgebühr — Verwaltungskostenanteil

(gr) Nach den bisher geltenden Durchführungsanweisungen waren die Arbeitsämter verpflichtet, bei Nichterfüllung des Vermittlungsauftrages die Vermittlungsgebühr insbesondere bei namentlich angeforderten Arbeitskräften in jedem Fall nur unter Abzug eines Verwaltungskostenanteiles in Höhe von 40,— DM je angefordertem Arbeitnehmer an den Arbeitgeber zurückzuzahlen.

Infolge einer Änderung der Durchführungsanweisungen wird auf Antrag des Arbeitgebers in den Fällen, in denen der Vermittlungsauftrag wegen des Anwerbestopps zurückgezogen wurde, auch der Verwaltungskostenanteil von 40,— DM erstattet. Die Anträge auf Erstattung des Verwaltungskostenanteiles sind bei dem für den zurückgezogenen Vermittlungsauftrag zuständigen Arbeitsamt einzureichen.

Löhne / Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen

Das Statistische Bundesamt hat in „Wirtschaft und Statistik", Heft 4/1974, erstmals im Rahmen seiner Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen die Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen getrennt nachgewiesen. Damit wurde nunmehr einer langjährigen Forderung der Tarifpartner entsprochen. Nach den Berechnungen des Statistischen Bundesamtes weisen die verschiedenen Einkommensarten des Volkseinkommens von 1960 bis 1972 folgende Entwicklung auf:

Zeit	Volkseinkommen	darunter: Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit	Bruttoeinkommen aus Unternehmertätigkeit[1])	Bruttoeinkommen aus Vermögen	abzüglich: Zinsen auf Konsumenten- und öffentliche Schulden
			in Mrd. DM		
1960	233,8	142,8	84,6	9,5	3,1
1972	626,5	439,0	163,7	36,3	12,4
			Zuwachs in vH		
1960 bis 1972	168,0	207,4	93,5	282,8	302,6

[1]) einschl. der unverteilten Gewinne der Unternehmen mit eigener Rechtspersönlichkeit.

Die Tabelle zeigt, daß die Vermögenseinkommen von 1960 bis 1972 weit überdurchschnittlich gestiegen sind. Sie wuchsen um 283 %, während die Einkommen aus Unternehmertätigkeit zur gleichen Zeit nur um 94 % zunahmen. Der Anteil der Einkommen aus Unternehmertätigkeit am Volkseinkommen verminderte sich deshalb von 36,2 % im Jahre 1960 auf 26,1 % 1972, während sich der Anteil der Vermögenseinkommen von 4,1 % auf 5,8 % erhöhte. Im gleichen Zeitraum verzeichneten die Einkommen aus unselbständiger Arbeit einen Zuwachs von 207 %, was zu einem Anstieg ihres Anteils am Volkseinkommen von 61,1 % 1960 auf 70,1 % 1972 führte.

Zu den Vermögenseinkommen werden vom Statistischen Bundesamt alle tatsächlichen und unterstellten Einkommen gerechnet, die von Dritten als Entgelt für die Nutzung finanzieller Vermögensteile, des Grund und Bodens und immaterieller Rechte an die Eigentümer fließen: Zinsen, Gewinnausschüttungen, Pachten, Patent-Lizenz-Gebühren usw. Nicht zu den Vermögenseinkommen zählen in der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung die Mieteinkommen, die als Ertrag aus Dienstleistungsverkäufen angesehen werden und deshalb im Einkommen aus Unternehmertätigkeit enthalten sind. Mangels ausreichender statistischer Unterlagen konnte das Statistische Bundesamt die Mieteinkünfte bisher noch nicht gesondert ausweisen. Nach Angaben des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung, Berlin, beliefen sich die Mieteinkünfte der privaten Haushalte 1960 auf 1,9 Milliarden DM und 1972 auf 11,3 Milliarden DM. Dieser weit überdurchschnittliche Anstieg deutet darauf hin, daß die Einkommen aus Unternehmertätigkeit ohne Mieteinkünfte von 1960 bis 1972 noch weniger zugenommen haben dürften, als es in obiger Tabelle ausgewiesen wird.

Der amtlichen Statistik ist es bisher nicht gelungen, die Zinsen auf Konsumentenschulden und auf öffentliche Schulden den Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen exakt zuzuordnen. Ein getrennter Nachweis der Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen ist daher bisher nur einschließlich dieser Aufwandzinsen möglich. Zur Berechnung des Volkseinkommens werden sie global von den Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen abgezogen.

Arbeitsmarkt – noch keine Tendenzwende

(gr) Nach Mitteilung der Bundesanstalt für Arbeit ging die Zahl der Arbeitslosen Ende Mai 1974 um 60 400 auf 11,7 % oder auf 457 000 Arbeitslose zurück. Zwar wurde damit erstmals die halbe Million-Grenze unterschritten. Dennoch zeichnet sich damit noch keine Tendenzwende am Arbeitsmarkt ab. So lag die Zahl der Arbeitslosen Ende Mai im Vergleich zum Vorjahr um 245 700 oder 116 % höher. Die Arbeitslosenquote lag Ende Mai bei 2,1 %.

Die meisten Arbeitslosen wurden in den Metallberufen registriert (62 200). Es folgen die Büro- und Verwaltungsberufe (58 800), die Bauberufe (48 900) und die Warenkaufleute (38 800). Unter den Arbeitslosen gab es 54 200 Ausländer.

Die Zahl der Kurzarbeiter nahm gegenüber dem Vormonat wieder zu, und zwar von Mitte April bis Mitte Mai um 11 400 auf 222 800.

Die Zahl der offenen Stellen erhöhte sich im Mai um 6000 oder 1,7 % auf 367 400. Dies war der geringste Anstieg, der in den letzten 12 Jahren um diese Zeit zu beobachten war.

Innerhalb der einzelnen Landesarbeitsämter ergaben sich Ende Mai folgende Arbeitslosenquoten:

	Prozent
Schleswig-Holstein/Hamburg	2,1
Niedersachsen/Bremen	2,7
Nordrhein/Westfalen	2,5
Hessen	2
Rheinland/Pfalz/Saarland	2,5
Baden/Württemberg	1,1
Nordbayern	1,8
Südbayern	2,0
Berlin (West)	1,7

Ein internationaler Vergleich der Arbeitslosenquoten ist nur bedingt möglich, da die Berechnungsmethoden in den einzelnen Ländern unterschiedlich sind. Gleiche Berechnungsmethoden gibt es in der Bundesrepublik, in Großbritannien, in den Niederlanden, in Norwegen sowie in

Österreich. In diesen Ländern war 1973 die Durchschnittsfläche der Arbeitslosenquote in den Niederlanden mit 2,8 % am höchsten. Es folgten Großbritannien mit 2,7 %, Österreich mit 1,6 % und die Bundesrepublik mit 1,2 %. Am niedrigsten lag Norwegen mit 0,8 %. Höhere Quoten als die Bundesrepublik wiesen Irland mit 7,2 %, Kanada mit 5,6 %, die USA mit 4,9 %, Belgien mit 3,7 %, Italien mit 3,5 %, Schweden mit 2,5 %, Frankreich mit 2,3 %, Dänemark mit 2,2 % und Japan mit 1,3 % aus. Dabei muß jedoch berücksichtigt werden, daß in den letztgenannten Ländern die Berechnung der jeweiligen Quote nach anderen Gesichtspunkten erfolgt als in den erstgenannten Ländern. So wird beispielsweise die Arbeitslosenquote in Italien, in Kanada, in den USA, in Schweden und in Japan durch regelmäßige Haushaltsbefragungen im Stichprobenverfahren erstellt und die hierbei festgestellten Arbeitslosen in Beziehung zu der geschätzten Gesamtzahl der Erwerbspersonen gesetzt.

Arbeitsgerichtliche Entscheidungen

Rechtsfragen bei betrieblichen Gemeinschaftsveranstaltungen

(vs) In den meisten Betrieben finden im Laufe des Jahres Gemeinschaftsveranstaltungen, insbesondere Betriebsausflüge statt. Wenn sich bei einer solchen Veranstaltung ein Unfall ereignet, so ist oft fraglich, ob ein Anspruch auf Leistung der gesetzlichen Unfallversicherung und der Krankenversicherung besteht. Bei der Beantwortung dieser Frage sind die verschiedenen Umstände zu berücksichtigen. Nach der Rechtsprechung des Bundessozialgerichts muß die Gemeinschaftsveranstaltung, bei der sich der Unfall ereignet, mit dem betrieblichen Geschehen in Zusammenhang stehen, damit ein Anspruch gegen die gesetzliche Unfallversicherung entsteht. Betriebliche Gemeinschaftsveranstaltungen dienen in der Regel der Verbundenheit der Beschäftigten und der Förderung des Betriebsklimas und damit auch den betrieblichen Zwecken. Betriebliche Gemeinschaftsveranstaltungen sind versicherungsrechtlich dadurch gekennzeichnet, daß sie die Verbundenheit von Betriebsleitung und Belegschaft zu fördern bestimmt sind, die Betriebsleitung sie erkennbar billigt und unterstützt, alle Beschäftigten oder doch größere Gruppen von ihnen daran teilnehmen und schließlich die Veranstaltung von der Autorität des Arbeitgebers getragen wird. Diese Definition hat das Bundessozialgericht erarbeitet.

Jedoch auch dann, wenn diese Voraussetzungen vorliegen, kann u. U. ein Anspruch gegen die gesetzliche Unfallversicherung entfallen. Dies ist dann der Fall, wenn der Unfall zwar im Rahmen einer betrieblichen Gemeinschaftsveranstaltung geschehen ist, jedoch Alkoholgenuß mit ursächlich war. Nach der Rechtsprechung besteht kein Anspruch auf Leistungen aus der gesetzlichen Unfallversicherung, wenn Alkohol von dem Betroffenen in solcher Menge genossen wurde, daß er nicht mehr fähig ist, ohne Gefahr für sich oder andere seine Arbeit zu verrichten. Hat der Betroffene erheblich Alkohol genossen, so ist der Zusammenhang mit dem betrieblichen Geschehen als gelöst zu erachten. Dies gilt auch bei Unfällen, die sich bei einer Gemeinschaftsveranstaltung ereignen. Bei Volltrunkenheit ist der Unfallversicherungsschutz stets ausgeschlossen.

Lediglich dann, wenn der Alkoholgenuß nicht die alleinige oder die für den Unfall überwiegende Ursache war, besteht der Unfallversicherungsschutz weiterhin. Es kommt darauf an, ob bei objektiver Betrachtung auch eine nicht alkoholisierte Person unter den gegebenen Umständen verunglückt wäre. In diesem Fall besteht ein Anspruch gegen die gesetzliche Unfallversicherung.

Möglichkeiten der außerordentlichen Kündigung

(vs) Immer wieder taucht die Frage auf, wenn man eine fristlose Entlassung aussprechen kann. Hierzu ergingen erst kürzlich wieder 2 Gerichtsurteile, die in bestimmten Fällen eine fristlose Entlassung für gerechtfertigt erklären. In dem einen Fall hat das Landesarbeitsgericht Berlin festgestellt, daß der versuchte Betrug eines Arbeitnehmers gegenüber seinem Arbeitgeber in der Regel ein wichtiger Grund für eine außerordentliche Kündigung ist. Der Arbeitnehmer hatte falsche Angaben über die Arbeitsstunden am Montageort gemacht, indem er zuviel an Arbeitszeit angegeben hatte. Da die Arbeitszeitangabe die Grundlage für die vom Arbeitgeber vorzunehmende Berechnung des Lohnes war, nahm das Gericht hier einen versuchten Betrug des Arbeitnehmers an. Das Gericht führt aus, daß diese Verhaltensweise des Arbeitnehmers die außerordentliche Kündigung rechtfertige, denn der Versuch einer strafbaren Handlung zu Lasten des Arbeitgebers mache die Fortsetzung des Arbeitsverhältnisses auch nur bis zum Ablauf der ordentlichen Kündigung regelmäßig unzumutbar.

In dem zweiten Urteil stellte das Arbeitsgericht Düsseldorf fest, daß ein Arbeitnehmer, der als Reisender beschäftigt ist, dann fristlos gekündigt werden kann, wenn er wegen Trunkenheit am Steuer seinen Führerschein verliert. Die fristlose Kündigung ist wirksam, da die Tatsache des Verlustes der Fahrerlaubnis bzw. des zu erwartenden befristeten Verlustes bzw. der vorläufigen Einziehung des Führerscheins einen wichtigen Grund im Sinne des § 626 BGB darstellt, welcher dem Arbeitgeber eine Fortsetzung des Arbeitsverhältnisses unzumutbar gemacht hat. Der Arbeitnehmer kann nämlich nicht mehr die vereinbarten Dienste leisten, da er nicht mehr als Reisender arbeiten kann, weil er kein Fahrzeug führen darf. Der Arbeitgeber ist auch nicht verpflichtet, in solchen Fällen dem Arbeitnehmer einen Mitarbeiter für gemeinsame Fahrten zur Seite zu stellen. Lediglich dann, wenn ein anderer freier Arbeitsplatz vorhanden ist, auf den der Arbeitnehmer umbesetzt werden kann und den er auch annehmen will, kann u. U. eine fristlose Kündigung ungerechtfertigt sein.

Lohnfortzahlung nach dem Ausbildungsgesetz

Die Entgeltfortzahlung bei Erkrankungen des Arbeitnehmers im Zusammenhang mit seinem Arbeitsverhältnis bildet immer wieder Gegenstand von Rechtsstreitigkeiten. Einer grundsätzlichen Entscheidung des Landesarbeitsgerichts Hamm – 6 Sa 616/73 – (Revision zugelassen) lag folgender Sachverhalt zugrunde: Ein Auszubildender war sechs Wochen krank. Wegen derselben Krankheit trat eine Woche später für die Dauer von drei Wochen erneute Arbeitsunfähigkeit ein. Der Betrieb zahlte dem Auszubildenden die Ausbildungsvergütung für die ersten 6 Wochen. Die Klage des Auszubildenden auf Fortzahlung der Ausbil-

dungsvergütung für die Fortsetzungserkrankung wies das Gericht ab.

Nach § 12 Abs. 1 Nummer 2 Buchstabe b Bundesberufsbildungsgesetz ist dem Auszubildenden die Vergütung bis zur Dauer von 6 Wochen fortzuzahlen, wenn er infolge unverschuldeter Krankheit nicht an der Berufsausbildung teilnehmen kann. Diesen Anspruch hatte der Arbeitgeber erfüllt. Die Richter erklärten, ein weiterer Vergütungsanspruch auch für die sich darin fast unmittelbar anschließende Fortsetzungskrankheit bestehe nicht. Der Gesetzgeber habe für das Berufsausbildungsverhältnis dieselbe zeitliche Beschränkung eingeführt, wie sie seit langem für Angestellte und für Arbeitgeber gelte. Die Vergütung sei für dieselbe Krankheit nur einmal bis zur Höchstdauer von 6 Wochen fortzuzahlen. Ein medizinisch nicht ausgeheiltes Grundleiden werde nicht zu einer neuen Krankheit im arbeitsrechtlichen Sinne, wenn die auf diesem Grundleiden beruhende Arbeitsunfähigkeit nur für kurze Zeit unterbrochen werde und alsbald wiederum Arbeitsunfähigkeit eintrete. Vielmehr seien solche in kurzen Abständen aufeinanderfolgende Zeiten der Arbeitsunfähigkeit wegen desselben Grundleidens als ein einheitlicher Vorgang und damit als ein und dieselbe Krankheit anzusehen. Erst wenn zwischen zwei Krankheitsphasen eine längere Zeit – regelmäßig 6 Monate – ununterbrochener voller Arbeitsleistung für den gleichen Arbeitgeber läge, löse die zweite Erkrankung an demselben Grundleiden einen neuen Vergütungsanspruch aus.

Wettbewerbsrecht

Wettbewerbsfragen im Großhandel

(sr) Eine Marktwirtschaft ist nur denkbar als Wettbewerbswirtschaft. Untenehmer, die eine Marktwirtschaft wollen, müssen ebenso den Wettbewerb wollen. Das Lenkungsorgan unserer Marktwirtschaft ist der Wettbewerb. Wenn eine Wirtschaft auf das Lenkungsinstrument des Wettbewerbs verzichtet, so muß zwangsläufig ein anderes Ordnungselement den Wettbewerb ersetzen. Als Alternative ist nur ein dirigistischer planwirtschaftlicher Lenkungsmechanismus denkbar. Es ist deshalb eine legitime Aufgabe des Staates in unserem marktwirtschaftlichen System für Wettbewerb zu sorgen und ein Grundgesetz der Wirtschaft, das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (Kartellgesetz) zu erlassen und für seine Durchführung Sorge zu tragen.

Der scharfe Wettbewerb innerhalb einer Marktwirtschaft fördert die Bereitschaft der Unternehmer, dem Wettbewerb durch Absprachen auszuweichen oder dem Wettbewerb durch Fusionen zu entgehen. Je schärfer der Wettbewerb desto deutlicher ist die Tendenz der Unternehmer Wettbewerbsbeschränkungen zu praktizieren oder zu fusionieren.

Es ist die legitime Aufgabe des Bundeskartellamtes, diesen Tendenzen entgegenzuwirken. Das Bundeskartellamt – gestützt auf die Vorschriften des GWB – operiert hierbei in zwei verschiedene Richtungen: Einmal versucht es die Großbetriebe in ihrer Tendenz zur Wettbewerbsbeschränkung bzw. zur Fusionierung zu bremsen (Fusionskontrolle, Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen) andererseits finden sich im GWB Vorschriften, die es kleinen und mittleren Unternehmen möglich machen, Absprachen zu treffen, ohne gegen das generelle Verbot des § 1 GWB zu verstoßen:

„Verträge, die Unternehmen und Vereinigungen von Unternehmen zu einem gemeinsamen Zweck schließen, und Beschlüsse von Vereinigungen von Unternehmen sind unwirksam, soweit sie geeignet sind, die Erzeugung oder die Marktverhältnisse für den Verkehr mit Waren oder gewerblichen Leistungen durch Beschränkung des Wettbewerbes zu beeinflussen."

Um die größten Brutalitäten im Wettbewerb insbesondere zwischen großen und kleinen Marktteilnehmern zu mildern kennt das Gesetz Ausnahmebestimmungen zum Schutz



wirtschaftlich Schwächerer um deren Ausschaltung und damit die Aufhebung des Wettbewerbes durch Bildung von monopolartigen Machtzusammenschlüssen zu verhindern. Die Ausnahmebedingungen wirken also der Tendenz der Wettbewerbswirtschaft zur Aushöhlung des Wettbewerbes durch Verdrängung der Kleinen – sei es durch Fusionierung oder durch Vernichtung am Markt – entgegen. Diese Ausnahmebestimmungen sollen die natürlichen Wettbewerbsvorteile der Großen, ihre Überlegenheit in der Kapitalstruktur, ihren Rationalisierungsvorsprung, ihrem „Know-how" ausgleichen. Im einzelnen handelt es sich um:

1. die unverbindliche Preisempfehlung nach § 38 a GWB für Markenwaren
2. die Mittelstandsempfehlung nach § 38 Abs. 2 Nr. 1 GWB
3. die unverbindliche Preisempfehlung im Rahmen der Mittelstandsempfehlung
4. Kartelle nach 5 b GWB
5. Verbot des aufeinander abgestimmten Verhaltens nach § 25 GWB

Zu 1) **Die unverbindliche Preisempfehlung nach § 38 a** ist unter folgenden Voraussetzungen möglich:

Ein Unternehmer kann unverbindliche Preisempfehlungen für die Weiterveräußerung seiner Markenwaren aussprechen, soweit diese mit gleichartigen Waren anderer Hersteller im Preiswettbewerb stehen und wenn die Empfehlungen ausdrücklich als unverbindlich bezeichnet und zu ihrer Durchsetzung kein wirtschaftlicher, gesellschaftlicher oder sonstiger Druck angewendet wird. Die Empfehlung muß in der Erwartung ausgesprochen werden, daß der empfohlene Preis dem von der Mehrheit der Empfehlungsempfänger voraussichtlich geforderten Preis entspricht.

Nach dem Merkblatt des Bundeskartellamtes über die Verwendung von unverbindlichen Preisempfehlungen vom November 1973 dürfen zur Unverbindlichkeitskennzeichnung nur die Formulierungen „unverbindliche Preisempfehlung" oder „unverbindlicher empfohlener Preis" verwendet werden.

Eine unverbindliche Preisempfehlung nach § 38a GWB[1]) ist nur für **Markenwaren** zulässig. Markenwaren sind Erzeugnisse, deren Lieferung in gleichbleibender[2]) oder verbesserter Güte von den preisempfehlenden Unternehmen gewährleistet wird und

a) die selbst oder

b) deren für die Abgabe an den Verbraucher bestimmte Umhüllung[3]) oder Ausstattung oder

c) deren Behältnisse aus denen sie verkauft werden,

mit einem ihre Herkunft kennzeichnenden Merkmal (Firmen-, Wort- oder Bildzeichen) versehen sind.

Die Markenartikel müssen mit anderen gleichartigen Waren im Wettbewerb stehen, der Gesetzgeber will eine Preisempfehlung eines Herstellers für einen Artikel, mit dem er eine monopolartige Stellung am Markt hat, verhindern.

Der Unverbindlichkeitsvermerk muß bei mehrseitigen Unterlagen, wie z. B. bei Katalogen und Preislisten auf jeder Seite der Unterlage erscheinen.

Umstritten ist die Frage, welche Abweichungen des empfohlenen Preises von dem Preis, der sich schließlich am Markt bildet, noch toleriert wird. Das Bundeskartellamt versucht diese Abweichung möglichst einzuengen. Der Gesetzgeber wollte durch diese Vorschrift jedenfalls die sogen. Mondpreisempfehlung aufhalten, also eine Empfehlung, die bewußt kalkulatorisch hoch angesetzt ist, um am Markt durch Unterschreiten dieser Preisempfehlung den Eindruck eines besonderen günstigen Angebotes möglich zu machen. Das Bundeskartellamt scheint tendenziell bereits bei Abweichungen von 5 % nach unten und oben vom empfohlenen Preis einen Mißbrauch annehmen zu wollen.

In der Praxis sind folgende Möglichkeiten gegeben:

a) Der Hersteller verzichtet auf eine Preisempfehlung. Der Großhandel kann in diesem Falle die mangelnde Herstellerpreisempfehlung nicht nachholen, eine Preisempfehlung des Großhändlers ist also unzulässig. Diese Empfehlung ist sowohl als Handelspreisempfehlung – also als Preisempfehlung die nicht dem Letztverbraucher zur Kenntnis kommt – unzulässig als auch als Verbraucherpreisempfehlung – also als Empfehlung, die dem Letztverbraucher zur Kenntnis kommt.

b) Wenn der Hersteller eine Handelspreisempfehlung ausspricht so darf der Großhändler diese Handelspreisempfehlung weitergeben. Er darf auch in diesem Falle seinerseits keine Verbraucherpreisempfehlung aussprechen, die Handelspreisempfehlung darf nicht dem Letztverbraucher zur Kenntnis gelangen.

c) Wenn der Hersteller eine Verbraucherpreisempfehlung ausspricht, ist die Weitergabe dieser Verbraucherpreisempfehlung durch den Großhändler möglich. Ebenso ist die Weitergabe der Verbraucherpreisempfehlung an den Letztverbraucher möglich. Der Unternehmer, der an den Letztverbraucher verkauft – also in den meisten Fällen der Einzelhändler – kann seinerseits von dieser Empfehlung nach unten oder oben abweichen (unverbindliche Empfehlung). Eine Abweichung des Großhändlers von der Preisempfehlung des Herstellers ist nicht zulässig. Das würde ja darauf hinauslaufen, daß der Großhändler seinerseits eine – abweichende – Preisempfehlung geben könnte.

d) Der Großhandel kann für **seine** Markenwaren unter gleichen Voraussetzungen sowohl Handels- als auch Verbraucherpreisempfehlungen aussprechen. Das bedeutet, daß er an Stelle des Fabrikanten eine Preisempfehlung aussprechen kann, soweit es sich um eine Handelsmarke handelt, der Artikel also vom Großhändler zur Handelsmarke gemacht wurde.

e) Unter gleichen Voraussetzungen kann ein Alleinimporteur einer ausländischen Markenware im Namen und im Auftrag des ausländischen Herstellers Handels- und Verbraucherpreisempfehlungen aussprechen. Bei mehreren Importeuren oder Markenwaren sind Preisempfehlungen ebenfalls zulässig, aber nicht unterschiedliche.

Im Bereich der Nicht-Markenware ist eine Preisempfehlung ausgeschlossen. Möglich ist eine Herstellerhandelspreisempfehlung für Kleinpreisartikel. Diese Preisempfehlungen sind zwar prinzipiell ebenfalls nicht zulässig, werden aber toleriert, also im Rahmen des Ordnungswidrigkeitsgesetzes nicht verfolgt. Ansonsten sind im Bereich der Nicht-Markenwaren lediglich Kataloge als technische Nachschlagwerke also ohne Preisempfehlungen möglich.

In diesem Zusammenhang weisen wir darauf hin, daß ein Großhändler natürlich einen Katalog mit seinen Verkaufspreisen (= Einkaufspreise des Einzelhandels) machen darf. Dieser Fall fällt nicht unter das Empfehlungsverbot, weil hier keine Preise empfohlen werden.

Mittelstandsempfehlungen

Zu 2: Nach § 38 Abs. 2 gilt das Verbot der Empfehlungen nicht für Empfehlungen, die von Vereinigungen kleiner oder mittlerer Unternehmen unter Beschränkung auf den Kreis der Beteiligten ausgesprochen wird, wenn die Empfehlungen

a) dazu dienen, die Leistungsfähigkeit der Beteiligten gegenüber Großbetrieben oder großbetrieblichen Unternehmensformen zu fördern und dadurch die Wettbewerbsbedingungen zu verbessern und

b) gegenüber dem Empfehlungsempfänger ausdrücklich als unverbindlich bezeichnet sind und zu ihrer Durchsetzung kein wirtschaftlicher, gesellschaftlicher oder sonstiger Druck angewendet wird.

Es muß sich also um einen Zusammenschluß kleiner und mittlerer Unternehmen handeln. Die Abgrenzung zum Großunternehmen ist im Gesetz nicht fixiert. Sie muß im Einzelfall nachgeprüft werden. Unter Mittel- und Kleinbetriebe fällt jedenfalls der ganz überwiegende Teil des Groß- und Einzelhandels. Der Zusammenschluß braucht rechtlich nicht konstituiert zu werden. Es genügt ein tatsächliches Zusammenwirken („ad-hoc-Gruppe"). Der Zusammenschluß ist denkbar als der Zusammenschluß von Großhändlern untereinander oder von Großhändlern mit ihren Einzelhandelskunden. Zu beachten ist, daß Beschlüsse dieser Mittelstandsgruppe immer nur im Zusammenwirken **aller** Beteiligter möglich ist. Die Beteiligung aller ist auch durch ein Delegations-System ererichbar. Hierbei ist allerdings die prinzipielle Mitwirkungsmöglichkeit aller Beteiligter sicherzustellen.

Das Gesetz schreibt vor, daß die Empfehlungen dazu dienen müssen, die Leistungsfähigkeit der Beteiligten **gegenüber** Großbetrieben zu fördern und dadurch die Wettbewerbsbedingungen zu verbessern. Das Gesetz definiert ebenfalls nicht, was unter „Großbetrieb" zu verstehen ist. Der Große muß gegenüber den in der Mittelstandsgruppe zusammengeschlossenen Klein- und Mittelbetrieben relativ groß sein, sie also an Marktbedeutung weit übertreffen. Die Maßnahme muß objektiv geeignet sein, den Wettbewerb gegenüber diesem Großen zu stabilisieren. Der konkurrierende Großbetrieb kann sowohl vertikal als auch horizontal mit den zusammengeschlossenen Mittel- und Kleinbetrieben im Wettbewerb stehen.

Das Gesetz konkretisiert schließlich nicht, welche „Empfehlungen" durch die Mittelstandsgruppe getroffen werden können. Die konkrete Maßnahme, die der Verbesserung des Wettbewerbes dient, ist bewußt offengelassen. Prinzipiell sind also sämtliche marktwirksamen Maßnahmen durch die Mittelstandsempfehlung abgedeckt, also alle marktwirksamen Daten, bis einschließlich der Preisempfehlung. Anwendungsbeispiele auf der Großhandelsstufe: Horizontale Kataloggemeinschaft, wobei in den Katalogen einheitliche als unverbindlich gekennzeichnete Verkaufspreise der beteiligten Großhändler an die nachgeordnete Stufe enthalten sind. Ebenso ist der Groß- und Einzelhandels/Handwerkerstufe eine vertikale Kataloggemeinschaft möglich, in diesen Katalogen können auch unverbindliche Verbraucherpreisempfehlungen ausgesprochen werden.

Zu 3: **Die unverbindlichen Preisempfehlungen** nach § 38 a GWB und **die Mittelstandsempfehlungen** nach § 38 Abs. 2 Nr. 1 GWB können kombiniert angewendet werden. Die Mittelstandsempfehlung deckt aber darüber hinaus auch Preisempfehlungen (Handelspreisempfehlungen und Verbraucherpreisempfehlungen) für Nicht-Markenwaren ab.

Zu 4: Der Gesetzgeber hat schließlich einen neuen § 5 b in das Kartellgesetz aufgenommen, der weitere **Kooperationserleichterungen für Klein- und Mittelbetriebe** schaffen soll:

Das grundsätzliche Verbot des § 1 gilt danach nicht für Verträge und Beschlüsse, die die Rationalisierung wirtschaftlicher Vorgänge anderer Art zwischenbetrieblicher Zusammenarbeit zum Gegenstand haben, wenn dadurch der Wettbewerb auf dem Markt nicht wesentlich beeinträchtigt wird und der Vertrag oder Beschluß dazu dient, die Leistungsfähigkeit mittlerer und kleiner Unternehmen zu fördern.

Anmeldungspflichtige Kartelle

Bisher war es praktisch nicht möglich, im Bereich des Handels Kartelle zu praktizieren, weil die Ausnahmevorschriften der §§ 2 bis 5 des Kartellgesetzes weitgehend auf die Verhältnisse in der Industrie zugeschnitten waren. Nach den besagten Vorschriften ist es möglich, unter qualifizierten Voraussetzungen Konditionenkartelle, Rabattkartelle, Krisenkartelle, Normen- und Typenkartelle und Spezialisierungskartelle zu bilden. Nunmehr können auch alle anderen Arten zwischenbetrieblicher Zusammenarbeit zur Rationalisierung wirtschaftlicher Vorgänge unter den Voraussetzungen des § 5 b kartellmäßig betrieben werden.

Im Gegensatz zur unverbindlichen Preisempfehlung und zur Mittelstandsempfehlung sind diese Kartelle beim Kartellamt anzumelden. Sie werden nur wirksam, soweit das Kartellamt innerhalb einer Frist von 3 Monaten den Kartellen nicht widerspricht.

Die Vorschrift ist sehr schwer zu handhaben, da an die formellen Voraussetzungen einer Anmeldung hohe Anforderungen gestellt werden. Es bleibt abzuwarten, ob sie im Bereich des Handels nennenswert zum Zuge kommt.

Zu 5: Es ist schließlich noch auf das Verbot des abgestimmten Verhaltens hinzuweisen, das durch die Kartellnovelle neu ins Gesetz aufgenommen worden ist. Nach bisherigem Recht hatten es die Verfolgungsbehörden schwer, Kartellverstöße nachzuweisen, da nach § 1 GWB die wettbewerbsbeschränkenden Maßnahmen vertragsartigen Charakter haben mußten. Nunmehr genügt ein aufeinander abgestimmtes Verhalten von Unternehmern oder Vereinigungen von Unternehmern zu einem verbotswidrigen Zweck. Unter aufeinander abgestimmtem Verhalten versteht der Gesetzgeber ein bewußtes und gewolltes Abhängigmachen eigener Maßnahmen eines Unternehmers von den Maßnahmen (Reaktionen) anderer Unternehmer. Das Bundeskartellamt wird es in Zukunft also leichter haben, Kartellverstöße nachzuweisen, als bisher.

Merkblatt über unverbindliche Preisempfehlungen

Der Arbeitskreis Kartell- und Wettbewerbsrecht des BGA hat ein Merkblatt über unverbindliche Preisempfehlungen für Markenwaren und der Mittelstandsempfehlungen erarbeitet. Es faßt die in diesem Artikel gemachten Ausführungen in übersichtlicher Form zusammen. Das Merkblatt ist nicht erschöpfend. Sein Inhalt kann durch die Verwaltungspraxis der Kartellbehörden und durch die Rechtsprechung Änderungen erfahren. Das im folgenden abgedruckte Merkblatt wird im Falle solcher Änderungen überarbeitet und den neuen Bedingungen angepaßt. Über Änderungen werden wir jeweils in unserer Verbandszeitung berichten:

Unverbindliche Preisempfehlungen nach § 38 a GWB und im Rahmen der Mittelstandsempfehlungen nach § 38 Abs. 2 Nr. 1 GWB

Welche Anwendungsmöglichkeiten hat der Großhändler bezüglich der Kataloge und Prospekte?

Unverbindliche Preisempfehlungen nach § 38 a GWB für Markenwaren und im Rahmen der sog. Mittelstandsempfehlung (§ 38 Abs. 2 Nr. 1 GWB) sind nicht anmeldepflichtig bei der Kartellbehörde.

I. Unverbindliche Preisempfehlungen nach § 38 a GWB für Markenwaren

Sie sind unter Beachtung der gesetzlichen Voraussetzungen grundsätzlich zulässig und unterliegen der Mißbrauchsaufsicht durch das Bundeskartellamt. Das Empfehlungsverbot gilt nicht für „unverbindliche Preisempfehlungen" eines Unternehmens für die Weiterveräußerung seiner Markenwaren, die mit gleichartigen Waren anderer Hersteller im Preiswettbewerb stehen, wenn die Empfehlungen

1. ausdrücklich als unverbindlich bezeichnet sind und zu ihrer Durchsetzung kein wirtschaftlicher, gesellschaftlicher oder sonstiger Druck angewendet wird und
2. in der Erwartung ausgesprochen werden, daß der empfohlene Preis dem von der Mehrheit der Empfehlungsempfänger voraussichtlich geforderten Preis entspricht."

Zulässige Formulierungen: „Unverbindliche Preisempfehlung" oder „Unverbindlicher empfohlener Preis" (nicht abgekürzt).

Die Mißbrauchsfälle sind im § 38 a Abs. 3 GWB aufgezählt.

Markenwaren sind „Erzeugnisse, deren Lieferung in gleichbleibender oder verbesserter Güte von dem preisempfehlenden Unternehmen gewährleistet wird und

1. die selbst oder
2. deren für die Abgabe an den Verbraucher bestimmte Umhüllung oder Ausstattung oder
3. deren Behältnisse, aus denen sie verkauft werden, mit einem ihrer Herkunft bezeichnenden Merkmal (Firmen-, Wort- oder Bildzeichen) versehen sind ..." (§ 38 a Abs. 2 GWB)

Markenwaren	Großhandels-Kataloge u. Prospekte: nicht an Verbraucher gerichtet	Großhandels-Kataloge und Prospekte: Verteilung über Einzelhandel und Handwerk an Verbraucher
1. Hersteller: Verzicht auf Preisempfehlungen.	Keine Handelspreisempfehlung des Großhändlers zulässig.	Keine Verbraucherpreisempfehlung zulässig.
2. Hersteller: Handelspreisempfehlung.	Weitergabe dieser Empfehlung durch den Großhändler zulässig.	Als Verbraucherpreisempfehlung unzulässig.
3. Hersteller: Verbraucherpreisempfehlung	Weitergabe dieser Empfehlung zulässig.	Weitergabe dieser Empfehlung zulässig.
4.	**Großhandels-Marke:** Für **seine** Markenwaren kann der Großhändler sowohl Handels- als Verbraucher-Preisempfehlung aussprechen.	Verbraucherpreisempfehlung zulässig.
5.	**Importmarke:** Alleinimporteur einer ausländischen Markenware darf im Namen und im Auftrage des ausländ. Herstellers Handels- und Verbraucherpreisempfehlungen aussprechen. Bei mehreren Importeuren einer Markenware sind Preisempfehlungen ebenfalls zulässig, aber nicht unterschiedliche.	Verbraucherpreisempfehlung zulässig.
Nicht-Markenwaren	**Groß-Handels-Kataloge und -Prospekte: nicht an Verbraucher gerichtet**	**Großhandels-Kataloge u. -Prospekte: Verteilung über Einzelhandel und Handwerk an Verbraucher**
1. Hersteller: Grundsätzlich keine unverbindlichen Preisempfehlungen möglich.	1.1 Ohne Preise, also techn. Nachschlagwerk. 1.2 Keine eigene Preisempfehlung des Großhändlers zulässig.	1.1 Ohne Preise, also techn. Nachschlagwerk. 1.2 Keine Verbraucherpreisempfehlung zulässig.
2. Hersteller: Handelspreisempfehlungen für Kleinpreisartikel werden toleriert (Nichtverfolgung im Rahmen § 47 Ordnungswidrigkeitengesetz).	2.1 Weitergabe dieser Empfehlung durch Großhandel zulässig. 2.2 Keine eigene Handelspreisempfehlung des Großhändlers zulässig.	Als Verbraucherpreisempfehlung unzulässig.

Anmerkung: Bei mehrseitigen Unterlagen (Kataloge, Preislisten usw.) muß der Unverbindlichkeits-Vermerk auf jeder Seite erscheinen.

II. Unverbindliche Preisempfehlungen im Rahmen der Mittelstandsempfehlungen (§ 38 Abs. 2 Nr. 1 GWB)

Das Empfehlungsverbot § 38 Abs. 1 GWB gilt nicht für

„1. Empfehlungen, die von Vereinigungen kleiner oder mittlerer Unternehmen unter Beschränkung auf den Kreis der Beteiligten ausgesprochen werden, wenn die Empfehlungen

a) dazu dienen, die Leistungsfähigkeit der Beteiligten gegenüber Großbetrieben oder großbetrieblichen Unternehmensformen zu fördern und dadurch die Wettbewerbsbedingungen zu verbessern und

b) gegenüber dem Empfehlungsempfänger, ausdrücklich als unverbindlich bezeichnet sind und zu ihrer Durchsetzung kein wirtschaftlicher, gesellschaftlicher oder sonstiger Druck angewendet wird . . .".

Zu den gesetzlichen Voraussetzungen der Mittelstandsempfehlung:

1. Die Empfehlung darf nur von einer Vereinigung kleiner oder mittlerer Unternehmen — wozu auch die sog. ad-hoc-Gemeinschaft zählt — gebildet werden. Dieser Vereinigung müssen Großbetriebe (oder großbetriebliche Unternehmensformen) gegenüberstehen, denen gegenüber die Leistungsfähigkeit der kleinen und mittleren Unternehmen gefördert werden soll. Die Klein- und Mittelbetriebe können sowohl im Verhältnis zu großen Wettbewerbern (horizontal) als auch im Verhältnis zu großen Anbietern oder Abnehmern (vertikal) durch die Mittelstandsempfehlung gefördert werden.

2. Die Empfehlung darf nur unter Beschränkung auf den Kreis der an der Vereinigung beteiligten kleinen oder mittleren Unternehmen ausgesprochen werden. Das bedeutet: Die Empfehlung darf sich nur an die Mitglieder der Vereinigung, welche die Empfehlung ausspricht, richten. Am Zustandekommen der Empfehlung müssen alle Beteiligten mitwirken. Der Kreis der Beteiligten muß klar abgegrenzt und eindeutig bestimmbar sein.

3. Die Empfehlung muß objektiv dazu dienen, die Leistungsfähigkeit der Beteiligten zu fördern und dadurch die Wettbewerbsbedingungen zu verbessern. Die Verbesserung der Wettbewerbsbedingungen durch eine Mittelstandsempfehlung kann alle Tätigkeitsbereiche der beteiligten Unternehmen, wie Preis- und Absatzgestaltung, Werbung umfassen.

4. Die Empfehlung muß gegenüber dem Empfehlungsempfänger ausdrücklich als unverbindlich gekennzeichnet sein, und es darf kein Druck zu ihrer Durchsetzung angewendet werden. Wenn der an einer Vereinigung beteiligte Empfehlungsempfänger sich z. B. eine vertikale Preisempfehlung durch Verwendung und Kennzeichnung des gemeinschaftlichen Katalogs mit seinem Firmenstempel (durch autonome Entscheidung) zu eigen macht, so handelt es sich von diesem Augenblick an um seinen eigenen Preis, der keinen Unverbindlichkeitszusatz mehr notwendig macht.

Das heißt: 1. Die nach § 38 a GWB zulässigen unverbindlichen Preisempfehlungen für Markenwaren sind auch im Rahmen der Mittelstandsempfehlung zulässig, soweit die gesetzlichen Voraussetzungen hierfür erfüllt sind. 2. Auch die nach § 38 a unzulässigen Preisempfehlungen für Nicht-Markenwaren sind im Rahmen der gesetzlichen Voraussetzungen des § 38 Abs. 2 Nr. 1 GWB als Mittelstandsempfehlungen zulässig.

Anwendungsbeispiel:
Gemeinschaftskatalog / Gemeinschaftsprospekt mit Preisangaben

1. Auf Großhandelsstufe: Horizontale Kataloggemeinschaft, in deren Katalog die einheitlichen, als unverbindlich gekennzeichneten Verkaufspreise der beteiligten Verkaufspreise der beteiligten Großhändler an die nachgeordnete Stufe enthalten sind.

2. Auf Groß- und Einzelhandels/Handwerks-Stufe: Vertikale Kataloggemeinschaft, in deren Katalog die unverbindlichen Verkaufspreise des Großhändlers bzw. der beteiligten Großhändler und der beteiligten Einzelhändler/Handwerker enthalten sind.

Es müssen am Zustandkommen empfohlener Preise im Katalog/Prospekt alle Beteiligten (Großhändler, Einzelhändler, Handwerker) mitwirken.

Steuerfragen

Vorsteuerabzug beim Eisenbahnverkehr mit Berlin (West)

(sr) Der Bundesminister der Finanzen hat mit Schreiben vom 13. Mai 1974 IV A 1 - S 7300 - 1/74 an die Finanzminister der Ländern zum Vorsteuerabzug beim Eisenbahnverkehr mit Berlin (West) und dem Währungsgebiet der Mark der Deutschen Demokratischen Republik mitgeteilt, daß aufgrund des Verkehrsvertrages vom 26. Mai 1972 der Eisenbahnverkehr mit Berlin (West) und dem Währungsgebiet der Mark der Deutschen Demokratischen Republik neu gestaltet worden ist. Dies macht eine Anpassung des Vorsteuerabzuges bei Inanspruchnahme der in Betracht kommenden Beförderungsleistungen erforderlich, wobei ab 1. April 1973 rückwirkend folgendes gilt:

I. Eisenbahn-Personenbeförderung

Bei den Personenbeförderungen nach und von Berlin (West) sowie nach und von dem WgM-DDR ist nur der auf das Streckennetz der Deutschen Bundesbahn entfallende Teil dieser Beförderungsleistungen mit Umsatzsteuer belastet. Dementsprechend kommt auch der Vorsteuerabzug nur für diesen Streckenanteil in Betracht. Fahrausweise gelten in diesen Fällen in entsprechender Anwendung des § 6 Abs. 2 der 1. UStDV nur dann als Rechnung im Sinne des § 14 Abs. 1 UStG, wenn eine Bescheinigung vorliegt, in der der auf das Streckennetz der Deutschen Bundesbahn entfallende Anteil des Beförderungspreises und der maßgebende Steuersatz angegeben sind.

Auf Verlangen der Reisenden werden diese Bescheinigungen von der Deutschen Bundesbahn sowie den Verkaufsagenturen (DER-Reisebüros) in Berlin (West) ausgestellt. Zu den Fahrausweisen, die bei dem in Berlin (West) gelegenen Bahnhof Zoologischer Garten (ein Bahnhof der Deutschen Reichsbahn) oder im WgM-DDR gekauft wurden, stellt die Deutsche Bundesbahn die Bescheinigungen gegen Vorlage des Fahrausweises nachträglich aus.

II. Eisenbahn-Gepäckbeförderungen

Für den Reisegepäckverkehr gelten die Ausführungen unter Abschnitt I sinngemäß. Dafür ausgestellte Belege berechtigen daher zum Vorsteuerabzug, wenn in entsprechender Anwendung des § 6 Abs. 3 der 1. UStDV verfahren wird.

III. Eisenbahn-Güterbeförderungen

1. Güterbeförderungen nach und von dem WgM-DDR
Die Umsätze sind nicht mit Umsatzsteuer belastet. Für die Inanspruchnahme dieser Leistungen kommt daher ein Vorsteuerabzug nicht in Betracht.

2. Bei diesen Umsätzen ist nur der auf das Streckennetz der Deutschen Bundesbahn entfallende Anteil mit Umsatzsteuer belastet. Daher erstreckt sich auch der Vorsteuerabzug nur auf die Steuer für diesen Streckenanteil. Wegen des belegmäßigen Nachweises für den Vorsteuerabzug sind folgende Fälle zu unterscheiden:

a) Normaler Güterverkehr
In diesen Fällen wird die auf den Streckenanteil der Deutschen Bundesbahn entfallende Umsatzsteuer gemäß den tariflichen Bestimmungen im Frachtbrief gesondert ausgewiesen. Das gilt auch für die Abfertigungen in Berlin (West) durch die Deutsche Reichsbahn. Besonderer Regelungen für den Vorsteuerabzug bedarf es daher nicht.

b) Expreßgutverkehr
Diese Sendungen sind nach den Tarifbestimmungen freizumachen. Hierbei sind die Frachtkosten mit dem Bruttobetrag anzusetzen.
Für die Verkehrsrichtung nach Berlin (West) erteilt die zuständige Abfertigungsstelle der Deutschen Bundesbahn auf dem Annahmeschein des internationalen Expreßgutscheins durch Stempelaufdruck zusätzlich folgende Bescheinigungen:

„Nettowert DB ..... DM ..... Pf
Umsatzsteuer ..... DM ..... Pf"

Der in dieser Form ergänzte Annahmeschein ist eine ausreichende Rechnung im Sinne von § 14 Abs. 1 UStG, so daß danach der Vorsteuerabzug vorgenommen werden kann.

In der Verkehrsrichtung von Berlin (West) ist einziger Versandbahnhof der Bahnhof der Deutschen Reichsbahn Zoologischer Garten. In diesen Fällen wird der Annahmeschein des internationalen Expreßgutscheins bei der Güterannahme wie folgt ergänzt:

„Frachtanteil DB brutto ..... DM ..... Pf
Steuersatz 11 %."

Mit Rücksicht auf die besonderen Verhältnisse und die sich daraus ergebenden außergewöhnlichen technischen Schwierigkeiten bestehen keine Bedenken, den in dieser Weise ergänzten Annahmeschein aus Billigkeitsgründen auch dann als ausreichenden Beleg für den Vorsteuerabzug anzuerkennen, wenn der Bruttofrachtbetrag 50,– DM übersteigt.

Überlebt die mittelständische Wirtschaft?

(sr) Unsere Marktwirtschaft ist kein Naturschutzpark, sondern eine harte Wettbewerbswirtschaft. Es gehört deshalb zum gesunden Alltag, daß ideenreiche Kaufleute neue Möglichkeiten der wirtschaftlichen Betätigung verwirklichen und andere mangels geeigneter Nachfolge oder wegen der Unfähigkeit, sich Strukturwandlungen anzupassen, aus dem Wettbewerb ausscheiden.

Wenn wir unsere mittelständische Wirtschaft diesem Normalbild gegenüberstellen, überwiegt ein anderes Bild: eine weitgehend pessimistische Grundhaltung führt in breiten Kreisen der mittelständischen Unternehmer zu der offen gestellten oder latent vorhandenen Frage, ob die unternehmerische Betätigung noch sinnvoll ist. Eine Umfrage unseres LGA bestätigt: Ein Viertel der Großhandels-Unternehmer halten ihre Existenz für gefährdet. Entsprechend stark ist der Wunsch, sich aus dem unternehmerischen Engagement zu lösen und Firmen zu verkaufen. Allenfalls sucht man sein Heil in der Anlehnung an Stärkere, versucht Fusionen oder Kooperationen. Verkaufswillige kleine und mittlere Unternehmer müssen dabei oft die bittere Erfahrung machen, daß ihre Firmen unverkäuflich sind, weil Stärkere schon darauf eingestellt sind, daß ihnen die Marktanteile automatisch nach Ausscheiden der kleineren Konkurrenten am Markt zuwachsen.

Wenn wir die Frage stellen, ob diese Entwicklung noch zu steuern ist müssen wir uns die Gegenfrage gefallen lassen, ob die Existenz zahlreicher kleiner und mittlerer Betriebe überhaupt notwendig oder wünschenswert ist. Wir meinen, daß die Vielfalt miteinander konkurrierender Betriebe nicht nur die Voraussetzung für das Funktionieren einer freien und sozialen Marktwirtschaft ist, sondern darüberhinaus ein Stück unserer unteilbaren Freiheit. Die Marktwirtschaft bietet den Konsumenten die Möglichkeit, aus einem breiten und vielfältigen Marktgeschehen zu wählen. Für den Arbeitnehmer bedeutet das Vorhandensein einer Vielzahl von kleinen, mittleren und großen Unternehmensformen die Wahl zwischen ungezählten Arbeitsplätzen, für den jungen Menschen bedeutet die funktionierende Marktwirtschaft die Freiheit der Wahl, sich beruflich nach eigenem Antrieb zu entwikkeln. Dabei ist die Chance, sich unternehmerisch zu betätigen, eingeschlossen. Stagniert und verschwindet die mittelständische Wirtschaft, verödet unsere gesamte wirtschaftliche Struktur. Ist der Gedanke wirklich so reizvoll, in jedem Planquadrat nur noch einen Anbieter zu haben, der jedermann Einkaufsbedingungen, Preise und Qualitäten vorschreiben kann? Sind die Erfahrungen mit Monopolbetrieben der öffentlichen Hand – wie der Bundespost – nicht ausreichend, um sich vorzustellen, daß der Kunde der Zukunft im „Großbedarfsdeckungs-Zentrum" statt eines Wunsches oder statt einer Reklamation nur mit dem Hinweis auf Dienstanweisungen und Richtlinien abgespeist wird?

Wir müssen uns also mit den Gründen der schwindenden Wettbewerbskraft und Wettbewerbsbereitschaft mittelständischer Unternehmer auseinandersetzen.

Es gibt hierzu viel zu sagen: Wohlstandsverdrossenheit der Bürger mit dem Hang, ideologischen Wirrköpfen und ihren utopischen Sozialphantasien zuzuhören. Die daraus resultierende permanente Unternehmerschelte, das bisherige Unvermögen der Unternehmer, sich erfolgreich darzustellen, weil sie ihre volle Kraft darauf konzentrieren, ihre Betriebe erfolgreich zu entwickeln. Der Glaube an die Lösbarkeit von Problemen durch vernünftiges Handeln scheint uns im Schwinden begriffen zu sein.

Ursachen und Konsequenzen dieser Entwicklung müssen wir durchdenken und bewältigen. Im folgenden Artikel „Inflation und Steuerpolitik" versuchen wir zwei der wichtigsten konkreten ökonomischen Voraussetzungen zu umreißen, die eine der wesentlichen Ursachen für die pessimistische Grundeinstellung der mittelständischen Unternehmer darstellen.

Inflation und Steuerpolitik

Wenn wir den Gründen der schwindenden Wettbewerbsfähigkeit und Wettbewerbsbereitschaft mittlerer Unternehmer nachgehen, stoßen wir auf die verhängnisvolle Wechselwirkung zwischen Inflation und Steuerpolitik.

Eine Inflation erhöht im Bereich des Umlauf- und des Anlagevermögens der Unternehmer fortlaufend die Wiederbeschaffungspreise. Aufgrund der einkommensteuerlichen Gewinnermittlungsvorschriften ergeben sich daraus folgende Probleme:

1. Im Bereich des Warenlagers – in dem Teil des Betriebsvermögens des Handelsbetriebes, in dem die größten Fremd- und Eigenmittel gebunden sind – werden zum Zweck der einkommensteuerlichen Gewinnermittlung Waren mit den Anschaffungs- oder Herstellungskosten – also mit dem Einstandspreis plus Bezugskosten minus Erlösminderungen oder mit dem niedrigeren Teilwert bewertet. Abgesehen davon, daß die Rechtsprechung beim Ansatz niedrigerer Teilwerte überspitzte Anforderungen an die Glaubhaftmachung des Wertverlustes macht, besteht jedenfalls steuerlich keine Möglichkeit, einen höheren Wiederbeschaffungswert kalkulatorisch zu berücksichtigen. Der höhere Wiederbeschaffungswert führt zu einem Substanzverlust, der zudem noch voll der Einkommen- oder Körperschaftsteuer unterliegt.

2. Im Bereich der beweglichen Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens – also im Bereich der Ausstattung des Gewerbebetriebes mit Maschinen und Einrichtungen – ergibt sich folgende Überlegung: Bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens sind mit den Anschaffungs- oder Herstellungskosten vermindert um die Absetzung für Abnutzung oder mit dem niedrigeren Teilwert bewertet. Durch die Absetzung für Abnutzung wird betriebswirtschaftlich Aufwand in periodengerechte Kosten umgewandelt. Zum Zweck der Kalkulation und der steuerlichen Gewinnermittlung wird das Wirtschaftsgut entsprechend seiner betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer abgeschrieben. Die steuerlich zulässigen AfA-Methoden sehen aber lediglich eine lineare oder degressive Abschreibung bis zur Höhe der Anschaffungs- oder Herstellungskosten vor. Die durch die höheren Wiederbeschaffungswerte entstandenen Substanzverluste finden wiederum keine Berücksichtigung. Der durch den höheren Wiederbeschaffungspreis entstehende Substanzverlust unterliegt wiederum voll der Einkommensteuer oder Körperschaftsteuer.

3. Die gleichen Überlegungen setzen sich im Bereich der notwendigen Bauinvestitionen fort. Zwar spielen die kalkulationsgerechten Abschreibungen bei Gebäuden und die höheren Wiederbeschaffungspreise wegen der langen Nutzungsdauer von Gebäuden nicht die gleiche Rolle, wie im Bereich der beweglichen Wirtschaftsgüter, oder des Umlaufvermögens, trotzdem gelten aber gleiche Überlegungen im Bereich des Wirtschaftsbaues, beim Handel beispielsweise bei der Errichtung von Hochregallagern, die ihrer betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer entsprechend in etwa 10 Jahren abgeschrieben werden können. Die erhöhten Wiederbeschaffungskosten führen auch hier zu den gleichen Ergebnissen, nämlich zur vollen Versteuerung von Gewinnanteilen, die unter betriebswirtschaftlicher Betrachtungsweise Verluste sind.

4. Bei der Betrachtung weiterer Funktionen des Handelsbetriebes stößt man auf Schritt und Tritt auf das gleiche Phänomen: Die Überlegungen gelten ebenso für sämtliche Vermögenswerte, die das Betriebsvermögen darstellen, also beispielsweise auch für Außenstände, ja selbst für Grundstücke ergeben sich noch die gleichen Wirkungen im Falle notwendiger Betriebsverlagerungen.

Die geschilderten Wirkungen der Inflation im Zusammenhang mit unserem geltenden Steuerrecht werden heute allgemein als Scheingewinnbesteuerung bezeichnet. Die Scheingewinnbesteuerung hat keineswegs eine Begrenzung im Bereich der Einkommen- und Körperschaftsteuer, sie setzt sich über die gleichen Gewinnermittlungsvorschriften auch im Bereich der Ermittlung des Gewerbeertrages bei der Gewerbesteuer fort, sie strahlt über die Teilwertbewertung einer Vielzahl von Wirtschaftsgütern in den Bereich der Vermögensteuer aus, sie wirkt schließlich über die bewertungsrechtlichen Vorschriften auch noch bis in die Erbschafts- und Schenkungssteuer hinein.

Jeder Berufsstand spricht heute offen von der Wahrung seines Besitzstandes. Gehaltserhöhungen bei Arbeitern und Angestellten sind notwendig, um die reale Kaufkraft ihrer Löhne und Gehälter zu gewährleisten. Auch bei diesen Einkommen wirkt der Progressionstarif der Einkommensteuer. Bei fortlaufender Inflation geraten also Löhne und Gehälter ebenso immer mehr unter den Druck der einkommensteuerrechtlichen Tarifprogression. Die Folge ist eine Verschräfung des Verteilungskampfes, die auf die Dauer nicht allein zu Lasten der Unternehmen gehen kann, weil Löhne und Gehälter im Betrieb Kosten sind und den gesamten Kostendruck verschärfen.

Dieser Teufelskreis läßt sich nur durch ein Bündel stabilitätsfördernder Maßnahmen in Verbindung mit steuerlichen Maßnahmen zur Milderung der Inflationswirkungen im Bereich der Scheingewinnbesteuerung durchbrechen. Der Gedanke, durch steuerliche Maßnahmen Inflationswirkungen zu mildern, ist unserem geltenden Steuerrecht nicht fremd. So soll beispielsweise durch die Preissteigerungsrücklage nach § 74 EStDV dem Unternehmer die Möglichkeit gegeben werden, im Falle von Preissteigerungen über 10 % pro Jahr eine gewinnmindernde Rücklage zu bilden, um die Wirkungen der Inflation zu mildern. Der Fisuks verzichtet allerdings nicht endgültig auf die Versteuerung, die Perissteigerungsrücklage ist spätestens zum Ende des auf die Bildung folgenden 6. Wirtschaftsjahres gewinnerhöhend aufzulösen.

Beim Modell der Preissteigerungsrücklage geht der Gesetzgeber von der Annahme schwankender Preise aus. Die Auflösung der Preissteigerungsrücklage beim nächsten Preistiefstand bedeutet für den Unternehmer die gewünschte endgültige Vermeidung der Besteuerung des Scheingewinnes. Preisschwankungen, also Perioden des Preisverfalls im Wechsel mit starken Preissteigerungen finden sich aber nur in einem Teilbereich der Wirtschaft, insbesondere im Bereich des Rohstoffhandels. Der Trend der Preisbewegungen ist aber seit 2 Jahrzehnten steigend. Die Anwendung von Preissteigerungsrücklagen ist deshalb ein völlig ungeeignetes Instrument, weil die Besteuerung lediglich auf eine spätere Periode verlagert wird, die gewinnerhöhende Auflösung von Preissteigerungsrücklagen in späteren Perioden also tendenziell nur zu einer noch höheren Versteuerung führen kann.

Der Gedanke, die Besteuerung von Scheingewinnen zu vermeiden, findet sich auch im § 6 b EStG und in Abschnitt 35 EStR. In beiden Fällen soll der steuerliche Zugriff auf stille Reserven unterbleiben. Nach § 6 b können bei der Veräußerung bestimmter Anlagegüter (insbesondere Grund und Boden und Gebäude) die aufgedeckten stillen Reserven ganz oder teilweise auf Ersatzwirtschaftsgüter übertragen werden, das Gleiche gilt nach den von der Rechtsprechung entwickelten Grundsätzen nach Abschnitt 35 EStR für Wirtschaftsgüter, die infolge höherer Gewalt oder infolge oder zur Vermeidung eines behördlichen Eingriffes aus dem Betriebsvermögen ausscheiden und im Laufe desselben Wirtschaftsjahres durch ein Ersatzwirtschaftsgut ersetzt werden. Beiden Vorschriften liegt die richtige Überlegung zugrunde, daß der Unternehmer, der beispielsweise ein Grundstück nach den Vorschriften des Einkommensteuerrechts mit den Anschaffungskosten zu bewerten hat, für die Preissteigerungen, die das Betriebsgrundstück im Laufe der Zeit erfährt, nicht verantwortlich gemacht werden kann und daß der Unternehmer von diesen Preissteigerungen keinen Vorteil hat, so lange er das Wirtschaftsgut für betriebliche Zwecke nutzt. Ersetzt er dieses Wirtschaftsgut aus Gründen der rationellen Führung seines Betriebes durch ein Ersatzwirtschaftsgut, so würde die Besteuerung der Differenz zwischen Buchwert und Verkehrswert eine echte Substanzbesteuerung darstellen, weil der Unternehmer im Ersatzwirtschaftsgut ebenfalls die inzwischen stattgefunderne Preissteigerung bezahlen muß. Eine steuerfreie Übertragung stiller Reserven auf das Ersatzwirtschaftsgut bedeutet also lediglich die Herstellung gleicher wirtschaftlicher Verhältnisse bei Austausch des bisherigen Wirtschaftsgutes durch ein Ersatzwirtschaftsgut.

Die alarmierende Situation der mittelständischen Wirtschaft macht es notwendig, diese Überlegungen konsequent fortzuführen und steuerliche Möglichkeiten zu schaffen, die Scheingewinnbesteuerung in allen ihren Erscheinungsformen auszuschließen. Ansatzpunkte hierzu bieten die bewertungsrechtlichen Vorschriften: Zulassung der Abschreibung von beweglichen Wirtschaftsgütern des Anlagevermögens über die Anschaffungskosten hinaus bis zur Höhe der Wie-

derbeschaffungspreise, Zulassung von Sonderabschreibungen außerhalb der Bilanz in Höhe einer indizierten Preissteigerungsquote für Inflationsverluste am Wagenlager und im Bereich der Außenstände.

Die geschilderten Maßnahmen müssen in ihrer technischen Ausgestaltung genau durchdacht werden. Sie sind ein wirksames Mittel die Wetbewerbsfähigkeit im Bereich der mittelständischen Wirtschaft zu festigen. Wir sind sicher, daß diese Maßnahmen die gesamtwirtschaftliche Effizienz verbessern und auf die Dauer das Steueraufkommen nicht mindern würden.

Berufsausbildung und -förderung

Ausbilder-Eignungsverordnung geändert

Die Beratungen über die Änderung der Ausbilder-Eignungsverordnung sind abgeschlossen. Die neue Verordnung wurde vom Bundesminister für Bildung und Wissenschaft und vom Bundesminister für Wirtschaft im Bundesgesetzblatt Nr. 81 vom 31. 7. 1974 bekanntgegeben:

Auf Grund des § 21 des Berufsbildungsgesetzes vom 14. August 1969 (Bundesgesetzbl. I S. 1112), zuletzt geändert durch das Einführungsgesetz zum Strafgesetzbuch vom 2. März 1974 (Bundesgesetzbl. I S. 469), wird im Einvernehmen mit dem Bundesminister für Arbeit und Sozialordnung verordnet:

Artikel 1

Die Verordnung über die berufs- und arbeitspädagogische Eignung für die Berufsausbildung in der gewerblichen Wirtschaft vom 20. April 1972 (Bundesgesetzbl. I S. 707) wird wie folgt geändert:

1. In § 1 ist hinter den Worten „in Gewerbebetrieben" einzufügen: „und im Bergwesen".
2. § 7 Abs. 1 erhält folgende Fassung:
   „(1) Personen, die
   1. in den letzten fünf Jahren vor dem 1. September 1974 ohne wesentliche Unterbrechung oder
   2. mindestens sechs Jahre seit dem 1. September 1964 ausgebildet haben, werden von der zuständigen Stelle auf Antrag von dem nach den §§ 2 und 3 erforderlichen Nachweis befreit, es sei denn, daß ihre Ausbildertätigkeit in diesem Zeitraum zu nicht unerheblichen Beanstandungen Anlaß gegeben hat."
3. § 8 wird wie folgt geändert:
   a) Absatz 1 erhält folgende Fassung:
   „(1) Ab 1. September 1977 darf nur ausbilden, wer
   1. den nach den §§ 2 und 3 erforderlichen Nachweis erbracht hat oder
   2. gemäß § 6 Abs. 1 als berufs- und arbeitspädagogisch geeignet gilt oder
   3. gemäß § 6 Abs. 2 oder § 7 von dem nach den §§ 2 und 3 erforderlichen Nachweis befreit wird.
   Am 1. September 1975 bestehende Berufsausbildungsverträge können zu Ende geführt werden."
   b) Absatz 2 Satz 1 erhält folgende Fassung:
   „Bis zum 1. September 1979 kann die zuständige Stelle in begründeten Ausnahmefällen von dem nach den §§ 2 und 3 erforderlichen Nachweis befreien, wenn nachgewiesen wird, daß der Erwerb der in § 2 geforderten Kenntnisse noch nicht möglich war und eine Gefährdung der Auszubildenden nicht zu erwarten ist."
   c) Absatz 3 erhält folgende Fassung:
   „(3) Bis zum 1. September 1979 kann in besonderen Ausnahmefällen von der Unterweisung nach § 3 Abs. 4 Satz 2 abgesehen werden."

Artikel 2

Diese Verordnung gilt nach § 14 des Dritten Überleitungsgesetzes vom 4. Januar 1952 (Bundesgesetzblatt I S. 1) in Verbindung mit § 112 Satz 2 des Gesetzes auch im Land Berlin.

Artikel 3

Diese Verordnung tritt am 1. September 1974 in Kraft.

Außenhandel

Arbeitsgenehmigung für Deutsche in Spanien

(so) Deutsche, die in Spanien arbeiten wollen, brauchen eine Arbeitsgenehmigung des spanischen Arbeitsministeriums. Wie der Deutsche Industrie- und Handelstag (DIHT) unter Berufung auf die Deutsche Handelskammer für Spanien erklärt, wird eine solche Arbeitsgenehmigung nicht erteilt, wenn für die beantragte Tätigkeit genügend spanische Arbeitskräfte vorhanden sind.

Die Arbeitsgenehmigung wird dagegen ohne Berücksichtigung der Lage auf dem spanischen Arbeitsmarkt Ausländern erteilt, die mit einer Spanierin verheiratet sind, bzw. Ausländerinnen, die mit einem Spanier verheiratet sind. Ausnahmen gibt es für leitende Angestellte.

Einzelheiten sind den „Erläuterungen zum spanischen Arbeitsrecht" zu entnehmen, die für 30 DM bei der Deutschen Handelskammer für Spanien, Madrid 4, Calle Barquillo 17, zu beziehen sind.

Abbruch der diplomatischen Beziehungen zwischen der BRD und dem Tschad

Das auswärtige Amt gibt bekannt:

(so) Am 12. Juni 1974 sind die diplomatischen Beziehungen zwischen der Bundesrepublik Deutschland und dem Tschad abgebrochen worden. Die Botschaft der Bundesrepublik in N'Djamena wurde geschlossen. Die deutschen Interessen im Tschad werden von der französischen Botschaft als Schutzmachtvertretung wahrgenommen.

Die Anschrift lautet:

Ambassade de France
Service de Protection des Intérêts
de la Republique Fédérale d'Allemagne
N'Djamena/République du Tschad
Rue du Lieutenant-Franjoux

Personalien

Wir gratulieren

Herrn Dr. Günter Hartmann, Mitinhaber unserer Mitgliedsfirma Hartmann & Mittler in Augsburg, zu seiner ehrenvollen Berufung zum ehrenamtlichen Richter beim Landgericht Augsburg, Kammer für Handelssachen.

Altvorstandsmitglied Friedrich Maser – 85 Jahre

Am 21. Juli konnte unser Altvorstandsmitglied Friedrich Maser, Nürnberg, seinen 85. Geburtstag feiern.

Sein Unternehmen, unsere Mitgliedsfirma C. Müller S. 18, Papier-, Pappen- und Schreibwarengroßhandlung in Nürnberg, wurde 1945 völlig zerstört. Er hatte es neu aufgebaut und zu seiner heutigen Bedeutung geführt.

Senator Maser war Zeit seines Lebens über seine geschäftliche Tätigkeit hinaus in vielen Ehrenämtern engagiert. So war er jahrelang Vorsitzender des Landesverbandes des Bayer. Papier- und Pappengroßhandels, darüber gehörte er dem Vorstand des Bundesverbandes des Papiergroßhandels sowie als aktives Vorstandsmitglied unserem Landesverband an. Außerdem bekleidete er über 15 Jahre hindurch das Amt des Vizepräsidenten der Industrie- und Handelskammer Nürnberg und war viele Jahre Mitglied des Bayerischen Senats. Nicht zu vergessen seine Tätigkeit als Handelsrichter des Landgerichts Nürnberg. Mit der Verleihung des Bundesverdienstkreuzes 1. Klasse und der Bürgermedaille der Stadt Nürnberg wurden seine Verdienste um die Allgemeinheit gewürdigt.

Wir gratulieren Herrn Maser sehr herzlich auch an dieser Stelle zu seinem Ehrentag und dürfen ihm noch viele frohe Jahre bei bester Gesundheit wünschen.

Fritz Dietz 65 Jahre

Fritz Dietz, Groß- und Außenhandelskaufmann und Präsident des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels (BGA), wird am 15. August 65 Jahre alt. Er ist Alleininhaber der 1857 von seinem Großvater gegründeten internationalen Handelsfirma Gebr. Dietz und der von ihm 1960 gegründeten Ascan Speditions- und Außenhandelsgesellschaft m. b. H. in Frankfurt am Main.

Fritz Dietz, 1909 als Sohn eines Frankfurter Kaufmanns geboren, absolvierte nach dem Abitur im Jahre 1928 eine Lehre bei einer Frankfurter Privatbank; sein Lehrmeister war der bedeutende deutsche Nationalökonom Prof. Albert Hahn. Nach einem Englandaufenthalt ging er 1930 nach den USA, wo er – in der Zeit der Weltwirtschaftskrise – zunächst als Kellner und Koch für einen Wochenlohn von 20 Dollar arbeitete. Danach war er als „salesman" bei einer der bedeutendsten amerikanischen Zuckerraffinerien, der Jack Frost Sugar Refining Company, tätig.

1931 trat er in die traditionelle väterliche Firma ein, wurde 1936 Teilhaber und 1942 – nach dem Tod seines Vaters Bernhard Dietz – Alleininhaber. Von 1942 bis 1945 war er zum Wehrdienst einberufen, u. a. an der Front in Rußland und Frankreich.

Nach Kriegsende berief ihn Ministerpräsident Prof. Dr. Geiler zum „Sonderbeauftragten der Regierung des Landes Großhessen" für die Verhandlungen mit der Militärregierung. 1946 wurde er als sogenannter „one-dollar-man" Präsident der Landerernährungsämter Hessens und Beauftragter der hessischen Regierung beim Länderrat in Stuttgart.

Dietz, für den die unternehmerische Freiheit zugleich Verpflichtung zu politischer Mitverantwortung ist, engagierte sich bei der Wiedergründung der Industrie- und Handelskammer Frankfurt, deren Präsident er 1964 wurde, bei der Gründung des Landesverbandes Hessen des Groß- und Außenhandels, der Arbeitsgemeinschaft Groß- und Außenhandel des Vereinigten Wirtschaftsgebietes und des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels, dem er als Präsident seit 1952 in Wirtschaft und Politik Profil gegeben hat. Als erster Deutscher wurde er 1959 zum Präsidenten des Centre International du Commerce de Gros Interieur et Exterieur, der internationalen Großhandelsorganisation berufen, die ihn 1966 zu ihrem Ehrenpräsidenten wählte. 1962/63 und 1970 bis 1972 war Dietz Vorsitzender des Gemeinschaftsausschusses der Deutschen Gewerblichen Wirtschaft; seit 1972 ist er stellvertretender Vorsitzender.

Persönliche Neigungen für Kultur und Sport und die Verpflichtung zu bürgerschaftlichem Engagement veranlaßten ihn 1964, die Aktionsgemeinschaft Opernhaus zum Wiederaufbau der im Krieg zerstörten Alten Frankfurter Oper zu initiieren und sich seit 1969 als Präsident der Deutschen Olympischen Gesellschaft zur Verfügung zu stellen.

Dietz, der eigentlich einmal Ingenieur werden wollte, ist Kenner und Liebhaber klassischer Musik. Als aktiver Sportler war er Rennruderer und 25 Jahre lang Rugbyspieler, seit 40 Jahren ist er passionierter Reiter. Traditionell ist er dem Sportclub „Frankfurt 1880" verbunden, dessen Präsident er ist.

Fritz Dietz ist verheiratet, hat 4 Kinder und 16 Enkelkinder.

Als wirtschaftspolitisch engagierter Unternehmer, der der Freiheit der Persönlichkeit und dem Mut zum Risiko eine zentrale Bedeutung für das Gemeinschaftsleben beimißt, gehört er zu den Förderern und beharrlichen Verteidigern der sozialen Marktwirtschaft und eines freien Welthandels; er ist überzeugter Europäer. Seine Beiträge zur öffentlichen Diskussion und Meinungsbildung sind in der Buchausgabe „Reden und Schriften" erschienen, deren I. Teil 1969 und deren II. Teil 1974 von der IHK Frankfurt herausgegeben wurde.

Geburtstag bei der GURRIS KG NÜRNBERG

Geschäftsführer Rudi Schwind 60 Jahre alt

Rudi Schwind, Geschäftsführer und Prokurist der GURRIS KG. Nürnberg, vollendet am 30. Juli 1974 das 60. Lebensjahr.

Der Jubilar hat maßgeblichen Anteil am geschäftlichen Erfolg des 1962 gegründeten Großhandelsunternehmen für Hausratswaren: DIE GURRIS KG NÜRNBERG gehört mit neun weiteren Grossisten der Kaufgut-Einkaufsgenossenschaft Schwetzingen GmbH an und betreut einen breiten Kundenstamm im nordbayerischen Raum.



Rudi Schwind führte seine Firma aus den bescheidenen Anfängen der Gründerzeit durch enormen Fleiß, Umsicht und absolute Branchenkenntnis schnell zu ihrer heutigen Marktgeltung. Gegenwärtig verfügt die GURRIS KG. NÜRNBERG in ihren ausgedehnten Betriebsräumen im Stadt-

teil Buchenbühl über eine reine Ausstellungsfläche von 2500 qm.

Darüberhinaus darf Rudi Schwind, der in Neuschönburg bei Zwickau geboren wurde, zu den geistigen Vätern des „Kaufgut"-Zeichens gerechnet werden, das mittlerweile für weite Verbraucherkreise zu einem Qualitätssymbol in der Hausratsbranche geworden ist.

Der im vergangenen Jahr in Mannheim gegründete Kaufgut-Verein e. V., dessen Vorstand der Geschäftsführer der GURRIS KG NÜRNBERG ebenfalls angehört, verfolgt vor allem das Ziel einer optimalen Mitgliederbetreuung durch gemeinsames Marketing, Großeinkauf und Absatzförderung. Rudi Schwind war auch am Zustandekommen dieses mittlerweile sehr erfolgreich operierenden Zusammenschlusses maßgeblich beteiligt.

Der berufliche Werdegang des Jubilars begann nach Schulbesuch und Ausbildung zum Kaufmann beim Kaufhaus MERKUR in Zwickau. Hier konnte Rudi Schwind schnell Karriere machen; bereits nach kurzer Zeit wurde er zum Abteilungsleiter befördert. 1937 von Sachsen nach Bayern versetzt, widmete sich der Jubilar auch in Augsburg mit seiner ganzen Schaffenskraft den Anliegen seiner Firma.

Nach Kriegsdienst und Gefangenschaft hatte sich Rudi Schwind mit seiner Familie 1948 zunächst in Aue i. S. mit einem Groß- und Einzelhandelsgeschäft selbständig gemacht, um schließlich 1954 in Westdeutschland einen zweiten, wirtschaftlich aussichtsvolleren Anfang zu suchen. Hier war Rudi Schwind, dem auch wir zu seinem Ehrentage unser herzlichen Glückwünsche entbieten möchten, von 1955 bis zu seinem Wechsel zu Gurris u. a. Einkaufsleiter und Prokurist bei Thorwart & Co.

Fa. Nass + Haas in eigenen Räumen

Nach mehr als 50jährigem Bestehen konnte unsere Mitgliedsfirma Nass + Haas als Werkzeug- und Maschinen-Großhandlung firmeneigene Räumlichkeiten beziehen. Auf einem Gelände von 2500 qm wurde ein zeitgemäßer Neubau errichtet, der allen Anforderungen einer modernen Großhandlung gerecht wird.

Neben Werkzeugen und Werkzeug-Maschinen vertreibt die Fa. Nass + Haas im Raum Nordbayern Motorsägen, Aluleitern und namhafte Rasenmäher-Fabrikate über drei firmeneigene Niederlassungen in 8641 Friesen bei Kronach, 8801 Herrieden bei Ansbach und 8593 Holzmühle bei Tirschenreuth, an eine Vielzahl von Wiederverkäufern.

Mit diesem Neubau wurde eine Grundlage für eine weitere Expansion geschaffen, die auch richtungsweisend für die Zukunft sein soll.

Diese wünschen wir ihr von ganzem Herzen.

25 Jahre Fa. Ragaller – München

Auf ihr 25jähriges Firmenjubiläum konnte unsere Mitgliedsfirma Ragaller, München, im Juni zurückblicken. Die Inhaberin, Frau Ragaller, hatte 1949 als einzige Reserve ein kleines Papierlager im Keller. Ein Verkauf des Papiers an Händler erweist sich als schwierig, da trotz der Papierknappheit offensichtlich nichts dafür bezahlt wird. Man versucht, die Ware an Ladengeschäfte zu verkaufen. Frau Ragaller riskiert es mit einem Auto weiterzumachen und eine Papierfabrik mit der Lieferung von 1 Ballen Papier mit 150 kg zu beauftragen. Heute bezieht sie das Papier 5-to-weise und auch die erste Lieferfirma ist noch immer dabei. Auch ein Teil der Mitarbeiter ist von Anfang an dabei und nur der gemeinsamen Zusammenarbeit ist die Expansion dieser Firma zu verdanken. Inzwischen ist eine weitere Stütze durch den Junior-Chef herangewachsen, der übrigens ein Urenkel des bekannten und beliebten Kommerzienrats und Königl.-bayerischen Hofkupferschmiedes Franz Ragaller ist.

Herzlichen Glückwunsch!

25jähriges Betriebsjubiläum bei Viehweger, Böhme & Co.

Unsere Mitgliedsfirma Viehweger, Böhme & Co., Chemikaliengroßhandlung in Bayreuth, Inhaber Heinrich Langer, konnte am 22. Juni die 25. Wiederkehr ihres Gründungstages feiern.

Unser Landesverband gratuliert nachträglich zu diesem Jubeltag sehr herzlich und wünscht dem Unternehmen auch für die kommenden Jahrzehnte geschäftlichen Erfolg.

Bildungsprogramm
des Landesverbandes
des Bayerischen
Groß- und Außenhandels

Ihr Pluspunkt

Fortbildung im bayerischen Handel

Verkaufstraining für Auszubildende

Programm:

Der Verbraucher – seine Ansprüche, Wünsche, Vorstellungen – erkennen, beurteilen und bewerten.
Das Beratungsgespräch in seinem Aufbau. Kundenwünsche als Verkaufsargument – richtig argumentieren, besser und leichter verkaufen.
Ich – der Verkaufsberater, mein Anforderungsprofil, meine Einstellung zum Beruf.
Fähigkeiten, Kenntnisse und Verhalten.
Der Kaufvorgang – Phasen und Ablauf.
Kontaktaufnahme, Eindruck – Bedarfsermittlung, wann, wie – Verkaufsgespräch, Demonstrationstechniken – echte und unechte Einwände und deren Beantwortungstechniken.
Das Komplettierungsangebot.
Der Kaufabschluß – Preisnennung und Verabschiedung.

Gebühr:

DM 72,– Brutto
DM 40,– wird durch Staatszuschuß gedeckt
DM 32,– Eigenleistung des Teilnehmers

Auskunft und Anmeldung:

Bildungszentrum des Bayerischen Handels,
8 München 2, Brienner Straße 47,
Telefon 0 89 / 55 76 17

Termine:

Lehrg. Nr. 1/201 Ingolstadt 28.–29. August
Lehrg. Nr. 1/202 Oberstdorf 2.–3. September
Lehrg. Nr. 1/203 Garm.-Partenkirchen 4.–5. September
Lehrg. Nr. 1/204 Rosenheim 16.–17. September
Lehrg. Nr. 1/205 Traunstein 18.–19. September

Dauer

2 Tage, jeweils von 8.00–17.00 Uhr

B 1579 E

LGA nachrichten

Offizielles Organ des Landesverbandes
des Bayerischen Groß- und Außenhandels
(Unternehmer- und Arbeitgeberverband) eV

29. Jahrgang
München
5. Oktober 1974

LANDESVERBAND DES BAYERISCHEN GROSS- UND AUSSENHANDELS

10
74

Arbeitgeberfragen	**3**	Das Arbeitssicherheitsgesetz
		Arbeitserlaubnis für ausländische Arbeitnehmer
		Beschäftigung an Sonn- und Feiertagen
	4	Ausländische Arbeitnehmer
		Schriftform bei Einstellung und Kündigung
	5	Lohnfortzahlung keine anderweitige Ersatzmöglichkeit im Sinne des § 839 Abs. 1, Satz 2 BGB
Sozialversicherung	**5**	Neue Bemessungsgrenzen in der Sozialversicherung ab 1. 1. 1975
Arbeitsgerichtliche Entscheidungen	**5**	Verfassungsmäßigkeit des § 14 Abs. 1 Mutterschutzgesetz
Wettbewerbsrecht	**6**	Kooperationserleichterungen und Mittelstandsempfehlungen
Allgemeine Rechtsfragen	**6**	Gerichtsstandsvereinbarungen
	8	Das Gesetz über Konkursausfallgeld
Konjunktur und Marktentwicklung	**10**	Insolvenzquote steigt
Personalien	**10**	
Buchbesprechung	**12**	
Fremdbeilage		Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung, 10/1974
		Einladungsdoppelkarte der Firma Kaut-Bullinger & Co KG

Mitarbeiter dieser Nummer: gr = RA Grasser · sr = Dipl.-Kfm. Sauter · vS = Ass. v. Sichart ·

Erscheint einmal im Monat. Herausgeber: Wirtschaftshilfe des Bayerischen Groß- und Außenhandels G.m.b.H., München, Ottostr 7 Gesellschafter: Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels EV, München 2, Ottostr 7. Verantwortlich für Herausgabe u. Inhalt: R. Pfrang, 8 München 80, Holbeinstr 3. Redaktion: Dipl.-Volkswirtin Deutsch. Jede Entnahme von Text – auch aus den Beilagen – ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet. Bezugspreis ist im Mitgliedsbeitrag enthalten. Druck: typobierl, 8 München 40, Riesenfeldstraße 56, Telefon 35 40 04. Anzeigenverwaltung: ANZEIGEN-FACKLER. 8 München 1, Weinstraße 4, Telefon (089) 22 62 21, Telex: 522 069.

Arbeitgeberfragen

Das Arbeitssicherheitsgesetz

(gr) In Ergänzung zu den Ausführungen auf S. 3 der Nr. 2/74 und S. 4 Nr. 5/74 der LGA-Nachrichten weisen wir auf folgendes hin:

Aufgrund dieses Gesetzes haben die Berufsgenossenschaften Unfallverhütungsvorschriften zu erlassen, die der Genehmigung des Bundesarbeitsministeriums bedürfen. Darin werden die Maßnahmen, die die Unternehmer in Erfüllung der sich aus dem Gesetz über Betriebsärzte, Sicherungsingenieure und andere Fachkräfte für Arbeitssicherheit ergebenden Pflichten zu treffen haben, genannt.

Inzwischen hat das Bundesarbeitsministerium in vom Hauptverband der gewerblichen Berufsgenossenschaften vorgelegtes Muster der Unfallverhütungsvorschriften „Sicherheitsingenieure und andere Fachkräfte für Arbeitssicherheit" vorab genehmigt. Die zuständigen Berufsgenossenschaften, für uns also die Großhandels- und Lagereiberufsgenossenschaft – müssen nun das Muster noch durch eine auf die Betriebsart (= Zahl der Arbeitnehmer und erforderliche Einsatzzeit der Fachkräfte für Arbeitssicherheit) zugeschnittene Regelung ausfüllen. Damit kann in Kürze gerechnet werden.

Die Unfallverhütungsvorschrift „Betriebsärzte" steht noch zur Genehmigung beim Bundesarbeitsministerium an. Wegen der eingetretenen Sommerpause ist nicht damit zu rechnen, daß die einzelnen Berufsgenossenschaften vor September zur Erstellung der Rahmenvorschriften kommen.

In der Großhandels- und Lagereiberufsgenossenschaft wurde allerdings bereits eine Kommission gebildet, die sich mit der Ausarbeitung der Unfallverhütungsvorschriften befaßt.

Die Bestellung von Sicherheitsbeauftragten wird für den Großhandel nicht die Bedeutung erlangen wie für den Bereich der Industrie. Im Großhandel sind 5 Gefahrenklassen geschaffen worden und zwar mit folgenden Auswirkungen:

1. Stauereien, ab 30 Beschäftigte 1 Beauftragter
2. Schrotthandlungen, Lagerhäuser, ab 60 Beschäftigte 1 Beauftragter
3. Eisen, Stahl, Getreide, ab 120 Beschäftigte 1 Beauftragter
4. Lebensmittel, ab 240 Beschäftigte 1 Beauftragter
5. Alles Übrige, ab 480 Beschäftigte 1 Beauftragter

Arbeitserlaubnis für Ausländische Arbeitnehmer

(gr) Die derzeitige Arbeitsmarkt-Situation hat die Arbeitsverwaltung veranlaßt, die in der Vergangenheit flexibel erteilte Arbeitserlaubnis bei sogenanntem Arbeitsamtsbezirkswechsel bis auf weiteres nur noch unter erschwerten Bedingungen zu gewähren. So muß derzeit einem arbeitslos gewordenen ausländischen Arbeitnehmer die Arbeitserlaubnis zur erneuten Arbeitsaufnahme verweigert werden, wenn dieser den für seinen letzten Wohnort zuständigen Arbeitsamtsbezirk verlassen und sich ohne Einschaltung dieses Arbeitsamts aufgrund eigener Bemühungen eine Arbeitsstelle beschafft hat, für die jetzt die neue Arbeitserlaubnis notwendig wäre.

Mit dieser einengenden Maßnahme soll einem ungehemmten Zustrom ausländischer Arbeitnehmer besonders in Gebiete mit einer niedrigen Arbeitslosenquote entgegengesteuert werden. In erster Linie sollen die arbeitslosen Arbeitskräfte innerhalb eines Arbeitsamtsbezirks in diesem Raum selbst vermittelt werden, bevor ersatzweise mobile arbeitslose ausländische Arbeitnehmer von außerhalb zur Besetzung der offenen Arbeitsstellen herangezogen werden.

Die Betriebe müssen sich auf dieses Vorgehen der Arbeitsverwaltung insoweit einstellen, als sie es sich zu eigen machen sollten, bei Arbeitskräftebedarf grundsätzlich das zuständige Arbeitsamt anzusprechen. Nicht vom Arbeitsamt vermittelte ausländische Arbeitnehmer haben derzeit keinerlei Aussicht, die für die Arbeitsaufnahme notwendige Arbeitserlaubnis zu erhalten. Ein Betrieb, der künftig solche bei ihm vorsprechenden Arbeitskräfte einstellt, ohne vorher die Frage der Arbeitserlaubniserteilung mit dem zuständigen Arbeitsamt verbindlich geklärt zu haben, geht zudem das Risiko ein, daß

1. die ausländischen Arbeitnehmer sofort wieder entlassen werden müssen und zwar fristlos und
2. außerdem wegen unerlaubter Beschäftigung ausländischer Arbeitnehmer ohne gültige Arbeitserlaubnis zu einem Bußgeldverfahren herangezogen werden.

Um diese im Ergebnis sowohl für den Betrieb als auch für die davon betroffenen Arbeitnehmer unliebsamen Konsequenzen möglichst auszuschalten, empfiehlt es sich in jedem Fall, wie oben besprochen, vorzugehen, d. h. zu versuchen, den Bedarf an ausländischen Arbeitnehmern nur mit Hilfe des für den Betrieb zuständigen Arbeitsamts zu befriedigen.

Beschäftigung an Sonn- und Feiertagen

(vs) Viele Großhandelsfirmen wollen an Sonntagen Ausstellungen oder ähnliche Veranstaltungen durchführen. Dabei wird vielfach die Frage gestellt, ob dies mit dem Ladenschlußgesetz vereinbar sei. Das Ladenschlußgesetz, das solche Ausstellungen an Sonntagen verbietet, gilt jedoch nur für den Einzelhandel. Für den Großhandel gibt es keine Vorschriften über Öffnungszeiten. Von diesem Gesichtspunkt her können also Ausstellungen ohne weiteres an Sonntagen veranstaltet werden.

Beachtet werden muß jedoch, daß nach § 105, Abs. 2 und 5 Gewerbeordnung eine Beschäftigung von Gehilfen, Lehrlingen, Arbeitern und Angestellten im Sinne der Arbeitszeitordnung an Sonn- und Feiertagen im Handelsgewerbe grundsätzlich verboten ist. Das bedeutet also, daß grundsätzlich keine Arbeitnehmer an Sonntagen beschäftigt werden dürfen. Nach der bestehenden gesetzlichen Regelung dürfen an Sonn- und Feiertagen neben den Inhabern und ihren Familienangehörigen nur solche Arbeitnehmer beschäftigt werden, die nicht der Arbeitszeitordnung unterliegen. Gemäß § 1, Abs. 2 Arbeitszeitordnung sind dies alle leitenden Angestellten, die Vorgesetzte von mindestens 20 Beschäftigten sind oder deren Jahresarbeitsverdienst die im Versicherungsgesetz für Angestellte für die Versicherungspflicht jeweils bestimmte Höchstgrenze überschreitet. Wenn nur leitende Angestellte im Sinne dieses Gesetzes an Sonntagen bei den Ausstellungen beschäftigt werden, sind diese Veranstaltungen unproblematisch.

Anders ist es jedoch, wenn die Betriebe gezwungen sind, auch das übrige Personal zu dieser Sonntagsarbeit heranzuziehen. In diesem Fall kann das Gewerbeaufsichtsamt als zuständige Polizeibehörde an 6 Sonn- und Festtagen eine Beschäftigung bis zu 8 Stunden, jedoch nicht über 18.00 Uhr hinaus zulassen. Voraussetzung dafür ist jedoch, daß an diesem Tag besondere Verhältnisse einen erweiterten Geschäftsverkehr erforderlich machen. Im allgemeinen geht jedoch das Gewerbeaufsichtsamt davon aus, daß sol-

che Veranstaltungen ohne weiteres an Werktagen durchgeführt werden könnten, selbst unter Berücksichtigung weiter Anfahrtswege oder besonderer Wünsche der Kunden, sowie betriebsorganisatorischer Schwierigkeiten im eigenen oder fremden Betrieb. Ob diese Auffassung des Gewerbeaufsichtsamtes im einzelnen immer zutreffend ist, wollen wir dahingestellt sein lassen. Jedenfalls ist es schwierig, eine solche Genehmigung zu erhalten. Es ist aber auch nicht zu empfehlen, die Vorschriften der Gewerbeordnung nicht zu beachten, denn die Gewerbeaufsichtsämter sind nach § 146 a Gewerbeordnung verpflichtet, Verstöße gegen die vorgenannten Bestimmungen anzuzeigen.

Ausländische Arbeitnehmer

(gr) Angesichts der Beschäftigung türkischer und griechischer Arbeitnehmer in deutschen Betrieben besteht Veranlassung, vorsorglich darauf hinzuweisen, daß im Zusammenhang mit der Zypernkrise türkische bzw. griechische Arbeitnehmer kurzfristig ihren Arbeitsplatz verlassen könnten, um in ihre Heimatländer zurückzukehren. Erfolgt die Aufgabe des Arbeitsplatzes, ohne daß damit ein bezahlter oder unbezahlter Urlaub ausdrücklich vom Arbeitgeber gewährt wird, so besteht folgende Rechtslage:

Ein derartiges eigenmächtiges Verlassen des Arbeitsplatzes stellt einen Bruch des Arbeitsvertrages dar. Es berechtigt den Arbeitgeber zur fristlosen Kündigung. Nachdem der Arbeitgeber das Verlassen des Arbeitsplatzes durch den Arbeitnehmer auch schon als Ausdruck des Willens des Arbeitnehmers zur Beendigung des Arbeitsverhältnisses ansehen kann, muß nicht unbedingt eine fristlose Kündigung ausgesprochen werden; falls aber aus dieser Vertragsverletzung Konsequenzen gezogen werden sollen, erscheint es zweckmäßig, den vom Arbeitnehmer gezeigten Abkehrwillen zu bestätigen. Verpflichtungen aus dem nationalen Recht der ausländischen Arbeitnehmer, insbesondere dem Wehrrecht, haben keinen Einfluß auf die beschriebenen arbeitsrechtlichen Konsequenzen.

Die Arbeits- und Aufenthaltserlaubnis der Ausländer erlischt dann nicht, wenn ihr Aufenthalt im Heimatland drei Monate nicht übersteigt. Können Türken und Griechen, die während ihres Urlaubs im Heimatland von den Ereignissen überrascht worden sind, zunächst nicht nach Deutschland zurückkehren, so fallen sie nicht unter den allgemeinen Werbestop, wenn sie innerhalb der genannten Dreimonatsfrist wieder kommen. Das gleiche gilt für Türken und Griechen, die aus Anlaß der Ereignisse in Zypern in ihre Heimatländer zurückgekehrt sind.

Angesichts der vorstehend dargelegten Rechtssituation ist es Sache des Arbeitgebers, ob er für den Fall, daß das Arbeitsverhältnis fristlos gelöst werden soll, ein neues Arbeitsverhältnis mit dem Ausländer wieder eingehen will.

Die Bundesanstalt für Arbeit bemüht sich in den Fällen, in denen Türken und Griechen ihre Arbeitsplätze verlassen haben, den Betrieben notfalls im Wege des überbezirklichen Ausgleichs neue Arbeitskräfte zu vermitteln.

Die Erfahrungen in den zurückliegenden Jahren haben gezeigt, daß krisenhafte Zuspitzungen um die politischen Entwicklungen in Zypern sich im Verhältnis der hier beschäftigten Griechen und Türken nicht dahin ausgewirkt haben, daß es zu Unruhen in den Beschäftigungsbetrieben gekommen ist. Trotzdem sollten alle Maßnahmen ergriffen werden, die derartige Unruhen ausschließen. Insbesondere sollte darauf geachtet werden, daß Griechen und Türken nicht gemeinsam in Arbeiterwohnheimen untergebracht werden. Die betrieblichen Führungskräfte sollten angewiesen werden, bei etwaigen Diskussionen am Arbeitsplatz beruhigend zu wirken.

Über die Frage der im Krisengebiet befindlichen Urlauber, insbesondere zum Problem des Lohnrisikos bei verspätet heimkehrenden Arbeitnehmern, ist auf folgendes hinzuweisen:

Von den Ereignissen, wie sie zur Zeit auf Zypern stattfinden, werden zum Glück nur relativ wenige Arbeitnehmer in wenigen Betrieben tatsächlich betroffen. Nicht zuletzt aus diesem Grund läßt sich die arbeitsrechtliche Frage der Lohnfortzahlung in der Praxis oft unabhängig von der exakten Rechtslage individuell betrieblich oder im gegenseitigen Einvernehmen regeln.

Rechtlich gilt folgendes:

Die meisten Tarifverträge enthalten den Grundsatz, daß ein Lohnanspruch nur für tatsächlich geleistete Arbeit besteht. Es sehen auch Tarifverträge die Fortzahlung des Lohnes für eine begrenzte Zeit vor, wenn die Arbeit infolge höherer Gewalt durch den Arbeitnehmer nicht aufgenommen werden kann. Der Tarifvertrag für den Bereich des Bayerischen Groß- und Außenhandels enthält eine solche Bestimmung nicht. Es heißt in § 11 Ziff. 1 lediglich, daß äußerstenfalls Anspruch auf Zahlung von Entgelt für einen Tag besteht, wenn der Arbeitnehmer durch einen in seiner Person liegenden Grund ohne sein Verschulden an seiner Dienstleistung verhindert wird. Diese Voraussetzungen sind aber wohl nicht anzunehmen, da die Gründe der Verhinderung nicht in der Person liegen und nicht individuell den betreffenden Arbeitnehmer treffen, sondern eine größere Gruppe. Wir sind der Meinung, daß ein Rechtsanspruch auf Lohnzahlung nicht besteht, daß Kriegsereignisse, Revolutionen und Naturkatastrophen nicht als in der Person des davon Betroffenen liegend angesehen werden können.

Schriftform bei Einstellung und Kündigung

(gr) Einstellungen und Entlassung sollen in schriftlicher Form erfolgen; diese Regelung beinhaltete der am 31. 12. 1973 außer Kraft getretene Manteltarifvertrag für Angestellte in den bayerischen Betrieben des Groß- und Außenhandels. Diese Regelung wurde in den neuen Tarifvertrag, gültig ab 1. 1. 1974, für alle Arbeitsnehmer übernommen mit der Erweiterung, daß bei Nichtabschluß eines schriftlichen Arbeitsvertrages das eingegangene Arbeitsverhältnis **alsbald schriftlich zu bestätigen ist.** Hier handelt es sich um eine Mußvorschrift, die das zunächst mündlich, wirksam abgeschlossene Arbeitsverhältnis wieder unwirksam machen kann.

Aus dem Arbeitsvertrag oder dem Bestätigungsschreiben müssen die Höhe und die Zusammensetzung des Entgelts, die Beschäftigungsgruppen, Art und Umfang der Tätigkeit sowie etwa besonders vereinbarte Kündigungsfristen hervorgehen. Um dieser Vorschrift zu genügen, empfiehlt sich die Verwendung unserer Musterverträge.

Neuerdings muß eine fristgemäße Kündigung schriftlich erfolgen. Eine fristlose Kündigung ist unverzüglich, wenn sie mündlich ausgesprochen wurde, schriftlich zu bestätigen. Bei Nichteinhaltung dieser Formvorschriften ist die Kündigung unwirksam; ebenso auch bei Nichtanhörung des Betriebsrates, falls ein solcher vorhanden ist.

BEILAGENHINWEIS

Dieser Ausgabe liegt eine Einladungsdoppelkarte der Firma **Kaut-Bullinger & Co KG,** 8 München 33, zum Durchschreibe-Buchführungskurs 1974 bei. Wir bitten unsere Leser um freundliche Beachtung.

Lohnfortzahlung keine anderweitige Ersatzmöglichkeit im Sinne des § 839 Abs. 1, Satz 2 BGB

(vs) Wenn durch das Verschulden eines Beamten bei Ausübung einer hoheitlichen Tätigkeit ein Schaden eintritt, so haftet der Staat dem Geschädigten gegenüber nur, wenn keine anderweitigen Ersatzmöglichkeiten bestehen. Wenn also durch das Versäumnis der Stadtverwaltung eine Straße in einem so schlechten Zustand ist, daß deswegen ein Unfall geschieht, so haftet die Stadt dann nicht, wenn der Geschädigte seinen Schaden von anderer Seite ersetzt bekommt. Eine solche anderweitige Ersatzmöglichkeit könnte auch in der Lohnfortzahlung für einen verunglückten Arbeitnehmer gesehen werden. Dieser Auffassung zumindest waren staatliche Stellen. Dem ist jetzt aber das Bundesarbeitsgericht in seinem Urteil vom 20. Juni 1974 (Az. III Zr 27/73) entgegengetreten. Schon von seiner Natur her, führt das Gericht aus, kann der Lohnfortzahlungsanspruch nicht als anderweitige Ersatzmöglichkeit angesehen werden. Lohnfortzahlung verfolgt nicht den Zweck, dem geschädigten Arbeitnehmer einen Ausgleich für einen Schadensfall zu verschaffen. Nach § 1, Abs. 1 Lohnfortzahlungsgesetz verliert der Arbeitnehmer seinen Anspruch auf das Arbeitsentgelt nicht, obwohl er an seiner Arbeitsleistung infolge Krankheit verhindert ist. Zahlungen auf Grund dieser Vorschrift sind dementsprechend ihrer Natur nach der dem Arbeitnehmer zustehende Lohn, nicht eine irgendwie geartete Ersatzleistung.

Die Leistungen des Arbeitsgebers nach § 1, Abs. 1 Lohnfortzahlungsgesetz weisen demzufolge wesentliche Unterschiede zu den unter § 839 Abs. 1, Satz 2 BGB fallenden anderweitigen Ersatzleistungen auf. Der Arbeitgeber hat das allgemeine Krankheitsrisiko seiner Arbeitnehmer zu tragen. Aus dem Lohnfortzahlungsgesetz ist aber nicht zu entnehmen, daß ihm darüber hinaus auch das Schadensrisiko auferlegt werden soll, und zwar in den Fällen, in denen nicht er, wohl aber ein Dritter für den Schaden und die dadurch verursachte Erkrankung seines Arbeitnehmers verantwortlich zu machen ist. Dies ergibt sich auch aus § 4, Abs. 1 Lohnfortzahlungsgesetz, das einen Vermögensschaden des Arbeitnehmers fingiert, und zwar ausschl. zu Lasten des Schädigers. Sinn und Zweck dieses Paragraphen ist einzig und allein die Entlastung des Arbeitgebers, wenn der Arbeitnehmer auf Grund einer von einem Dritten verschuldeten Körperverletzung arbeitsunfähig erkrankt.

Diese Entscheidung, die gerade bei Verkehrsunfällen wesentlich werden kann, stellt klar, daß bei einem Lohnfortzahlungsanspruch die Staatshaftung nicht ausgeschlossen ist.

Sozialversicherung

Neue Bemessungsgrenzen in der Sozialversicherung ab 1. 1. 1975

(gr) Nach vorläufigen Informationen werden die Beitragsbemessungsgrenzen in der Renten-, Kranken- und Arbeitslosenversicherung ab 1. Januar 1975 bei folgenden Beträgen liegen:

In den **Rentenversicherungen** der Arbeiter und der Angestellten wird die Beitragsbemessungsgrenze ab 1. Januar 1975 monatlich DM 2800,— (1974 = DM 2500,—) betragen. Bei dem unveränderten Beitragssatz von 18 Prozent erhöht sich der monatliche Höchstbeitrag zur Rentenversicherung auf DM 504,— (1974 = DM 450,—).

In der **Arbeitslosenversicherung** wird die Beitragsbemessungsgrenze ebenfalls DM 2800,— monatlich ausmachen. Wenn ab 1. Januar 1975 der gesetzliche Beitragssatz von 2,0 Prozent erhoben würde (1974: 1,7 Prozent), stiege damit der Höchstbeitrag auf insgesamt DM 56,— (1974 = DM 42,50).

Da in der **Krankenversicherung** die Beitragsbemessungs- und Versicherungspflichtgrenze (für Angestellte) jeweils bei 75 Prozent der Beitragsbemessungsgrenze der Rentenversicherung liegt, erhöhen sich diese Grenzen der Krankenversicherung ab 1. Januar 1975 auf DM 2100,— monatlich (1974 = DM 1875,—). Wegen der unterschiedlichen Beitragssätze der einzelnen Krankenkassen kann kein allgemeingültiger Höchstbeitrag angegeben werden. Bei einem angenommenen durchschnittlichen Beitragssatz von 9,8% für Pflichtmitglieder mit Entgeltfortzahlungsanspruch für mindestens 6 Wochen würde der Höchstbeitrag auf DM 205,80 steigen (1974 = 183,75).

Arbeitsgerichtliche Entscheidungen

Verfassungsmäßigkeit des § 14 Abs. 1 Mutterschutzgesetz

(vs) Nach § 14 Abs. 1, Satz 1 des Gesetzes zum Schutz der erwerbstätigen Mutter (Mutterschutzgesetz) ist festgelegt, daß Frauen, die von der gesetzlichen Krankenversicherung ein Mutterschaftsgeld erhalten von ihrem Arbeitgeber einen Zuschuß in Höhe des Unterschiedsbetrages zwischen dem Mutterschaftsgeld und dem Nettoarbeitsentgelt erhalten sollen. Da das Mutterschaftsgeld auch heute noch nur maximal DM 25,— netto pro Tag beträgt, ist leicht zu erkennen, daß der Arbeitgeber praktisch immer einen nicht unerheblichen Zuschuß leisten muß. Gegen diese Regelung wandte sich ein Arbeitgeber mit der Begründung, die Zuschußpflicht sei mit Artikel 6, Abs. 4 Grundgesetz unvereinbar. Dieser Grundgesetzartikel besagt, daß jede Mutter Anspruch auf den Schutz und die Fürsorge der Gemeinschaft habe. Außerdem sei durch die Regelung des Mutterschutzgesetzes der Arbeitgeber benachteiligt, der vorwiegend Frauen beschäftige.

Das Bundesverfassungsgericht hat nunmehr jedoch entschieden, daß die Regelung des Mutterschutzgesetzes mit der Verfassung in Einklang stünde, denn die Verfassungsnorm schütze die Mutter, nicht aber den Arbeitgeber. Deshalb könne sich der Arbeitgeber auch nicht auf diese Grundgesetznorm berufen. Außerdem sei durch die Vorschrift des Mutterschutzgesetzes im besonderen Maße der Schutz der Mutter verwirklicht, indem ihr auch während der Schutzfrist Bezüge in voller Höhe ihres Nettoeinkommens garantiert werden. Der gesetzliche Mutterschutz verfolgt ganz allgemein das Ziel, den Widerstreit zwischen den Aufgaben der Frau als Mutter und ihrer Stellung im Berufsleben als Arbeitnehmerin im Interesse der Gesunderhaltung von Mutter und Kind auszugleichen. Insofern verwirklicht das Mutterschutzgesetz zu einem Teil das Verfassungsgebot des Art. 6, Abs. 4 Grundgesetz.

Der Senat führt weiter aus, der Wortlaut des Art. 6, Abs. 4 Grundgesetz lasse die Möglichkeit offen, daß die Gemeinschaft den Entgeltschutz der Mutter zumindest teilweise auf anderem Wege — durch Belastung des Arbeitgebers — sicherstelle. Die vorgenommene Aufteilung der Kosten zwischen Bund, Krankenkassen und Arbeitgeber sei verfassungsrechtlich grundsätzlich nicht zu beanstanden.

§ 14, Abs. 1 Mutterschutzgesetz führt auch nicht zu einer verfassungswidrigen Ungleichbehandlung des Arbeitgebers. Zwar werde ein Arbeitgeber mit einem hohen Anteil von

Frauen unter den Arbeitnehmern häufiger den Zuschuß zum Mutterschaftsgeld zahlen müssen als wenn überwiegend Männer beschäftigt werden. Diese Ungleichbehandlung von Arbeitgebern wirkt sich bei der Aufteilung der Lasten des Mutterschutzes nur in dem Bereich aus, in dem Arbeitgeber überhaupt zum Entgeltschutz während der Schutzfrist herangezogen werden. Jedoch ist es der eigene Entschluß des Arbeitgebers und liegt im eigenen Erwerbsinteresse, wenn er verhältnismäßig mehr Frauen beschäftigt als andere Arbeitgeber. Dann muß er auch die sich ergebenden erhöhten Schutz- und Fürsorgepflichten tragen. Eine willkürliche Ungleichbehandlung kann hierin nicht gesehen werden.

Wettbewerbsrecht

Kooperationserleichterungen und Mittelstandsempfehlung

(sr) In der letzten Nummer unserer Verbandszeitung hatten wir Ihnen die neuen Vorschriften des Kartellgesetzes ausführlich erläutert. Der Bundesminister für Wirtschaft hat eine Anfrage des Bundestagsabgeordneten Dr. O. Graf Lambsdorff nach den Anwendungsmöglichkeiten des neuen § 5 b GWB und der neuen Mittelstandsempfehlung schriftlich beantwortet. Die umfangreiche Stellungnahme ist gerade für unseren mittelständischen Großhandel von großem Interesse, weshalb wir die Ausführungen in ihrem wesentlichen Inhalt wie folgt wiedergeben:

Mit den Kooperationserleichterungen der Kartellgesetznovelle hat der Gesetzgeber die Möglichkeiten kleiner und mittlerer Unternehmen, ihre Leistungsfähigkeit durch zwischenbetriebliche Zusammenarbeit zu steigern, erheblich erweitert. Angesichts der mitunter schwierigen Wettbewerbslage kleiner und mittlerer Unternehmen, die gerade in der jetzigen gesamtwirtschaftlichen Situation teilweise besonders ausgeprägt ist, kommt es entscheidend darauf an, diese neuen Kooperationsmöglichkeiten in vollem Umfange zu nutzen. Die Bundesregierung sieht daher in der konsequenten Anwendung der neuen Vorschriften (Kooperationsvereinbarung nach § 5 b, Mittelstandsempfehlungen nach § 38 Abs. 2 Nr. 1, Wettbewerbsregeln nach § 28 GWB) im Sinne der gesetzlichen Zielsetzung eine vorrangige Aufgabe der Wettbewerbspolitik.

Wie der Wirtschaftsausschuß des Deutschen Bundestages in seinem Bericht zur Kartellgesetznovelle nachdrücklich betont hat, ist es Ziel der Kooperationserleichterungen, kleinen und mittleren Unternehmen die gleichen unternehmerischen Strategien zu ermöglichen, wie sie Großunternehmen ohne kartellrechtliche Hemmnisse zur Verfügung stehen. Richtschnur für die Auslegung und Anwendung der neuen Kooperationsbestimmungen durch die Kartellbehörden ist daher der Gedanke des „strukturellen Nachteilsausgleichs", d. h. der Schaffung gleicher Wettbewerbschancen für kleine und mittlere Unternehmen gegenüber ihren größeren Konkurrenten; denn eine breite Schicht kleiner und mittlerer Unternehmen ist die notwendige strukturelle Voraussetzung für einen funktionsfähigen Wettbewerb.

Wie die bisherigen Erfahrungen gezeigt haben, stehen bei der Anwendung des § 5 b Vertriebsgemeinschaften von Herstellern und im Rahmen der neuen Mittelstandsempfehlung die Gemeinschaftswerbung kleiner und mittlerer Händler unter Angabe von Preisen im Vordergrund.

In dem Bericht des Wirtschaftsausschusses des Bundestages ist zu § 5 b der Kartellgesetznovelle klargestellt worden, daß aufgrund dieser Vorschrift eine leistungssteigernde Kooperation kleiner und mittlerer Unternehmen auch mit Preisabreden verbunden werden kann, wenn der Rationalisierungserfolg ohne solche Vereinbarung praktisch nicht erreicht werden kann. Daher ist aufgrund von § 5 b GWB eine Vertriebsgemeinschaft, in deren Rahmen sich mehrere kleine und mittlere Hersteller zum ausschließlichen Verkauf ihrer Erzeugnisse zu einheitlichen Preisen verpflichten, grundsätzlich zulässig, sofern im übrigen die Voraussetzungen des § 5 b vorliegen. Insoweit ist bei der Beurteilung der „Wettbewerbsklausel" insbesondere die kritische Marktanteilsgrenze zu beachten, die der Wirtschaftsausschuß bei einem kartellierten Marktanteil von 10 bis 15 v. H. gesehen hat. Im Zusammenhang mit der Zulässigkeit von Verkaufsgemeinschaften weist die Bundesregierung im übrigen auf die Feststellung des Wirtschaftsausschusses hin, daß die Kooperationsfibel des Bundeswirtschaftsministeriums durch § 5 b nicht berührt wird.

Zur Gemeinschaftswerbung kleiner und mittlerer Unternehmen unter Einschluß von Preisangaben hat das Bundesministerium für Wirtschaft kürzlich auf Anfrage einer Landeskartellbehörde in einem Schreiben an das Bundeskartellamt und die Landeskartellbehörden entsprechend den Ausführungen des Wirtschaftsausschusses festgestellt, daß eine solche Werbung im Rahmen der neuen Mittelstandsempfehlung zulässig ist. Allein dieses Ergebnis entspricht der Zielsetzung der Mittelstandsempfehlung, den kleinen und mittleren Unternehmen insbesondere auch bei der Werbung die gleichen Möglichkeiten zu geben, wie sie von den Großen bereits seit langem genutzt werden. Gerade die besonders wirksamen Werbemaßnahmen, wie z. B. gemeinschaftliche Kataloge und Großanzeigen, erfordern einen Kostenaufwand, den kleine und mittlere Unternehmen für sich allein im allgemeinen nicht tragen können.

Die von der Bundesregierung angestrebte intensivere Ausnutzung der Kooperationserleichterungen setzt neben einer verbesserten Information der mittleren und kleineren Unternehmen ferner voraus, daß die Anforderungen des Verfahrens, die diese kleinen Unternehmen erfahrungsgemäß stärker als Großunternehmen belasten, auf das unbedingt erforderliche Maß beschränkt bleiben.

WEGEN UMSTELLUNG ZU VERKAUFEN:

UNIVAC 1001, für Online geeignet, Stecktafeln hierzu ● Lampertz LK-Schränke à 36 Einsatzkästen f. je 3600 LK für Querformat ● Lampertz Sortierregal, fahrbar ● Lampertz Platten für 10 Vorschubbänder ● Reuthal LK-Koffer (Stahl)

SPAR - ZENTRALE UNTERFRANKEN

LOUIS ROSA – ERNST GEORGII

8726 Gochsheim, Ringstr. 1 · Telefon 09721/61055 · Telex 0673259

Allgemeine Rechtsfragen

Gerichtsstandsvereinbarungen

(gr) Die Gerichte verlangen im Mahnverfahren vielfach bei Fehlen einer ausdrücklichen schriftlichen Vereinbarung eines Gerichtsstandes für das Mahnverfahren, daß der Gläubiger den Nachweis, der Schuldner sei Vollkaufmann, durch Vorlage eines unbeglaubigten Handelsregisterauszuges zur Wirksamkeit der behaupteten Gerichtsstandsvereinbarung

JAHRESABSCHLUSS

Bilanz zum 31. Dezember 1973

Aktivseite

	DM	DM
Kassenbestand		1 097,11
Postscheckguthaben		17 445,91
Schecks, fällige Schuldverschreibungen, Zins- und Dividendenscheine sowie zum Einzug erhaltene Papiere		6 015,—
Forderungen an Kreditinstitute:		
Täglich fällig	331 316,25	
mit einer vereinbarten Laufzeit von mindestens drei Monaten, aber weniger als vier Jahren	200 000,—	
vier Jahren oder länger	283 461,—	814 777,25
Anleihen und Schuldverschreibungen		
mit einer Laufzeit von mehr als vier Jahren des Bundes und der Länder	450 915,—	
von Kreditinstituten	1 201 606,64	
Sonstige	81 463,15	1 733 984,79
Wertpapiere, soweit sie nicht unter anderen Posten auszuweisen sind: börsengängige Anteile und Investmentanteile	458 967,50	458 967,50
Beteiligungen		12 000,—
Betriebs- und Geschäftsausstattung		4 901,—
Sonstige Vermögensgegenstände		23 948,41
Rechnungsabgrenzungsposten		657,87
		3 073 794,84

Passivseite

	DM	DM
Verbindlichkeiten		
aus dem Bankgeschäft gegenüber anderen Gläubigern mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist von vier Jahren oder länger		
Wertberichtigungen		
a) Einzelwertberichtigungen	114 535,—	721 300,19
b) Sammelwertberichtigungen	200 000,—	314 535,—
sonstige Verbindlichkeiten		4 329,61
Rechnungsabgrenzungsposten		2 431,39
Grundkapital (Stammkapital)		100 000,—
offene Rücklagen (Haftungsfonds)		1 931 198,65
Bilanzgewinn		—,—
		3 073 794,84

Forderungen aus unter § 15 Abs. 1 Nr. 1 bis 6, Abs. 2 des KWG fallenden Krediten	700,—
Rückgriffsforderungen	15 067 405,83

Verbindlichkeiten aus Bürgschaften, Wechsel- und Scheckbürgschaften sowie aus Gewährleistungsverträgen	22 542 908,22

München, den 22. Mai 1974

KREDITGARANTIEGEMEINSCHAFT
für den Handel in Bayern GmbH
gez. Dr. Heimes gez. Pfrang
gez. ppa. Kahlich

Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 1973

Aufwendungen

	DM
Zinsen und zinsähnliche Aufwendungen	31 921,98
Provisionen und ähnliche Aufwendungen für Dienstleistungsgeschäfte	260,87
Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft	67 969,18
Gehälter und Löhne	115 220,16
Soziale Abgaben	7 715,81
Sachaufwand für das Bankgeschäft	28 445,72
Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Grundstücke und Gebäude sowie auf Betriebs- und Geschäftsausstattung	4 611,—
Sonstige Aufwendungen	48 256,37
Jahresüberschuß	87 475,28
	391 876,37

Erträge

	DM
Zinsen und zinsähnliche Erträge aus Kredit- und Geldmarktgeschäften	37 346,04
Laufende Erträge aus a) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen	134 078,87
b) anderen Wertpapieren	18 380,—
Provisionen und andere Erträge aus Dienstleistungsgeschäften	200 503,28
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	1 568,18
	391 876,37

	DM
Jahresüberschuß	87 475,28
Einstellungen aus dem Jahresüberschuß in offene Rücklagen	87 475,28
Bilanzgewinn	—,—

Bestätigungsvermerk

Die Buchführung, der Jahresabschluß und der Geschäftsbericht entsprechen nach meiner pflichtmäßigen Prüfung Gesetz und Gesellschaftsvertrag.

München, den 29. Mai 1974

gez. Dr. Anselm Stehle, Wirtschaftsprüfer

erbringt. Der Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels hat auf Anregung telefonisch beim Bundesjustiz-Ministerium rückgefragt und von dort die Mitteilung erhalten, daß diese Praxis keineswegs im Sinne des Gesetzgebers sei und daß sich auch aus den Gesetzesmaterialien nichts für eine derartige Handhabung entnehmen lasse. Diese – bundesweit geübte — Praxis ist offensichtlich auf einen Aufsatz von Vollkommer in der Zeitschrift „Rechtspfleger" Heft 4/1974 Seite 29 ff. zurückzuführen. Gegen dessen Ausführungen hat Unruh in einem Aufsatz in der Neuen Juristischen Wochenschrift Heft 25/1974 Seite 1111 ff. Stellung genommen. Unruh schreibt u. a. (Nachweise wurden weggelassen):

„Für das Mahnverfahren, Erlaß von Zahlungs- und Vollstreckungsbefehl, ist aus der Neuregelung entgegen der Annahme von Vollkommer keine wesentliche Änderung zu entnehmen.

a) § 690 ZPO bezeichnet abschließend den notwendigen Inhalt des Gesuches um Erlaß des Zahlungsbefehls. Es muß wohl der Grund des Anspruchs, aber kein Beweismittel angegeben oder Glaubhaftmachung verlangt werden.

b) Wegen § 689 ZPO und der von Amts wegen vorzunehmenden Zuständigkeitsprüfung müssen ‚die Umstände angegeben werden, aus denen die Zuständigkeit des Gerichts folgt, sofern sie nicht ohne weiteres erhellt'. Eine Vorlage von Beweismitteln ist hierbei ebenso entbehrlich wie bei Angabe der den Anspruch und seine Eignung für das Mahnverfahren begründenden Tatsachen. Es genügt vielmehr entgegen der Ansicht Vollkommers die Schlüssigkeit der Tatsachenbehauptungen.

c) Hinsichtlich der nach der Neuregelung erforderlichen Kaufmannseigenschaft des Schuldners wird die Vorlage von Beweismitteln beim Gesuch um Erlaß des Zahlungsbefehls seitens des Gläubigers in den meisten Fällen unmöglich sein, soweit es sich um nichteingetragene Kaufleute nach § 1 HGB handelt, im übrigen aber den Zweck des Mahnverfahrens — schnelle Erwirkung eines Schuldtitels – durch Verzögerung vereiteln: Die Erteilung eines Registerauszugs dauert in der Praxis bis zu 3 Wochen und mehr! Man möge bedenken, daß im Interesse der Beschleunigung in § 703 ZPO sogar Vollmachtsverzicht bei Gesuch um Zahlungsbefehlserlaß und Widerspruch gegen den Zahlungsbefehl erklärt wird!

Es muß daher für die Amtsprüfung der Zuständigkeit — die ja keine ‚Amtsermittlung' sein darf – die Behauptung genügen, der Schuldner betreibe ein Handelsgewerbe gemäß § 1 HGB als . . . . . (z. B. Einzelhandelskaufmann für Lebensmittel, Handelsvertreter oder Lagerhalter), oder er sei im Handelsregister eingetragener Kaufmann.

Die hier vertretene Ansicht wird gestützt durch die Tatsache, daß schon nach einem früheren, dem Schutz des unerfahrenen, nichtkaufmännischen Käufers dienenden Gesetz, nämlich dem Abzahlungsgesetz, die herrschende Meinung im Falle des § 6 a Abs. 2 Nr. 2 AbzG die Behauptung im Zahlungsbefehlsgesuch genügen läßt, das angerufene Amtsgericht sei als örtlich zuständig vereinbart."

Das Gesetz über Konkursausfallgeld

(vS) Am 20. Juli 1974 ist das Gesetz über Konkursausfallgeld in Kraft getreten. Im folgenden geben wir einen kurzen Überblick über die wichtigsten Regelungen.

Das Gesetz über Konkursausfallgeld schafft eine neue, bessere Sicherung der Ansprüche der Arbeitnehmer aus dem Arbeitsverhältnis, wenn der Arbeitgeber zahlungsunfähig wird bzw. in Konkurs fällt. In diesen Fällen erhält der Arbeitnehmer einen Anspruch gegen die Bundesanstalt für Arbeit, verwaltungsmäßig zuständig sind die Arbeitsämter, auf Zahlung eines Konkursausfallgeldes. Dieser Anspruch ist im Arbeitsförderungsgesetz geregelt. Dem Arbeitnehmer wird höchstens der volle Nettolohn für die letzten 3 Monate vor Eröffnung des Konkursverfahrens bzw. den im Gesetz gleichgestellten Fällen gesichert. Ebenfalls übernommen werden für diesen Zeitraum die rückständigen Sozialversicherungsbeiträge. Die Mittel für das Konkursausfallgeld werden von den Arbeitgebern über die Berufsgenossenschaften aufgebracht.

Außerdem verbessert das Gesetz die Stellung der Arbeitnehmer im Konkurs des Arbeitgebers. Insbes. die Ansprüche der Arbeitnehmer auf Bezüge aus dem Arbeitsverhältnis sind jetzt Massenschulden nach § 59 Konkursordnung sofern sie nicht länger als 6 Monate vom maßgeblichen Zeitpunkt ab gerechnet rückständig sind.

Die gesetzlichen Regelungen im einzelnen:

1. Entstehen des Anspruchs

Anspruch auf Konkursausfallgeld soll jeder Arbeitnehmer haben, der beim Eintritt der Zahlungsunfähigkeit eines Arbeitgebers noch Ansprüche auf Arbeitsentgelt für die letzten 3 Monate hat. Wann jedoch der Zeitpunkt der Arbeitsunfähigkeit eintritt, ist schwierig festzustellen. Deshalb wird im § 141 b Abs. 1 AfG die Zahlung des Konkursausfallgeldes von der Eröffnung des Konkursverfahrens abhängig gemacht. Das Gesetz geht davon aus, daß von diesem Tag an Zahlungsunfähigkeit gegeben ist. Der Eröffnung des Konkursverfahrens stehen gleich:

Die Abweisung des Antrages auf Eröffnung des Konkursverfahrens mangels Masse
und die vollständige Einstellung der Betriebstätigkeit, wenn ein Antrag auf Eröffnung des Konkursverfahrens nicht gestellt worden ist und ein Konkursverfahren offensichtlich mangels Masse nicht in Betracht kommt (§ 141 b Abs. 3 AfG).

Für den Fall des Vergleichs ist keine Sicherung vorgesehen. Denn Arbeitnehmer sind keine Vergleichsgläubiger gem. § 26 Vergleichsordnung.

Bei Zahlungsunfähigkeit des Arbeitgebers haben die Arbeitnehmer nach § 141 a AfG einen Anspruch auf Ausgleich ihres ausgefallenen Arbeitsentgelts. Auf Antrag gewährt das zuständige Arbeitsamt diese Leistung. Aus Gründen vereinfachter Handhabung hat das Arbeitsamt nicht zu prüfen, ob tatsächlich Zahlungsunfähigkeit vorliegt, sondern es geht allein von den in § 141 b AfG genannten Voraussetzungen aus.

In den in § 141 b AfG genannten Fällen hat der Arbeitnehmer einen Anspruch auf Konkursausfallgeld, wenn er für die letzten drei Monate vor dem maßgeblichen Zeitpunkt noch Ansprüche der gesicherten Art gegen den Arbeitgeber hat.

2. Personenkreis

Anspruchsberechtigt sind alle Arbeitnehmer einschl. der Auszubildenden und der Heimarbeiter (§ 141 b Abs. 1 in Verbindung mit § 101 Abs. 2 AfG). Hausgewerbetreibende werden davon nicht erfaßt, da sie rechtlich als Selbständige gelten.

3. Leistungsumfang

Der Arbeitnehmer hat Anspruch auf Konkursausfallgeld in Höhe des Nettoarbeitsentgelts für die letzten 3 Monate vor Konkurseröffnung (§ 141 d AfG).

Zu den Ansprüchen auf Arbeitsentgelt gehören alle Ansprüche aus dem Arbeitsverhältnis, die Masseschulden nach § 59 Abs. 1 Nr. 3, Buchst. a der Konkursordnung sein können. Diese Regelung stimmt mit der bisherigen des § 61 Nr. 1, Abs. 1 KO überein. Demzufolge gehören zum Arbeitsentgelt auch das Urlaubsgeld, die Urlaubsabgeltung, vermögenswirksame Leistungen des Arbeitgebers, Überstundenzuschläge sowie Gefahren- und Schmutzzulagen. Auch der Schadensanspruch des Arbeitnehmers wegen einer durch ein vertragswidriges Verhalten des Arbeitgebers erfolgten Kündigung des Arbeitnehmers (§ 628, Abs. 2 BGB) ist als Arbeitsentgelt im Sinne des § 61 Nr. 1 KO anzusehen. Nicht gesichert dagegen sind Ansprüche aus Sozialplänen und z. B. Abfindungen nach dem Kündigungsschutzgesetz. Die Forderungen müssen nicht fällig sein. Es kommt lediglich darauf an, daß die Forderungen entstanden sind. Bei Gratifikationen, auf die ein Rechtsanspruch besteht, fallen in aller Regel der Zeitpunkt der Entstehung und der Fälligkeit zusammen. Sie sind deshalb zu berücksichtigen, sofern sie in dem Dreimonatszeitraum zu zahlen waren.

Nach § 141 n AfG muß das Arbeitsamt auch die Pflichtbeiträge zur gesetzlichen Krankenversicherung und gesetzlichen Rentenversicherung sowie die Beiträge zur Bundesanstalt für Arbeit, die auf die ausgefallenen Arbeitsentgelte entfallen und noch nicht abgeführt worden sind, entrichten. Dies geschieht unabhängig davon, ob der Arbeitnehmer einen Antrag auf Konkursausfallgeld gestellt hat.

4. Auszahlungsvoraussetzungen

Das Konkursausfallgeld muß beim zuständigen Arbeitsamt beantragt werden. Zuständig ist das Arbeitsamt, in dessen Bezirk die für den Arbeitnehmer zuständige Lohnabrechnungsstelle des Arbeitgebers liegt. Der Antrag muß innerhalb einer Ausschlußfrist von 2 Monaten nach Eröffnung des Konkursverfahrens gestellt werden. Damit längere Wartezeiten vermieden werden, ist das Arbeitsamt verpflichtet, Vorschuß zu leisten. Hierzu muß der Arbeitnehmer gemäß § 141 f AfG den Anspruch auf Zahlung schließlich darlegen und dem Arbeitsamt die letzte Arbeitsentgeltabrechnung und eine allgemeine schriftliche Erklärung des Arbeitgebers, des Konkursverwalters, eines Personalbuchhalters des Betriebes oder des Betriebsrates vorlegen, für welchen Zeitpunkt und in welchem Umfang die Ansprüche des Arbeitnehmers im allgemeinen nicht mehr erfüllt worden sind.

Das Arbeitsamt kann gem. § 141 e AfG den Konkursverwalter mit der Berechnung und Auszahlung des Konkursausfallgeldes beauftragen, wenn noch ein Lohnbüro zur Verfügung steht. Damit wurde insbesondere an die Konkursfälle gedacht, in denen der Konkursverwalter den Betrieb zunächst fortführt.

5. Abtretung, Verpfändung, Pfändung

Der Anspruch auf Konkursausfallgeld kann vor Stellung des Antrags nicht übertragen oder verpfändet werden. Wird das Konkursausfallgeld vor Antragstellung gepfändet, so ist die Pfändung wirksam mit der Maßgabe, daß sie den Anspruch auf Konkursausfallgeld vom Zeitpunkt der Antragstellung an erfaßt (§ 141 l AfG).

Ist der Anspruch auf Arbeitsentgelt vor der Antragstellung abgetreten, verpfändet oder gepfändet worden, so wird davon auch der Anspruch auf Konkursausfallgeld mit erfaßt (§ 141 k AfG).

Mit der Stellung des Antrages auf Konkursausfallgeld geht der Anspruch auf Arbeitsentgelt, soweit der Anspruch auf Konkursausfallgeld tatsächlich begründet ist, nach § 141 m AfG auf die Bundesanstalt für Arbeit über. Wenn Pfandrechte an diesen auf die Bundesanstalt übergegangenen Ansprüche bestehen, erlöschen sie, wenn das Arbeitsamt das Konkursausfallgeld an den Berechtigten auszahlt. Berechtigter ist in diesem Fall der Pfandgläubiger, so daß er durch den Verlust des Pfandrechts keinen Nachteil erfährt.

6. Aufbringung der Mittel

Die finanziellen Mittel für das Konkursausfallgeld werden allein von den Arbeitgebern erbracht. Zu dem aufzubringenden Mittel gehören auch die entsprechenden Beiträge zur Sozialversicherung und die Verwaltungsaufwendungen. Die Mittel sind von den Berufsgenossenschaften jährlich nachträglich an die Bundesanstalt für Arbeit zu erstatten. Die Beiträge werden von den Berufsgenossenschaften zusammen mit denen zur gesetzlichen Unfallversicherung eingezogen. Die Aufwendungen werden auf DM 2,– bis DM 3,– pro Arbeitnehmer und Jahr geschätzt.

7. Änderung der Konkursordnung

Durch das Gesetz über Konkursausfallgeld wurde auch die Konkursordnung geändert. Besonders zu erwähnen ist dabei der neue § 59 Nr. 3 KO. Danach sind jetzt die Rückstände insbesondere von Bezügen aus dem Arbeitsverhältnis für die letzten 6 Monate vor Eröffnung des Konkursverfahrens oder dem Ableben des Gemeinschuldners Masseschulden. Wenn allerdings die Ansprüche inzwischen auf die Bundesanstalt für Arbeit wegen Zahlung des Konkursausfallgeldes übergegangen sind, so sind sie gem. § 59 Abs. 2 KO nicht mehr Masseschulden. In diesem Fall werden sie wie bisher als bevorrechtigte Konkursforderungen angesehen. Das bedeutet insgesamt gesehen, daß die Änderung der Konkursordnung keine Nachteile für die übrigen Gläubiger bringt, denn man kann davon ausgehen, daß im Falle des Konkurses alle Arbeitnehmer das Konkursausfallgeld beantragen werden.

Masseschulden sind jetzt auch die nicht länger als 6 Monate rückständigen Ansprüche aller Arbeitnehmer aus einer Wettbewerbsabrede mit dem Gemeinschuldner und die Ansprüche aller Berechtigten gegen den Gemeinschuldner auf Leistungen aus einer betrieblichen Altersversorgung gem. § 59 Nr. 3, Buchstabe b und d KO. Diese Ansprüche werden nicht über das Konkursausfallgeld entschädigt und belasten deshalb die Masse. Länger als 6 Monate und bis zu einem Jahr rückständige Forderungen der Arbeitnehmer werden, wie bisher, als bevorrechtigte Konkursforderungen behandelt, noch früher entstandene Arbeitnehmerforderungen sind, wie bisher, einfache Konkursforderungen.

Das Gesetz findet auf alle seit dem 20. 7. 1974 eröffneten Konkursverfahren bzw. die im Gesetz gleichgestellten Fälle Anwendung.

Wellpappkartons neu

durch Kollektionsumstellung billigst abzugeben

1. 500 mm breit, 450 mm lang, 170 mm hoch
2. 400 mm lang, 400 mm hoch, 300 mm breit
   (400 x 300 offen)
   sehr stabil für Lagerung bestens geeignet

A. M. PFEUFFER · 85 NÜRNBERG 14

Katzwanger Hauptstraße 102 · Telefon 0911 / 635112

Konjunktur und Marktentwicklung

Insolvenzquote steigt

Die Amtsgerichte meldeten im 1. Halbjahr 1974 insgesamt 3521 Insolvenzverfahren (Konkursanträge, einschl. eröffnete Vergleichsverfahren). Die Gerichte mußten damit 476 Fälle (+ 15,6 %) mehr bearbeiten als im vorangegangenen 2. Halbjahr 1973 und 1051 Fälle oder 42,6 % mehr als im 1. Halbjahr 1973.

Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum erhöhte sich die Zahl der gemeldeten Insolvenzverfahren in allen Bundesländern.

Unter Einschluß von 38 Anschlußkonkursen, denen ein Vergleichsverfahren vorausgegangen war, wurden im 1. Halbjahr 1974 3316 Konkursanträge gestellt gegenüber 2383 Anträgen im 1. Halbjahr 1973. In 1645 Fällen wurde das Verfahren durch die Konkursgerichte eröffnet, während 1671 Anträge mangels einer die Kosten des Verfahrens deckenden Masse abgelehnt werden mußten.

Die Gesamthöhe der voraussichtlich geltend gemachten Forderungen erreichte im 1. Halbjahr 1974 2,85 Mrd. DM gegenüber 1,32 Mrd. DM im 1. Halbjahr 1973. Der starke Anstieg kommt auch in der Zunahme der Millionenkonkurse zum Ausdruck. Im 1. Halbjahr 1974 wurden 415 Fälle gezählt (1. Halbjahr 1973: 114 Fälle).

Von den Insolvenzen insgesamt entfielen im Berichtszeitraum 819 Verfahren auf private Haushalte (einschl. Nachlässe) und 2702 Verfahren auf den Unternehmenssektor. Damit war der Zuwachs im Unternehmensbereich im Vergleich zum 1. Halbjahr 1973 mit 58,7 % besonders hoch. Innerhalb der einzelnen Wirtschaftszweige waren inbesondere der Handel mit 732 (+ 43 %), das Verarbeitende Gewerbe mit 724 (+ 74 %), das Baugewerbe mit 599 (+ 97 %) und das Dienstleistungsgewerbe mit 542 (+ 50 %) Verfahren betroffen. Bei der Gliederung nach Rechtsformen waren die meisten insolventen Unternehmen (881) Gesellschaften mit beschränkter Haftung. Die ganz jungen Unternehmen – die bei Einleitung des Verfahrens höchstens 5 Jahre bestanden – waren mit 53 % an allen Insolvenzverfahren beteiligt.

Insolvenzanzeichen beachten

Zur Vermeidung der von den Geschäftspartnern ausgehenden Insolvenzgefahren sollen die Unternehmen eigene Prüfkriterien aufstellen. Wenn mehrere dieser Kriterien zutreffen, empfiehlt sich erhöhte Wachsamkeit für jedes Anzeichen drohender Insolvenzgefahr bei den Geschäftspartnern.

Solche Anzeichen können sein:

Überschreiten der eingeräumten Kreditgrenzen und Zahlungsziele,

Abschlagszahlungen statt Zahlung des gesamten geschuldeten Betrags,

Teilzahlung auf offenstehende Rechnung, um Liquidität vorzutäuschen,

Umstellung der Zahlungsweise von Schecks und Überweisung auf Wechsel,

„gemischte" Zahlungsarten, z. B. Kombinationen von Überweisung, Scheck, Wechsel,

Auftragserteilung in kleinen Partien oder in unregelmäßigeren Größen als früher,

Abtretung von Außenständen, die in der vorgegebenen Höhe wegen Mängeln usw. nicht bestehen,

auffallend schwache Mitteilungs- und Auskunftsfreudigkeit,

formändernde Umwandlungen, so daß das Einholen von Auskünften über die „neue" Firma eine weiße Weste ergibt,

Verlagerung des Firmensitzes vom bisher zuständigen Amtsgerichtsbezirk, damit Eintragungen in der Schuldnerkartei beim früheren Wohnsitz-Gericht nicht mehr gelten,

häufiger Wechsel der Bankverbindungen.

Wo sich Verdachtsmomente ergeben, sollte jede Maßnahme des Partners analysiert werden. Treffen mehrere Warnzeichen zusammen, sind die Konsequenzen sehr schnell zu ziehen. Hier kommt es allerdings häufig zu unterschiedlichen Ansichten über den Gefahrengrad: die für den Absatz Verantwortlichen verlieren nicht gern einen Kunden, das Finanz- und Rechnungswesen dagegen muß mehr auf die finanzielle Sicherung des Unternehmens achten. Man kann auch einen anderen Weg gehen: Versicherung der Waren- und Investitionskredite. 3 Spezialunternehmen befassen sich damit. Das Interesse der Wirtschaft an diesen Vorsorgemaßnahmen wächst, wie die steigenden Versicherungssummen zeigen. Parallel dazu nehmen mit den Insolvenzverlusten die Schadenzahlungen zu. Im Falle des Schadens werden 70 % der Außenstände ersetzt.

Personalien

Wir gratulieren

Großes Verdienstkreuz mit Stern und Schulterband des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland für Präsident Fritz Dietz



Aus Anlaß der Vollendung des 65. Lebensjahres von BGA-Präsident Fritz Dietz, hatte der Vorsitzende des Gemeinschaftsausschusses der Deutschen Gewerblichen Wirtschaft, Präsident Dr. Hans Günther Sohl, am 23. August 1974 führende Vertreter aus allen Bereichen des öffentlichen Lebens zu einem Empfang gebeten.

Im Rahmen des Empfangs überreichte der Ministerpräsident des Landes Hessen, Albert Osswald, Herrn Präsident Dietz die ihm für seine überragenden Verdienste um Staat, Wirtschaft und Gesellschaft, vom Bundespräsidenten verliehene höchste Stufe des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland, das Große Verdienstkreuz mit Stern und Schulterband. Damit fanden die Verdienste Präsident Dietz,

die er sich weit über den Rahmen seiner Firma und seiner Wirtschaftsstufe hinaus im nationalen und internationalen Bereich erworben hat, ihre sichtbare Würdigung.

Verdienstmedaille für August Bätz

Die Verdienstmedaille des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland hat der Herr Bundespräsident dem Inhaber unserer Mitgliedsfirma August Bätz, Textilgroßhandel in Fürth, zu seinem 40jährigen Firmenjubiläum verliehen.

August Bätz stellt seit vielen Jahren als stellvertretender Vorsitzender der Fachgruppe Textil unserem Landesverband seinen reichen Erfahrungs- und Kenntnisschatz zur Verfügung. Auch ist er Initiator der seit Jahren bestehenden Zusammenkünfte der nordbayerischen Textilgroßhändler, nach dessen Vorbild im ganzen Bundesgebiet weitere derartige Gruppen gegründet wurden.

Trotz der sehr intensiven Tätigkeit im eigenen Haus, die Firma hat heute über 120 Angestellte bei einer Nutzfläche des Textilgroßhandelshauses mit etwa 6000 qm, hat Herr Bätz es nie versäumt, sich Gedanken über den Aufbau der gesamten Wirtschaft bzw. Umstrukturierung des Textilgroßhandels im gesamten Bundesgebiet zu machen.

Mit Gleichgesinnten gründete er 1953 den Einkaufsverband, die SÜTEGRO in Nürnberg, der in der Zwischenzeit zu einem der größten und bekanntesten Textileinkaufsverbände Europas zählt und Schwesterverbände im ganzen europäischen Raum hat.

August Bätz hat sich, sein reiches Wissen und seine Erfahrung stets in den Dienst der Allgemeinheit gestellt und überall dort geholfen, wo es in seiner Macht stand.

Die Verleihung der Verdienstmedaille bringt sein Wirken auch nach außen sichtbar zum Ausdruck.

Wir gratulieren zu dieser Auszeichnung sehr herzlich und wünschen August Bätz auch weiterhin persönlich viel Glück und geschäftlichen Erfolg.

Präsident Braun Kuratoriumsmitglied

Dem Kuratorium des Vereins für Berufsförderung im Handel wird in Zukunft Präsident Walter Braun angehören. Damit unterstreicht Präsident Braun trotz seiner anderweitigen Belastungen auch nach außen die Bedeutung, die er der beruflichen Aus- und Fortbildung im Handel beimißt.

Ernst Willner – 70 Jahre

Herr Ernst Willner, Gründer und Alleininhaber unserer Mitgliedsfirma Ernst Willner jr., Fahrradgroßhandlung in Ingolstadt, konnte am 10. 9. 1974 sein 70. Lebensjahr vollenden.

Herr Willner gründete seine Firma vor fast 4 Jahrzehnten und führte sie efolgreich durch alle Jahre. Gleichzeitig ist der Jubilar Mitgesellschafter der Opel-Vertragshändler-Firma Ernst Willner GmbH & Co. KG in Ingolstadt, die in Neuburg/Donau und Pfaffenhofen je eine Filiale besitzt.
Herzlichen Glückwunsch!

Wir gratulieren

Herrn Dieter Hoffmann, Geschäftsführer unserer Mitgliedsfirma Arnold Becker & Co. GmbH in München, sehr herzlich zu seiner ehrenvollen Wiederberufung zum ehrenamtlichen Richter am Landgericht München I.

Herr Erwin Knepper, Inhaber unserer Mitgliedsfirma Ferdinand Knepper, Ledergroßhandlung in München, wurde zum ehrenamtlichen Richter am Landgericht München I wieder berufen. Wir gratulieren zu dieser ehrenvollen Berufung aufrichtig.

Georg Oexle erhielt Stadtsiegel



In Anerkennung seiner Verdienste um die wirtschaftliche Entwicklung Memmingens, überreichte der Oberbürgermeister dieser Stadt am 30. Juli das Stadtsiegel an Georg Oexle, Mitinhaber unserer Mitgliedsfirma Gebr. Oexle in Memmingen. Das Stadtsiegel ist nach der Ehrenbürgerschaft und dem Ehrenring die dritthöchste Auszeichnung, die Memmingen zu vergeben hat. Überreicht wurde die Auszeichnung im Rahmen eines kleinen Empfangs durch den Oberbürgermeister der Stadt Memmingen. Der 65-jährige Geburtstag des erfolgreichen Unternehmers wurde zum Anlaß genommen, durch die Überreichung des Stadtsiegels die Aufmerksamkeit auf diese bedeutende Firma zu lenken.

Wir gratulieren zu dieser Auszeichnung sehr herzlich.

40jähriges Dienstjubiläum bei Carl Weidenbach

Am 1. 9. 1974 konnte Herr Erich Schäfle sein 40jähriges Dienstjubiläum in unserer Mitgliedsfirma Carl Weidenbach, Motorenteile in Nürnberg, feiern. Herr Schäfle war schon am 1. 9. 1934 als kaufmännischer Lehrling in seine Firma eingetreten. Nach erfolgreicher Beendigung der Lehrzeit wurde er als kaufmännischer Angestellter übernommen.

Wegen Einberufung zur Wehrmacht wurde seine Tätigkeit vom 1. 6. 1941 bis zum 1. 7. 1945 unterbrochen. Anschließend wurde er als technischer Kaufmann wieder eingestellt. Am 12. Juni 1966 wurde ihm Prokura erteilt. Mit seinem restlosen persönlichen Einsatz war Herr Schäfle an dem erfolgreichen Aufbau und der Entwicklung der Firma maßgeblich beteiligt.

Unser Landesverband darf dem Jubilar an dieser Stelle die herzlichsten Glückwünsche aussprechen.

25jähriges Dienstjubiläum bei Herbig-Metall

Bei der Rich. Herbig Metallhandelsges. mbH., Nürnberg, die seit nunmehr 51 Jahren besteht, feierte kürzlich Prokurist Günter Weidner sein 25jähriges Dienstjubiläum.

Der Jubilar hat bei Metall-Herbig, eine legitime Tochter der AEG – Telefunken – 1949 als Lehrling begonnen und seitdem umfangreiche Erfahrungen als NE-Metallhändler im Innen- und Außendienst gesammelt.

Seit dem 1. 1. 1971 besitzt er die Prokura für das Haus Nürnberg.

Wir gratulieren sehr herzlich.

Betriebsjubiläum bei Stadlinger & Rauh

Sein 25jähriges Betriebsjubiläum konnte Herr Alfred Barstorfer am 16. 8. 1974 bei unserer Mitgliedsfirma W. Stadlinger & Rauh in Passau feiern.

Herr Barstorfer absolvierte in dem Betrieb von 1949–1952 seine kaufmännische Lehre. Viele Jahre später leitete er die Elektro-Verkaufsabteilung, um schließlich im Jahre 1969 innerhalb der Buchhaltungsabteilung die Hauptkasse und den gesamten Zahlungsverkehr zu übernehmen.

Aufgrund seiner hervorragenden Verdienste und seiner Betriebstreue wurden ihm 1971 Gesamtprokura für die Betriebe Passau und Eggenfelden verliehen. Damit wurden auch die entscheidenden Verdienste des Jubilars am Ausbau der Firmen nach dem 2. Weltkrieg dokumentiert.

Wir gratulieren Herrn Barstorfer zu seinem Ehrentag sehr herzlich.

Firmengründung

Mit den Firmen Otto Buchner KG und Th. Deisenhofer hat die Fa. J. G. Leuze & Söhne eine neue Firma unter dem Namen

BAYGRO Handelsgesellschaft mbH & Co.

gegründet.

Wir möchten unsere Mitgliedsfirmen an dieser Stelle von der Neugründung unterrichten.

SLATINA SCHWEISSTECHNIK KG jetzt 6mal größer

Gleichzeitig mit dem 35jährigen Bestehen wurden neue stark vergrößerte Geschäftsräume bezogen. Das Hauptproblem Parken ist jetzt gelöst. Der bisherige Sitz Endterstraße bleibt als Verkaufsbüro bestehen.

Am 1. 9. 74 kann die weithin bekannte Fachgroßhandlung SLATINA SCHWEISSTECHNIK KG in Nürnberg auf ihr 35jähriges Bestehen zurückblicken. Der Gründer und Seniorchef Wilhelm Slatina (67) ist nunmehr seit über 40 Jahren in der Schweißtechnik tätig. Seit dem Bestehen der Firma mußten wegen der ständigen Expansion bereits zweimal



die Geschäftsräume gewechselt werden. Der jetzige dritte Umzug, verbunden mit einer weiteren starken Vergrößerung läßt nun keine Wünsche mehr offen.

Über das seit Jahrzehnten bekannte Sortiment aller Markenfabrikate der Schweißtechnik hinaus werden selbstverständlich auch alle Zubehör- und Ersatzteile geführt. Vergrößert wurde der Bereich Arbeitsschutz, der nun mit vielen Artikeln wie Schutzkleidung, Helme, Handschuhe usw. über das bisherige Programm Schweißerschutz hinausgeht.

Eine wesentliche Neuerung ist die Errichtung von Vorführ-Schweißerkabinen, in welchen alle Geräte von den Interessenten selbst getestet werden können oder auch von geschultem Fachpersonal vorgeführt werden.

Ihren guten Ruf verdankt die Firma SLATINA SCHWEISSTECHNIK KG nicht zuletzt der Tatsache, daß alle anfallenden Reparaturen in eigener Fachwerkstätte durchgeführt werden.

Wir wünschen der Slatina auch für die Zukunft die Fortsetzung ihrer bemerkenswerten Expansion. Die tatkräftige Unternehmensführung mit ihren zuverlässigen Mitarbeitern wird der Firma ihren festen Platz in weiten Abnehmerkreisen sichern.

Wir betrauern

Fritz Wohlgschaft

Herr Fritz Wohlgschaft, Firmenchef unserer Mitgliedsfirma Wohlgschaft & Co., Textilgroßhandel in Augsburg, verstarb am 10. 7. dieses Jahres. Er war am 21. 7. 1917 in Artifisio (Chile) geboren worden. Nach Besuch der Städt. Höheren Handelsschule Augsburg absolvierte er eine Industriekaufmannslehre bei Prinz AG in Augsburg (Textilausrüstung) mit Auszeichnung. 1942 wurde er in Rußland so schwer verwundet, daß ihm das rechte Bein amputiert werden mußte. Trotz dieser erheblichen Gesundheitsschädigung gründete er 1948 aus kleinsten Anfängen heraus eine Textilgroßhandelsfirma.

Mit der Teilhaberin, Frau Gertraud Barth, führte er die Firma als KG zu dem heute angesehenen Unternehmen. Herr Fritz Wohlgschaft fiel am 10. Juli im Alter von fast 57 Jahren einem Verkehrsunfall zum Opfer. Frau Gertraud Barth führt mit der Tochter des Unternehmers, Fräulein Sigrid Wohlgschaft, die seit 1966 in der Firma tätig ist, den Großhandel im Sinne des Vaters und Geschäftspartners weiter.

Wir werden diesem Großhandelskaufmann stets ein ehrendes Angedenken bewahren.

Buchbesprechung

Betriebsverfassung in der Praxis

In der Bücherei „Betrieb + Personal "des Wilhelm Stollfuß Verlages Bonn ist kürzlich schon in der 2. Auflage von Dr. Bleistein, vorsitzender Richter an einem Landesarbeitsgericht, ein Kommentar zum Betriebsverfassungsgesetz unter dem eingangs genannten Namen erschienen (DIN A 5, 380 Seiten, DM 21,80). In prägnanter, allgemein verständlicher Weise werden dort für die Praxis die bekanntlich oft schwer „durchschaubaren" Bestimmungen des Betriebsverfassungsgesetzes von 1972 unter Berücksichtigung der Rechtssprechung bis in die jüngste Zeit und unter Anfügung vieler Beispiele erläutert. Der Handkommentar stellt unseres Erachtens eine gute Ergänzung unseres für interessierte Mitglieder herausgegebenen Informationsdienstes zum Betriebsverfassungsgesetz dar. Seine Anschaffung für das Personalbüro kann daher nur empfohlen werden.

B 1579 E

Offizielles Organ des Landesverbandes
des Bayerischen Groß- und Außenhandels
(Unternehmer- und Arbeitgeberverband) eV

LGA nachrichten

29. Jahrgang
München
5. November 1974

LANDESVERBAND DES BAYERISCHEN GROSS- UND AUSSENHANDELS

11
74

	3	Die Unternehmensbesteuerung – ein gesellschaftspolitisches Risiko
	5	Ertragsbesteuerung als Substanzverzehr
Arbeitgeberfragen	7	Neue Kündigungsfristen für Heimarbeiter
		Beweislast bei Kündigung
	8	Absicherung der Betriebsrenten
		Krankenversicherungsbeitrag für Geringverdiener
		Wirtschaft selbst ein Teil der Sicherheit
	9	Mehr Arbeitsgerichtsprozesse
		Negative Koalitionsfreiheit
Arbeitsgerichtliche Entscheidungen	9	Kündigung vor Dienstantritt
		Das Zeugnis
		Verzicht auf Karenzentschädigung in Ausgleichsquittung
Wettbewerbsrecht	10	Bundeskartellamt prüft Preisempfehlungen
Berufsausbildung und -förderung	10	20-Jahr-Feier im Bildungszentrum
Der Großhandel, seine Kunden und Konkurrenten	11	An Funktionserfüllung kein Mangel
Konjunktur und Marktentwicklung	11	Steigende Personal- und Raumproduktivität im Großhandel
	12	Differenziertes Konjunkturbild im Großhandel
Außenhandel	13	Deutsche IHK in London übernimmt gesamten Handelsauskunftsdienst
Gemeinsamer Markt	13	Der Großhandel in Frankreich
Verschiedenes	15	Die Ferien bis 1979
Personalien	15	
Buchbesprechung	16	
Fremdbeilage		Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung, 11/1974

Mitarbeiter dieser Nummer: de = Dipl.-Volksw. Deutsch · gr = RA Grasser · so = Dr. Schobert · sr = Dipl.-Kfm. Sauter · vS = Ass. v. Sichart ·

Erscheint einmal im Monat. Herausgeber: Wirtschaftshilfe des Bayerischen Groß- und Außenhandels G.m.b.H., München, Ottostr 7 Gesellschafter: Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels EV München 2, Ottostr 7. Verantwortlich für Herausgabe u. Inhalt: R. Pfrang, 8 München 80, Holbeinstr 3. Redaktion: Dipl.-Volkswirtin Deutsch. Jede Entnahme von Text – auch aus den Beilagen – ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet. Bezugspreis ist im Mitgliedsbeitrag enthalten. Druck: typobierl, 8 München 40, Riesenfeldstraße 56, Telefon 35 40 04. Anzeigenverwaltung: ANZEIGEN-FACKLER. 8 München 1, Weinstraße 4, Telefon (089) 22 62 21, Telex: 522 069.

Die Unternehmensbesteuerung – ein gesellschaftspolitisches Risiko

(sr) Am 30. Oktober 1974 führte der Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels in Nürnberg, Feuerbachsaal der Industrie- und Handelskammer, eine Großveranstaltung durch, die unsere Vorstellungen und Forderungen zur Unternehmensbesteuerung unter Berücksichtigung ihrer gesellschaftspolitischen Bedeutung darstellen und einer breiten Öffentlichkeit näher bringen sollte. Der Erfolg der Veranstaltung gibt uns recht:

Neben zahlreichen Großhändlern aus dem mittelfränkischen Raum konnten wir Politiker, Vertreter der Universitäten, leitende Herren der Finanzverwaltung und eine Vielzahl weiterer Persönlichkeiten der interessierten Öffentlichkeit als unsere Gäste begrüßen, nicht zuletzt zahlreiche Pressevertreter.



Präsident Walter Braun

Wegen der grundlegenden Bedeutung, die wir den Aussagen beimessen, die wir in dieser Veranstaltung formuliert haben und zur Diskussion stellen, bringen wir die Ausführungen unserer Referenten im Wortlaut. In dieser Ausgabe bringen wir Ausführungen des Präsidenten des LGA, Herrn Konsul Senator Walter **Braun** „Zur Situation des selbständigen Unternehmers" und von Herrn Albert **Daiberl,** Fa. Karl Doderer KG, Südmarkt-SB-Warenhäuser, Augsburg zum Thema „Ertragsbesteuerung als Substanzverzehr".

In der nächsten Nummer unserer LGA-Nachrichten setzen wir die Berichterstattung mit Ausführungen von Herrn Heinz **Kaeppel zum Thema** „Die Gewerbesteuer – eine systemfremde Sonderbesteuerung des Unternehmereinkommens", von Herrn Bernhard **Amschler** zum Thema „Die Substanzbesteuerung auf der Basis der Einheitswerte und von Herrn Dipl.-Kfm. Rudolf **Schmidt** zum Thema „Die kumulative Belastung des Unternehmereinkommens durch Steuern und Abgaben" fort.

Zur Situation des selbständigen Unternehmers

Unser Präsident, Konsul Senator Walter Braun eröffnete die Veranstaltung mit folgenden Ausführungen:

Meine sehr verehrten Damen, meine Herren!

Der Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels hat heute zu dieser Veranstaltung eingeladen mit dem Ziel, unserer Auffassung zur Unternehmensbesteuerung öffentlich Ausdruck zu geben.

Wir richten uns an unsere Mitgliedsfirmen, an Vertreter der Parteien, der Landes- und Bundesregierung, an die Behörden und Institutionen. Sie alle begrüße ich herzlich, ebenso die Vertreter von Funk und Presse.

Diese Kundgebung steht unter dem Motto:

„Es gibt Leute, die halten den Unternehmer für einen räudigen Wolf, den man totschlagen muß; andere meinen, der Unternehmer sei eine Kuh, die man ununterbrochen melken kann; nur wenige sehen in ihm ein Pferd, das den Karren zieht."

Dieses, Winston Churchill zugesprochene Wort, das seinen zoologischen Kenntnissen alle Ehre macht, enthält drei Aspekte, die heute mehr denn je die Situation des selbständigen Unternehmers kennzeichnen, nämlich:

1. die Ansicht, das „Raubtier Unternehmer" gehörte abgeschafft,
2. er sei eine Melkkuh und
3. die Vorstellung von ihm als Arbeitspferd.

Lassen Sie mich diese drei Vergleiche kurz von ihrem aktuellen wirtschaftlichen und gesellschaftspolitischen Hintergrund aufgreifen:

Die klassenkämpferische, bis zum Überdruß wiederholte Argumentation gegen die Unternehmerschaft, gilt in gewissen Kreisen nach wie vor als progressiv.

Unternehmer nicht Feind Nr. 1

Wollte man den Randgruppen Glauben schenken, so wäre der Unternehmer die personifizierte Schlechtigkeit, die für alle übrigen gesellschaftlichen Gruppen als „Feind Nr. 1" selbstverständlich abgeschafft werden müßte. Diese, mit großem Aufwand durchgeführten Verleumdungskampagnen zeigen durchaus bereits Früchte bei den übrigen Bevölkerungsgruppen insbesondere der Jugend. Traurige Beispiele für Unternehmerhetze in den Schulen gibt es bereits genug.

Wirkungen zeigt der ideologische Dauerbeschuß aber auch bei den Unternehmer selbst in Form einer gewissen Resignation. Wir Unternehmer sollten uns aber davor hüten, die Angriffe einer radikalen Minderheit mit der Einstellung des Großteils der Bevölkerung gleichzusetzen und die **veröffentlichte** für die **öffentliche** Meinung zu halten. Wir lassen uns nicht in einen gesellschaftspolitischen Glas-

kasten drängen, um dann aus Angst vor dem Tode Selbstmord zu begehen!

Neueste Untersuchungen, die im Herbst 1973 und im Frühjahr dieses Jahres durchgeführt worden sind, bestätigen, daß der Unternehmer sich selbst durch die jahrelange Verunsicherung schlechter sieht als dies tatsächlich in der Öffentlichkeit der Fall ist.

So glauben 84 % der Bevölkerung, daß die Unternehmer stets neue Ideen haben, die für den Fortschritt der Betriebe wichtig sind. Die Unternehmer selbst unterstellen diese Einstellung jedoch nur bei 57 %. Während 46 % meinen, die Unternehmer seien nur freundlich zu Arbeitnehmern, weil sie sie brauchen, glauben die Unternehmer, dies sei bei 76 % der Bevölkerung der Fall. 46 % der Bevölkerung sind der Ansicht, daß die Unternehmer von der Arbeit anderer leben, während die Unternehmer selbst diese Meinung bei 78 % der Bevölkerung unterstellen.

In der öffentlichen Meinung sehen sich die Unternehmer mit 83 % als zuwenig sozial eingeschätzt, während diese Zahl tatsächlich nur 54 % beträgt.

Und weiter: sie vermuten sich zu 28 % als überflüssige Gruppe eingestuft, während die Gesellschaft dies nur zu 12 % tut. Während nur 56 % der Bevölkerung glauben, daß die Unternehmer die Preise heraufsetzen, um mehr zu verdienen, sehen sich die Unternehmer mit 86 % so eingeschätzt.

Ausschlaggebend für die Beurteilung des Unternehmers ist die Position des Beurteilers: Je entfernter er vom Wirtschaftsleben, vom Unternehmer direkt angesiedelt ist, umsomehr treten negative Aspekte in der Beurteilung hervor. Wird der Unternehmer rein emotional erlebt, verschlechtert sich sein Image zusehens. Anders herum: je tiefer jemand ins Wirtschaftsleben integriert ist, umso positiver fällt seine Beurteilung aus.

Die Ergebnisse dieser Untersuchungen zeigen deutlich, daß die Unternehmer sich bei der Einschätzung ihres eigenen Images ins Bockshorn haben jagen lassen.

Verstehen Sie mich nicht falsch: Ich möchte das Image der Unternehmerschaft, die nach wie vor unter Wert gehandelt wird, nicht beschönigen. Ganz im Gegenteil, ich möchte auf die Gefährdung der unternehmerischen Position aufmerksam machen, die sich aus der Diskrepanz zwischen der relativ guten öffentlichen Meinung und dem relativ desolaten Bewußtseinsstand der Unternehmerschaft ergibt.

Bei der Beurteilung der **gesellschaftspolitischen** Standortbestimmung des Unternehmers möchte ich es bei diesem Hinweis bewenden lassen.

Personifizierung des Systems im Unternehmer

Mindestens genauso wesentlich erscheint mir der Versuch, dem Unternehmer seine **wirtschaftliche** Funktion abzusprechen, die schlechthin gleichgesetzt wird mit der sozialen Marktwirtschaft. Die öffentliche Meinung sieht im Unternehmer die Personifizierung dieses Systems. Versagt er, wird das als Versagen des Systems gedeutet.

Schnell wird dann der Ruf laut, die Vielzahl der **frei** getroffenen unternehmerischen Entscheidungen, hier ist der Unternehmer in seinem ureigensten Element, durch eine **zentrale** Entscheidungsfindung von Staatsfunktionären zu ersetzen. Ist dieses aber erst einmal der Fall, dann wird bald nicht nur die wirtschaftliche Freiheit der Unternehmer, sondern auch die wirtschaftliche und persönliche Freiheit des einzelnen über eine ideologisch gebündelte Staatsbürokratie gesteuert werden.

Investitions- und Bankenregulierung sind erst der Anfang. Die Wahnideen unserer Linksradikalen lassen hier jedoch schlimmstes befürchten. Wir wehren uns deshalb mit ganzer Kraft gegen eine Zerstörung unseres Wirtschaftssystems durch völlig wirklichkeits- und wirtschaftsfremde Wolkenschieber!

Meine Ausführungen bisher haben sich mehr mit dem psychologischen Klima befaßt; bei den Angriffen von links kommt aber erfahrungsgemäß die Sachinformation in der Regel sowieso zu kurz.

Wie sehen die Fakten aus? Was bleibt vom Märchen der sagenhaften Gewinne der Unternehmer übrig?

In der Öffentlichkeit werden hier Prozentsätze genannt, die einem Unternehmer selbst im Traume nicht einfallen würden. Phantasiewerte von 20–30 %. Leider hat aber kaum jemand, der nicht unmittelbar im Wirtschaftsleben steht, eine Vorstellung davon, daß sie nicht einmal ein Zehntel dessen betragen.

In der Gesamtwirtschaft betrug 1960 die Brutto-Umsatzrendite (d. h. der Anteil der echten Unternehmensgewinne an jeder umgesetzten Mark vor Abzug der Steuern) 4,3 Pfg. 1973 waren es nur noch 2,6 Pfg., also 40 % weniger.

Die Gewinne sind durch den mit Hilfe der Staatsmaschinerie geführten Verteilungskampf so dürftig geworden, daß sie kaum für Ersatz-Investitionen ausreichen, geschweige denn für Neuinvestitionen. Sie aber sind bekanntermaßen die Voraussetzung für ein weiteres Wachstum. Die Belassung von Gewinnen im Unternehmen heute bedeutet nichts anderes als die Entscheidung über ein weiteres Wachstum unseres Brutto-Sozialprodukts morgen.

Auf diese wirtschaftliche Grundtatsache, nämlich dem Zusammenhang von Gewinn, Investitionen und Wachstum, hat auch die Arbeitsgemeinschaft wirtschaftswissenschaftlicher Institute in ihrer Beurteilung der Lage in der vergangenen Woche mit Recht hingewiesen. Vor dem Hintergrund einer prognostizierten Arbeitslosenzahl von 1 Millionen, d. s. 5 % der Arbeitnehmer, bedarf die Tragweite dieser Feststellung keiner weiteren Hinweise mehr.

Gewinne als Basis für einen sozialen Staat

Über den Kreis der direkt Betroffenen hinweg jedoch sei allen ins Stammbuch geschrieben, daß die Basis für den großzügigen Ausbau eines sozialen Staates Bundesrepublik nicht mehr fest verankert ist, wenn die Leistungsfähigkeit deshalb sinkt, weil die Investitionstätigkeit gewisse Grenzen unterschreitet. Dann ist die Zeit nicht mehr fern, in der weder die jetzige noch die kommende Generation die Soziallasten tragen kann.

Mit besonderer Sorge erfüllen uns weitere zentrale Probleme, die Inflation und der schon angeschnittene Komplex der Sicherung der Arbeitsplätze. Bei ihrer Stabilisierung kann in jeder Weise auf unsere Mithilfe gezählt werden. Allerdings muß man uns auch die Möglichkeit dazu geben und nicht über immer einschneidendere Gesetzesmaßnah- und Bürokratismen die Luft zum atmen nehmen. Hierzu zählen wir z. B. auch den Entwurf zum neuen Spesenabrechnungsverfahren, der den Unternehmer wieder mit einer administrativen Bürde mehr belastet. Diese Zeit wird ihm fehlen, um seine Kreativität und Fähigkeit zur Innovation auch dort einsetzen zu können, wo sie heute über den betrieblichen Bereich hinaus stark gefragt ist: nämlich bei der Gestaltung unserer öffentlichen Verhältnisse.

Lassen Sie mich noch kurz ein Wort zu einer Entwicklung sagen, die sich im öffentlichen Bewußtsein bereits als Komplex einer gewerkschaftlichen Übermacht festzusetzen beginnt. Um nicht falsch verstanden zu werden: Ich spreche mich ganz deutlich für starke Gewerkschaften aus. Sie sind genau wie wir ein systemimmanenter Teil unserer Ordnung. Die Kritik an ihrem gegenwärtigen Kurs beruht nicht auf der Feindschaft gegen ihre Arbeit, sondern auf der Einsicht, daß dieser Kurs nicht dem Gemeinwohl dient, sondern auch die Gewerkschaften selbst auf Dauer in unlösbare Situationen führen wird. Eine Gefahr sehe ich durch den eintretenden Verlust mit der Basis. Die wilden Streiks der letzten Jahre

ebenso wie die Bildung von Sub-Gewerkschaften waren ein Beweis hierfür. Gefährdung und Zerstörung des Gleichgewichts der Kräfte zur Regulierung der widerstreitenden Interessen im Wirtschaftsleben müßte auf Dauer im gesamten gesellschaftlichen und politischen Raum zu Verhältnissen führen, die niemand wünschen kann.

Meine Damen und Herren, angesichts der wenigen Minuten, die mir zur Verfügung stehen, möchte ich es bei diesen Ausführungen bewenden lassen.

Halten wir fest, daß eine **Vielzahl von Mißverständnissen** zwischen uns und der Öffentlichkeit steht, halten wir auch fest, daß wir neuen, schwierigeren Situationen als bisher entgegengehen.

Steuern als Daumenschraube

Sie alle wissen, daß **Steuererleichterungen** für die breite Masse der Bevölkerung nach dem 1. 1. 1975 wirksam werden. Der durchschnittliche 4-Personen-Arbeitnehmerhaushalt wird eine Steuererleichterung in Höhe von 113,– DM spüren.

Auf die Unternehmen kommen jedoch massive Mehrbelastungen zu. Sie werden weiter geschröpft. Die Folge wird wiederum ein Rückgang der Investitionen sein, allerdings mit Rückwirkung auf den Staat. Den Rückgang der Investitionen heißt über weniger Wachstum für den Staat: **weniger Steuereinnahmen.**

Daß von hier aus mangels Masse dann ein weiterer Ausbau unseres Sozialstaates nicht mehr stattfinden kann, liegt auf der Hand.

Wir wollen zur Unternehmensbesteuerung heute unsere Meinung auf dieser Kundgebung zur Kenntnis geben. Bitte verstehen Sie sie als Anfang einer Reihe von Veranstaltungen, die aufklären sollen über die Unternehmensbesteuerung und die damit verbundenen Gefahren für die Betriebe selbst, unser marktwirtschaftliches System und für die politische, wirtschaftliche und persönliche Freiheit aller. Wir bitten Sie, unsere Veranstaltung in diesem Sinne zu verstehen. Damit darf ich die Kundgebung eröffnen und das Podium freimachen für die Sachreferate und die im Anschluß daran folgende Diskussion.

Ertragsbesteuerung als Substanzverzehr

Herr Albert **Daiberl** Fa. Karl Doderer KG, Südmarkt-SB-Warenhäuser, Augsburg, Mitglied unseres Steuerausschusses führte folgendes aus:

Herr Präsident, meine sehr verehrten Damen, meine Herren!

Das jahrelange Tauziehen um die Einkommensteuerreform ist beendet. Das im Juli endgültig verabschiedete Einkommensteuerreformgesetz wurde am 5. August 1974 veröffentlicht und tritt am 1. 1. 1975 in Kraft. Während im Bereich der Einkommen aus unselbständiger Arbeit zum Teil erhebliche Entlastungen eintreten, werden Unternehmensgewinne schärfer belastet als bisher, während gleichzeitig die inflationsbedingten Probleme der Einkommen- und Körperschaftsteuer sich weiterhin verschärfte.

Die Inflation hat existenzbedrohende Konsequenzen

Eine Inflationsrate von nur 7 %, wie wir sie im Jahre 1974 mit Sicherheit erreichen werden und sie auch im Jahre 1975 wohl kaum abmildern dürfte, hat für den Unternehmer existenzbedrohende Konsequenzen. Die Inflation bläht die Zahlen im Bereich des Umlauf- und Anlagevermögens der Unternehmer fortlaufend auf.

Die einkommensteuerlichen Gewinnermittlungsvorschriften verwehren aber dem Unternehmer die Berücksichtigung höherer Wiederbeschaffungspreise. Das passiert sowohl bei der Bewertung der Warenlager wie im Bereich des Anlagevermögens, also im Bereich der Ausstattung des Gewerbebetriebes mit Maschinen und Einrichtungen. Als Folge entstehen Gewinne, die betriebswirtschaftlich, also unter Berücksichtigung der höheren Wiederbeschaffungspreise, nicht existieren. Diese Scheingewinne unterliegen der vollen progressiven Besteuerung durch die Einkommen- und Körperschaftsteuer. Die Folge ist eine fortlaufende Aushöhlung der Eigenkapitalausstattung der mittelständischen Betriebe, die wir seit Jahren mit wachsender Sorge registrieren. Die sinkende Eigenkapitalquote macht die Betriebe krisenanfällig. Selbst Betriebe, die ihre Aufgaben am Markt einwandfrei erfüllen, brechen als Folge dieser Entwicklung bei nachlassender Konjunktur infolge der Einengung des Kreditspielraumes und der schlagartigen Erhöhung der Zinskosten zusammen.

Die Wirkung der Inflation läßt sich rechnerisch einfach darstellen. Geht man von einem Warenbestand von beispielsweise 1 Million DM aus, so müssen zur Erhaltung des mengenmäßig gleichen Warenlagers ständig höhere Beträge im Lager eingesetzt werden. Nach 2 Jahren mit einer 7%igen Inflation beträgt die Summe 1,1449 Millionen DM, nach 5 Jahren sind bereits 1,402 Millionen DM erforderlich, nach 10 Jahren hat sich die Summe praktisch auf 1,9649 Millionen DM verdoppelt.



Herr Albert Daiberl (Mitte), Mitglied des Steuerausschusses

Dagegen kann man bei einem 50%igen Steuersatz und einem langfristigen 7%igen Zinssatz eine rechnerische Verdoppelung eines Kapitals in etwa 30 Jahren erwarten. Hierbei ist nicht berücksichtigt, daß der Unternehmer ja schließlich auch leben muß, also Privatentnahmen erforderlich sind.

Das Problem läßt sich auch auf folgende simple Formel bringen: Bei einer Inflationsrate von 7 % ist alle 10 Jahre eine Verdoppelung des Kapitaleinsatzes erforderlich, wie im obigen Beispiel gezeigt. Der Unternehmer muß also in der gleichen Zeit bei einem 50%igen Steuersatz das Doppelte verdienen, um sein Warenlager mengenmäßig aufrechterhalten zu können.

Der Gewinn sichert die Wettbewerbsfähigkeit unserer Betriebe

Gesetzgebungsmaßnahmen im Bereich der Unternehmensbesteuerung sind ebenso politische Entscheidungen, wie jedes andere Gesetzgebungsverfahren. Das Unternehmereinkommen wird aber als Folge eines falschverstandenen sozialen Aspektes jedem anderen Einkommen gleichgesetzt. Hierbei wird übersehen, daß das Unternehmereinkommen dem Einkommen aus unselbständiger Arbeit nicht gleichzusetzen ist. Während das Arbeitseinkommen weitgehend disponibles Einkommen ist, das der Befriedigung privater Konsuminteressen des Angestellten oder Arbeiters dient, ist das Unternehmereinkommen weitgehend im Unternehmen gebunden, ist also nicht disponibel. Es dient dem Betrieb und dem Staat in einer mehrfachen Funktion:

Der Gewinn ist die Basis der Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit des Betriebes durch ständige technische und organisatorische Innovation. Die Wettbewerbsfähigkeit ist die Voraussetzung für die Sicherheit der Arbeitsplätze im Betrieb, wachsender Einkommen der Mitarbeiter und damit des sozialen Fortschrittes. Der Gewinn ist schließlich die Quelle zahlreicher Steuern, die das Unternehmereinkommen belasten und hat damit eine eminent volkswirtschaftliche Bedeutung.

Ergebnis: Der Betrieb muß Gewinn erwirtschaften, um diese Funktionen nebeneinander erfüllen zu können. Bei mangelnden Gewinnen verliert die Wirtschaft ihre Effizienz, die Arbeitsplätze ihre Sicherheit und der Staat die Mittel um Reformpolitik zu betreiben.

Bei unseren Überlegungen geht es also letztlich um die Frage eines Verteilungskampfes zwischen dem weitgehend für Konsumzwecke frei verwendbaren Einkommen aus unselbständiger Arbeit, dem „Einkommen des Fiskus" und dem Rest, der dem Unternehmer für seine betrieblichen Zwecke bleibt.

Es geht also um die wiederholt gestellte Frage nach der Belastbarkeit der Unternehmen. Wir meinen, daß die seit Jahren sinkende Eigenkapitalausstattung der Unternehmen – die im Bereich des Handels eindeutig nachgewiesen ist – bereits ein Überschreiten der Belastbarkeitsgrenze signalisiert. Eine weitere Erhöhung dieser Belastung folgt ab 1. 1. 1975. Wir zitieren hier lediglich eine Modellrechnung des Instituts der Deutschen Wirtschaft, daß ab 1975 bei Kapitalgesellschaften bis zu 87 %, bei Personenunternehmen bis zu 78 % der Gewinne weggesteuert werden. Entsprechende Modellrechnungen des Instituts der Deutschen Wirtschaft oder des Institutes für Finanzen/Steuern sind veröffentlicht und jedermann zugänglich.

Wir meinen, daß zur Vermeidung nachteiliger Folgen der Geldentwertung im Unternehmensbereich ein Bündel stabilitätsfördernder Maßnahmen in Verbindung mit steuerlichen Maßnahmen zur Milderung der Inflationswirkung im Bereich der Scheingewinnbesteuerung zu fordern ist. Hierzu stellen wir folgende konkrete Punkte zur Diskussion:

Maßnahmen zur Milderung der Scheingewinnbesteuerung

Im Rahmen der Reform des Einkommensteuerrechtes – und zwar im Rahmen der Bewertungsvorschriften – sind die Grundsätze

des Verbotes der Scheingewinnbesteuerung
des Verbotes der Substanzbesteuerung
und der verlustfreien Bewertung der Warenlager (Vorratsvermögen)

zu verankern und den Gesetzesauftrag zur Regelung dieses Fragenkreises durch eine besondere Rechtsverordnung zu den Bewertungsvorschriften der verschiedenen Steuergesetze (Einkommensteuer, Körperschaftsteuer, Bewertungsgesetz) zu erteilen. Zur technischen Lösung dieses Auftrages bieten sich im Bereich des Vorratsvermögens eine Reihe von Maßnahmen an:

- Bewertung der Wirtschaftsgüter des Vorratsvermögens am Schluß des Wirtschaftsjahres statt mit den Anschaffungs- oder Herstellungskosten mit den Anschaffungs- oder Herstellungskosten für Wirtschaftsgüter derselben Art und Menge am Schluß des vorangegangenen Wirtschaftsjahres
- Anerkennung der Lifo-Methode
- Bewertung von Mindestlagergrößen (eiserner Bestand) zu einem konstanten Wert
- Herabsetzung der in § 74 EStDV vorgesehenen Grenzen für die Ansetzung von Preissteigerungsrücklagen.

Im Bereich des Anlagevermögens bietet sich folgendes Instrumentarium:

- Zulassung einer Substanzerhaltungsrücklage
- Anerkennung von Abschreibungen über 100 % entsprechend den gestiegenen Wiederbeschaffungskosten
- Zulassung des „Carry-back-Verfahrens", also des Verlustrücktrages
- Verkürzung der steuerlich zulässigen Abschreibungsfristen

Ungereimtes aus dem Einkommensteuerrecht

Ich möchte meine Ausführungen nicht schließen, ohne noch auf einige Ungereimtheiten hinzuweisen, die das neue Einkommensteuerrecht uns im Bereich der Besteuerung des Unternehmereinkommens beschert, wobei ich natürlich keinen Anspruch auf Vollständigkeit erhebe: Die Regelung der Sonderausgaben bringt insbesondere im Bereich der Versorgungsaufwendungen Verbesserungen bzw. Erhöhungen der Freibeträge, die auch dem Unternehmer zugute kommen. Daß es sich hierbei nur um eine längst fällige Anpassung des Rechtes des Sonderausgabenabzuges an die inzwischen stattgefundene Inflation handelt, sei am Rande erwähnt. Allerdings ist der Wegfall der Verdoppelung der Höchstbeträge für die Geltendmachung von Versicherungs- und Bausparbeiträgen für Personen ab 50 Jahren weggefallen. Ebenso kann der Bausparer, der als Zusammenveranlagter über 48 000 DM Einkommen hat, zwischen der Sonderausgabenbegünstigung und der Wohnungsbauprämie nicht mehr wählen. Auch in diesen Fällen findet eine volle Progressionsnachholung für alle nicht als Sonderausgaben absetzbaren Aufwendungen statt.

Herr Präsident Braun hat bei seiner Einführung bereits auf das Problem der Bewirtungsspesen und die Behandlung von Geschenken hingewiesen. Zu diesem weitgehend von Neidkomplexen und Emotionen aufgeheizten Thema darf ich vom Standpunkt des Unternehmers nur noch anmerken, daß die Abzugsfähigkeit der Bewirtungskosten in einem Land, das 40 % seines Sozialproduktes im Außenhandel verdient, eigentlich nüchtern gesehen werden müßte.

Der Unternehmer muß seine Geschäftsfreunde bewirten, ob ihm das Spaß macht oder nicht. Die jetzt gefundene

Regelung stellt einen Kompromiß dar, der den Abzug auch fernerhin erlaubt, ihn allerdings durch einen ungeheueren Papierkrieg kompliziert.

Ich komme noch auf ein Problem zu sprechen, das im Großhandel von größerer Wichtigkeit ist:

Die Vorschrift des § 6 b EStG.

Bei der Veräußerung bestimmter Anlagegüter und bei der Beschaffung entsprechender Ersatzwirtschaftsgüter ist es dem Unternehmer nach dieser komplizierten Vorschrift möglich, stille Reserven steuerneutral auf Ersatzwirtschaftsgüter zu übertragen. Die Vorschrift macht in vielen Fällen wirtschaftlich sinnvolle Investitionen erst möglich. Wenn ein Großhandelskaufmann beispielsweise sein Grundstück und Gebäude im Zentrum einer Stadt veräußern will, weil er am Rande der Stadt ein rationelleres ebenerdiges Lager bauen kann, das ihm die notwendige Bewegungsfreiheit für seine Warenmanipulation verschafft, wäre dies ohne die Übertragung der stillen Reserven wirtschaftlich gar nicht möglich, weil ohne § 6 b die Differenz zwischen Buchwert und Veräußerungswert als außerordentlicher Ertrag zu versteuern wäre. Diese Übertragung ist jedoch nur im Wirtschaftsjahr der Veräußerung möglich; wahlweise kann der Unternehmer auch im Wirtschaftsjahr der Veräußerung eine den steuerlichen Gewinn mindernde Rücklage bilden, die später von den Anschaffungs- oder Herstellungskosten des Ersatzwirtschaftsgutes abgesetzt werden kann.

Die Vorschrift geht auch insofern an der Praxis vorbei, als es dem Unternehmer nicht möglich ist, eine rückwirkende Übertragung der aufgedeckten stillen Reserven auf das Ersatzwirtschaftsgut durchzuführen. Normalerweise schafft nämlich der Unternehmer erst das Ersatzwirtschaftsgut an und verkauft das alte Grundstück später.

Doppelbelastung bei der Körperschaftsteuer muß wegfallen

Ich schließe meine Überlegungen mit folgendem Hinweis: Bei der Körperschaftsteuer muß die unsinnige Doppelbelastung auf die ausgeschütteten Gewinne durch ein klares Anrechnungsverfahren ausgelöst werden, um die steuerliche Neutralität im Bereich der Unternehmensbesteuerung wieder herzustellen und dem Unternehmer die Wahl der Rechtsform unter rein haftungsrechtlichen Überlegungen zu ermöglichen.

Es bleibt schließlich noch der Hinweis auf die ab 1. 1. 1975 ausgeschlossene Abzugsfähigkeit der Vermögensteuer bei der Einkommensteuer, die die Gesamtbelastung des Unternehmereinkommens spürbar erhöht. Ich berühre damit aber bereits den Themenkreis des Abschlußreferats, in dem Herr Schmidt über die kumulative Belastung des Unternehmereinkommens noch im einzelnen berichten wird.

Arbeitgeberfragen

Neue Kündigungsfrist für Heimarbeiter

(vs) Nach dem Heimarbeitsänderungsgesetz, das in Kürze in Kraft treten wird, besteht nunmehr bei Heimarbeitern beiderseits eine Kündigungsmöglichkeit an jedem Tag für den Ablauf des folgenden Tages. Dauert das Beschäftigungsverhältnis 4 Wochen, so ist die Kündigungsfrist auf 2 Wochen erweitert. Darüber hinaus hat der Auftraggeber oder Zwischenmeister einseitig folgende besondere Kündigungsfristen einzuhalten, wenn der Heimarbeiter überwiegend beschäftigt wird:

Bei einem Beschäftigungsverhältnis von 5 Jahren, gerechnet ab dem vollendeten 35. Lebensjahr:
1 Monat zum Monatsende

von 10 Jahren, gerechnet ab dem vollendeten 35. Lebensjahr:
2 Monate zum Monatsende

von 20 Jahren, gerechnet ab dem vollendeten 35. Lebensjahr:
3 Monate zum Quartalsende

Bezüglich einer außerordentlichen Kündigung aus wichtigem Grund gilt § 626 BGB. In Heimarbeit beschäftigte Mitglieder des Betriebsrates, der Jugendvertretung, des Wahlvorstandes oder in Heimarbeit beschäftigte Wahlbewerber genießen den gleichen Kündigungsschutz wie Betriebsarbeiter. Ausnahmen sind lediglich dann zugelassen, wenn die Vergabe von Heimarbeit ganz eingestellt wird. Dann ist die Kündigung des Beschäftigungsverhältnisses von Betriebsratsmitgliedern, Jugendvertretern, Wahlvorstandsmitgliedern oder ehemaligen Wahlbewerbern frühestens zum Zeitpunkt der Einstellung der Vergabe zulässig, es sei denn, zwingende betriebliche Erfordernisse machen die Kündigung zu einem früheren Zeitpunkt notwendig.

Für die Dauer der Kündigungsfristen enthält § 29 V eine Erweiterung der Entgeltgarantie. Ausgangsbasis für die Berechnung des garantierten Arbeitsentgelts ist der Gesamtbetrag, den der Beschäftigte in den letzten 24 Wochen vor Zugang der Kündigung erhalten hat. Unberücksichtigt bleiben bei der Ermittlung des Gesamtbetrages Zeiten, in denen Krankengeld oder Kurzarbeitergeld bezogen werden. Soweit Entgeltserhöhungen in den Berechnungszeitraum oder in die Kündigungsfrist fallen, ist das erhöhte Entgelt für die Berechnung zugrunde zu legen. Von dem so errechneten Gesamtbetrag der vorausgegangenen 24 Wochen hat der Beschäftigte — auch bei Ausgabe einer geringeren Arbeitsmenge — Anspruch auf ein garantiertes Arbeitsentgelt bei einer Kündigungsfrist von 2 Wochen (§ 26 Abs. 2) in Höhe von 1/12, von 1 Monat (§ 26 Abs. 3) in Höhe von 2/12, von 2 Monaten in Höhe von 4/12 und von 3 Monaten in Höhe von 6/12.

Beweislast bei Kündigung

(vs) Bei der gegenwärtigen Wirtschaftslage sehen sich viele Betriebe genötigt, einzelnen Mitarbeitern zu kündigen. Während es bisher in der Hauptsache personen- oder verhaltensbedingte Gründe gab, die die Kündigung notwendig machen, so sind es jetzt in der Hauptsache betriebsbedingte Gründe. Dabei ist der Arbeitgeber im Streitfall für das Vorliegen dieser Gründe eindeutig darlegungs- und beweispflichtig.

Allgemein gehaltene Darstellungen reichen nicht, und zwar auch dann nicht, wenn der Betriebsrat der Entlassung des Arbeitnehmers zugestimmt hat. Aber auch dann, wenn nachweisbare und nachweisbar dringende, also zwingende betriebliche Erfordernisse vorliegen, so kann die Kündigung auch dann ungerechtfertigt sein, wenn die richtige Sozialauswahl nicht getroffen ist.

Wenn einem Arbeitnehmer, der seit 3 Jahren in einem Betrieb beschäftigt ist und regelmäßig 50 Stunden an 5 Tagen in der Woche arbeitet, also täglich 2 Stunden Über-

stunden machte, so kann die Kündigung auch dann sozial ungerechtfertigt sein, wenn der Betriebsrat der Kündigung zugestimmt hat. Nach Ansicht der Gerichte reicht es nämlich zur Begründung einer betrieblich bedingten Kündigung nicht aus, darzulegen, die Produktion habe gedrosselt und der Personalbestand reduziert werden müssen. Denn wenn ein Arbeitnehmer bis unmittelbar zur Kündigung regelmäßig Überstunden macht, so kann ein dringendes betriebliches Bedürfnis zur Kündigung nicht gesehen werden, da der Arbeitgeber zunächst gehalten ist, die Überstunden abzubauen. Auch der Hinweis, daß ein Abbau der Mehrarbeit aus technischen Gründen nicht möglich sei, reicht nicht aus, die Kündigung zu rechtfertigen. Der technische Arbeitsablauf muß dann so geändert werden, daß Überstunden nicht mehr erforderlich sind.

Steht also eine Kündigung aus betriebsbedingten Gründen zur Debatte, so muß zuerst sorgfältig geprüft werden, ob der Produktions- bzw. der sonstige Arbeitsablauf nicht geändert werden kann, so daß der Arbeitsplatz trotzdem erhalten bleiben kann. Jedenfalls müssen vorher etwaige Überstunden abgebaut werden.

Absicherung der Betriebsrenten

(vs) Die Bundesvereinigung der Arbeitgeberverbände, der Bundesverband der Industrie und der Spitzenverband der Lebensversicherungsunternehmen hat nunmehr den „Pensions-Sicherungs-Verein auf Gegenseitigkeit" gegründet. Damit ist die Voraussetzung dafür geschaffen, daß vom 1. Januar 1975 an das Insolvenzrisiko der betrieblichen Altersversorgung in privatrechtlicher Form abgesichert wird. Damit wurde auch die Voraussetzung dafür geschaffen, daß die Sicherung von Zahlungen und Ansprüchen der betrieblichen Altersversorgung auf privatwirtschaftlicher Basis gewährt wird und in dieser Hinsicht keine staatlichen Eingriffe erforderlich sind.

Der Gesetzentwurf der Bundesregierung sah bisher noch keine Vorschläge zur Insolvenzsicherung vor, jedoch wird diese Frage sicherlich in dem neuen Gesetz mit geregelt werden. Jedenfalls ist durch den Pensions-Sicherungs-Verein die Voraussetzung dafür geschaffen, daß eine solche Regelung nicht nur staatliche Maßnahmen berücksichtigt, sondern auch der Privatwirtschaft die Möglichkeit zur Sicherung betrieblicher Alterszusagen gibt.

Krankenversicherungsbeitrag für Geringverdiener

(vs) Die Beiträge für die in der gesetzlichen Krankenversicherung pflichtversicherten Arbeitnehmer werden nach der Reichsversicherungsordnung jeweils zur Hälfte von den Versicherungspflichtigen und ihren Arbeitgebern getragen. Der Arbeitgeber hatte in der gesetzlichen Krankenversicherung beide Beitragsanteile allein zu tragen, wenn das monatliche Bruttoarbeitsentgelt des Versicherten DM 65,– monatlich oder DM 15,– wöchentlich (sog. geringverdienende Versicherte, z. B. Auszubildende) nicht überstieg. Durch eine am 1. Oktober 1974 in Kraft getretene Änderung der Reichsversicherungsordnung wurde diese Verdienstgrenze angehoben und ist nunmehr abhängig von der jeweils geltenden Beitragsbemessungsgrenze. Nach der neuen Vorschrift beträgt nun die Verdienstgrenze jeweils 1/10 der für Monatsbezüge in der Rentenversicherung geltenden Beitragsbemessungsgrenze. Das bedeutet, daß die Verdienstgrenze z. Zt. DM 250,– monatlich beträgt. Für 1975 wird die Entgeltgrenze voraussichtlich DM 280,– monatlich betragen.

Wirtschaft selbst ein Teil der Sicherheit

„Die Wirtschaft ist selbst ein Teil der Sicherheit der Welt, denn Funktionsstörungen, Mißernten und Ungleichgewichte im wirtschaftlichen Bereich schaffen nationale und internationale Gefahrenherde." Das erklärte beim elften Nürnberger Kammergespräch mit General a. D. Heinz Trettner am Mittwochabend IHK-Präsident Walter Braun.

Die internationalen Schwierigkeiten mit der Inflation, den Ölmilliarden und defizitären Handelsbilanzen bewirkten einen verstärkten heilsamen Zwang zur weltweiten Kooperation. Die Bundesrepublik Deutschland solle sich in erster Linie dazu berufen fühlen, dieser Kooperation zu dienen und sie zu fördern, sagte Braun. Auch die Wirtschaft dürfe jedoch die Augen nicht davor verschließen, daß der Geist der Kooperation den Geist der Konfrontation noch nicht überwunden habe und das Ringen um immer mehr Gleichgewichte der Waffen andauere. Es sei deshalb unbefriedigend, wenn in der öffentlichen Diskussion der Wunsch nach einer 40-Stunden-Woche für die Soldaten der Bundeswehr mehr Popularität genieße als die Bedeutung der unmittelbaren Präsenz der Sicherheitskräfte oder die Abwendung von Versorgungskrisen.

Gewinn-Aussichten bestimmen Investitionen

In den kommenden Monaten sei zwar vermehrt mit Ersatzinvestitionen zu rechnen, die nun nicht mehr länger hinausgeschoben werden könnten; die Investitionen würden sich jedoch erst dann nachhaltig beleben, wenn die Absatzchancen und die Gewinnaussichten verbessert wären, erklärte Braun in seinem Bericht zur Wirtschaftslage. Deshalb werde der Ausgang der nächsten Tarifrunden darüber entscheiden, ob die Wirtschaft weiter in die Rezession abgleite oder nicht.

Besorgt beobachtet Braun die geplante massive Neuverschuldung der öffentlichen Hand im Jahre 1975. Man werde um eine gründliche Revision der öffentlichen Ausgabenplanung kaum herumkommen, wenn man den Bürgern nicht aus der linken Hand wieder nehmen wolle, was die Steuerreform in die rechte Hand zu geben verspreche. Das Ziehen von Schecks auf die Zukunft habe sich in der öffentlichen Finanzwirtschaft schon mehrmals als gefährlich erwiesen.

Erneut übte Braun daran Kritik, daß Mittelfranken im „Sofortprogramm" zur Abstützung der Beschäftigten mit 1,7 der für Bayern vorgesehenen 92 Millionen DM zu gering berücksichtigt werde: „Die jüngste Entwicklung der Arbeitslosen- und Kurzarbeiterzahlen in Mittelfranken hat mir leider rechtgegeben."

Wende bei Verbrauchern?

Eine durchgreifende konjunkturelle Belebung sei in Mittelfranken zur Zeit noch nicht in Sicht, erklärte Braun. Auch in der Bauwirtschaft dauerten die Schwierigkeiten noch an. Das düstere Gesamtbild der Erwartungen werde jedoch durch eine wachsende Zuversicht in verschiedenen Branchen des Einzelhandels aufgehellt. Bei den Verbrauchern scheine sich eine Wende anzudeuten: „Wir hoffen, daß sie von längerer Dauer sein wird", sagte Braun, der jedoch keinen Zweifel daran ließ, daß die entscheidenden Impulse von den Investitionen der Wirtschaft ausgehen müßten.

Berichtigung LGA-Nachrichten Nr. 10/74 vom 5. 10. 1974, Seite 3:

(vs) Ausnahmegenehmigungen zur Sonntagsarbeit gem. § 105, Abs. 2 GewO erteilen nicht die Gewerbeaufsichtsämter, sondern die Gewerbeämter.

Mehr Arbeitsgerichtsprozesse

Um 26 Prozent haben im ersten Halbjahr 1974 die Rechtsstreitigkeiten vor den elf bayerischen Arbeitsgerichten gegenüber dem vergleichbaren Zeitraum des Vorjahres zugenommen. In den ersten sechs Monaten sind nach Angaben des Statistischen Landesamtes insgesamt 16 408 Klagen eingereicht worden. Am Anstieg der neuen Klagen waren überwiegend Arbeitnehmer und Gewerkschaften beteiligt, während die Arbeitgeber die Arbeitsgerichte seltener anriefen.

Negative Koalitionsfreiheit?

Es besteht ein Rundschreiben des Betriebsrates der Unternehmensgruppe „Coop" Bischofsheim an alle Beschäftigten vom 22. August d. J. zum Thema „Weihnachtsgratifikationen". Darin steht folgendes: „Wir möchten an dieser Stelle nochmals darauf hinweisen, daß... nur Mitglieder einer der tarifvertragsschließenden Gewerkschaften einen Anspruch auf Weihnachts- und Urlaubsgeld haben. Es wurde zwischen Vorstand und Betriebsrat vereinbart, daß die Weihnachtsgratifikationen 1974 nur an Gewerkschaftsmitglieder ausgezahlt werden. Kolleginnen und Kollegen, die bis zum 1. 10. 1974 nicht Mitglied einer tarifvertragsschließenden Gewerkschaft sind, erhalten **keine** Weihnachtsgratifikation.

Sie können Beitrittserklärungen zur Gewerkschaft beim Betriebsrat oder den Kollegen Bezirksleitern erhalten... Die Beitragskassierung erfolgt durch Bankabruf von seiten der Gewerkschaft...? War Ihnen das bekannt?

Arbeitsgerichtliche Entscheidungen

Kündigung vor Dienstantritt

(gr) Die ordentliche Kündigung eines Arbeitsvertrages kann auch schon vor Dienstantritt erfolgen, wenn bereits durch den Vertragsabschluß vertragliche Beziehungen entstehen und nur seine Verwirklichung hinausgeschoben wird. Es hängt nicht von rechtsdogmatischen Erwägungen, sondern in erster Linie von den zwischen den Parteien getroffenen Vereinbarungen ab, ob für eine vor Dienstantritt ausgesprochene ordentliche Kündigung die Frist bereits mit dem Zugang der Kündigung oder erst von dem Tage an beginnt, an dem die Arbeit vertragsgemäß aufgenommen werden soll. Wenn die Parteien hierüber keine eindeutige Vereinbarung getroffen haben, dann ist die jeweilige beiderseitige Interessenlage dafür maßgebend, wann die Kündigungsfrist zu laufen beginnt. Bei der Würdigung der Interessenlage ist entscheidend auf die konkreten Umstände des einzelnen Streitfalles abzustellen und nicht von allgemeinen Erfahrungsregeln oder von einem verallgemeinernd angewandten Grundsatz des Vertrauensschutzes auszugehen. Das BAG teilt nicht die erwogene Auffassung, die Kündigungsfrist beginne im Zweifel bereits mit dem Zugang der Kündigung zu laufen. Eine derartige allgemeine Erfahrungsregel, die die Beendigung des Arbeitsvertrages schon vor Dienstantritt grundsätzlich erleichtern würde, kann ebensowenig anerkannt werden, wie der bislang vertretene gegenteilige Grundsatz, der die Rechtsfolgen einer vor Dienstantritt erklärten Kündigung ohne Berücksichtigung der tatsächlichen Interessenlage zu sehr einschränkt (Urteil des BAG vom 6. 3. 74 – 4 AZR 72/73).

NÜRNBERG
Lagerhalle 1500 qm

Neubau, freitragende Konstruktion, eingebaute Büros ca. 100 qm, Regalanlagen, beheizbar, verkehrsgünstige Lage, beliebig große befestigte Freifläche vor der Halle, große Rolltore, Lkw befahrbar. Auf Wunsch zusätzlich 200 bis 300 qm Neubaubüros mit Dienstleistungen wie Hausmeisterservice, Heizung, Telefondienst, Kantine usw. zu vermieten.

Zuschriften erbeten unter Chiffre 99
an den Landesverband des Bayerischen Groß- u. Außenhandels

Das Zeugnis

(gr) Der Arbeitgeber ist berechtigt, in einem Zeugnis die Bewertung des dienstlichen Verhaltens durch die Worte „insgesamt gesehen" einzuschränken, wenn er durch Tatsachen belegen könnte, daß die dienstliche Führung bei Anwendung objektiver Maßstäbe zu beanstanden gewesen ist. Er ist nicht gehalten, die einzelnen Vorfälle aufzuführen. Denn es ist anerkanntermaßen Sache des Arbeitgebers, das Zeugnis zu formulieren. Er ist frei in der Entscheidung darüber, welche Leistungen und Eigenschaften des Arbeitnehmers er hervorheben will, sofern das Zeugnis nur der Wahrheit entspricht. Der Arbeitgeber kann sich mithin grundsätzlich auch allgemein gehaltener Formulierungen bedienen. Macht er jedoch Einschränkungen hinsichtlich der Beurteilung von Leistung oder Führung, so muß er natürlich dann, wenn der Arbeitnehmer eine Abänderung der betreffenden Passagen im Zeugnis verlangt, die Berechtigung der Abwertung im Zeugnis durch konkrete Vorfälle belegen können. Gelingt dies nicht, sind die einschränkenden Worte zu streichen (Urteil des LAG Köln vom 15. 5. 74 – 2 Sa 532/74).

Verzicht auf Karenzentschädigung in Ausgleichsquittung

(vs) Wenn ein Arbeitnehmer bei oder nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses auf die Karenzentschädigung verzichtet, so ist dieser Verzicht wirksam. Lediglich dann, wenn er während des Bestehens des Arbeitsverhältnisses den Verzicht erklärt, kann er nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses und bei Einhaltung des Wettbewerbsverbotes trotzdem eine Entschädigung verlangen.

Wenn ein Arbeitnehmer in einer Ausgleichsquittung am Tage seines Ausscheidens schriftlich erklärt, aus dem Arbeitsverhältnis keine Ansprüche mehr zu haben und daß ihm auch aus Anlaß der Beendigung des Arbeitsverhältnisses keine Ansprüche mehr zustehen, so verzichtet er damit rechtswirksam auch auf die Karenzentschädigung. Dies hat das Landesarbeitsgericht Düsseldorf in seinem Urteil vom 6. 6. 1974 (Az: 7 Sa. 116/74) festgestellt.

Wenn in einer Ausgleichsquittung bestätigt wird, daß damit alle Ansprüche aus dem Arbeitsverhältnis abgegolten sein sollen, so ist damit auch die Karenzentschädigung mit umfaßt.

Wettbewerbsrecht

Bundeskartellamt prüft Preisempfehlungen

Den Tagesnachrichten des Bundeswirtschaftsministeriums vom 1. Oktober 1974 entnehmen wir folgenden interessanten Bericht:

(sr) Das Bundeskartellamt hat die unverbindlichen Preisempfehlungen von 102 Großhandels-Versandunternehmen geprüft, die die unterschiedlichsten Erzeugnisse in 21 Wirtschaftsbereichen über den Einzelhandel vertreiben. Schwerpunktbereiche der Untersuchung waren Uhren-, Schmuck- und Besteckversender sowie Großhandelsversender von Textilien, Oberbekleidung, Möbel und Elektroartikeln (insgesamt 56 Unternehmen). Nicht betroffen von dieser Prüfung war der sich an Endverbraucher wendende Versandhandel, der keine Preise empfiehlt.

Kartellrechtliche Beanstandungen gab es lediglich bei 26 Unternehmen. Ein Teil der Betroffenen hatte entgegen den gesetzlichen Vorschriften Preisempfehlungen für Nicht-Markenwaren ausgesprochen. Andere Großhandels-Versandunternehmen praktizierten unzulässige Preisempfehlungen für Markenwaren von Herstellern, die selbst keine unverbindlichen Preisempfehlungen verwenden. In vier Fällen wurden unzulässige Kalkulationsempfehlungen für den Wiederverkauf ermittelt. Darüber hinaus entsprach in fast allen beanstandeten Fällen die Kennzeichnung der unverbindlich empfohlenen Preise nicht den vom Bundeskartellamt im Merkblatt vom November 1973 niedergelegten Richtlinien. Danach sind für die Unverbindlichkeitskennzeichnung nur die Begriffe „Unverbindliche Preisempfehlung" oder „Unverbindlicher empfohlener Preis" in unabgekürzter Form und deutlich erkennbar zu verwenden.

Die Unternehmen haben ausnahmslos zugesichert, die vom Bundeskartellamt geforderten Änderungen ihrer Kataloge und Preislisten vorzunehmen. Das Amt hat daraufhin von der Verhängung von Geldbußen abgesehen. Neun Unternehmen werden die unverbindlichen Preisempfehlungen vollkommen aufgeben (mindestens 8000 Verkaufseinheiten) und damit dem Handel eine eigenständige Kalkulation der Preise überlassen.

Das Bundeskartellamt weist darauf hin, daß seit der Kartellgesetznovelle und der damit verbundenen Verschärfung der Mißbrauchsaufsicht über unverbindliche Preisempfehlungen mehr als ein Jahr vergangen ist. Es setzt nunmehr die Kenntnis der neuen Vorschriften bei allen Unternehmen voraus. Daher wird das Amt zukünftig bei Beanstandungen von unverbindlichen Preisempfehlungen konsequent von seiner Möglichkeit der Festsetzung von Geldbußen Gebrauch machen, um den Verbraucher zu schützen.

Berufsausbildung und -förderung

20-Jahr-Feier im Bildungszentrum

(de) Anläßlich seines 20jährigen Bestehens und der Eröffnung des 1. Lehrgangs des berufsintegrierten Bildungsweges für Abiturienten im Handel, fand am 18. 10. 1974 im Münchner Bildungszentrum eine Feierstunde statt, an der neben Vertretern der Ministerien und Behörden auch Staatsminister Anton Jaumann teilnahm.

Die Eröffnungsansprache hielt Herr Dr. Egerer, auf dessen maßgebliche Initiative das Bildungszentrum vor 20 Jahren gegründet werden konnte. Er führte in seiner Ansprache aus, daß das Bildungszentrum des Bayerischen Handels die erste den Beruf begleitende Ausbildungsstätte für den Fachkaufmann im Handel innerhalb Westdeutschlands gewesen ist. Sie diene in gleicher Weise der beruflichen Förderung des Unternehmers wie auch der Ausbildung seiner Mitarbeiter bis hinab zum jüngsten Lehrling.

Sein besonderer Dank galt Herrn Staatsminister Jaumann, der sich trotz seiner Zeitbedrängnis für 1 Stunde frei gemacht habe. Der Dank gelte auch für das Bayerische Wirtschaftsministerium, das für unser Bildungszentrum eine Stütze und ein Haltepunkt war, ohne den die Arbeit nicht erfolgreich hätte abgewickelt werden können.



Staatsminister Anton Jaumann (3. von r.), Vorstandsmitglied Dr. Egerer (4. von l.) und Gäste in angeregter Unterhaltung

Einen besonderen Schwerpunkt seiner Ansprache legte Herr Dr. Egerer auf die Vorstellung des 1. Lehrgangs des berufsintegrierten Bildungsweges für Abiturienten im Handel, der erstmals der Öffentlichkeit vorgestellt wurde. Er betonte die Auffassung, daß damit nicht nur eine echte und attraktive Möglichkeit zu beruflichem Aufstieg nach beendetem Abitur eröffnet werde, sondern daß auch den Betrieben des Handels aller Größenordnungen aus dem immer umfangreicher werdenden Reservoir geistig beweglicher und allgemein gebildeter Jugendlicher ein Abruf für den Bedarf zunächst an mittleren Führungspositionen sichere. Unbedingt müsse es gelingen, die heute noch bestehende deutliche Unterbewertung der beruflichen Ausbildung abzubauen, damit es nicht zu immer größeren Fehlleistungen komme.

Erlebnisort Betrieb

Gerade die mittelständischen Betriebe des Handels würden Dipl.-Kaufleute oder graduierte Betriebswirte auch in absehbarer Zeit nur in geringem Umfange einstellen, weil sie erst langwierig in den Arbeitsprozeß eingeführt werden müssen. Es fehle ihnen sowohl die Ausbildung im Lernort Betrieb", sondern auch der Erziehungswert des „Erlebnisortes Betrieb". Diese Mängel würden bei der Abiturienten-Ausbildung behoben.

Herr Dr. Egerer schloß seine Ansprache mit der Feststellung, daß die Feierstunde auch dem Ziele diene, zu zeigen, was die unternehmerische Wirtschaft in der beruflichen Aus- und Weiterbildung tut und richtete an alle die herzliche Bitte, die Bildungsarbeit im Handel, die mithelfen solle, den mittelständischen Unternehmen und den darin Tätigen in Zukunft zu sichern, auch weiterhin zu unterstützen.

Bevor Herr Staatsminister Jaumann seine Ansprache hielt, berichtete Herr Dr. Mauer, der Leiter des Bildungszentrums, noch in einem Kurzreferat über nähere Einzelheiten und die Grundgedanken des berufsintegrierten Bildungsweges für Abiturienten im Handel.

Hieran schloß sich die Ansprache des Wirtschaftsministers an. Er betonte die Bedeutung der Arbeit des Bildungszentrums und sicherte auch für die Zukunft die weitere Hilfe seines Hauses zu.

Den Abschluß bildete Herr Adolf Hieber, Bürgermeister und Stadtrat a. D. in München mit einer Laudatio auf den Mitgründer dieser Bildungsstätte, Vorstandsmitglied Dr. Rudolf Egerer.

An den offiziellen Teil der Veranstaltung schloß sich dann ein gemeinsames Essen am Kalten Buffet an.

Der Großhandel, seine Kunden und Konkurrenten

An Funktionserfüllung kein Mangel

(de) Häufig genug werden die Funktionen und Leistungen des Großhandels von Außenstehenden unterschätzt oder gar nicht gesehen. Welchen breiten Rahmen die Leistungserfüllung dagegen in Wirklichkeit umspannt, ganz im Gegensatz zur Funktionserfüllung vieler anderer Organisationen, hat eine unserer Mitgliedsfirmen in einer systematischen Aufstellung aufgeführt. In ihren grundsätzlichen Funktionen dürfte sie für alle Großhandelsbetriebe zutreffen. Wir geben Ihnen diese Übersicht, hier ein Beispiel aus der Landmaschinen-Branche, bekannt:

Leistungen des Großhandels

Beratung durch Vertreter

38 Landmaschinen-Vertreter (Ausbildung: Agrar-Ingenieure, Landwirtschaftsminister, Kundendienst-Monteure usw.) sind täglich unterwegs, unsere 1200 Händler und 30 000 Bauern zu beraten und die Erzeugnisse unserer Lieferwerke anzubieten.

Einlagerung
auf eigene Rechnung und eigenes Risiko

Über 50 000 qm Lagerfläche, größtenteils überdacht, sämtliche mit Gleisanschluß versehen, stehen uns in Neu-Ulm, Ostrach, Goldshöfe und Gottenheim zur Verfügung. Finanzierung aus eigenen Mitteln, Einlagerung auf eigenes Risiko.

Ersatzteil-Lager

Über eine Million Ersatzteile mit 60 000 verschiedenen Positionen lagern in Neu-Ulm, Ostrach, Goldshöfe, Gottenheim und Kempten. Ersatzteilversorgung während der Saison auch übers Wochenende.

Finanzielles Risiko
bei Weiterlieferung an Händler

Bei Weiterlieferung unserer Maschinen an Händler und Bauern erfolgt dies selbstverständlich auf unser Risiko, d. h. unsere Lieferwerke haben damit nichts zu tun und zu befürchten.

Kundendienst-Monteure

12 Kundendienstwagen mit erstklassig ausgebildeten Monteuren stehen täglich in Neu-Ulm, Ostrach, Goldshöfe und Gottenheim abrufbereit. Kundendienstwagen nach neuestem technischen Stand ausgerüstet.

Garantie-Bearbeitung

Erfolgt durch einen qualifizierten techn. Kaufmann zusammen mit einem Meister. Es wird versucht, den Kunden zufriedenzustellen unter gleichzeitig möglichst niedriger Belastung des Lieferwerkes.

Händler-Lehrgänge

Seit 25 Jahren führen wir in Neu-Ulm und in den Filialen Händler-Lehrgänge durch. Über 1000 Händler wurden bisher geschult. Lehrsaal für 40 Personen, Kantine für 200 Personen, m. Filmprojektoren 8 und 16 mm, Dias, Video-Recorder, Schnittmodelle usw.

Langfristige Finanzierungen

Wir nehmen langfristige Finanzierungen – häufig bis zu 5 Jahren – selbst vor, während wir sämtliche Waren in bar begleichen.

Inzahlungnahme v. gebr. Maschinen

Die Inzahlungnahme von gebr. Maschinen nimmt immer größere Ausmaße an: Hier unterstützen wir unsere Händler durch Hereinnahme von Maschinen größtenteils auf eigene Rechnung, mitunter auch auf Kommission.

Werbung

Unsere Werbung für die Erzeugnisse unserer Lieferwerke durch Inserate, Rundschreiben usw. ist äußerst intensiv. Mitunter erscheint unsere eigene Hauszeitschrift als Beilage von landw. Wochenblättern.

Ausstellungen, Tag der offenen Tür

Bekannt und beispielgebend sind unsere Ausstellungen in Neu-Ulm und in den Filialen. Am „Tag der offenen Tür" haben wir in der Regel Rekordbesuche zu verzeichnen. Film-Vorführungen in unserer Kantine (200 Personen).

Vorführungen, Vorführ-Tourneen

Viele Maschinen müssen vorgeführt werden. Welche immensen Kosten für Werbung, Personal, Spesen usw. entstehen, dürfte bekannt sein.

Eigener Fuhrpark

Die Zustellung der von uns verkauften Maschinen erfolgt mit modernst ausgerüsteten Lastzügen (Ausrüstung mit hydr. Kran, Tieflader usw.) von NEU-ULM und unseren Filialen aus. Zehn Lastzüge stehen für diesen Zweck zur Verfügung.

Konjunktur und Marktentwicklung

Steigende Personal- und Raumproduktivität im Großhandel

Im Großhandel ist es in den letzten Jahren gelungen, die Umsätze je beschäftigte Person und die Umsatzleistung je qm Geschäftsfläche ständig zu steigern. Diese Entwicklung resultiert zwar teilweise aus den durch relativ starke Preissteigerungen aufgeblähten Umsatzzahlen, aber auch aus den umfangreichen Rationalisierungsmaßnahmen, durch die es dem Großhandel möglich war, die Kostensteigerungen der letzten Jahre wenigstens teilweise abzufangen.

Die dieser Annahme zugrunde liegenden Kennziffern wurden aus den Angaben der am Ifo-Investitionstest teilnehmenden Großhandelsfirmen über Umsätze, Beschäftigtenzahl und Geschäftsfläche berechnet. Dabei ist zu beachten, daß diese sich auf den Berichtskreis des Ifo-Instituts stützenden Daten nicht unbedingt dem Durchschnittswert aller Unternehmen in den jeweiligen Branchen und Größenklas-

Tabelle 1

Entwicklung der Umsatzkennzahlen im Großhandel
(Berichtskreisergebnisse)

		Großhandel insgesamt	Großhandel einzelwirtschaftl.	Großhandel genossenschaftl.
Umsatz je Beschäftigten	1970	289 676	271 994	293 663
	1971	295 255	277 545	305 297
	1972	310 530	292 250	351 185
	1973	349 860	333 533	390 584
Umsatz je qm Geschäftsfläche*)	1970	–	2 752	–
	1971	–	2 808	–
	1972	3 651	3 019	5 956
	1973	4 015	3 356	6 409

*) In den Jahren 1970 und 1971 wurde die Geschäftsfläche im genossenschaftlichen Großhandel nicht erhoben.
Quelle: Ifo-Investitionstest.

Tabelle 2

Umsatzziffern im Großhandel 1972 und 1973 nach Umsatzgrößenklassen
(Berichtskreisergebnisse)

Bereich	Größenklasse b)	Beschäftigten 1972	Beschäftigten 1973	DM Umsatz je qm Geschäftsfläche 1972	DM Umsatz je qm Geschäftsfläche 1973
Nahrungs- und Genußmittel	I + II	193 279	226 848	1 029	1 148
	III	311 511	349 436	4 880	5 178
	IV	375 194	403 205	8 914	9 625
	V	356 670	379 197	4 664	5 198
	insgesamt	355 246	381 760	5 405	5 956
Textilwaren, Schuhe	I + II	142 650	150 093	2 794	2 907
	III	142 669	150 599	2 716	2 694
	IV + V	126 648	135 110	3 041	2 900
	insgesamt	13 555	140 908	2 906	2 820
Sonstige Fertigwaren	I	83 463	87 920	1 630	1 573
	II	115 557	119 116	1 537	1 536
	III	140 443	149 041	2 168	2 207
	IV	181 548	192 769	2 832	2 765
	V	223 375	227 370	2 095	2 139
	insgesamt	188 336	195 819	2 287	2 309
Rohstoffe und Halbwaren	I	119 821	116 692	567	550
	II	155 592	168 628	517	541
	III	205 583	227 504	844	919
	IV	276 029	310 899	1 603	1 755
	V	469 632	564 360	7 656	8 980
	insgesamt	383 860	453 510	3 345	3 860
Landhandel	II + III	325 906	389 547	1 463	1 740
	IV + V	535 812	636 175	2 311	3 104
	insgesamt	519 119	618 771	2 246	3 000
Gewerbliche Ein- und Verkaufsgenossenschaften	II	203 356	196 681	4 393	4 438
	III	307 01	314 613	5 244	5 545
	IV	344 096	365 087	6 121	6 368
	V	372 732	411 929	7 873	7 973
	insgesamt	366 152	401 147	7 465	7 608
Gewerbliche Einkaufsvereinigungen	insgesamt	416 278	456 802	9 143	9 763
Landwirtschaftliche Genossenschaften	I	115 651	127 523	676	747
	II	197 927	216 626	738	791
	III	306 159	358 126	1 652	1 765
	IV	297 218	348 725	1 331	1 530
	V	335 046	378 693	7 216	8 244
	insgesamt	327 350	371 457	4 624	5 236

b) Größenklassenschlüssel: I = weniger als 0,5 Mio DM, II = 0,5 bis unter 2 Mio DM, III = 2 Mio DM bis unter 10 Mio DM, IV = 10 Mio DM bis unter 50 Mio DM, V = 50 Mio DM und mehr.
Quelle: Ifo-Investitionstest.

sen entsprechen müssen. Außerdem kann die Zusammensetzung des Berichtskreises von Jahr zu Jahr geringfügig schwanken. Wir veröffentlichen diese Kennzahlen trotzdem, um einem sicherlich vorhandenen – derzeit kaum befriedigten – Informationsbedürfnis der Unternehmen des Großhandels entgegenzukommen.

Die in Tab. 2 veröffentlichen Branchenergebnisse weichen teilweise nicht unbeträchtlich von den Durchschnittswerten des gesamten Großhandels (Tab. 1) ab. Diese Differenzen sind in erster Linie auf Funktions- und Strukturunterschiede in den einzelnen Bereichen und weniger auf Leistungsunterschiede zurückzuführen. Insbesondere wirkt sich hier der von Branche zu Branche sehr verschiedene Anteil des Streckengeschäfts am Gesamtumsatz aus (siehe Tab. 2, Großunternehmen der Branche Rohstoffe und Halbwaren). Den niedrigsten Umsatz je Beschäftigten erzielte im Jahre 1973 wieder der Handel mit Textilwaren und Schuhen, den höchsten der Landhandel. Die Großhandelsunternehmen mit Nahrungs- und Genußmitteln konnten den höchsten Umsatz je qm Geschäftsfläche im einzelwirtschaftlichen, die gewerblichen Einkaufsvereinigungen im genossenschaftlichen Großhandel verbuchen.

Differenziertes Konjunkturbild im Großhandel

Die Geschäftsentwicklung war im ersten Halbjahr durch Unterschiede zwischen Konsumgütersektor und Produktionsverbindungshandel in bisher kaum gekanntem Ausmaß gekennzeichnet.

Konsumgüter im Sog der schwachen Verbrauchskonjunktur

Der Umsatzverlauf des Konsumgütergroßhandels stand im Zeichen der relativ schwachen Verbrauchskonjunktur. Gleichwohl war der Umsatzanstieg etwas stärker als im Einzelhandel, worin ein höherer Warenbezug des Einzelhandels über die Großhandelsstufe zum Ausdruck kommt. Die durchschnittliche Umsatzwachstumsrate betrug im ersten Halbjahr annähernd 5 %. Eindeutiger Spitzenreiter war der Großhandel mit pharmazeutischen und kosmetischen Erzeugnissen, der bei einem nominalen Plus von knapp 15 % auch real deutlich über dem Vorjahresniveau lag. Der Großhandel mit Elektro- und optischen Erzeugnissen erzielte mit einem Umsatzzuwachs von 13 % ebenfalls ein überdurchschnittliches Ergebnis. Zu dem guten Gesamtergebnis dieser Branchengruppe hat vor allem die starke Nachfrage nach Rundfunk-, Fernseh- und Phonogeräten beigetragen. Den stärksten Umsatzeinbruch bei Konsumgütern erlebte – wie auf der Einzelhandelsstufe – der Fahrzeugbereich, wobei jedoch auch hier im zweiten Vierteljahr keine Abschwächungstendenzen mehr wirksam waren.

Hohe Zuwachsraten im Rohstoff- und Produktionsverbindungshandel

Die Umsätze des Rohstoff- und Investitionsgütersektors lagen im ersten Halbjahr 1974 um knapp ein Viertel höher als im vergleichbaren Vorjahreszeitraum. Diese hohe Wachstumsrate kam einmal durch die Absatzexpansion in einigen wichtigen Fachzweigen zustande, zum anderen durch den starken Preisanstieg vor allem in den Rohstoffbranchen. Zu den überdurchschnittlich expansiven Branchen zählte vor allem der Großhandel mit technischen Chemikalien, der teilweise seinen Lieferverpflichtungen nicht voll nachkommen konnte. Die gute Stahlkonjunktur schlug sich in den Umsätzen des Großhandels mit Erzen, Eisen und Halbzeug nieder. Hier wurde ein Zuwachs von rd. einem Viertel erzielt. Noch günstiger war die Absatzentwicklung NE-Metallhandel, wo das Vorjahresergebnis um mehr als die Hälfte übertroffen wurde. Zu den Umsatzspitzenreitern gehörte ferner der Großhandel mit Papier und Pappe, der immer noch teilweise Lieferschwierigkei-

ten hat. Der von der schwachen Textilkonjunktur tangierte Großhandel mit textilen Rohstoffen und Halbwaren sowie die unter der prekären Lage im Hochbau leidenden Fachzweige Holz, Baustoffe sowie Installationsbedarf blieben demgegenüber unter den Umsatzwerten des Vorjahres.

Die unterschiedliche Absatzentwicklung beeinflußte in starkem Maße Investitionstätigkeit und -neigung. Während der Großhandel mit Rohstoffen und Halbwaren für das Jahr 1974 eine Aufstockung seiner Investitionen gegenüber 1973 meldete, dürften die Brutto-Anlageinvestitionen im Konsumgüterbereich das Vorjahresvolumen nicht erreichen.

Im weiteren Verlauf des zweiten Halbjahrs dürften die Umsätze des Konsumgütergroßhandels im Durchschnitt etwas stärker wachsen als in den zurückliegenden Monaten. Für den Rohstoff- und Produktionsverbindungshandel ist aufgrund der Entwicklung in den vor- und nachgelagerten Bereichen dagegen eher mit einer leichten konjunkturellen Abschwächung der Absatztätigkeit zu rechnen.
Quelle: Ifo-Schnelldienst 9/1974

Außenhandel

Deutsche IHK in London übernimmt gesamten Handelsauskunftsdienst

(so) Seit dem 1. 10. 1974 hat die Deutsche Industrie- und Handelskammer in Großbritannien und Nordirland (London) zusätzlich zu ihren bisherigen Arbeitsgebieten den gesamten Handelsauskunftsdienst übernommen. Wie der Deutsche Industrie- und Handelstag (DIHT) weiter mitteilte, ist damit die vor drei Jahren eingeleitete Arbeitsteilung zwischen Botschaft und Industrie- und Handelskammer in Großbritannien abgeschlossen worden. Die Botschaft befasse sich weiter mit Wirtschaftspolitik, Fragen des Messe- und Ausstellungswesens sowie Wirtschaftsauskünften genereller Art. Auch in Zukunft werden allerdings Botschaft und Kammer in allen Fragen des deutsch-britischen Handels- und Wirtschaftsverkehrs eng zusammenarbeiten, betont der DIHT. Zum Aufgabenkatalog der Kammer gehören Auskünfte über Niederlassungsrecht und andere mit Direktinvestitionen verbundenen Fragen ebenso wie Marktanalysen, Zollauskünfte oder die Vermittlung von Handelsvertretern.

Gemeinsamer Markt

Der Großhandel in Frankreich

(de) Bei unseren Berichten über den Großhandel haben wir uns bisher auf die Bundesrepublik Deutschland beschränkt. Heute wollen wir einen Blick über die Grenzen tun. Einblick in die Verhältnisse des französischen Großhandels verschafft uns eine Analyse von Dieter Würl, der sich im Ifo-Schnellbericht Nr. 14 vom 10. Mai 1974 mit dem Großhandel in unserem Nachbarland auseinandergesetzt hat.

Nachstehend geben wir den Inhalt des Artikels – von einigen Kürzungen abgesehen – wieder.

In Frankreich repräsentiert der Handel rund 50 % aller nicht-landwirtschaftlichen Betriebe und beschäftigt rund 20 % der erwerbstätigen Bevölkerung. Sein Beitrag zum Brutto-Inlandsprodukt ist mit ca. 25 % beträchtlich. Als wesentliche Entwicklungstendenzen sind zu nennen:

- eine leichte Verringerung der Zahl der Unternehmen und Betriebe
- eine Steigerung des Personalbestandes um durchschnittlich 2 % pro Jahr
- langfristig eine Steigerung der Wertschöpfung um 5 – 6 % pro Jahr.

Die Erhebungsergebnisse einer Ende 1972 durchgeführten Befragung bei den bedeutendsten französischen Industrieunternehmen zeigen, daß weit mehr als die Hälfte der umsatzstärksten französischen Industriefirmen beim Vertrieb ihrer Produkte mit dem institutionellen Großhandel zusammenarbeitet. Da kleinere Hersteller in noch größerem Umfang mit dem Großkapital kooperieren als die umsatzstarken, läßt sich auf eine insgesamt relativ starke Einschaltung des Großhandels schließen.

Um eine Aussage über die längerfristige Entwicklung des Einschaltungsgrades des Großhandels zu erhalten, wurden die Testfirmen befragt, ob sie in den vergangenen Jahren Veränderungen in ihrer Zusammenarbeit mit dem Großhandel vorgenommen haben bzw. für die Zukunft planen. Diese Frage wurde überwiegend bejaht, wobei der Schwerpunkt eindeutig bei der Intensivierung der Zusammenarbeit liegt. Grund hierfür ist, daß der Großhandel Distributionsfunktionen rationeller und kostengünstiger erfüllen kann als herstellereigene Vertriebsorgane. Häufig genannte Leistungen sind vor allem Lagerhaltung, Warenauslieferung, Markterschließung und -bearbeitung sowie Kundendienst sowie auch die verkaufsfördernde Breite der Großhandelssortimente.

Hohe Einschaltung in die Warenwege

Aus den leider nur unvollständig vorliegenden statistischen Daten läßt sich jedoch insgesamt eine recht starke Stellung des Großhandels ableiten. Ende 1966 – Veränderungen dürften seither kaum eingetreten sein – wurden 60 % der Einzelhandelsbetriebe überwiegend von selbständigen Großisten, 8 % von Freiwilligen Ketten oder Einkaufsvereinigungen und 28 % direkt von Herstellern versorgt. Der Anteil der über den Großhandel bezogenen Waren am gesamten Einzelhandelsumsatz betrug allerdings nur 38 %, was deutlich zeigt, daß der institutionelle Großhandel insbesondere der Lieferant der kleinen Einzelhandelsbetriebe ist. Weiterhin kann auch durch die Analyse der Verteilung des Einkaufsvolumens des Einzelhandels ein Bild von der Einschaltung des Großhandels in die Distribution gewonnen werden. 38,9 % der Warenbezüge stammten Ende 1966 von herkömmlichen Grossisten, 34,3 % von Herstellern, 12,9 % von Einkaufszentralen und 8,1 % von Freiwilligen Ketten und Einkaufsvereinigungen. Überdurchschnittlich hoch ist der Anteil der über den Großhandel bezogenen Waren bei Lebensmitteln (46 %).

Was die Einschaltung des Großhandels in den Außenhandel angeht, so rechnen Branchenvertreter damit, daß die entsprechende Quote bei 70 % im Import- und bei 20–25 % im Exportgeschäft liegt.

Umsatzkonzentration auf leistungsstarke Unternehmen

Die Zahl der Großhandelsbetriebe hat sich von 1966 bis 1970 von 83 423 auf ca. 81 000 verringert (ca. 3 %).

Der Lebensmittelgroßhandel verfügte 1970 über rund 30 000 Lager und Verkaufsstellen und 36 000 Großhandelsbetriebe befaßten sich mit dem Vertrieb von Nonfoods, 15 000 mit dem Absatz von Tieren und tierischen Produkten (z. B. Häute und Felle). Der Lebensmittelgroßhandel hatte 1970 einen Anteil von 37,1 % an der Gesamtheit aller Großhandelsbetriebe; verringert hat sich die Zahl der Betriebe des Fleischwarengroßhandels im gleichen Zeitraum um 9 % auf ca. 3000. Im Treib- und Brennstoffgroßhandel

schied gut jeder vierte Betrieb in dem genannten Zeitraum aus dem Markt aus.

Entgegen dem allgemeinen Trend konnte der Großhandel mit Maschinen und Einrichtungsgegenständen expandieren. Er repräsentiert mit mehr als 16 000 Betrieben fast ein Fünftel aller Großhandelsbetriebe, ein Zeichen dafür, daß eine Reihe von Herstellern wieder von eigenen Vertriebsorganen abrückt.

Unverkennbar ist das äußerst geringe Gewicht einer Vielzahl kleiner und kleinster Großhandelsbetriebe. Ihre relative Bedeutungslosigkeit spiegeln die folgenden Zahlen wider: Etwa 49 % der gesamten Umsätze werden von nur 3 % der Firmen getätigt. Andererseits teilen sich 32 % aller Großhandelsunternehmen in 2 % der gesamten Großhandelsumsätze. Aus dieser Umsatzgrößenverteilung ergibt sich der Rahmen, innerhalb dessen sich der weitere Selektionsprozeß abspielen wird, wobei dieser Prozeß allerdings sehr unterschiedlich innerhalb der einzelnen Branchen ablaufen wird.

Zunehmende Bedeutung der Kooperationsformen

Im französischen Großhandel war bisher aufgrund der kleinbetrieblichen Struktur sowie der zersplitterten Abnehmerschaft nur sehr schwach ausgeprägt. Dazu kam die meist nur regionale Bedeutung der Unternehmen. In neuerer Zeit findet das Streben nach verbesserter Leistungserfüllung und Überwindung der Nachteile der kleinbetrieblichen Struktur seinen Ausdruck am deutlichsten in der Zusammenarbeit sowohl innerhalb des Großhandels als auch mit den Abnehmern, wobei die Motive für die Bildung von Kooperationsformen etwa die gleichen Motive zugrundeliegen wie in anderen Ländern der Gemeinschaft, wie z. B. intensive Rationalisierung, Stärkung der Einkaufsposition als Gegengewicht zur Konkurrenz durch die Großbetriebsformen des Einzelhandels u. a.

Die wichtigsten Kooperationsformen im Handel sind die Freiwilligen Ketten sowie die Einkaufsvereinigungen des Einzelhandels.

Mit einem Zehntel der 570 000 Einzelhandelsbetriebe waren 1970 Mitglied einer Freiwilligen Kette, relativ bescheiden im Vergleich zu anderen Ländern der Europäischen Gemeinschaft. Im Gegensatz zur Bundesrepublik Deutschland haben die Ketten in Frankreich meist auch nur regionale Bedeutung, nur vereinzelt bestehen Kooperationen, die sich über das gesamte Land erstrecken und die damit eine weitere Möglichkeit zur Steigerung der Effizienz erschließen. Die Aufgabe ist nach wie vor die gemeinsame Erzielung von vorteilhafteren Bezugsbedingungen. Von der Industrie werden allerdings „Additionsgemeinschaften", die keine wirkliche zusätzliche Funktion (z. B. Lagerhaltung) erfüllen, kaum honoriert. Die leistungsfähigen französischen Einkaufszentralen bieten jedoch heute sowohl für Hersteller als auch für Abnehmer attraktive Leistungsbündel an. Sie betreiben u. a. intensive Marktforschung, Transport und Lagerhaltung, Verkaufsförderung und Marketing – und Managementberatung.

Auch in Frankreich ist die Kooperation im Lebensmittelbereich (mit 16 % knapp dreimal so hoch wie im Nicht-Nahrungsmittelbereich) entwickelt.

Der Anteil der von den Mitgliedern der Kooperationsgemeinschaften über ihre Großhandelsbetriebe bezogenen Waren betrug 1970 gut 5 % des gesamten Einzelhandelsumsatzes (1950: ca. 1 %). Dieser relativ geringe Anteil ist Ausdruck einer insgesamt noch nicht besonders großen Bedeutung der organisierten Zusammenarbeit, viele bestehende Vereinigungen weisen nur eine sehr lose und offensichtlich nicht sehr effiziente Zusammenarbeit auf. Die Hauptschwierigkeit vieler Ketten besteht darin, Unternehmen der verschiedensten Größenklassen und Leistungsfähigkeit in einem Verband zu vereinigen. Zum weiteren Ausbau ihrer Marktposition sieht die Marketingkonzeption der leistungsstarken Ketten insbesondere die Einführung neuer Vertriebssysteme und die Expansion in bisher vernachlässigte Regionen vor.

Vorbildliche Großhandelszentralen

Von besonderer Bedeutung sind für Frankreich die neu entstandenen vorbildlichen Großhandelszentralen, in denen meist Unternehmen verschiedenster Branchen zusammenarbeiten. Rationalisierungseffekte werden durch die gemeinsame Ausübung einer Anzahl überwiegend technischer Funktionen erzielt. Die Vorteile dieser Zusammenarbeit bedeuten, daß eine rasche weitere Verbreitung solcher Kooperationen angenommen werden kann.

Die künftige Rolle des Großhandels

Für den institutionellen Großhandel ergibt sich die Notwendigkeit der Verbesserung des Leistungsstandards, was ohne tiefgreifende Veränderungen seiner Struktur kaum möglich sein wird. Seine bisherige kleinbetriebliche Verfassung kann er nicht beibehalten, wenn er sich der Mobilität der Nachfrage und den weiterhin zu erwartenden Fortschritten in der industriellen Produktion anpassen will. Daneben wird auch der Zwang durch die zunehmende Internationalisierung des Wettbewerbs den französischen Großhandel zwingen, seine Strukturen zu verbessern und sich mit neuen Vertriebs- und Organisationsmethoden vertraut zu machen.

Auch die zuständigen Behörden rechnen mit einer Verringerung der Zahl der Großhandelsunternehmen und -betriebe. Der Umsatz soll sich um mehr als 30 % erhöhen, die Zahl der Beschäftigten soll um 1,6 % pro Jahr steigen, von der Personalseite her die Voraussetzung für eine effizientere Erfüllung der Großhandelsfunktionen. Die Investitionen werden für den Zeitraum 1971 – 1975 auf 1,5 % des Umsatzes veranschlagt. Diese Quote ist im Vergleich zu anderen Ländern der Europäischen Gemeinschaft gering und läßt die Frage auftauchen, ob dies ausreichend sein wird. Da andererseits die Investitionsquote leistungsfähiger Großhandelsunternehmen heute schon wesentlich höher ist, sind auch von dieser Seite die Voraussetzungen für eine weitere, beschleunigte Selektion gegeben.

Rationalisierungsbemühungen werden auch eine Verlagerung der Standorte an die Peripherie der Städte erfordern. Ansätze hierfür sind die geplanten oder die im Bau befindlichen Großhandelszentren. Die künftige Wettbewerbsposition wird wesentlich auch davon abhängen, inwieweit es gelingt, die Sortimente den sich wandelnden Ansprüchen der Marktpartner anzupassen. Insbesondere spezialisierten Grossisten dürfte es auch in Frankreich gelingen, sich verstärkt in die Belieferung von Einkaufsvereinigungen und von Großbetriebsformen des Einzelhandels einzuschalten, d. h. neben traditionellen Kundengruppen auch neue, potente Abnehmer zu gewinnen.

Weiterhin dürfte eine weitere Spezialisierung von einer Reihe von Herstellern honoriert werden. Dies, obwohl die Mehrzahl der Hersteller in einem breiten Sortiment verkaufsfördernde Momente sieht, glaubt jedoch ein anderer Teil der Erzeuger – insbesondere von technisch hochwertigen Produkten –, daß ihre Erzeugnisse im Rahmen des breiten Sortiments zu wenig herausgestellt werden.

Die Entwicklung des Großhandels wird nach Branchen sehr unterschiedlich verlaufen. Mit dem starken Rückgang des Anteils von Lebensmitteln am gesamten privaten Verbrauch (1970: 30,5 %, 1985: ca. 22 %) sind auch die Wachstumsmöglichkeiten für diesen Großhandelszweig begrenzt. Er wird deshalb sein Sortiment auch auf wachstumsstarke Bereiche des Nonfood-Bereichs ausdehnen. Erhebliche Ein-

schränkungen werden sich im Landhandel ergeben, da die landwirtschaftlichen Genossenschaften weiter an Bedeutung gewinnen und sich selbst um die Vermarktung ihrer Produkte bemühen werden. Ebenso wie die erwartete Beschleunigung der industriellen Entwicklung wird auch die Intensivierung des Handels mit den europäischen Partnern günstige Auswirkungen haben.

Unter der Voraussetzung, daß die bereits zahlreich vorhandenen Ansatzpunkte zur Leistungsverbesserung im Großhandel weiter verfolgt werden, wird der Großhandel seine bedeutende Stellung in der französischen Warendistribution insgesamt behaupten können.

Verschiedenes

Die Ferien bis 1979

Langfristige Planung der Länderkultusminister

Die Kultusminister der Länder haben in Bonn eine langfristige Ferienplanung veröffentlicht, die alle Termine für sämtliche Ferien vom Schuljahr 1974/75 bis zum Schuljahr 1978/79 enthält. Dabei behalten sich die Kultusminister angesichts der Langfristigkeit der Termine geringfügige Änderungen vor.

Für die Sommerferien hatten die Länder schon im Juni 1971 eine langfristige Regelung festgelegt. Die Kultusministerkonferenz verständigte sich außerdem über Grundsätze zur langfristigen Ferienregelung, wonach neben den Sommerferien ein weiterer Ferienabschnitt von mindestens dreiwöchiger Dauer eingerichtet werden soll.

Schuljahr 1974/75

Land	Sommer	Herbst	Weihnacht	Ostern	Pfingsten
Baden-Württ.	11. 7.-24. 8.	28. 10.-2. 11.	23. 12. 74-	22. 3.-7. 4.	17. 5.-20. 5.
Bayern	31. 7.-16. 9.	31. 10.	11. 1. 75	24. 3.-5. 4.	20. 5.-31. 5.
			23. 12. 74-		
			11. 1. 75		

Schuljahr 1975/76

Land	Sommer	Herbst	Weihnacht	Ostern	Pfingsten
Baden-Württ.	3. 7.-16. 8.	27.-30. 10.	22. 12. 75-	10. 4.-26. 4.	5. 6.- 8. 6.
Bayern	24. 7.-10. 9.	31. 10.	10. 1. 76	12. 4.-24. 4.	8. 6.-19. 6.
			22. 12. 75-		
			9. 1. 76		

Schuljahr 1976/77

Land	Sommer	Herbst	Weihnacht	Ostern	Pfingsten
Baden-Württ.	1. 7.-14. 8.	27.-30. 10.	23. 12. 76	2. 4.-18. 4.	28. 5.-31. 5.
Bayern	29. 7.-15. 9.	2. 11.	11. 1. 77	4. 4.-16. 4.	31. 5.-11. 6.
			23. 12. 76		
			8. 1. 77		

Schuljahr 1977/78

Land	Sommer	Herbst	Weihnacht	Ostern	Pfingsten
Baden-Württ.	23. 6.- 6. 8.	26.-29. 10.	23. 12. 77.-	18. 3.-1. 4.	13. 5.-16. 5.
Bayern	28. 7.-14. 9.	31. 10.-2. 11.	11. 1. 78	20. 3.-1. 4.	16. 5.-27. 5.
			23. 12. 77.-		
			7. 1. 78		

Schuljahr 1978/79

Land	Sommer	Herbst	Weihnacht	Ostern	Pfingsten
Baden-Württ.	15. 6.-29. 7.	26.-30. 10.	23. 12. 78-	7. 4.-21. 4.	2. 6.- 5. 6.
Bayern	27. 7.-13. 9.	30. 10.-2. 11.	13. 1. 79	9. 4.-21. 4.	5. 6.-16. 6.
			22. 12. 78-		
			8. 1. 79		

Personalien

Wir betrauern

Hermann Büchele

Im Alter von 69 Jahren verschied im Oktober **Hermann Büchele,** Inhaber unserer Mitgliedsfirma Hermann Büchele, Farbengroßhandel, in München.

Hermann Büchele wurde am 31. 3. 1905 geboren und absolvierte seine Lehrzeit als Farbenkaufmann in Heilbronn. Für diese Firma bereiste er nach Beendigung der Lehrzeit von Heilbronn aus als Vertreter den süddeutschen bzw. bayerischen Raum. 1928 übersiedelte er nach München und arbeitete als freier Handelsverteter weiter. Bis 1939 dehnte er, zwischenzeitlich als Generalvertreter, seinen Bezirk auf ganz Süddeutschland aus. Anfang 1940 wurde er zur Marine eingezogen. Nach Kriegsgefangenschaft gelang es ihm, bereits Ende 1945 aus der Gefangenschaft entlassen zu werden und sich nach München durchzuschlagen, wo er sofort wieder für seine alte Firma mit dem Aufbau begann. Damals war seine hauptsächlichste Aufgabe die Beschaffung von Rohstoffen.

In den folgenden Jahren konnte er den Kontakt mit seinem alten Kundenstamm wieder voll aufnehmen und bereiste wie vor dem Krieg den gesamten süddeutschen Raum. 1949/50 errichtete er in München ein Farbeneinzelhandelsgeschäft, zugleich auch eine Zweigstelle mit einem Auslieferungslager. 1953 gründete er einen eigenen Farbengroßhandel.

In den Jahren 1953–1964 weitete sich der Betrieb durch seine Tatkraft so stark aus, daß 2mal der Umzug in größere Räumlichkeiten notwendig wurde. Im Sommer 1964 konnte die Firma auf ein neu erworbenes Grundstück im Innenbereich Münchens umziehen. Hier befindet sich die Firma noch heute.

Als er sich im Sommer 1970 aus gesundheitlichen Gründen aus dem Geschäft zurückzog, konnte er seinem Sohn einen gut fundierten Betrieb übergeben.

Wir werden diesem vorbildlichen Großhandelskaufmann, der trotz seines angegriffenen Gesundheitszustandes sich Humor und Lebensfreude bewahrte, ein ehrendes Angedenken bewahren.

Hans Zenger

Kaufmann Hans Zenger, geschäftsführender Gesellschafter unserer Mitgliedsfirma Zenger & Herm GmbH, Farbengroßhandlung in München, ist am 7. Oktober für immer von uns gegangen.

Hans Zenger war 1912 in München-Pasing geboren worden, wo er von 1918–23 die Volksschule besuchte und von 1923–1929 die Realschule, die er mit Abschluß verließ. In den folgenden 2 Jahren durchschritt er seine Lehrzeit, um im nächsten Jahr anschließend zunächst als Reisender in München, dann bis 1935 in ganz Südbayern tätig zu sein.

Der Krieg brachte dann eine lange Zäsur. Er wurde 1939 eingezogen und blieb bis 1948 in englischer Gefangenschaft. Bereits im Mai 1948 gründete er, zusammen mit Herrn Albert Herm, eine GmbH, die er in den folgenden 2 Jahrzehnten mit viel Initiative und Mut stark ausbaute. Heute bestehen neben dem Großhandelshaus 5 eigene Verkaufsgeschäfte.

Seit 1970 betrieb Hans Zenger die Firma als Alleininhaber weiter. Nach seinem plötzlichen Tod wird Frau Mena Zenger das Geschäft im Sinne ihres verstorbenen Gatten weiterführen.

Unser Landesverband wird diesen tüchtigen und umsichtigen Kaufmann stets in ehrender Erinnerung behalten,

Buchbesprechung

„Einstellung und Kündigung"

Leitfaden für Betriebe, Betriebsräte und Gewerkschaften von H. C. Matthes, vorsitzender Richter am Landesarbeitsgericht, Band VIII der Bücherei „Betrieb und Personal", Best.-Nr. 446 081 DM 14,80, WILHELM STOLLFUSS-Verlag Bonn.

Ein großer Teil aller arbeitsrechtlichen Streitigkeiten betrifft die Wirksamkeit einer Kündigung. Dabei zeigt sich immer wieder, daß bereits bei der Einstellung der Grund für viele Streitigkeiten gelegt wird. Es ist deshalb notwendig, bereits bei der Einstellung sorgfältig vorzugehen, schon vorher Personalplanung zu betreiben, sich zu überlegen, auf welchem Wege Bewerber angesprochen werden sollen. Die Frage der Bewerbungsunterlagen, der Einstellungsverhandlung und ganz besonders wichtig, der Mitbestimmung des Betriebsrates, bereitet immer wieder Schwierigkeiten. Als Leitfaden für alle diese Fragen bietet sich hier das Buch „Einstellung und Kündigung" an, das in leicht verständlicher Weise allen Betrieben, Betriebsräten und Gewerkschaften die auftauchenden Probleme bei Einstellung und Kündigung darlegt. Um eine Übersicht über das vielfältige und schwierige Recht der Einstellung und Kündigung zu erhalten, dient dieser Band, der sowohl für Betriebe als auch für Arbeitnehmer eine wertvolle Hilfe bietet.

Die Steuerreform 1975 – ein aktueller Leitfaden mit den amtlichen Steuertarifen – DIN A 4 128 Seiten, kartoniert, Best.-Nr. 318 501 DM 12,80, Wilhelm Stollfuß-Verlag, Bonn.

Die Steuerreform bringt eine Vielzahl wesentlicher und auch einschneidender Änderungen bei der Einkommen- und Lohnsteuer, bei der Ergänzungsabgabe und beim Wohnungsbauprämien- und Vermögensteuergesetz. Für die steuerrechtliche Praxis werden nicht nur viele Fragen zu beantworten sein, um die neuen Bestimmungen richtig anzuwenden, es müssen auch Überlegungen angestellt werden, welche Maßnahmen der einzelne Steuerzahler treffen muß, um die verbleibenden und neuen Steuervorteile in der nutzbringendsten Weise anzuwenden. Die Broschüre „Die Steuerreform 1975" bietet allen Steuerzahlern die Möglichkeit einer schnellen und umfassenden Unterrichtung durch das im vollen Wortlaut abgedruckten Einkommensteuergesetz 1975, wobei alle Änderungen hervorgehoben sind. Die neuen Vergünstigungen und Belastungen sind in einem umfangreichen alphabetischen Schlagwortverzeichnis übersichtlich geordnet. Die neuen Steuertabellen für Jahreseinkommen bis DM 400 000 und Monatslöhne bis DM 14 000 bieten einen schnellen Überblick über die ab 1. 1. 1975 eintretenden tariflichen Belastungen. Der Leitfaden ist für jedermann von erheblichem Wert, denn jedermann wird durch die Steuerreform 1975 betroffen.

Broschüre „Tarif-Fibel"

Das Institut „Mensch und Arbeit", Robert Pfützner GmbH, München, hat eine „Tarif-Fibel" herausgebracht, die in einer bemerkenswerten Kurzdarstellung alles das enthält, was auf der Tarifvertragsebene geschieht. Die Broschüre zeigt darüberhinaus in einer übersichtlichen Darstellung auch die organisationspolitischen Tatbestände der Sozialpartner auf und eignet sich sowohl als Anschauungs- und Informationsunterlage als auch zur Weiterbildung und Unterrichtung in Seminaren und ähnlichen Veranstaltungen.

Die Broschüre, die einen Umfang von 64 Seiten hat, enthält folgende Kapitel:

Der gerechte Lohn
Die Vorgeschichte im Rückspiegel
Die Tarifpartner
Die Gewerkschaften
Die Arbeitgeberverbände
Der Tarifvertrag
So entsteht ein Tarifvertrag
Wenn die Verhandlungen scheitern
Die Schlichtung
Der Arbeitskampf
Die Tarifautonomie

Innerhalb der einzelnen Großkapitel werden interessante Einzelinformationen gegeben, wie z. B. Aufgaben der DAG, Grundsatzprogramm der DAG von 1971, Aufgaben der BDA, Mitgliederzahlen der einzelnen Fachgewerkschaften einschließlich der Gewerkschaft HBV usw.

Darüberhinaus erleichtert ein alphabetisch geordnetes Stichwortverzeichnis das Auffinden der interessierenden Fragen.

Wir empfehlen diese Broschüre der besonderen Aufmerksamkeit unserer Leser.

Rechts- und Wirtschaftspraxis, Ausgabe B – Steuerrecht herausgegeben von Drs. Böttcher, Beinert & Henerkes, Rechtsanwälte in Stuttgart

erscheint ab April 1975 monatlich mit einem Umfang von 96 Seiten zum Jahresabonnement von DM 35,00
Forkel-Verlag, 7 Stuttgart-Degerloch, Königsträßle 2, Postfach 104

Die neue Fachzeitschrift bringt Aktuelles aus dem Steuerrecht

- aktuelle Hinweise aus dem Steuer- und Verfahrensrecht
- Erläuterungen der einzelnen steuerlichen Rechtsgebiete nach dem jeweils neuesten Stand
- Aufschluß über Einzelprobleme in Form aktueller Abhandlungen
- Mitteilungen über maßgebliche Entscheidungen durch beständige Ausschöpfung der Rechtsprechung.

Die neueste Steuerzeitung enthält keine Gesetzestexte. Sie bietet die Möglichkeit, nach Jahrgängen zusammengefaßt zu werden. Die übersichtliche Gestaltung der Materie bietet dem Praktiker die Möglichkeit, sich über die neuesten Entwicklungen rasch und zuverlässig zu informieren.

Sahmer-Betriebsverfassungsgesetz

Zum Betriebsverfassungsgesetz sind seit seinem Inkrafttreten eine Reihe von Kommentaren, recht unterschiedlicher Art, erschienen. Ein Hindernis ist stets, daß gerade dieses Gesetz einer außerordentlich vielseitigen und sich ständig ändernden Rechtssprechung unterworfen ist, die natürlich in fest gebundenen Kommentaren immer nur bis zum jeweiligen Stand berücksichtigt werden kann. Anders ist dies bei den sehr wenigen Lose-Blatt-Ausgaben, wie sie der Kommentar von Ministerialrat im Bundesarbeitsministerium Sahmer darstellt, auf den wir bereits in Nr. 6/74 des „Bayer. Groß- und Außenhandels" verwiesen haben. Inzwischen sind 2 Ergänzungslieferungen erschienen – auf die erste haben wir in der Nr. 4 des Jahrgangs 1973 hingewiesen –. Die zweite Ergänzung bringt außer der neueren Rechtsprechung auch das Gesetz zum Schutze in Ausbildung befindlicher Mitglieder des Betriebsrates oder Jugendvertretung sowie das neue Arbeitssicherheitsgesetz (mit Erläuterung). Wir wollten darauf noch einmal ausdrücklich aufmerksam machen.

B 1579 E

LGA nachrichten

Offizielles Organ des Landesverbandes
des Bayerischen Groß- und Außenhandels
(Unternehmer- und Arbeitgeberverband) eV

29. Jahrgang
München
5. Dezember 1974

LANDESVERBAND DES BAYERISCHEN GROSS- UND AUSSENHANDELS

12
74

Arbeitgeberfragen	**3**	Betriebsstillegung kein wichtiger Grund zur außerordentlichen Kündigung
		Mittelfränkische Unternehmer in Bonn
		Nichtkenntnis der Schwerbehinderten-Eigenschaft
	4	Jahresanstieg der Bruttoverdienste verstärkt
		Informationsabend des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit in Regensburg
		Präsident Braun Ehrensenator
Sozialversicherung	**5**	Erweiterte Auskunftspflicht der Rentenversicherungsträger
		Mehrbelastung mit Sozialkosten der Betriebe im Jahre 1975
Arbeitsgerichtliche Entscheidungen	**6**	Schadensersatzanspruch bei Kündigung wegen zugesagter Einstellung
		Erkrankung des Arbeitnehmers während unbezahlten Sonderurlaubs
		Ermächtigung eines Minderjährigen zur Eingehung eines Arbeitsverhältnisses
	7	Vom Erfordernis bei Wettbewerbsverbot
Steuerfragen	**7**	Die Gewerbesteuer – eine systemfremde Sonderbesteuerung des Unternehmereinkommens
	8	Substanzbesteuerung auf der Basis der Einheitswerte
	10	Die kumulative Belastung des Unternehmereinkommens durch Steuern und Abgaben
	12	Haftung des Arbeitgebers für Lohnsteuer
Berufsausbildung und -förderung	**12**	Formular als Zankapfel
		Praxisorientierte Berufsausbildung leistet mehr
Der Großhandel, seine Kunden und Konkurrenten	**12**	Jahrestagung Fachzweig Elektro – Rundfunk – Fernsehen
Mittelstand	**13**	Bayerisches Mittelstandsförderungsgesetz
Außenhandel	**13**	Neufassung der Ausfuhrpapiere zum 1. Januar 1975
		Außenhandel im September mit 4,1 Mrd. Überschuß
Verschiedenes	**14**	Verjährungs- und Aufbewahrungsfristen
		Selbstwählferndienst nach Australien aufgenommen
Personalien	**14**	
Buchbesprechung	**15**	
Ihr Pluspunkt	**16**	Bildungsprogramm des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels
Fremdbeilage		Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung, 12/1974

Mitarbeiter dieser Nummer: de = Dipl.-Volksw. Deutsch · so = Dr. Schobert · sr = Dipl.-Kfm. Sauter · vS = Ass. v. Sichart ·

Erscheint einmal im Monat. Herausgeber: Wirtschaftshilfe des Bayerischen Groß- und Außenhandels G.m.b.H., München, Ottostr. 7 Gesellschafter: Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels EV, München 2, Ottostr. 7. Verantwortlich für Herausgabe u. Inhalt: R. Pfrang, 8 München 80, Holbeinstr. 3. Redaktion: Dipl.-Volkswirtin Deutsch. Jede Entnahme von Text – auch aus den Beilagen – ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet. Bezugspreis ist im Mitgliedsbeitrag enthalten. Druck: typobierl, 8 München 40, Riesenfeldstraße 56, Telefon 35 40 04. Anzeigenverwaltung: ANZEIGEN-FACKLER, 8 München 1, Weinstraße 4, Telefon (089) 22 62 21, Telex: 522 069.

Arbeitgeberfragen

Betriebsstillegung kein wichtiger Grund zur außerordentlichen Kündigung

(vS) Bei der derzeit gespannten Situation bezieht mancher vielleicht eine Betriebsstillegung mit in den Kreis seiner Überlegungen ein. Dabei erhebt sich die Frage, ob man den Arbeitnehmern aus diesem Grunde außerordentlich kündigen kann. Die Arbeitsgerichte vertreten jedoch die Auffassung, daß eine Betriebsstillegung grundsätzlich kein Grund zu einer außerordentlichen Kündigung ist, selbst bei sonst drohendem Konkurs. Das LAG Düsseldorf (Urteil v. 27. 6. 74 14 Sa 167/74 DER BETRIEB 1974 S. 2114) führt dazu aus unter Berufung auf die ständige Rechtsprechung des Bundesarbeitsgerichtes, daß der Arbeitgeber die Folgen einer ungünstigen Konjunktur selbst zu tragen hat und sie nicht unmittelbar und ohne weiteres auf den Arbeitnehmer überbürden dürfe. Die Schließung eines Betriebes scheide aber nicht schlechthin als Grund für eine außerordentliche Kündigung aus und das Betriebsrisiko sei zwar ein sehr wichtiger Gesichtspunkt, nicht aber der einzige Umstand, der im Rahmen des § 626 BGB von Bedeutung sei. Nach Ansicht des BAG ist es dem Arbeitgeber im allgemeinen zuzumuten, die gesetzliche oder vertragliche Kündigungsfrist zu wahren und lediglich das dauernde Festhalten an unkündbaren oder nur sehr langfristig kündbaren Arbeitsverhältnissen könne die Grenze des Zumutbaren im Einzelfall überschreiten, wenn daraus eine für den Arbeitgeber untragbare wirtschaftliche Belastung folge. In diesem Fall kommt aber auch nur eine fristgebundene außerordentliche Kündigung in Betracht.

In dem vom LAG Düsseldorf zu entscheidenden Fall wurde von dem Arbeitgeber eingewendet, es habe die Gefahr eines Konkurses bestanden, wenn er das Unternehmen nicht liquidiert und die Arbeitnehmer nicht mit verkürzter Kündigungsfrist entlassen hätte. Wenn die Konkurseröffnung nach § 22 KO zur Kündigung eines Arbeitsverhältnisses nur mit der gesetzlichen oder der vertraglich vereinbarten Kündigungsfrist berechtigt, kann sie nicht gleichzeitig noch als Grund zur fristlosen Entlassung dienen.

Gäbe zwar nicht die Konkurseröffnung selbst, wohl aber die Gefahr eines unmittelbar bevorstehenden Konkurses dem Arbeitgeber die Möglichkeit, bestehende Arbeitsverhältnisse ohne Einhaltung der Kündigungsfrist aufzulösen und sich auf diese Weise den Verpflichtungen aus diesem Arbeitsverhältnis zu entziehen, so würden die gesetzlichen und vertraglichen Ansprüche der Arbeitnehmer verkürzt zu Gunsten anderer Gläubiger und zu Gunsten des potentiellen Gemeinschuldners. Ein solches Ergebnis läßt sich unter keinem rechtlichen Gesichtspunkt rechtfertigen.

Mittelfränkische Unternehmer in Bonn

Die starken steuerlichen Belastungen gefährden die Wirtschaft und damit die Arbeitsplätze, erklärte der Präsident der Industrie- und Handelskammer Nürnberg, **Walter Braun,** beim Besuch einer Gruppe mittelfränkischer Unternehmer im Bundesfinanz- und im Bundeswirtschaftsministerium in Bonn.

Braun wies darauf hin, daß zwischen den zu hohen Belastungen, den finanziellen Zusammenbrüchen von Unternehmen und der zu geringen Investitionsfähigkeit der Firmen ein unmittelbarer Zusammenhang bestehe. Die mittelfränkische Wirtschaft sei über die Zukunft besorgt.

Die Abordnung, die auch von der Präsidentin des Bundestages, **Annemarie Renger**, empfangen wurde, erhielt durch Staatssekretär Konrad Porzner im Bundesfinanzministerium die Antwort, der Bund könne sich Steuersenkungen nicht leisten. Man beobachte jedoch das Zurückbleiben der Unternehmereinkommen mit Sorge und werde, wenn erforderlich, alle Register der Konjunkturpolitik ziehen, um Investitionen zu beleben und die Leistungsfähigkeit der Wirtschaft zu erhalten.

Pläne in der Schublade

Auf die konjunkturpolitische Manövriermasse und auf Schubladenpläne zur Einleitung eines Aufschwungs verwies im Bundeswirtschaftsministerium Ministerialdirektor Dr. Hans Tietmeyer, Leiter der Abteilung Wirtschaftspolitik. Er sagte für 1975 eine bessere wirtschaftliche Entwicklung voraus. Eine deutliche Erholung der Unternehmereinkommen sei auch nach Auffassung seines Ministeriums notwendig. Die unternehmerische Wirtschaft dürfe nicht weiter verunsichert werden.



Die Präsidentin des Bundestages, Annemarie Renger, im Gespräch mit Präsident Walter Braun

Viel Verständnis für die Probleme der Wirtschaft zeigte die Präsidentin des Bundestages, Annemarie Renger, beim Empfang der mittelfränkischen Abordnung im Bundeshaus, als sie die Arbeit der Abgeordneten erläuterte. „Diese Lektion in parlamentarischer Demokratie bestärkt uns in der Bereitschaft zum stärkeren Engagement in der Wirtschaftspolitik", erklärte Braun, der außerdem die Prominenz in das Haus der bayerischen Vertretung in Bonn zu einem fränkischen Abend einlud.

Nichtkenntnis der Schwerbehinderten-Eigenschaft

(vS) Wenn ein Arbeitgeber sich genötigt sieht, einem Arbeitnehmer zu kündigen, so kann er u. U. unangenehme Überraschungen erleben, wenn sich nämlich herausstellt, daß es sich um einen Schwerbehinderten handelt. Denn selbst wenn der Arbeitgeber bei der Kündigung die Schwerbehinderten-Eigenschaft nicht gekannt hat, ist trotzdem Voraussetzung für die Wirksamkeit einer Kündigung die Zustimmung der Hauptfürsorgestelle. Die ausgesprochene Kündigung ist also unwirksam, der Arbeitgeber muß erst die Zustimmung der Hauptfürsorgestelle einholen und dann nochmals eine fristgerechte Kündigung aussprechen.

Aus der Tatsache, daß der Arbeitnehmer seine Behinderung nicht mitgeteilt hat, können auch keine Konsequenzen gezogen werden, denn der Arbeitnehmer ist nicht verpflichtet, von sich aus seine Behinderung mitzuteilen. Es ist daher unumgänglich, bei der Einstellung danach zu fragen bzw. jeden Arbeitnehmer einen Personalfragebogen ausfüllen zu lassen.

Gibt der Schwerbehinderte eine falsche Erklärung ab, d. h. er verneint die Schwerbehinderten-Eigenschaft, so kann der Arbeitgeber trotz Verbots der fristlosen und fristgemäßen Kündigung ohne Zustimmung der Hauptfürsorgestelle das Beschäftigungsverhältnis wegen arglistiger Täuschung anfechten mit der Wirkung der sofortigen Beendigung.

Die Kenntnis der Schwerbehinderten-Eigenschaft ist auch wichtig für die Besetzung der Pflichtplätze und eine eventuelle Ausgleichsabgabe, deren Erhebung jedoch vorerst noch ausgesetzt ist.

Jahresanstieg der Bruttoverdienste verstärkt

Die Bruttowochenverdienste der Industriearbeiter Bayerns haben sich bis April nach einer Schätzung im Gesamtdurchschnitt auf etwa 343 DM erhöht, womit gegenüber dem Januar eine Zunahme um 7,2 Prozent eintrat, wie das Bayerische Statistische Landesamt mitteilt. Im Vergleich zum April des Vorjahres belief sich die Steigerung auf 8,7 Prozent. Nachdem das Ausmaß des durchschnittlichen jährlichen Preisanstiegs 7 Prozent betrug, verblieben nach Abzug von Lohn-, Kirchensteuer und Sozialversicherungsbeiträgen für das Wachstum der realen Netto-Wochenverdienste im April gegenüber dem Vorjahr nur 0,4 Prozent. Im Januar war vorwiegend infolge der jahreszeitlich kürzeren Arbeitszeiten vorübergehend sogar eine leichte Kaufkraftminderung um 0,3 Prozent eingetreten.

Für den durchschnittlichen Bruttomonatsverdienst der Angestellten ergab die Schätzung für April etwa 1865 DM, das sind gegenüber dem Januar 6,1 Prozent und gegenüber dem April des Vorjahres 11,2 Prozent mehr. Dieser Anstieg lag — anders als bei den Arbeitern — höher als sämtliche Jahresraten der letzten zwei Jahre, die sich zwischen 7,0 und 10,7 Prozent bewegten. Die realen Nettoverdienste lagen im April um 2,5 Prozent höher als ein Jahr zuvor.

Informationsabend des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit in Regensburg

(de) Am 20. 11. hielt der Ausschuß für Öffentlichkeitsarbeit in Regensburg einen Informationsabend für die Öffentlichkeit ab. Neben den eigenen Mitgliedsfirmen war ein repräsentativer Durchschnitt aus der Regensburger Bevölkerung eingeladen. Teilnehmer waren die Stadträte der verschiedenen Fraktionen, Vertreter aus Industrie und Einzelhandel, der Kammern und anderer Verbände sowie Vertreterinnen der Verbraucher-Vereinigung.

Nach den einleitenden Worten des Vorsitzenden dieses Ausschusses, Herrn Alfons Schiessl aus Regensburg, referierten Herr Mang, Nürnberg, und Herr Grabenbauer, ebenfalls aus Nürnberg, über den Großhandel in seiner Bedeutung für den Verbraucher. In Beispielen aus der Praxis zeigten sie den Weg eines Gutes von der Fertigung zum Verbraucher auf, erläuterten die verschiedenen Leistungen und Funktionen des Großhandels im Dienste der Verbraucher. Herr Rudolf Schmidt, Augsburg, der Vorsitzende des Steuerausschusses, referierte über die Steuerentwicklung und ihre Auswirkungen auf Staat und Preise. Im Anschluß an die Referate setzte eine sehr lebhafte Diskussion ein. In ihrem Verlauf antworteten die Mitglieder des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit ausführlich auf die Fragen der Gäste sowie sie die Angriffe ebenfalls parierten.

Ein gelungener Abend, der sein Ziel, nämlich die Selbstdarstellung des Großhandels mit seiner Eingliederung in das gesamte Wirtschaftsleben, voll erfüllte.

Präsident Braun Ehrensenator

In seiner öffentlich vorgetragenen Laudatio stellt Magnifizenz Prof. Dr. Bernhard Ilscher von der Universität Erlangen-Nürnberg fest, Präsident Braun habe sich in seiner Eigenschaft als Sprecher der Industrie und des Handels Mittelfrankens in einem ungewöhnlichen Maße für die Weiterentwicklung der Universität Erlangen-Nürnberg eingesetzt. Durch die Gründung der Interessengemeinschaft



Magnifizenz Prof. Dr. Bernhard Ilscher gratuliert Präsident Walter Braun zu seiner Würde als Ehrensenator

Hochschulausbau in Mittelfranken unter Einbeziehung der Städte Nürnberg, Fürth und Erlangen sowie der Bezirksregierung von Mittelfranken, habe er eine Initiative ergriffen, die in der Bundesrepublik einmalig sei und von der bayerischen Staatsregierung wie von Vertretern des Wissenschaftsrates gewürdigt werde. Unter Hintanstellung einzelwirtschaftlicher Interessen gegenüber dem Gemeinwohl habe Braun mit Zähigkeit und großem persönlichen Einsatz diese Aktivität vertreten.

Auf Beschluß der akademischen Selbstverwaltung erhielt nun Braun die hohe Auszeichnung.

Sozialversicherung

Erweiterte Auskunftspflicht der Rentenversicherungsträger

(vS) Seit August dieses Jahres ist eine wichtige Bestimmung des Rentenreformgesetzes von 1972 in Kraft, nämlich die erweiterte Auskunftspflicht der Versicherungsträger.

Wer eine Rente zu erwarten hat, kann ab dem 61. Lebensjahr verlangen, daß ihm zunächst einmal sein Rentenanspruch genau vorgerechnet wird. Das 61. Lebensjahr ist deswegen als Beginn des Anspruchs auf Auskunft gewählt worden, da in einigen Fällen ab dem 62. Lebensjahr flexibles Altersruhegeld beantragt werden kann. Der 64-jährige kann sich dadurch vorbereiten, ob seine künftige Altersrente seinen Vorstellungen entspricht.

Zusätzlich hat man aber durch dieses neue Gesetz noch zwei weitere Vorteile:

1. Jetzt kann man vor der Rente prüfen, ob alle Zeiten richtig angerechnet worden sind.
2. Jetzt kann man sich noch vor dem Rentenantrag entscheiden, ob es vielleicht günstig ist, noch einen Nachzahlungsantrag zu stellen.

Immer wieder kommt es vor, daß Rentenbescheide falsch ausgerechnet werden. Wohl ist der Computer unfehlbar, nicht aber derjenige, der ihn speichert. Immer wieder stellt es sich heraus, daß jemand gar nicht mehr wußte, daß ihm diese oder jene Zeiten fehlen. So hat er noch vor dem Rentenbeginn Zeit, sich darum zu kümmern, daß alles richtig vorliegt und die Unterlagen vollständig waren.

Sowohl die Landesversicherungsanstalten halten ein Formular bereit, das „Antrag auf Rentenauskunft" heißt, als auch die Bundesversicherungsanstalt für Angestellte. Bei ihr sind es gleich zwei Anträge auf einem Formblatt, da außerdem der „Antrag auf Kontenklärung" noch dazukommt. Dieser zweite Antrag dient dazu, Auskunft zu erhalten, ob der gesamte Versicherungsverlauf auch bei der Anstalt vorliegt.

Mehrbelastung mit Sozialkosten der Betriebe im Jahre 1975

(vS) Im Jahr 1975 werden sich die Sozialkosten der Betriebe auf Grund gesetzlicher Verpflichtungen spürbar erhöhen. Im einzelnen wird nachfolgend aufgezeigt, durch welche Maßnahmen dies bewirkt wird. Dabei sind die Belastungen auf das Bruttoeinkommen aus unselbständiger Tätigkeit (Bruttolohn- und Gehaltssumme zuzüglich Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung) für 1974 mit rund 550 Milliarden DM bezogen.

1. Erhöhung der Beitragsbemessungsgrenzen in der Sozialversicherung. Wie zu jedem Jahresbeginn erhöhen sich auch zum 1. Januar 1975 die Beitragsbemessungsgrenzen in der Sozialversicherung; das sind die Entgeltgrenzen, bis zu denen Beiträge zu berechnen und abzuführen sind. Zum 1. Januar 1975 werden sie in der Rentenversicherung und für den Beitrag zur Bundesanstalt für Arbeit von DM 2500,– auf DM 2800,– monatlich steigen. Die Beitragsbemessungsgrenze in der gesetzlichen Krankenversicherung liegt jeweils bei 75 % derjenigen in der Rentenversicherung. Sie erhöht sich zum Jahreswechsel demnach von DM 1875,– auf DM 2100,– monatlich. Von den erhöhten Beitragsbemessungsgrenzen werden die pflicht- oder freiwillig versicherten Arbeitnehmer betroffen, deren monatliches Bruttoentgelt oberhalb von DM 2500,– bis DM 1875,– liegt. Die Mehrbelastung entfällt je zur Hälfte auf Betriebe und versicherte Arbeitnehmer.
   Die Mehrbelastung für die Betriebe aus der genannten Erhöhung der Beitragsbemessungsgrenzen dürfte 1975 bei etwa 0,2 % des Bruttoeinkommens aus unselbständiger Tätigkeit liegen.
2. Erhöhung der Beitragssätze.
   Der Beitragssatz in der gesetzlichen Rentenversicherung wird auch im kommenden Jahr 18 % betragen.
   Der Beitrag zur Bundesanstalt für Arbeit wird ab 1. Januar 1975 mit großer Wahrscheinlichkeit von 1,7 % auf den gesetzlichen Satz von 2 % steigen. Da der Beitrag je zur Hälfte von Versicherten und Arbeitgebern aufgebracht wird, entfallen 0,15 % auf die Betriebe. Gemessen am Bruttoeinkommen aus unselbständiger Tätigkeit liegt die Mehrbelastung der Betriebe etwas niedriger, weil eine Beitragsbemessungsgrenze von DM 2800,– monatlich gilt.
   Wie sich die Beiträge zur gesetzlichen Krankenversicherung entwickeln, steht nicht fest, da diese autonom von den einzelnen Kassen festgesetzt werden. Die Entwicklung der Beitragssätze ist nicht genau vorhersehbar.
   Nach dem Sozialbericht 1973 geht die Bundesregierung davon aus, daß der Beitragssatz von 9,6 % in diesem Jahr auf 9,8 % im kommenden Jahr ansteigt. Ob dies ausreicht, ist jedoch fraglich, denn die Barmer-Ersatzkasse hat in diesen Tagen bereits eine Beitragssatzerhöhung von 9,9 auf 10,6 % zum 1. 1. 1975 angekündigt. Die Mehrbelastung aus der Erhöhung der Beitragssätze zur Bundesanstalt für Arbeit und in der Krankenversicherung wird sich für die Betriebe damit auf durchschnittlich 0,4 % des Bruttoeinkommens aus unselbständiger Tätigkeit stellen.
3. **Auswirkungen neuer Gesetze**
   Für die Betriebe werden sich 1975 eine Reihe neuer Gesetze, die teilweise bereits in Kraft getreten sind oder im Laufe des Jahres noch in Kraft treten, finanziell voll auswirken. Die wesentlichsten Gesetze sind:

   a) Das Schwerbehindertengesetz, das am 1. Mai 1974 in Kraft getreten ist. Es wird die Betriebe im nächsten Jahr mit schätzungsweise DM 120 Millionen zusätzlich belasten. Diese Kosten rühren aus der Defacto-Verlängerung des Urlaubs um einen Tag und aus der erhöhten Ausgleichsabgabe her.

   b) Das neu geschaffene Konkursausfallgeld, das seit dem 20. Juli 1974 Geltung hat, wird die Betriebe im kommenden Jahr, in dem die Umlage für das Jahr 1974 zu finanzieren ist, etwa 50 Mio DM kosten.

   c) Am 1. 12. 1974 trat das Gesetz für Betriebsärzte, Sicherheitsingenieure und andere Fachkräfte für Arbeitssicherheit in Kraft. Daraus ergeben sich zumindest in der Anlaufphase erhebliche Kosten im Personal- und Sachbereich. Für die meisten Betriebe des Großhandels werden diese Kosten jedoch nicht so erheblich sein, da insbesondere von diesem Gesetz Groß- und Produktionsbetriebe betroffen sind.

   d) Schließlich muß damit gerechnet werden, daß zum 1. Januar 1975 das Gesetz zur Verbesserung der betrieblichen Altersversorgung in Kraft tritt. Dieses Gesetz sieht eine Unverfallbarkeit von Versorgungsanwartschaften unter bestimmten Voraussetzungen vor. Außerdem enthält es eine Anpassung der betrieblichen Altersversorgung an die flexible Altersgrenze in der gesetzlichen Rentenversicherung sowie eine Pflicht zur Insolvenzsicherung betrieblicher Rentenleistungen. Der Aufwand der

Betriebe wird sich auf Grund des vorliegenden Regierungsentwurfs nach Schätzungen um durchschnittlich 20–25 % der bisherigen Aufwendungen mittelfristig erhöhen. Wie jedoch die Belastung für die einzelnen Betriebe aussieht, kann nicht gesagt werden wegen der unterschiedlichen Versorgungsordnungen.

Aus den genannten Gesetzen ist ohne betriebliche Altersversorgung mit folgendem Mehraufwand gegenüber dem laufenden Jahr zu rechnen:

Schwerbehindertengesetz	120 Millionen DM
Konkursausfallgeld	50 Millionen DM
Arbeitssicherheitsgesetz	400 Millionen DM
insgesamt	570 Millionen DM

Das sind gemessen am Bruttoeinkommen aus unselbständiger Tätigkeit 0,1 %.

Insgesamt dürften sich aus den genannten Veränderungen für das Jahr 1975 mindestens folgende Mehrbelastungen für die Betriebe ergeben:

Änderung der Beitragsbemessungsgrenzen	0,2 %
Erhöhung der Beitragssätze	0,4 %
Auswirkungen neuer Gesetze (ohne betriebliche Altersversorgung)	0,1 %
insgesamt	0,7 %

der Bruttoeinkommen aus unselbständiger Tätigkeit.

Arbeitsgerichtliche Entscheidungen

Schadensersatzanspruch bei Kündigung wegen zugesagter Einstellung

(vS) Beauftragt ein Dienstherr einen Bediensteten Verhandlungen mit einem Bewerber über den Abschluß eines Arbeitsverhältnisses zu führen, so muß er sich ein etwaiges Verschulden dieses Bediensteten (Verhandlungsgehilfen) bei den Vertragsverhandlungen zurechnen lassen. Es kommt nicht darauf an, ob der Verhandlungsgehilfe auch Abschlußvollmacht hatte. Erweckt der Verhandlungsgehilfe in dem Bewerber das sachlich nicht begründete Vertrauen, es werde zu der Einstellung kommen, und veranlaßt er diesen, ein bestehendes Arbeitsverhältnis zu kündigen, so muß der Dienstherr, wenn er den Bewerber nicht einstellt, diesem den Schaden ersetzen, den er durch den Verlust des alten Arbeitsverhältnisses erleidet. Der Schadensersatzanspruch ist nicht auf das sog. Erfüllungsinteresse begrenzt.

Diese Entscheidung hat das Bundesarbeitsgericht in seinem Urteil vom 15. 5. 1974 (5 AZR 393/73 „Der Betrieb" 74 S. 2060) entschieden. Wenn also ein Angestellter beauftragt wird, Einstellungsgespräche zu führen, wobei die endgültige Entscheidung über die Einstellung dem Arbeitgeber vorbehalten ist, werden dem Arbeitgeber alle Erklärungen zugerechnet, die der Angestellte während dieser Verhandlungen abgibt. Wenn also ein Angestellter bei einem Einstellungsgespräch den Bewerber dazu veranlaßt, seine alte Stellung zu kündigen, weil er ihm den neuen Arbeitsplatz als sicher hinstellt, so muß der Arbeitgeber den ihm daraus entstehenden Schaden ersetzen. Eine Schadensersatzbegrenzung nicht über das Erfüllungsinteresse hinaus soll es dabei nicht geben. Man kann also den Bewerber nicht darauf verweisen, wenn er in der neuen Stellung weniger verdienen sollte als in seiner alten, gekündigten, daß er bei erfolgreicher Bewerbung weniger verdient hätte, sondern es muß ihm der Schaden ersetzt werden, den er durch den Verlust des alten Arbeitsplatzes erlitten hat.

Erkrankung des Arbeitnehmers während unbezahlten Sonderurlaubs

(vS) Wenn ein Arbeitnehmer im Laufe des Urlaubsjahres das Arbeitsverhältnis beendet, hat er nur Anspruch auf Teilurlaub. Wenn er, um einen zusammenhängenden Erholungsurlaub erhalten zu können, noch unbezahlten Sonderurlaub nimmt, so ist eine Erkrankung während des Sonderurlaubs genauso zu behandeln, als läge ein bezahlter Erholungsurlaub vor. Das bedeutet, daß bei einer krankheitsbedingten Arbeitsunfähigkeit während des unbezahlten Urlaubs § 9 Bundesurlaubsgesetz entsprechend anzuwenden ist. Der Sonderurlaub wird daher, wenn die Voraussetzungen des § 9 Bundesurlaubsgesetz erfüllt sind, durch die Krankheit unterbrochen und der Arbeitnehmer hat Anspruch auf Fortzahlung des Arbeitsentgelts nach Maßgabe des Bundesurlaubsgesetzes.

Dies hat das Bundesarbeitsgericht in seinem Urteil vom 1. 7. 1974 (5 AZR 600/73 „Betriebsberater" 74 S. 1398) festgestellt. Es führt dazu aus, daß der Arbeitnehmer grundsätzlich innerhalb eines Jahres einen Erholungsurlaub von durchschnittlich 3–4 Wochen beanspruchen kann. Wenn zur Erreichung dieses Zweckes ein unbezahlter Sonderurlaub genommen wird, der in diesem zeitlichen Rahmen liegt, dann muß auch das Bundesurlaubsgesetz anwendbar sein. Gemäß § 9 Bundesurlaubsgesetz wird der Urlaub für die durch ärztliches Zeugnis nachgewiesenen Krankheitstage unterbrochen. Der Arbeitnehmer hat für diese Tage Anspruch auf Lohn- bzw. Gehaltsfortzahlung im Krankheitsfall. Diese Bestimmung beruht auf dem Gedanken, daß der Arbeitnehmer, der während des Urlaubs erkrankt, sich nicht erholen kann. Wenn der unbezahlte Urlaub ebenfalls zu Erholungszwecken gewährt wird, um dem berechtigten Urlaubsbedürfnis des Arbeitnehmers zu entsprechen, darf dem Arbeitnehmer für die Zeit des unbezahlten Sonderurlaubs nicht das Lohn- bzw. Gehaltsrisiko im Krankheitsfall aufgebürdet werden. Aus diesem Grunde muß dem Arbeitnehmer für nachgewiesene Krankheitstage während des unbezahlten Erholungsurlaubs Lohn- bzw. Gehaltszahlung geleistet werden.

Ermächtigung eines Minderjährigen zur Eingehung eines Arbeitsverhältnisses

(vS) Damit zwischen dem Arbeitgeber und dem minderjährigen Arbeitnehmer das Arbeitsverhältnis rechtswirksam begründet wird, bedarf es der Zustimmung der Eltern. Die Eltern können auch gem. § 113 Abs. 1 BGB den Minderjährigen ermächtigen, ein Arbeitsverhältnis anzutreten. Eine Ermächtigung kann auch in der Form erteilt werden, daß die Eltern als gesetzliche Vertreter längere Zeit die ihnen bekannte Tätigkeit des minderjährigen Kindes in einem bestimmten Betrieb oder in einer bestimmten Branche dulden und nicht einschreiten. Eine solche Duldung liegt jedoch nicht vor und damit auch keine Ermächtigung, wenn die Eltern von vornherein gegen die Eingehung des Arbeitsverhältnisses waren, dies dem Minderjährigen immer wieder mitgeteilt haben, ihn zur Beendigung des Arbeitsverhältnisses gedrängt haben, aber zum Schluß resigniert haben.

Dies hat das Bundesarbeitsgericht (Urteil vom 19. 7. 1974 5 AZR 517/73 „Der Betrieb" 74 S. 2062) entschieden. In diesem Prozeß verlangte der Arbeitgeber Schadensersatz von einem Minderjährigen, der in einem Nachtlokal Portier war und die Garderobe zu verwalten hatte. Das Bundesarbeitsgericht entschied, daß, wenn die Eltern eines Minderjährigen diesen ermahnen, nicht in einem Nachtlokal

zu arbeiten, sich damit jedoch nicht durchsetzen, in dem Umstand, daß die Eltern resignieren, noch keine Ermächtigung des Minderjährigen, ein Arbeitsverhältnis in einem Nachtlokal anzunehmen, liegt.

Vom Erfordernis bei Wettbewerbsverbot

(vs) Wird bei Abschluß eines Arbeitsvertrages ein Wettbewerbsverbot vereinbart und zur Anlage des Arbeitsvertrages gemacht, so muß auch das Wettbewerbsverbot unterzeichnet werden. Wird lediglich der Arbeitsvertrag unterschrieben, so fehlt es auch dann an einer formgültigen Konkurrenzklausel, wenn die Anlage ausdrücklich als wesentlicher Vertragsbestandteil bezeichnet wird. Zwar wird dadurch zwischen dem Arbeitsvertrag und der Anlage mit Wettbewerbsverbot eine innere, gedankliche Verbindung hergestellt, es fehlt jedoch, was entscheidend ist, jegliche äußere körperliche Verbindung zwischen dem Vertrag und dem Verbot (LAG HAMM – Urteil vom 19. 10. 1973 2 Sa 592/73).

Um ein gültiges Wettbewerbsverbot abzuschließen, muß also stets darauf geachtet werden, daß diese Vereinbarung ebenfalls unterzeichnet wird.

Steuerfragen

Die Gewerbesteuer – eine systemfremde Sonderbesteuerung des Unternehmereinkommens

Anläßlich der Veranstaltung des LGA zum Thema „Die Unternehmensbesteuerung – ein gesellschaftspolitisches Risiko" am 30. 10. 1974 in Nürnberg hielt Herr Heinz Kaeppel, Fa. Adam Kaeppel, Augsburg, das folgende Kurzreferat:

Die Gewerbesteuer in ihrer heutigen Form und Wirkungsweise wird schon seit vielen Jahren nicht nur von der Wirtschaft heftig kritisiert. Einstmals als einzige Steuer auf die Erträge aus Gewerbetätigkeit motiviert, hat sie sich zu einer frei manipulierbaren Strafsteuer einer relativ kleinen Bevölkerungsgruppe denaturiert. So unverdächtige Institutionen wie das Institut „Finanzen und Steuern", Bonn, die sogen. Trögerkommission und zuletzt der wissenschaftliche Beirat beim Bundesfinanzministerium, haben eine Umgestaltung oder gänzliche Streichung dieser Steuer vorgeschlagen, da sie ihnen nach dem in letzter Zeit vielleicht etwas überstrapazierten Grundsatz der steuerlichen Gerechtigkeit unhaltbar erschien.

Die Schöpfer des Jahrhundertwerkes Steuerreform konnten sich allerdings keiner der fachlichen und juristischen Ratschläge und Gutachten anschließen:

Denn – die Streichung der Gewerbesteuer oder eine Modifizierung durch Einfügung in das System hätte politisch nicht ins Konzept gepaßt. Man hätte, und das nur aus Steuergerechtigkeitsgründen, die Unternehmer entlasten und die Allgemeinheit belasten müssen. Und das wäre doch wohl zu weit gegangen. Es handelt sich hier immerhin um einen Betrag von 17,8 Milliarden DM, der heute völlig ungerechterweise einer Minderheit abgesteuert wird, den der Staat braucht, dessen Regierung, die unter dem Versprechen von mehr Gerechtigkeit gewählt worden ist, nicht für opportun hält, auf die Gesamtheit der Bevölkerung umzulegen. – Dies könnte nämlich Stimmen kosten.

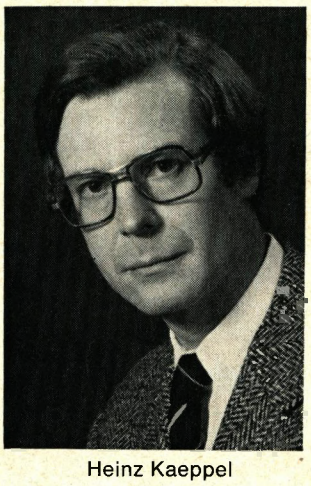
Weil man nun aber schon am Reformieren war, mußte man natürlich auch hier etwas tun:

Eine wettbewerbsverzerrende Ungerechtigkeit besteht im Gewerbesteuerrecht darin, daß in Kapitalgesellschaften das Unternehmer- oder Managergehalt zu den abzugsfähigen Betriebskosten gehört, während bei personenbezogenen Unternehmen der Unternehmerlohn im Gewinn steckt.

Zum Ausgleich waren hier Freibeträge für Personengesellschaften vorgesehen. Und diese Freibeträge wurden von den Reformern großzügig mehr als verdoppelt – von 7200,– auf 15 000,– DM – nicht im Monat, meine Damen und Herren, im Jahr –. So billig werden bei uns freie Unternehmer gehandelt.

Ähnlich großzügig verfuhr man, in dem man die Meßzahlstaffel von 2400,– DM-Sprüngen auf 3600,– DM spreizte. Damit ist die große Reform in Sachen Gewerbesteuer schon im großen und ganzen gelaufen.

Die Gleichbehandlung von Personengesellschaften und Kapitalgesellschafen ist nicht verwirklicht worden. Die anderen Übelstände wurden garnicht angefaßt.



Heinz Kaeppel

Wie Ihnen sicher bekannt, sind zum Zwecke der Gewerbesteuerschuld-Ermittlung zum Gewerbeertrag die Schuldzinsen für Dauerschulden und zum Gewerbekapital die Dauerschulden hinzuzurechnen. Das bedeutet in einer inflationären Entwicklung, wie wir sie heute haben, daß aus einer Ertragsteuer eine Substanzsteuer wird: Durch Inflation und konfiskatorischen Steuerdruck einerseits und marktbedingt schlechte Ertragssituation andererseits, ging in den letzten Jahren die Eigenkapitalquote laufend zurück.

Mindestens im gleichen Maße mußten die Unternehmen die Fremdfinanzierung ausdehnen, um wenigstens den bestehenden Betriebsumfang halten zu können. Von dringend notwendiger Weiterentwicklung ist hier gar nicht die Rede. Trotz der sinkenden Erträge und der schrumpfenden Substanz beteiligt sich der Fiskus nicht am Verlust: Statt Erträgen besteuert er Kosten, statt des Kapitals die Schulden!

Ein weiterer, ich möchte fast sagen Skandal ist die Praxis der Hebesatzautonomie der Gemeinden.

Es ist ganz in der Hand des Zufalls, des Gutdünkens oder auch gelegentlich des Größenwahns des jeweiligen Gemeinderates gegeben, mit welchen betriebsleistungsunabhängigen Kosten das einzelne Unternehmen belastet und gegenüber seinen Mitbewerbern, die zufällig einen anderen Standort haben, benachteiligt wird.

Auf ihr soziales Image besonders bedacht und vielleicht ebenso auf Wählerstimmen, schonen die Gemeinderäte die Wohnbevölkerung durch mäßige Grundsteuerhebesätze, finanzieren aber ihre Schulden, Schwimmbäder, Stadthallen, in dem sie die an Wählerstimmen minderzähligen Unternehmer via Gewerbesteuerhebesätze entsprechend stärker zur Kasse bitten.

Schließen Sie aus dieser sarkastischen Darstellung bitte nicht, daß ich die Finanznöte der Gemeinden übersähe. Dies ist jedoch ein gänzlich anderes Problem. Der seit langem angestrebte Strukturausgleich zwischen den Gemeinden ist aber nur über Schlüsselzuweisungen zu erreichen, in dem Bund, Länder und Gemeinden das Gesamtsteueraufkommen entsprechend ihren Aufgaben teilen und nicht jeder schaut woher er, egal wie, das benötigte Geld auftreibt.

Öffentliche Hände müssen sich nach der Decke strecken

Auch die öffentlichen Hände könnten etwas von der Wirtschaft lernen: Nämlich sich nach der Decke zu strecken. Sie sind gerade daran den Ast, auf dem sie sitzen, abzusägen, oder, um beim Bild unseres heutigen Mottos zu bleiben, das Pferd, das den Wagen zieht, halbtot zu prügeln und verhundern zu lassen.

Schließlich sei noch darauf hingewiesen, daß diese völlig systemwidrige Steuer auch der angestrebten Steuerharmonisierung in der EG im Wege steht. Ganz abgesehen vom derzeitigen Wettbewerbsnachteil der deutschen Unternehmen im Ausland. Der Kommentar der Sachverständigen: „Eine solche Steuer sei den anderen EG-Mitgliedern auch garnicht zuzumuten."

Durch das jüngste Wahlergebnis animiert, könnte es sein, daß sich die Bundesregierung doch entschließt, eine realere Politik zu betreiben. Wie es scheint, wird Wolkenschieben nicht mehr gewünscht im Lande. Und es könnte sich vielleicht höheren Orts die Erkenntnis durchsetzen, daß nur verteilt werden kann, was vorher erarbeitet worden ist und daß in Zukunft nur verteilt werden kann, was jetzt erarbeitet wird. Dann wäre nur noch ein kleiner Schritt zur Erkenntnis, daß man dann auch eine Leistungsbasis nicht weiter demontieren darf.

Wir fordern daher für die Gewerbesteuer: Dieses Fossil mit seinen Ungereimtheiten und Ungerechtigkeiten muß – schon im Hinblick auf die Steuerharmonisierung und im Hinblick auf die Wettbewerbsverzerrung – liquidiert werden.

Da dies von uns unbestrittene Probleme mit sich bringt, die sicher nicht kurzfristig zu lösen sein werden, fordern wir inzwischen als Sofortmaßnahme:

1. Die realistische und angemessene Erhöhung des Unternehmerfreibetrages.
   Realistisch und angemessen halten wir einen Betrag, der etwa dem 1½fachen der Bezüge des höchstbezahlten Angestellten des jeweiligen Betriebes entspricht.
2. Wegfall der Hinzurechnung von Dauerschulden und Dauerschuldzinsen.
3. Die Anbindung des Gewerbesteuerhebesatzes an den Grundsteuerhebesatz.
   Realistisch erschiene uns hier, wenn der Gewerbesteuerhebesatz das 1,2-fache des Grundsteuerhebesatzes betrüge.

Meine Damen, meine Herren, ich hoffe, es ist mir in der hier gebotenen Kürze gelungen, die Gewerbesteuer, die ja nur eine der zahlreichen Steuerarten ist, die auf die Wirtschaft angesetzt sind, aus meiner Sicht zu charakterisieren.

Zu welcher Belastung sich jedoch das Konzert aller Steuern in einem Unternehmen ballt, wird Ihnen abschließend Herr Schmidt erläutern.

Es folgte in der gleichen Veranstaltung ein Referat über die

Substanzbesteuerung auf der Basis der Einheitswerte

das Herr Bernhard Amschler, Fa. Amschler & Schlosser, Nürnberg, erarbeitet hatte.

Die Einheitswerte spielen bei der Feststellung der Gewerbesteuer, der Vermögensteuer und der Erbschaft- und Schenkungsteuer eine nicht unerhebliche Rolle, gerade im Zusammenhang mit der Besteuerung der Unternehmungen.

Gesellschaftspolitisch bedeutsam ist diese Tatsache nicht alleine dadurch, daß unsere Wirtschaftsverfassung durch das Bestehen selbständiger Unternehmen in Privathand gekennzeichnet ist, sondern die Anzahl der privaten Arbeitsstätten immerhin die stattliche Anzahl von 2,3 Mio hat.
In dieser Zahl der Arbeitsstätten sind u. a. 1120 000 GmbHs enthalten und 2300 AGs.

Wenn man sich vergegenwärtigt, daß man in der BRD 3,3 Mio Aktien- und Investment-Depots zählt, bei einer Anzahl von rund 3,5 Mio Aktionären, davon wieder ca. 2,5 Mio Kleinaktionäre, wird einem deutlich, daß die Auswirkung der Unternehmensbesteuerung doch einen ungeheuren Personenkreis betrifft.

Staatliche Maßnahmen in dieser Richtung und hier insbesondere steuerliche, scheinen oftmals die Größe dieses Personenkreises nicht zu berücksichtigen, vielleicht auch deshalb, weil der Fiskus sich darauf verläßt, daß all seine Handlungen, die diese Unternehmen belasten, nicht jedem Betroffenen in ihrer vollen Auswirkung bewußt werden.

Wenn man darüber hinaus, gerade wenn es sich um die Problematik der Einheitswerte bei Immobilien handelt, noch daran denkt, daß es immerhin 8 Mio private Hausbesitzer in der BRD gibt, dann kann man, die Familienangehörigen eingerechnet, vermutlich von ca. 40 % der Gesamtbevölkerung sprechen, die von den unmittelbaren Auswirkungen der Besteuerung auf der Grundlage der Einheitswerte betroffen wird.

Aber nun zurück zu den Unternehmungen selbst. Diese werden, wie bereits angedeutet, ja nun nicht nur durch die einheitswertabhängige Gewerbesteuer und Vermögensteuer betroffen, sondern, wenn auch in unregelmäßigen Abständen, von der Erbschaft- und Schenkungsteuer.

Die Ausgestaltung all dieser Steuerarten nähert sich nach unserer Auffassung der Verfassungswidrigkeit, da

diese Steuerart ohne Rücksicht auf Erträge in die Substanz vollstreckt werden und damit konfiskatorischen Charakter annehmen. So führt praktisch jede Übertragung von Betriebsvermögen im Erbschaftsfall zu Substanzverlusten, da die Erbschaftsteuer ohne Rücksicht auf Liquidität und Ertrag die Substanz belastet und in der Praxis heißt dies außerdem, daß der Übergang eines größeren Vermögens ohne Kreditaufnahme praktisch nicht möglich ist.



Bernhard Amschler

Der Bundesfinanzhof hatte verfassungsrechtlich Bedenken gegen die weitere Anwendung der Einheitswerte 1935 seinerzeit in seinem Beschluß vom 9. Dezember 1969 zum Ausdruck gebracht. Wann werden von ihm die nächsten Bedenken gegen die Anwendung der gegenwärtigen Regelung unter dem Gesichtspunkt wohl zum Ausdruck gebracht werden, daß das Betriebsvermögen gegenüber dem Privatvermögen insofern benachteiligt wird, als durch die Veranlagung im Wege der betrieblichen Einheitswerte das Betriebsvermögen einer 2jährigen Zeitanpassung an die inflationsbedingten Wertaufblähungen unterliegt, während das Privatvermögen nur in verhältnismäßig langen Zeiträumen angepaßt wird. Das Betriebsvermögen als Existenzbasis des Unternehmens wird in der Praxis also einem progressiven Tarif unterworfen.

Die Besteuerung auf der Basis von Einheitswerten weist aber einen weiteren gravierenden Systemfehler auf. Die Festlegung der Einheitswerte geschieht durch ein idealtypisches Verfahren, dessen Ungenauigkeiten und Ungerechtigkeiten gerade in diesen Tagen deutlich sichtbar werden. Durch das Vermögensteuergesetz und das Erbschaft- und Schenkungsrecht wird die Fiktion aufrecht erhalten, daß der Wert der betreffenden Objekte 140 % des Einheitswertes per 1. Januar 1964 beträgt, die inzwischen eingetretene krisenhafte Wirtschaftssituation führt aber nunmehr dazu, daß der Verkehrswert der bewerteten Grundstücke und Gebäude, also die Wertermittlung aufgrund kaufmännischer Überlegungen, in vielen Fällen weit unter den nach Vermögen- und Erbschaftsteuergesetz anzusetzenden Werten zu liegen kommen kann. Es erfolgt in solchen Fällen eine Besteuerung auf der Basis wirtschaftlich effektiv nicht vorhandener Werte. Die ganze Groteske dieser Situation wird vielleicht am deutlichsten, wenn man sich vergegenwärtigt, daß die Vermögensteuer auf Wertpapierbesitz nicht aus den Kurswerten des Stichtages, sondern nach dem dazugehörigen FAZ- und Dow-Jones-Index, bezogen auf den Nennwert der Papiere ermittelt werden würde.

Weiter: am 1. Januar 1975 ist die Anrechenbarkeit der Vermögensteuer bei der Einkommensteuer aufgehoben. Diese Maßnahme verschärft die Besteuerung des Unternehmereinkommens und macht die Vermögensteuer zu einer echten vorweggenommenen Besteuerung des Ertrags. Konsequent wäre es, wenn nun diese Belastung des Betriebsvermögens bei der Wertermittlung dieser Vermögensteile kapitalisiert in Abzug gebracht werden könnte.

Grundsteuer, Vermögensteuer, Erbschaft- und Schenkungsteuer schöpfen alle aus der gleichen Quelle, dem Einkommen des Unternehmens. Sie sind deshalb wie alle Steuern, die im Unternehmensbereiche wirksam sind, als Teil der einen kumulativen Belastung des Unternehmens mit Steuern und Abgaben zu verstehen. Darüber wird anschließend der Vorsitzende unseres Steuerausschusses referieren.

Vorweg möchte ich jedoch noch auf ein Wort des bayerischen Wirtschaftsministers, Herrn Jaumann, zu sprechen kommen, das dieser anläßlich seiner Festrede bei der Jahreshauptversammlung der Landesgewerbeanstalt Bayern am vergangenen Freitag gesagt hat. Er führte nämlich dort aus, daß es den Unternehmern sehr gut anstünde, nicht nur über sie betreffende Maßnahmen, sei es vom Staat, sei es von der Gewerkschaft, zu jammern, sondern vielmehr darauf hinzuweisen und darzustellen, wie wichtig ihr Wirken für die Gesamtheit der Bevölkerung ist und welche enormen Leistungen sie vollbringen.

Meine Damen und Herren, so soll natürlich auch das aufgefaßt werden, was wir hier vortragen. Andererseits darf ich es aber doch als verständlich bezeichnen, wenn ein Personenkreis, der nicht nur politische Diffamierungen laufend über sich ergehen lassen muß, sich gegen derartige Belastungen, die noch dazu einen nicht unerheblichen Bestandteil von Ungerechtigkeit in sich bergen, verwahrt, sondern wie hier und heute mit sachlicher und umfassender Information an die Öffentlichkeit tritt, um einen Teil derjenigen Mitbürger anzusprechen, die es durchaus in ihrer Hand haben, falsche Vorurteile, gerade über den Unternehmer und die Leistungen der privaten Unternehmungen für die Gesamtheit, in ihrem Wirkungskreis abzubauen.

Zu oft ist bei allen möglichen Gelegenheiten darauf hingewiesen worden, daß die steuerliche Belastung allmählich die Leistungsfähigkeit der Unternehmungen erreicht habe und ohne Gefährdung der gesamten Wirtschaft eine weitere Belastung größte Bedenken hervorrufe. Meine Damen und Herren, wer von Ihnen und wer von unseren Politikern hat sich wohl einmal ernsthaft darüber Gedanken gemacht, seit wann die Belastbarkeit der Wirtschaft mit Steuern und Abgaben schon überschritten ist (und das nicht nur in der BRD) und wie weit Inflationsraten hierfür eine deutliche Sprache sprechen.

Gewerbegrundstück Münchner Osten ca. 7000 qm

im Auftrage zu verkaufen.
Beste Lage im Gewerbegebiet.

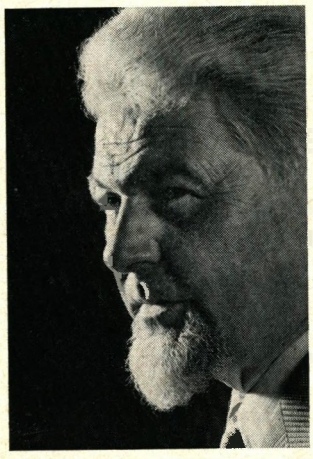
Treuhand AG für Handel und Industrie
Wirtschaftsprüfungs- und
Steuerberatungs-Gesellschaft
8000 München 2 · Brienner Straße 28

Den Abschluß bildete das Referat

Die kumulative Belastung des Unternehmereinkommens durch Steuern und Abgaben

das Dipl.-Kfm. Rudolf Schmidt, Fa. Wilhelm Kehr, Augsburg hielt

Drei meiner Händlerkollegen haben sich in gerade noch vertretbarer Kürze mit einigen Problemen aus den Gebieten der Einkommens-, Gewerbe- und Vermögensbesteuerung befaßt. Wir haben mit Absicht das Thema „Steuern des Betriebes" in einzelne Scheiben geschnitten, denn in dieser Form befaßt sich zumeist unsere Volksvertretung und leider auch die Massenmedien mit dieser Materie. Bedauerlicherweise haben aber alle Steuern auf das Betriebsergebnis oder das Vermögen eine Gemeinsamkeit, daß sie nämlich alle aus der gleichen Kasse, d. h. aus dem Betriebsergebnis bezahlt werden müssen. Wird aber das Betriebsergebnis durch steuerliche Belastungen zu sehr gemindert, so ergeben sich für den Betrieb die gleichen Folgen, wie sie bei einem kleineren Gewinn eintreten: Für Investitionen bleibt nichts mehr. Eine Produktionssteigerung nennenswerten Umfanges ist damit ausgeschlossen, die inflationäre Entwicklung zehrt durch Scheingewinnbesteuerung an der Substanz und letztlich sind die Arbeitsplätze gefährdet. Gleichwohl aber sind unsere Zeitungen voll von Berichten über neue Ansprüche an das Sozialprodukt.



Dipl.-Kfm. Rudolf Schmidt

Wird dann der Frage der Finanzierung dieser Ansprüche überhaupt Aufmerksamkeit geschenkt, so ist häufig die Forderung nach Mehr-Besteuerung der Unternehmens-Einkünfte der bequeme Ausweg.

Die Rechtfertigung der Erhöhungsbestrebungen z. B. bei der Einkommensteuer wird dann nicht selten in ausländischen Einkommensteuergesetzen gesehen, ohne daß selbst fachlich hochqualifizierte Fachausschußmitglieder der Parlamente sich mit der anderen Regelung der Steuerbemessungsgrundlagen in den betreffenden Ländern befaßt haben. Wußten z. B. die Herren, die für die Erbschaftsteueränderung federführend waren, daß dieses viel zitierte Beispiel der horrenden englischen Erbschaftsteuersätze als Maßstab völlig ungeeignet ist, weil die Schenkung unter Lebenden dort nicht unter die gleichen Steuersätze fällt wie der Erwerb von Todes wegen. Erbschaftsteuer bezahlt dort praktisch nur der weit entfernte Verwandte, weil die gesamte Vermögensverteilung bereits zu Lebzeiten erfolgt.

Und wer denkt schon beim internationalen Steuervergleich daran, daß gerade bei der Besteuerung der Betriebe uns Deutschen eine Reihe von Sondersteuern sowohl aus dem Betriebsertrag, wie auch aus dem Vermögen auferlegt wurde, die das Ausland gar nicht oder nur in geringem Ausmaß kennt. Zu zweifeln ist auch ernsthaft daran, ob das Referat Besitzsteuern im Bundesfinanzministerium von dem traurigen Rekord unserer Steuergesetzgebung weiß, den wir dadurch aufgestellt haben, daß nach Ziffern des Institutes „Finanzen und Steuern", die ertragsunabhängigen Steuern auf einsamer Spitze stehen.

Eigenkapital — Ausstattung im Ausland besser

Nach einer Vergleichsberechnung dieses Institutes betragen nämlich die vermögensabhängigen Steuern im Verhältnis der Gesamtsteuerbelastung der Unternehmen mehrerer vergleichbarer Wirtschaftszweige in Deutschland 22 %, in den Niederlanden 4 % und in Frankreich nur 1 %.

Unberücksichtigt bleibt dabei noch die Tatsache, daß die Eigenkapital-Ausstattung holländischer und französischer Betriebe im Durchschnitt wesentlich besser als in Deutschland ist, und außerdem die Bemessungsgrundlage „Gesamtsteuerbelastung" prozentual niedriger ist zum Betriebsertrag.

Die Tendenz, die vermögensabhängigen Steuern sogar noch zu erhöhen, zeigt deutlich den gesellschaftspolitischen Ansatzpunkt dieser sogenannten Vermögensteuerreform.

Über eine Milliarde DM beträgt bereits die Vermögensteuer-Mehrung für 1974 aufgrund der neuen Einheitswerte. Durch die Anhebung der Vermögensteuersätze für Körperschaften und durch die Nichtabzugsfähigkeit dieser Steuern als Sonderausgabe bei natürlichen Personen, ergibt sich eine zusätzliche Belastung von ca. 1,5 Milliarden jährlich ab 1975. Von diesen Beträgen entfallen auf die Wirtschaft ca. 80 %. Zu dieser Gesamtsumme von ca. 2,5 Milliarden treten dann noch die Grundsteuererhöhungen nach den neuen Einheitswerten um ca. 25 % mit einer Summe von ca. 800 Millionen.

Das düstere Bild der Belastungen des Betriebsvermögens mit ertragsunabhängigen Steuern wird noch dunkler durch die Verschlechterung der Ertragssituation unserer Betriebe. Dies kommt in folgenden Ziffern zum Ausdruck, daß nämlich in den letzten 10 Jahren die Lohnsteuer um das 4,5fache von ursprünglich 16 Milliarden auf 74 Milliarden anstieg. In der gleichen Zeit wuchs das Aufkommen an Einkommensteuer nur um 60 %, an Körperschaftsteuer um 50 %.

Leistungsanreiz entfällt

Schon aus diesen Steuervergleichszahlen ergibt sich, daß die Einkommensumschichtung durch die Lohnentwicklung in vollem Gang ist.

Wen nimmt es da wunder, daß nicht wenige Söhne von Unternehmern das Risiko, in die Fußstapfen ihres Vaters zu treten, heute scheuen.

Aber auch unsere Arbeitnehmer sind oft genug nicht mehr bereit, wenn wir einmal von der augenblicklichen Situation absehen, Überstunden zu leisten, wenn der erzielte Mehrlohn, zusammen mit den Sozialversicherungslasten, zu über 40 % abgeführt werden muß.

Wo bleibt schließlich für den Unternehmer der Nutzerfolg für seine Mehrleistung, wenn die Steuerbelastung des Ertrags astronomische Höhen erreicht.

Wenn heute von Ausbeutung gesprochen wird – auf steuerlichem Gebiet – so betrifft dies zweifellos jede Art von Mehrleistung ab einem bestimmten Durchschnittseinkommen.

Ob es sich der Staat auf lange Sicht leisten kann, die leistungswilligen Steuerzahler-Schichten durch steuerliche Konfiskation zu diskriminieren, erscheint eine berechtigte Frage.

Modellrechnungen ergaben, ebenso wie konkret durchgerechnete Unternehmensbilanzen von Einzelunternehmen und Personengesellschaften mittlerer Größe, bereits für 1974 eine steuerliche Gesamtbelastung des Betriebsertrages von annähernd 70 %. Durch ertrags- und vermögensabhängige Steuern ab 1975 wird sich dieser Gesamtbelastungssatz sogar noch auf ca. 80 % erhöhen.

Bei Kapitalgesellschaften ist die Belastung beim Unternehmen selbst niedriger durch den gespaltenen Körperschafts-Steuersatz und schwankt zwischen 55 und 70 %. Zu berücksichtigen ist hier aber, daß der Ertragsanteil vom Anteileigner nochmals in vollem Umfang zur Einkommenbesteuerung und sein Kapitalanteil zur Vermögenbesteuerung herangezogen wird.

Ab 1975 steigt die Belastung der Kapitalgesellschaften selbst je nach Ausschüttung der Dividende auf 65 bis 75 % des Betriebsertrages.

Diese Ziffern ergeben sich auf der Grundlage der bisherigen Ertrags-Situation der Betriebe. Sinken die Erträge durch konjunkturelle Einflüsse in dem Maße ab wie es in den Stundungsgesuchen für Steuerleistungen zum Ausdruck kommt, so ist ernsthaft mit der Situation zu rechnen, daß die Betriebe zwar keine Erträge haben, die substanzabhängigen Steuern aber den Charakter eines regelrechten Kapitalentzuges annehmen.

Aus welchen Quellen aber sollen nun die Unternehmen bei ständig nachlassender Eigenkapitalbildung Rationalisierungs-Investitionen finanzieren, die zunächst Arbeitsplätze sichern und dann den nächsten Aufschwung ermöglichen.

Der Kreditmarkt stellt keine Ausweichmöglichkeit dar, da nach den jetzt vorliegenden Haushaltsplanungen für 1974 die öffentliche Hand jede dritte Mark des zur Verfügung stehenden Kreditvolumens für sich beansprucht. Dabei erfolgt die zunehmende Staatsverschuldung keineswegs zur Finanzierung von erhöhten Infrastrukturkosten, sondern zu einem erheblichen Teil auch zur Deckung laufender konsumtiver Ausgaben.

Nach dem Finanzbericht betrug z. B. die Investitionsquote des Bundes 1973 17 % des Haushaltsvolumens. 1978 soll diese Quote nur noch 13 % betrangen. Man denkt gerne an die goldenen Zeiten des Jahres 1961, als die investiven Ausgaben noch 31 % betrugen.

Wenn nun in diesen Tagen davon gesprochen wird, Schuldtitel des Bundes im gleichen Augenblick im Ausland unterzubringen, in dem Zahlungsbilanzüberschüsse aufgrund unserer Exportleistungen ernste Sorgen machen, so ist dies kaum mehr zu verstehen.

Bei dieser Sachlage erlauben Sie mir ein Wort an die Mandatsträger der Volksvertreter: Eine weitere Aufblähung des Finanzbedarfes der öffentlichen Haushalte durch konsumtive Verwendung ist bei der bestehenden Stagnation nicht mehr finanzierbar.

Der Unmut der Arbeitnehmer über Steuerbelastungen findet sein Gegenüber in der Situation der Betriebe, die infolge der enorm gestiegenen Gesamtbelastung durch öffentliche Abgaben nicht mehr in die Lage versetzt werden, dringend erforderliche Investitionen vorzunehmen und den Substanzverlust der Scheingewinnbesteuerung auszugleichen.

Allgemeiner Wohlstand, Reformen und humanitärer Fortschritt lassen sich nur erreichen durch eine intakte Wirtschaft. Mit gesellschaftspolitischem Rattenfängergeist lassen sich Menschen nur in Versammlungen berauschen.

Ich bin gerne bereit, in der anschließenden Diskussion Ihnen über die Gesamtsteuerbelastung anhand von konkreten Beispielen die Richtigkeit der im letzten Abschnitt zitierten Ziffern zu beweisen.

Erwähnen möchte ich aber noch, daß höhere Einkommen durch den Entzug der sonst allgemein gewährten Vergünstigungen noch zusätzlich belastet werden, weil Einkommensgrenzen überzogen wurden. Dies führt zu einer regelrechten Diskriminierung der Mehrleistungen. Ich denke dabei z. B. an die Regelung für Bausparverträge, die nur bis zu einer Einkommensgrenze von 24 000 / 48 000 DM prämienbegünstigt sind. Oder wer denkt an die Diskriminierung durch die Hintertür bei der Versagung von Universitäts-Stipendien für unsere Söhne und Töchter. Um bei einer Steuerbelastung von nur 65 % einem Kind monatlich 500,– DM, den gleichen Betrag wie ein Staatsstipendium, geben zu können, ist allein ein jährliches Einkommen – vor Steuerabzug – von 14 300 DM gebunden.

Aber noch nicht genug mit den heutigen steuerlichen Belastungen, die unseren Betrieben das zum Durchstehen von Rezessionen nötige Kapital entziehen; wie manches andere, liegen in Bonner Schreibtischen die Entwürfe für eine zusätzliche Vermögensbildungs-Abgabe.

Die ursprünglichen Pläne sehen eine Vermögensbildungsabgabe von 5 Milliarden jährlich vor. Auf 23,6 Millionen Beschäftigte ergibt dies einen Pro-Kopf-Betrag von 212,– DM. Bei einer Netto-Rendite auf langjähriger Basis von 3,5 % bedeutet das eine zusätzliche Vermögensbildung von 7,– DM pro Jahr. Mit diesen Beträgen können noch nicht einmal die Verwaltungskosten gedeckt werden. Dem Einzelnen nützt es wenig oder fast gar nichts, für die Betriebe aber bedeutet die Vermögensabgabe einen weiteren Abzug von Gewinn-Teilen in liquider Form, ohne daß dadurch eine steuerliche Unkostenwirkung erzielt wird. Die Belastungsquote durch öffentliche Abgaben erreicht oder übersteigt dann sogar die 90 %-Quote der steuerlichen Belastung des Ertrags der Unternehmer. Stabilitätspolitik zu Lasten der Wirtschaft: Ergänzungsabgabe, Konjunkturzuschlag, Zinsverteuerung, Erhöhung der Sozialversicherung.

Unsere Volksvertretungen tragen nicht nur das Votum ihrer Wähler als Vertreter von Interessen, sondern sie tragen allgemein Verantwortung für die gesamte Volkswirtschaft.

Der Beschluß einer Mehrheit über eine Minderheit kann zwar verfassungsrechtlich unanfechtbar sein, gleichwohl stellt aber die Überforderung der Kräfte einer Wirtschaft einen Tatbestand dar, unter dem alle zu leiden haben.

Daß darüber hinaus der volkswirtschaftlich unbedingt erforderliche Wille zur Mehrleistung gerade im unternehmerischen Tätigkeitsbereich durch konfiskatorische Steuern belastet wird, ist eine Tatsache, die am Leistungswillen gerade der Aktivsten unserer Volkswirtschaft erheblich nagt.

Wenn zu diesem materiellen Schaden aber noch die gesellschaftspolitische Diskriminierung eines Standes kommt, wie wir dies heute aus Rundfunksendungen, Fernsehprogrammen und Zeitungen kennen, dann ist der Punkt erreicht, wo Resignation der Unternehmer verständlich wäre.

Unsere einzige Waffe gegen die weitere „Ausbeutung" Leistungswilliger kann nur darin bestehen, daß wir die Öffentlichkeit objektiv informieren, was wir derzeit für unser Gemeinwohl leisten. Mit unseren Leistungen für das öffentliche Wohl brauchen wir uns nicht zu schämen.

Den verantwortlichen Politikern möchten wir empfehlen, den Mut aufzubringen, die gleiche Rede, die sie vor einem großen Wirtschaftsverband halten, einmal vor ihren eigenen Parteigremien vorzutragen.

Haftung des Arbeitgebers für Lohnsteuer

(sr) Wegen nachzuzahlender Lohnsteuerbeträge pflegt sich das Finanzamt an den Arbeitgeber zu halten. In steuerrechtlicher Hinsicht sind Arbeitgeber und Arbeitnehmer für die Lohnsteuer Gesamtschuldner. Wird der Arbeitgeber auf Nachzahlung in Anspruch genommen, so beurteilt sich die Frage, ob der Arbeitgeber beim Arbeitnehmer Rückgriff nehmen kann, nach zivilrechtlichen Gesichtspunkten.

Nicht entschieden war bisher, ob die Lohnsteuer vom Finanzamt auch dann noch vom Arbeitgeber verlangt werden kann, wenn sie vom Arbeitnehmer, der zur Einkommensteuer veranlagt worden ist, nicht mehr nacherhoben werden kann. Der Bundesfinanzhof hat mit Urteil vom 26. Juli 1974 (VI R 24/69) diese Frage bejaht. Es führte aus, daß es zu den Besonderheiten des Lohnsteuerrechtes gehöre, daß das Lohnsteuer-Abzugsverfahren nach wesentlich anderen Grundsätzen für Arbeitnehmer als für Arbeitgeber geregelt sei. Wenn das Finanzamt die zu wenig einbehaltene Lohnsteuer bei den Arbeitnehmern nicht nachfordern kann, weil diese rechtskräftig zur Einkommensteuer veranlagt worden sind, und die Veranlagung auch wegen neuer Tatsachen nicht berichtigt werden kann, dürfe gleichwohl noch der Arbeitgeber in Anspruch genommen werden.

Berufsausbildung und -förderung

Formular als Zankapfel

Zu einem Verwaltungsrechtsstreit zwischen der Deutschen Bundesbahn und einer Industrie- und Handelskammer kam es vor dem Oberverwaltungsgericht (OVG) Rheinland-Pfalz. Auf Grund des Berufsausbildungsgesetzes vom 14. August 1969 in der Fassung der Novelle vom 12. März 1971 haben die Industrie- und Handelskammern Berufsausbildungsverträge, das heißt Lehrverträge, zu überprüfen und in ein entsprechendes Verzeichnis einzutragen. Als die Bundesbahn der Industrie- und Handelskammer Lehrverträge vorlegte, die sie auf ihrem eigenen Vertragsformular abgeschlossen hatte, lehnte die beklagte Industrie- und Handelskammer die Registrierung ab und bat die Deutsche Bundesbahn, die von ihr in Übereinstimmung mit allen Industrie- und Handelskammern herausgegebenen Vertragsformulare für den Abschluß der Lehrverträge zu benutzen. Das wiederum lehnte die Deutsche Bundesbahn ab, so daß es zu dem Verwaltungsprozeß kam.

Keine Einheitsvordrucke

In seinem Urteil vom 10. April 1974 (2 A 83/73) stellte das OVG sich auf den Standpunkt, die Industrie- und Handelskammer sei nicht befugt, die Benutzung des von ihr herausgegebenen Vertragsformulars zur Voraussetzung für die Registrierung der Ausbildungsverträge zu machen. Ein solches Recht – so meinte das OVG – könne nur begründet sein, wenn es der Industrie- und Handelskammer ausdrücklich von Gesetzes wegen zuerkannt worden sei. Zwar sei die Industrie- und Handelskammer nach den Bestimmungen der Paragraphen 44, 58 des Berufsbildungsgesetzes befugt, die formellen Voraussetzungen für die Eintragung der Lehrverträge in ihrem Register zu regeln. Diese Selbstverwaltungsaufgabe enthalte aber nicht die Befugnis, auf der Verwendung eines bestimmten Vertragsformulars zu bestehen. Die von ihr erlassene dahingehende Satzung sei fehlerhaft und unwirksam, weil es an einer Ermächtigungsgrundlage gefehlt habe. Das Berufsbildungsgesetz habe nämlich in Paragraph 4 selbst geregelt, welchen Mindestinhalt die Vertragsniederschrift des Lehrvertrages haben müsse. Diesem Mindestinhalt habe das Formular der Bundesbahn – was unter den Parteien auch unstreitig war – entsprochen. Für zusätzliche Eintragungsvoraussetzungen durch Satzungsrecht der Industrie- und Handelskammer sei kein Raum. Gegenüber dieser Rechtslage könne das von Industrie- und Handelskammer angeführte Argument der Verwaltungsvereinfachung durch ein einheitliches Formular nicht durchschlagen. Wenn die beklagte Kammer vorgetragen habe, daß bisher alle Ausbilder sich an ihr Formular hielten, so werde sich an dieser Praxis wenig ändern, wenn dieses Formular lediglich als Empfehlung angeboten werde. Zwar sei es möglich, daß einzelne Großbetriebe eigene Formulare entwickelten. Der hierdurch entstehende Verwaltungsaufwand sei jedoch gering, da diese Formulare nur einer einmaligen Prüfung bedürften und dann leicht kontrolliert werden könnten.

Praxisorientierte Berufsausbildung leistet mehr

(de) Noch vor 2 Jahren waren Schiffsbau und Kohleförderung industrielle Sorgenkinder. Damals siedelten Bonn und die Landesregierungen Arbeiter aus Werften und dem Bergbau für die Kfz-Branche um. Heute liegen Werft- und Bergbau gut im Rennen.

Die reibungslose Arbeiter-Fluktuation zwischen den jeweils von der Konjunktur und Struktur bevorzugten und benachteiligten Branchen ist Beweis für ihre gute Berufsaus- und -weiterbildung. Dies ist auch ein Grund für Wirtschaftsminister Friderichs Einspruch gegen die Einengung der betrieblichen Ausbildung. Neue Konzeptionen lassen die weitgehende Beibehaltung der Berufsausbildung im Betrieb unter mehr staatlicher Kontrolle (durch die Arbeitsämter) als ideal erscheinen. Frühzeitige Einräumung pünktlicher Oberaufsicht durch die Selbstverwaltung der Kammern hätte wahrscheinlich den staatlichen Reformtrend gar nicht erst aufkommen lassen.

Die Bundesregierung schneidet in der beruflichen Bildung im internationalen Vergleich günstig ab. Den Amerikanern fallen Umstrukturierungen und Arbeitsplatzbeschaffung wegen begrenzter Einsatzfähigkeit der Arbeitskräfte viel schwerer.

Der Großhandel, seine Kunden und Konkurrenten

Jahrestagung Fachzweig Elektro / Rundfunk / Fernsehen

Der Fachzweig Elektro – Rundfunk – Fernsehen des LGA hielt am 25. Oktober 1974 in Nürnberg im Stadtpark-Restaurant seine Jahreshauptversammlung ab.

Nach der Begrüßung und Totenehrung beleuchtete der Vorsitzende, Herr Kempf, die Weltwirtschaftslage und die Wirtschaftslage in der Bundesrepublik. Er betonte, daß der Großhandel qualitativ und quantitativ mehr zu leisten hätte als je zuvor, um funktionsfähig zu bleiben. Zum Abschluß seiner Rede führte Herr Kempf 13 Punkte auf, die seiner Meinung nach zu einer wesentlichen Verbesserung sowohl im Geschäftsablauf als auch im finanziellen Bereich zu einer Maximierung der Großhandelsleistungen beitragen könnten.

Anschließend sprach Herr Professor Dr. Hans Schumacher, Essen, über das Thema „Wo stehen wir?", in dem er eine zusammenfassende Darstellung der heutigen Wirtschafts- und Steuerrechtssituation gab. Dann befaßte sich Herr Prof. Schumacher mit dem Steuersystem in unserem Lande. Hierauf schloß sich eine lebhafte Diskussion an.

Herr Weiler jun. gab hernach einen kurzen Überblick über die Marktsituation im Radio- und Fernsehgroßhandel. Eine Diskussion über Verbrauchermärkte mit Niedrigpreisen schloß sich diesen Ausführungen an.

In dem nun folgenden Referat von Herrn Dipl.-Volksw. Reinhard Wurmbach „Nicht treibenlassen — gestalten!" zeigte der Referent dem Elektrogroßhandel interessante Wege, seine vielfältigen Schwierigkeiten in der heutigen Wettbewerbssituation in den Griff zu bekommen. Die umfassenden Ausführungen von Herrn Wurmbach wurden von den anwesenden Damen und Herren mit größtem Interesse verfolgt.

Bei den anschließenden Neuwahlen wurde der bewährte Vorstand und Beirat wiedergewählt. Der Wahlleiter, Herr Seibert, Kempten, dankte Herrn Kempf und den Herrn des Beirats für die geleistete Arbeit.

Herr Kempf schloß sodann die harmonisch verlaufene Jahreshauptversammlung.

Mittelstand

Bayerisches Mittelstandsförderungsgesetz

(sr) Der bayerische Landtag hat das Gesetz über die Förderung der kleinen und mittleren Unternehmen sowie der freien Berufe (Mittelstandsförderungsgesetz — MfG) beschlossen, das im Bayerischen Gesetz- und Verordnungsblatt vom 11. 10. 1974 verkündet und am 1. Oktober 1974 in Kraft getreten ist.

Das Gesetz wurde unter maßgeblicher Initiative des Bayerischen Staatsministers für Wirtschaft und Verkehr, Anton Jaumann, konzipiert. Der Zweck dieses Rahmengesetzes ist es, die Stellung der kleinen und mittleren Unternehmen sowie der freien Berufe in ihren Funktionen für die freie Marktwirtschaft zu sichern und die Gründung solcher selbständiger Existenzen zu erleichtern. Die staatlichen Behörden, die Gemeinden und die Gemeindeverbände sowie sonstige Körperschaften, Stiftungen und Anstalten des öffentlichen Rechtes werden verpflichtet, bei allen Programmen, Planungen und Maßnahmen den Zweck dieses Gesetzes angemessen zu berücksichtigen. Als Ziele dieser Förderungsmaßnahmen bezeichnet es das Gesetz, die Leistungskraft und die Wettbewerbsfähigkeit der kleinen und mittleren Unternehmen zu steigern und ihnen dabei insbesondere die Anpassung an den wirtschaftlichen und technologischen Wandel zu erleichtern. Zu den Maßnahmen, die zur Steigerung der fachlichen Leistungsfähigkeit der besonderen Förderung unterliegen, zählt das Gesetz die Berufsförderung, die Förderung der Betriebsberatung, die Förderung der zwischenbetrieblichen Zusammenarbeit, die Förderung von Informationsgewinnung, -aufbereitung und -vermittlung sowie die Förderung der anwendungsorientierten Forschung und der technischen Entwicklung und Erprobung. Als besonders zu fördernde Maßnahmen zur Verbesserung der Kapitalversorgung nennt das Gesetz Finanzierungshilfen, Kreditgarantiegemeinschaften und Kapitalbeteiligungsgesellschaften und Beteiligungsgarantiegemeinschaften, schließlich will das Gesetz die kleinen und mittleren Unternehmen bei der öffentlichen Auftragsvergabe, bei der Förderung von Untersuchungen und Einrichtungen und bei der Förderung von Messe- und Ausstellungsbeteiligungen besonders berücksichtigen.

Die Bayerische Staatsregierung hat in Durchführung der in Artikel 12 des Gesetzes erklärten Absicht, mittlere und kleinere Unternehmen bei öffentlichen Aufträgen angemessen zu beteiligen, Richtlinien über die Beteiligung kleiner und mittlerer Unternehmen und freier Berufe bei der Vergabe öffentlicher Aufträge formuliert. Die Richtlinien sollen die Beteiligung der kleinen und mittleren Unternehmen im Bereich der Ausschreibungen von Bauleistungen und sonstigen Leistungen sicherstellen. Den Wortlaut der Richtlinien können Sie bei uns auf Anforderung abrufen.

Die dankenswerte Initiative der Bayerischen Staatsregierung — insbesondere des Herrn Staatsministers Jaumann — führte erstmals in der Bundesrepublik zu einem eigenen Gesetz zur Förderung des Mittelstandes. Das Gesetz gibt naturgemäß der einzelnen Firma keinen Rechtsanspruch auf eine spezifische Förderung, sie verpflichtet aber die Bayerische Staatsregierung und die ihr unterstellte Verwaltung auf eine strikte Beachtung der im Gesetz formulierten Grundsätze. Die Bayerische Staatsregierung hat damit ihre Haltung und ihre Politik gegenüber dem Mittelstand festgeschrieben. Es steht zu hoffen, daß das bayerische Beispiel in anderen Bundesländern Schule macht.

Außenhandel

Neufassung der Ausfuhrpapiere zum 1. Januar 1975

(so) Im Bundesanzeiger Nr. 187 vom 5. Oktober 1974 macht das Statistische Bundesamt Änderungen der statistischen Anmeldescheine für die Ausfuhr zum 1. Januar 1975 bekannt.

Das Warenverzeichnis für die Außenhandelsstatistik wird zum 1. 1. 1975 in Anlehnung an den neuen Deutschen Gebrauchs-Zolltarif neugefaßt. An die Stelle der sechsstelligen Warennummern treten siebenstellige. Diese Umstellung bedingt die Änderung der Anmeldescheine für die Ausfuhr:

a) **„Ausfuhrerklärung zugleich Ausfuhranmeldung"**

b) **„Klein-Ausfuhrerklärung zugleich Klein-Ausfuhranmeldung"**

sowie der derzeitigen „Versand-Ausfuhrerklärung" und auch des „Ergänzungsblattes" zu diesen Vordrucken zum 1. Januar 1975.

Die „Ausfuhrpapiere 1974" können bis auf weiteres aufgebraucht werden, wenn die 7. Stelle der Warennummern in das rote Feld, das an Feld 38 der bisher sechsstelligen Warennummer anschließt, weitergeschrieben wird.

Ältere Ausfuhrpapiere dürfen ab Januar 1975 nicht mehr verwendet werden.

Außenhandel im September mit 4,1 Mrd. Überschuß

(so) Im September 1974 wurden nach Mitteilung des Statistischen Bundesamtes von der Bundesrepublik Deutschland Waren im Wert von 14 748 Millionen DM eingeführt und im Wert von 18 821 Millionen DM ausgeführt. Daraus ergibt sich ein Aktivsaldo des Außenhandels von +4,1 Milliarden DM, dem — nach vorläufigen Berechnungen

der Deutschen Bundesbank – Passivsalden der Dienstleistungsbilanz (–1,0 Millarden DM) und der Übertragungsbilanz (–1,5 Milliarden DM) gegenüberstanden, so daß die Leistungsbilanz der Zahlungsbilanz mit einem Aktivsaldo von 1,6 Milliarden DM abschloß.

In den ersten neun Monaten des Jahres 1974 erreichten die Werte der Einfuhr 132,3 Milliarden DM und die Werte der Ausfuhr 169,2 Millarden DM. Die Einfuhrwerte haben damit gegenüber der entsprechenden Vorjahreszeit um 25 Prozent und die Ausfuhrwerte um 31 Prozent zugenommen. Dem Volumen nach – also real – nahm die Einfuhr um 2 Prozent ab und die Ausfuhr um 14 Prozent zu, da die Durchschnittswerte auf Basis 1962 – gemessen an der Entwicklung bis August 1974 – in der Einfuhr um 27 Prozent und in der Ausfuhr um 15 Prozent höher waren als in der entsprechenden Zeit des Vorjahres.

Die Leistungsbilanz erbrachte in den ersten neun Monaten 1974 zusammen einen Überschuß von 16,9 Milliarden DM, der sich aus einem Überschuß von +36,9 Milliarden DM im Außenhandel und Passivsalden für Dienstleistungen (–7,8 Milliarden DM) und Übertragungen (–12,2 Milliarden DM) zusammensetzte. In der vorjährigen Vergleichszeit schloß die Leistungsbilanz mit einem Aktivsaldo von +7,2 Milliarden DM bei einem Überschuß im Außenhandel von +22,8 Mrd. DM und Passivsalden für Dienstleistungen von –3,6 Milliarden DM und für Übertragungen von –12,0 Milliarden DM.

Verschiedenes

Verjährungs- und Aufbewahrungsfristen

(sr) Das Jahr neigt sich seinem Ende zu. Dies veranlaßt uns, Sie auf die Verjährungs- und Aufbewahrungsfristen aufmerksam zu machen.

Mit Ablauf des 31. Dezember 1974 verjähren folgende Ansprüche:

Alle 1972 entstandenen und fällig gewordenen Ansprüche des „täglichen Lebens", insbesondere also Forderungen von Kaufleuten für ihre berufsmäßigen Leistungen an Privatpersonen; Honorar- und Auslagenersatzansprüche von Rechtsanwälten, Ärzten usw.

Alle 1970 entstandenen und fällig gewordenen Ansprüche von Kaufleuten für ihre berufsmäßigen Leistungen, wenn die Leistungen für das Gewerbe des Schuldners bestimmt sind. Es verjähren auch alle regelmäßig wiederkehrenden Forderungen (z. B. Zinsen, Mieten, Pachtzahlungen).

Die Verjährung wird unterbrochen durch Zahlungsbefehl, Abschlagszahlung oder Schuldanerkenntnis. In diesen Fällen beginnt die Verjährungsfrist neu zu laufen.

Eine schriftliche Mahnung unterbricht die Verjährungsfrist nicht (auch nicht per Einschreiben).

Die Aufbewahrungsfrist endet nach dem 31. 12. 1974 für folgende Geschäftsunterlagen:

1. Geschäftsbücher und Kontenblätter, in denen die letzten Eintragungen (Buchungen) vor dem 1. 1. 1965 vorgenommen worden ist
2. Inventurverzeichnisse, Bilanzen, Gewinn- und Verlustrechnungen, die vor dem 1. 1. 1965 aufgestellt worden sind
3. Geschäftskorrespondenz, die vor dem 1. 1. 1968 ein- oder ausging
4. Aufzeichnungen und sonstige Geschäftspapiere (Kassenzettel, Belege, Rechnungsdurchschriften), die vor dem 1. 1. 1968 entstanden sind
5. Wechsel, die vor dem 1. 1. 1970 fällig geworden sind
6. Lohn- und Gehaltskonten, wenn die letzte Lohn- und Gehaltszahlung vor dem 1. 1. 1970 stattgefunden hat.

Selbstwählferndienst nach Australien aufgenommen

(so) Das Bundesministerium für das Post- und Fernmeldewesen gibt bekannt:

Am 4. November 1974, 8.00 Uhr, wurde der interkontinentale Selbstwählferndienst von 268 Knotenvermittlungsbereichen der Bundesrepublik Deutschland nach Australien aufgenommen. Damit können die Fernsprechkunden, die jetzt schon am interkontinentalen Selbstwählferndienst nach USA, Kanada, Japan, Israel, Hongkong, Südafrika teilnehmen, auch ihre Gesprächpartner in Australien selbst anwählen. Bisher wurde der Fernsprechdienst nach Australien halbautomatisch abgewickelt.

In Australien sind rund 85 Prozent aller Netzbereiche, darunter die Großstädte und die großen Städte des Landes, im Selbstwählferndienst erreichbar.

Der Selbstwählferndienst in umgekehrter Richtung von Australien nach der Bundesrepublik Deutschland wird voraussichtlich 1975 aufgenommen.

Wähltechnik

Um eine Gesprächsverbindung nach Australien herstellen zu können, muß der Fernsprechteilnehmer wie folgt wählen:

0061 + nationale Kennzahl in Australien und Teilnehmerrufnummer; „61" ist die internationale Landeskennzahl von Australien. Die nationale Kennzahl in Australien wie auch die Teilnehmerrufnummer können bei der Auslandsauskunft „00118" erfragt werden. So z. B. ist die nationale Kennzahl von Sydney 2, von Melbourne 3, von Adelaide 8 und von Howard (Queensland) 71.

Personalien

Wir gratulieren

Herr Christian **Kloepfer,** persönlich haftender Gesellschafter unserer Mitgliedsfirma Kloepfer & Königer KG, Hobelwerk und Holzhandlung in München, wurde zum Handelsrichter an der Kammer für Handelssachen beim Landgericht München I berufen. Wir gratulieren Herrn Kloepfer zu dieser ehrenvollen Berufung sehr herzlich.

Josef Neumayr 60 Jahre

Am 15. Oktober 1974 vollendete Herr Josef **Neumayr,** persönlich haftender Gesellschafter unserer Mitgliedsfirma Josef Neumayr KG, München, Großhandel für sanitären Installationsbedarf, sein 60. Lebensjahr.

Der Jubilar schlug nach Abschluß seiner Schulbildung 1935 eine Beamtenlaufbahn bei der Stadt München ein. Durch die besonderen Umstände des 2. Weltkrieges wurde dieses Arbeitsverhältnis von seiten der Amerikaner gelöst. Nach Kriegsende schloß sich Herr Josef Neumayr Herrn Köhle bei dessen Neugründung eines Sanitärgroßhandelsbetriebes in München an. Als Beamter auf Lebenszeit bot die Stadt München in den Nachkriegsjahren seine Tätigkeit als Kasseninspektor wieder an. Nachdem er inzwischen eine starke Neigung zum Sanitärkaufmann hatte und in der freien Wirtschaft bessere Erfolgsaussichten feststellte,

lehnte er eine Rückkehr in seinen früheren Tätigkeitsbereich ab. Als leitender Mitarbeiter im Außendienst und im Einkauf wurde er mit dem gesamten Sanitär-Sortiment bestens vertraut.

Am 1. Juli 1956 gründete er selbst eine Sanitärgroßhandlung in Grünwald bei München. Am 1. Januar 1968 wurde der Betrieb nach München-Großhadern verlegt. Am 1. Januar 1970 erfolgte die Umwandlung in eine Kommandit-Gesellschaft. Der Betrieb hat sich sowohl im Sanitär- als auch im Küchengeschäft gut entwickelt.

Wir wünschen dem Jubilar alles Gute und eine weitere erfolgreiche Entwicklung für sein Unternehmen.

Farbengroßhandlung Eduard Drescher — 100 Jahre

Am 1. 12. 1874 eröffnete Herr Christoph Kilian in der Brückenstraße in Schweinfurt ein Farbengeschäft, das Herr Eduard Drescher 1905 übernahm.

Über schwerste Zeiten hinweg baute er die Firma zu einer Farbengroßhandlung aus, die hauptsächlich das Malerhandwerk und die Industrie belieferte. Nach dem Tode seines Vaters übernahm der Sohn, Herr Georg Drescher, die Firma und entwickelte sie zu ihrem heutigen Stand weiter.

Das machte eine Verlegung der Firma in neue Geschäftsräume ins Gewerbegebiet Schweinfurt, Heckenweg 7, notwendig, weil durch die Erweiterung des Verkaufsprogramms die Räumlichkeiten in der Brückenstraße nicht mehr ausreichten.

Die heutige Geschäftsleitung, Herr Georg Drescher, ist bemüht, die alte Tradition „den Dienst am Kunden" weiter zu pflegen, das Angebot auf den neuesten Stand zu halten, um den immer steigenden Ansprüchen der Kundschaft gerecht zu werden.

Unser Landesverband gratuliert zu diesem seltenen Jubiläum sehr herzlich und wünscht der Firma auch für die Zukunft einen erfolgreichen Fortbestand.

Werner Weißbarth — 25 Jahre im Dienst der Jäkle- Chemie

Der Geschäftsführer unserer bedeutenden Mitgliedsfirma Jäkle-Chemie, 85 Nürnberg, Mathiasstraße 10—12, feiert am 2. 1. 1975 sein 25jähriges Dienstjubiläum. Gleichzeitig begeht er im Jahre 1975 sein 40jähriges Berufsjubiläum.

Herr Weißbarth ist ein in der Branche hochgeschätzter und gern um Rat bemühter Fachmann. Das drückt sich in einer Vielzahl von beruflichen und ehrenamtlichen Tätigkeiten aus:

Herr Weißbarth ist Beiratsmitglied der Firma-Penta-Chemikalien GmbH, 4050 Mönchengladbach, Aachener Str. 258, der Firma Wilhelm Graen, 8 München-Pasing, Landsberger Straße 428 und der Firma Penta-Nord KG, 2 Hamburg 28, Moorfleeterstr. 74. Auch in der Geschäftsleitung der Firma Jäkle-Wohnbau GmbH, 85 Nürnberg, Mathiasstraße 10—12, arbeitet Herr Weißbarth mit.

1951 erhielt Herr Weißbarth Handlungsvollmacht, 1958 Einzelprokura. Mit der Geschäftsführung der Jäkle-Chemie wurde er im Jahre 1959 beauftragt. Im Fachzweig „Technische Chemikalien" des LGA und im Verband Chemiehandel, Köln ist Herr Weißbarth in verschiedenen Ausschüssen ebenso tätig, wie er sich seit vielen Jahren als Mitglied des Prüfungsausschusses der Industrie- und Handelskammer für die Ausbildung des Nachwuchses einsetzt.

Hinter diesen nüchternen Daten verbirgt sich eine Leistung, die beispielhaft ist. Die Voraussetzungen für seinen großen beruflichen Erfolg sind nicht nur Arbeitsleistung, enormes Fachwissen und Führungsqualität, sondern eine Persönlichkeit, die durch Weitblick, Entschlußfreudigkeit, Konzentration auf das Wesentliche und Humor gekennzeichnet ist. Herr Weißbarth hat sich in seiner vielfältigen beruflichen und verbandlichen Tätigkeit viel Anerkennung und freundschaftliche Verbundenheit erworben.

Der Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels gratuliert herzlich und wünscht Herrn Weißbarth weiterhin persönliches Wohlergehen und beruflichen Erfolg. Auch die Tochtergesellschaften des LGA, der d-v-h Datenverarbeitungsdienst des Handels, Nürnberg, und die GfH, Gesellschaft für Handelsberatung, München, fügen sich mit besonders herzlichen Wünschen dem großen Kreis der Gratulanten an.

Wir betrauern

Hans-Werner Liebrich

Im Alter von 63 Jahren wurde Herr Hans-Werner Liebrich, Seniorchef unserer Mitgliedsfirma Hans-Werner Liebrich GmbH, Elektro- und Radiogroßhandel in München, abberufen.

Hans-Werner Liebrich hatte nach achtjähriger, sorgfältiger Ausbildung zunächst praktisch gearbeitet und dann seine eigene Firma ins Leben gerufen. Nach einem Umzug von der Karl- in die Luisenstraße in München, mußte Hans-Werner Liebrich zum Militär. 1944 wurde der Betrieb zum ersten Mal ausgebombt, weitere zwei Totalbombenschäden folgten an anderen Arbeitsplätzen.

Nach Kriegsende wurde das Geschäft aus kleinsten Anfängen wieder aufgebaut. Der Sitz der Firma wechselte mehrfach, heute besitzt sie ihr Domizil in der Lerchenauer Straße.

Wir haben den Verstorbenen als einen äußerst korrekten und aktiven Kaufmann kennen und schätzen gelernt. Er hat sich neben dem Aufbau seiner sehr angesehenen Firma auch durch eine aktive Mitarbeit im Verbandsleben für den Fachzweig „Elektro und Rundfunkt" verdient gemacht.

Unser Landesverband wird dem Verstorbenen stets ein ehrendes Angedenken bewahren.

Buchbesprechung

Lohnsteuer-Jahresausgleich 1974
Wilhelm Stollfuß-Verlag, Bonn. Bestell-Nr. 337, DM 19,80.

In Kürze ist der Lohnsteuer-Jahresausgleich 1974 vorzunehmen. Die Stollfuß-Jahreslohnsteuertabelle 1974 enthält die neuen Bestimmungen, die bei der Durchführung des Lohnsteuer-Jahresausgleichs 1974 anzuwenden sind. Sie enthält auch die Beträge der Ergänzungsabgabe sowie die halben Jahresbeträge der Stabilitätszuschläge mit Staffelung in der Übergangszone, die noch bis zum 30. 6. 1974 abzuführen waren. Die Tabelle gilt zu Jahreslöhnen von DM 49 439,—, für höhere Jahreslöhne ist die Tabelle mit der Bestell-Nr. 3378/79 ebenfalls zum Preis von DM 19,80 zu bestellen. Die Tabellenausgaben enthalten auch ausführliche Erläuterungen für die Besteuerung der sonstigen Bezüge.

Reisekosten — Auslösungen — Umzugskosten

von Oberamtsrat W. Herkendell (DIN A 5 144 Seiten, Bestell-Nr. 446 062 DM 14,80, Wilhelm-Stollfuß-Verlag Bonn).

Die Frage der steuerlichen Absetzbarkeit von Aufwendungen für Dienstreisen und Dienstgänge spielt in der Pra-

xis eine große Rolle. Für das Lohn- und Personalbüro ist die Frage ebenso wichtig, bis zu welcher Höhe der Arbeitgeber seinem Arbeitnehmer Aufwendungen dieser Art steuerfrei ersetzen kann. Ebenso werden die Fragen der Gewährung von Auslösungen bei auswärtiger Beschäftigung und die Aufwendung für doppelte Haushaltsführung sowie die Frage der steuerlichen Behandlung der Umzugskosten gründlich dargestellt.

In der neuen Auflage werden die für den Arbeitnehmer und Arbeitgeber gleichermaßen wichtigen Verwaltungsanweisungen unter Berücksichtigung der jüngsten Rechtsprechung des Bundesfinanzhofes anhand zahlreicher Beispiele erläutert. Für die tägliche Praxis ist dieser Band eine wertvolle Hilfe.

Sozialpläne in der betrieblichen Praxis

In unserem Informationsdienst zum Betriebsverfassungsgesetz, der allen interessierten Mitgliedern zugeht, haben wir bisher das Kapitel „Sozialplan "weitgehend ausgeklammert. Wir haben dies deshalb getan, weil Betriebsänderungen i. S. der §§ 111 ff. des Betriebsverfassungsgesetzes bei unseren Mitgliedern verhältnismäßig selten sind. Um so wichtiger ist jedoch, wenn tatsächlich eine solche Betriebsänderung beabsichtigt ist, genau über alles, was das Gesetz vorschreibt, Bescheid zu wissen. Dieser Notwendigkeit trägt die vorgenannte im Verlag Dr. Otto Schmidt KG, Köln erschienene Broschüre von Dr. Vogt (DIN A 5, 240 Seiten, DM 44,—) Rechnung. Darin sind die Bedeutung und zugleich alle mit der Gestaltung eines solchen Sozialplanes zusammenhängenden vielseitigen Probleme rechtlicher, sozial- und gesellschaftspolitischer, aber auch psychologischer und betriebspolitischer Art systematisch dargestellt. In dem ausführlichen Anhang sind überdies eine größere Anzahl von Beispielen von Sozialplänen der verschiedensten Art eingefügt. Wenn daher in Ihrem Betrieb infolge einer notwendig werdenden „Betriebsänderung" i. S. des § 111 des Betriebsverfassungsgesetzes die Aufstellung eines Sozialplanes erforderlich erscheint, bietet Ihnen das Buch eine überaus wertvolle Hilfe.

Günther/Schwarz „Modernes Management im Einzelhandel" 148 Seiten, DM 29,80, BBE-Verlag Köln.

Die bloße Addition kaufmännischen Wissens auf den verschiedenen Gebieten macht noch keinen Unternehmer aus. Die Darstellung der eigentlichen Führungsfunktionen — der Chefaufgaben — wurde jahrzehntelang vernachlässigt. Die neuere Literatur wiederum wendet sich einseitig den großen und kapitalintensiven Industriebetrieben zu. Es ist deshalb ein besonderes Verdienst des Verfassers, daß er die Erkenntnisse des modernen Managements in einer leicht faßlichen Sprache behandelt und durch zahlreiche Beispiele aus dem Einzelhandel belegt.

Wir empfehlen dieses Buch besonders auch dem Großhandelspraktiker, weil die hier erarbeiteten Führungsgrundsätze auch im Großhandel gelten.

Rupert Lay
DIALEKTIK FÜR MANAGER

Methoden des erfolgreichen Angriffs und der Abwehr (248 Seiten, Efalin, DM 24,—) — erschienen im Wirtschaftsverlag Langen-Müller/Herbig.

Einen Jesuiten, Professor dazu, als Autor eines Werkes über Dialektik zu finden, das verspricht etwas! Und das neue Werk von Professor Dr. Rupert Lay S. J. hält, was die Kombination verspricht.

Dialektik wird als Kunst dargestellt, bei deren Ausübung bestimmte Regeln gewahrt werden müssen, die lernbar sind. Wohltuend ist dabei die Methodik, mit der der Verfasser vorgeht. Exakte Definitionen und eine straffe Einführung in die Grundbegriffe führen den Leser hin zu den Tricks und Finessen, die „jesuitische Debattierkunst" so sehr auszeichnen. Zahlreiche Übungen, Beispiele und Aufgaben machen es geradezu zu einem Vergnügen, dieses Buch wirklich durchzuarbeiten. Exkurse zur Geschichte der Dialektik runden das anspruchsvolle Gesamtbild ab.

Man merkt es diesem Werk an, daß es aus der Erfahrung dialektischer Auseinandersetzungen entstanden ist. Der Verfasser hat sich u.a. oft genug mit Marxisten verschiedenster Richtungen auseinandersetzen müssen (diesem Thema ist im Anhang ein eigenes Kapitel gewidmet). Er hat zahlreiche praxisbezogene Dialektikkurse geleitet und wurde im Rahmen seiner Studien dialektisch geschult.

Der Titel selbst stellt sich als „dialektischer Kniff" des Verlages heraus: Von diesem Dialektik-Seminar in Buchform werden nicht nur „Manager" profitieren. Es ist weder „rechts" noch „links". Die dargestellten Techniken können allen helfen, der besseren Sache, den besseren Argumenten zum Durchbruch zu verhelfen, im Berufsleben wie in der politischen, sozialen oder wirtschaftlichen Auseinandersetzung.

Bildungsprogramm
des Landesverbandes
des Bayerischen
Groß- und Außenhandels

Ihr Pluspunkt

Fortbildung im bayerischen Handel

„Der Großhandelsreisende der Zukunft"

Die heutigen Marktbedingungen stellen immer höhere Anforderungen an die verkäuferische Qualifikation der Mitarbeiter im Außendienst.

Ihr Können und ihr persönlicher Einsatz bestimmen maßgeblich den Verkaufserfolg der Großhandelsunternehmungen.

Ein guter Verkäufer, der überdurchschnittliche Leistungen erbringt, muß eine intensive Ausbildung erhalten.

Programm:

Der Außendienst und seine Verkaufstätigkeit
Die Persönlichkeit des Außendienstmitarbeiters
Das Verkaufsgespräch
Die Kunst des Verhandelns
Die Arbeitsvorbereitung im Außendienst

Termin:

Nürnberg, 19./20. 12. 1974

Dauer:

2 Tage, jeweils von 9—17 Uhr

Referent:

Dr. Herbert Mühle, Unternehmensberater

Gebühr:

DM 252,— brutto,
DM 66,— wird durch Staatszuschuß gedeckt,
DM 186,— Eigenleistung des Teilnehmers.

Der bayerische Großhandelslehrling

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e. V.

1/69

Liebe junge Freunde!

Nur eine gut ausgenützte Lehrzeit garantiert Erreichung des Lehrzieles!

Dieser Satz ist wohl selbstverständlich, leider zeigen aber die Erfahrungen bei den Kaufmannsgehilfenprüfungen, daß noch zu viele Lehrlinge trotz aller Mahnungen und Hinweise, auch vielleicht trotz vieler guter Vorsätze, die nicht durchgehalten werden, ihre Lehrzeit nicht richtig ausnützen und mit mehr oder weniger großen Lücken zur Prüfung erscheinen, Lücken, die sich auch in der praktischen Arbeit im Betrieb nachteilig auswirken. Die nachfolgenden Ausführungen wollen nun einige Empfehlungen geben, wie die sachgemäße Ausnützung der Lehrzeit vom Lehrling selbst kontrolliert werden kann.

Zunächst die Frage, wo steht das, was der Lehrling an Wissen und Können sich anzueignen hat; die Antwort findet der Lehrling im Berufsbild für den Lehrberuf Kaufmann im Groß- und Außenhandel, staatlich anerkannt durch Erlaß des Bundesministers für Wirtschaft vom 28. 11. 1957. Die Mehrzahl unserer Leser, hoffentlich alle, werden dieses Berufsbild kennen; der Bequemlichkeit halber soll es hier kurz behandelt werden.

Das Berufsbild umschreibt zu Beginn das **Arbeitsgebiet:**

„Kaufmännische und fachliche Arbeiten im Groß- und Außenhandel beim Einkauf und Verkauf bzw. bei der Einfuhr und Ausfuhr sowie bei der Lagerhaltung einschließlich der dazu erforderlichen Verwaltungsarbeiten."

Selbstverständlich kann von einem Lehrling nicht vollständige Beherrschung aller dieser Arbeiten verlangt werden. Das Berufsbild begrenzt die **Fertigkeiten und Kenntnisse,** die in der Lehrzeit zu erwerben sind und unterscheidet notwendige und erwünschte. Als **notwendig** sind aufgeführt:

Kenntnisse im Einkauf und Ausführen der damit verbundenen Arbeiten,
Lagern und Pflegen der Ware,
Durchführen von einfachen Kalkulationen,
Allgemeine Kenntnisse des Marktes der Branche und der Kundenwerbung,
Kenntnis des Verkaufs und Ausführen der damit verbundenen Arbeiten,
Allgemeine Kenntnisse des Transport- und Speditionswesens und Ausführen von Versandarbeiten,
Allgemeine Kenntnisse im Versicherungswesen,
Durchführen von Buchungen u. einfachen Abschlußarbeiten,
Kenntnis des Zahlungsverkehrs und Erledigen der dazu gehörenden Arbeiten,
Kenntnis des betrieblichen Ablaufs,
Kenntnis der Bezeichnung, Herkunft, Herstellung, Beschaffenheit und Verwendung der branchenüblichen Waren,
Erledigen von Schriftverkehr u. einschlägigen Büroarbeiten,
Anwenden der kaufmännischen Rechenarten,
Allgemeine Kenntnisse der wichtigsten rechtlichen Bestimmungen für die kaufmännische Praxis."

Als **erwünscht** sind angegeben:

„Einblick in volkswirtschaftliche Zusammenhänge,
Üben u. Anwenden von Kurzschrift u. Maschinenschreiben,
Anwenden von Fremdsprachen."

Als weitere Unterlage für das Ausmaß der Ausbildung sind die Prüfungsanforderungen für den Lehrberuf Kaufmann im Groß- und Außenhandel zu nennen, staatlich anerkannt durch Erlaß des Bundeswirtschaftsministers vom 28. 11. 1957; sie hängen eng mit dem Berufsbild zusammen; im Berufsbild ist alles enthalten was in der Prüfung verlangt wird. Von der Wiedergabe der Prüfungsanforderungen an dieser Stelle kann abgesehen werden; veranlaßtenfalls kann der Lehrling bei seinem Lehrherrn Einsicht in dieses Ordnungsmittel erbitten.

Für die Aneignung der im Berufsbild festgelegten Kenntnisse und Fertigkeiten hat der Lehrling zwei Wege zu begehen, einmal der Unterricht in der **Berufsschule,** dann die praktische Ausbildung im **Betrieb.**

Die Berufsschule vermittelt den theoretischen Unterbau zur betrieblichen Ausbildung. Sie ist eine berufsbegleitende und berufsbildende Schule; ihr Lehrplan sieht u. a. folgende Ausbildungsgebiete vor: Betriebswirtschaft, Deutsch (Aufsatz, Rechtschreibung) kaufmännisches Rechnen, Buchführung, Wirtschaftsgeographie, Bürger- und Sozialkunde usw.

Es ist wichtig, daß der Lehrling von Anfang an und ständig in der Berufsschule mitarbeitet und sich den dort gebotenen Lehrstoff aneignet. Wie soll ein Lehrling einen fehlerlosen Geschäftsbrief schreiben, wenn er nicht in der Schule Stil und Rechtschreibung gelernt hat, wie soll er Preise, Zinsen usw. berechnen, Rechnungen ausstellen, wenn er nicht in der Schule kaufmännisches Rechnen gelernt hat, wie soll er betriebswirtschaftliche Zusammenhänge verstehen, wenn er sich nicht theoretische Unterlagen in der Schule angeeignet hat. Auf dem Gebiete der Buchführung wird in der Kaufmannsgehilfenprüfung das Wissen geprüft, das der Lehrling in der Schule erworben hat. Bei der Vielgestaltigkeit der Buchführung im modernen Großhandelsbetrieb kommt eine Heranziehung der Lehrlinge zu solchen Arbeiten im Betrieb kaum in Frage.

Für Lehrlinge, die eine höhere Schule, eine Handelsschule oder eine Mittelschule besucht haben und deshalb die Be-

rufsschule nicht mehr besuchen, ist es besonders wichtig, daß sie die in der Schule gelernten kaufmännischen Fächer in Übung behalten. Vielfach sind für solche Lehrlinge auch besondere Kurse eingeführt, an denen Teilnahme dringend empfohlen wird.

Wir kommen zum Lernen im Betrieb. Hier heißt es, Augen und Ohren offen halten. Der Lehrling muß bedenken, daß jede Arbeit, die er ausführt, für ihn praktisch ein Teil der Ausbildung ist. Er muß sich darüber im klaren sein, daß er alle Arbeiten machen muß, um sie zu erlernen, auch wenn sie vielleicht weniger angenehm sind. Auch im Betriebe gilt es, nicht nur mechanisch zu arbeiten, der werdende Kaufmann muß auch den Kopf bei der Arbeit haben. Jede Arbeit hat einen Sinn; wenn die Zusammenhänge nicht ohne weiteres einleuchten, soll er seinen Lehrherrn oder Ausbilder fragen. Eine Arbeit, die man selbst praktisch ausführt, versteht man viel besser, als wenn man sie nur erklärt bekommt. Schwierigere Arbeiten erfordern Wiederholung, um sie zu beherrschen. Übung macht den Meister!

Auch das Zuhörenkönnen ist eine Kunst, die in der Lehrzeit eine große Rolle spielt; das gilt vor allem für die Arbeitsvorgänge, die dem Lehrling im Betrieb erklärt werden. Der Lehrling muß versuchen, sie zu verstehen, auch wenn es sich um unwesentlich erscheinende Einzelheiten handelt.

Eine Reihenfolge, in der die einzelnen Tätigkeitsgebiete oder Betriebsabteilungen zu durchlaufen sind, ist nicht festgelegt. Es ist Sache des einzelnen Lehrbetriebes, Ausbildungspläne aufzustellen, am besten bei der Einstellung des Lehrlings. Allgemein gültige Ausbildungspläne kann man nicht aufstellen, da die Verhältnisse in den einzelnen Betrieben zu vielgestaltig sind. Wichtig ist nur, daß der Lehrling durch alle Betriebsabteilungen durchgeschleust wird, damit er Einblick in alle Betriebsvorgänge erhält. Hierauf muß der Lehrling besonders achten und sich evtl. an seinen Lehrherrn wenden, wenn zu befürchten ist, daß er nicht in alle Abteilungen kommt.

Seine besondere Aufmerksamkeit muß der Lehrling im Betrieb der Aneignung der notwendigen Warenkenntnisse widmen. Die Ware steht ja im Mittelpunkt des Betriebsgeschehens. Besonders über folgende Punkte ist ausreichendes Wissen notwendig: Rohstoffe, Herkunft, Gewinnung oder Herstellung, Be- und Verarbeitung, Güte, handelsübliche Bezeichnung und Verwendungszweck. Für den Erwerb der Warenkunde ist besonders die Tätigkeit im Lager geeignet. Der tägliche Umgang mit der Ware vermittelt rasch gute Kenntnisse, er gibt auch einen Überblick über das Sortiment des Betriebes.

Viele Vorgänge werden im Betrieb mit Formularen abgewickelt. Der Lehrling darf sich nicht begnügen, solche Formulare gelegentlich anzusehen, er muß sie auch selbst ausfüllen, evtl. nach erforderlicher Anleitung. Hier sind beispielsweise zu nennen Auftragsbestätigungen, Rechnungen, Frachtbriefe und sonstige Versandpapiere bei Post und Bahn, die Formulare im Postscheckverkehr, auch Wechsel, Schecks usw.; auch Mahnbriefe werden häufig formularmäßig gefaßt.

Ein besonders wichtiges Hilfsmittel im Rahmen der Ausbildung ist die Führung des Berichtsheftes. Neben dem erzieherischen Wert, der in der regelmäßigen Abfassung von Lehrberichten liegt, fördert diese Einrichtung die Bemühungen um ein tatsächliches Verstehen des Ausbildungsstoffes. Es gibt dem Lehrling und seinem Lehrherrn eine Kontrolle, ob der Lehrling seinen Stoff genügend verstanden hat; es gibt weiter eine Kontrolle darüber, in welchen Abteilungen der Lehrling ausgebildet worden ist. Nicht umsonst ist bestimmt, daß das Berichtsheft bei der Prüfung vorzulegen ist.

Sehr zweckmäßig ist es, ein Notizheft ständig bei sich zu führen und dort alles einzutragen, was man sieht und hört, soweit es für die Aneignung von Wissen und Fertigkeiten von Bedeutung ist. Selbstverständlich muß der Lehrling die oft schnell hingeworfenen Gedanken später in einer ruhigen Stunde oder in der Freizeit entsprechend auswerten.

Als wichtige Ergänzung des Schulunterrichts und der praktischen Arbeit empfiehlt sich das Studium von Fachbüchern und Fachzeitschriften; solche gibt es ja in jeder Branche. Auch das Lesen von Tageszeitungen, namentlich des Wirtschaftsteils ist heranwachsenden Kaufleuten dringend nahezulegen. Ein Kaufmann kann nie genug hören und erfahren.

Der Zweck dieser Zeilen ist erfüllt, wenn jeder Großhandelslehrling danach strebt, in Betrieb und Schule nach Kräften mitzuarbeiten und wenn er sich selbst von Zeit zu Zeit darüber vergewissert, ob er das Lehrpensum bis zur Prüfung bewältigen kann. Unsere Lehrlingsbeilage bemüht sich hiebei dem Nachwuchs mit Aufsätzen und Hinweisen an die Hand zu gehen; wir sind auch gerne bereit, Wünsche und Anregungen für die Gestaltung der Lehrlingsbeilage entgegenzunehmen.

„Briefkastenecke"

Sind Arbeitspapiere Bringschuld oder Holschuld?

Nach den gesetzlichen Bestimmungen ist der Arbeitgeber verpflichtet, einem Arbeitnehmer, der aus seinen Diensten ausscheidet, beim Abgang die sogenannten Arbeitspapiere (Lohnsteuerkarte, Versicherungskarte, Zeugnis, Formblatt für das Arbeitsamt und evtl. Bestätigung über erhaltenen Urlaub) auszuhändigen. Der Arbeitnehmer ist nach der geltenden Rechtsauffassung gehalten, seine Arbeitspapiere im Betrieb abzuholen. Diese Auffassung wurde wieder einmal durch ein rechtskräftiges Urteil bestätigt und zwar vom Arbeitsgericht Herne mit Urteil vom 9. 5. 1967. Die Übersendungspflicht des Arbeitgebers bildet die Ausnahme:

„1. Nach einer Kündigung muß sich der Arbeitnehmer die Arbeitspapiere beim Arbeitgeber abholen, denn die Aushändigungspflicht des Arbeitgebers ist grundsätzlich **eine Hol- und keine Bringschuld.**

2. Nur wenn der Arbeitgeber die Papiere **schuldhaft** beim Abgang **nicht ausgehändigt** hat, ist er in Verzug geraten und daher nach § 249 des Bürgerlichen Gesetzbuches zur Übersendung verpflichtet.

3. Findet der Arbeitnehmer **keine Arbeit,** weil er seine Arbeitspapiere **nicht abgeholt** hat, so stehen ihm **keine Schadensersatzansprüche** gegen den Arbeitgeber zu."

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 1/69 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Der bayerische Großhandelslehrling

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e. V.

2/69

Liebe junge Freunde!

Wissenswertes über die Organisation des deutschen Groß- und Außenhandels

Man darf es heute wohl als eine allgemeine Erkenntnis bezeichnen, daß in der modernen Massengesellschaft der Einzelne sich kaum mehr durchsetzen kann, daß vielmehr zur Erreichung bestimmter Ziele der Zusammenschluß Gleichgesinnter und gleich Interessierter notwendig ist; das gilt nicht nur in der Politik, es gilt auch in der Wirtschaft; die wirtschaftlichen Verbände nehmen daher eine wichtige Stellung ein. Wie sieht auf diesem Gebiet die Entwicklung beim deutschen Groß- und Außenhandel aus?

Berufliche Zusammenschlüsse im Groß- und Außenhandel finden wir bereits vor der Jahrhundertwende. In der Hauptsache handelte es sich damals um Zusammenschlüsse auf fachlicher Ebene. Erst im ersten Weltkrieg wurde ein überfachlicher Spitzenverband gegründet. Nach dem ersten Weltkrieg setzte eine Verbandsbildung auf breitester Ebene ein; die wirtschaftlichen und politischen Verhältnisse hatten sich grundlegend geändert; die auftretenden Probleme verursachten ein Verlangen nach Zusammenschluß gleichgelagerter Unternehmungen. Bald gab es im Bereich des Groß- und Außenhandels kaum mehr ein Fachgebiet, das nicht seinen eigenen Verband hatte. Als Spitzenvertretung bildete sich der Reichsverband des deutschen Groß- und Überseehandels e. V. in Berlin heraus. Ihm waren als Mitglieder nicht nur die Reichsfachverbände, sondern auch Landesverbände, Außenhandelsverbände und sogar größere Einzelfirmen angeschlossen. Der Reichsverband hatte auch unselbständige Bezirksgeschäftsstellen in verschiedenen Ländern. Er wurde bei allen wichtigen, den Groß- und Außenhandel berührenden Gesetz- und Verordnungsentwürfen seitens der obersten Reichsbehörden gehört. Auch im Parlament hatte er eine wichtige Stellung.

Als im Jahre 1933 der Nationalsozialismus alle Macht an sich gerissen hatte, machte er sich daran, auch die gewerbliche Wirtschaft umzuorganisieren und durch Schaffung großer Verbände mit Zwangsmitgliedschaft seinem Einfluß und seinem Willen zu unterwerfen. Im Jahre 1934 wurde die Wirtschaftsgruppe Groß- und Außenhandel errichtet; der Reichsverband des Deutschen Groß- und Überseehandels wurde in diese überführt. Die bis dahin selbständigen Reichsfachverbände wurden zum überwiegenden Teil Fachgruppen dieser Wirtschaftsgruppe, während die Landesverbände und Bezirksgeschäftsstellen des Reichsverbandes in Bezirksgruppen der Wirtschaftsgruppe umgewandelt wurden. Viele kleinere Verbände wurden entweder zu einer Fachgruppe zusammengefaßt oder anderen Fachgruppen zur Betreuung zugewiesen. Da diese Organisationen der gewerblichen Wirtschaft mit Zwangsmitgliedschaft ausgestattet waren und jeder, der sich als Großhändler betätigte, automatisch Mitglied der Wirtschaftsgruppe war, erhielt diese einen starken Zuwachs an Mitgliedern, die vorher keinem Verband angehörten. Darunter befanden sich auch viele, die wir nicht als Großhändler anerkennen möchten. Bedauerlich war, daß mit der Neuorganisation die bis 1933 bestandene organisatorische Einheit des gewerblichen und ernährungswirtschaftlichen Großhandels zerschlagen wurde; letzterer wurde in den Reichsnährstand umgegliedert.

Nach dem Zusammenbruch im Jahre 1945 wurde das Deutsche Reich in mehrere Besatzungszonen zerrissen, in denen dann der Neuaufbau der Organisation der Wirtschaft einen verschiedenen Lauf nahm. In der britischen Besatzungszone arbeiteten zum Teil die alten Geschäftsstellen der Wirtschaftsgruppe bzw. ihrer Untergliederungen zunächst ungehindert weiter; aus ihnen entwickelten sich neue Verbände. In der amerikanischen Besatzungszone lösten neue Landesverbände in den einzelnen Ländern die alten Organisationen ab, sie konnten sich aber selbst zunächst nicht zu Arbeitsgemeinschaften zusammenschließen. In der britischen Zone dagegen bildeten die inzwischen entstandenen Fach- und Landesverbände einen neuen Spitzenverband, den Wirtschaftsverband des Groß- und Außenhandels für die britische Zone e. V. In der französischen Zone bestand im Gegensatz zu den anderen Zonen die alte Zwangsmitgliedschaft weiter. Als dann die Gebiete der amerikanischen und britischen Besatzungszone vereinigt wurden, bildeten der Wirtschaftsverband des Groß- und Außenhandels für die britische Zone und die Landesverbände der amerikanischen Zone — der bayerische Großhandel hatte sich im Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels e. V. und in einer Reihe von Fachverbänden zusammengeschlossen — eine Arbeitsgemeinschaft, aus der später, als sich auch die Verbände der französischen Zone anschließen konnten, die gegenwärtige Spitzenvertretung, der Bundesverband des deutschen Groß- und Außenhandels e. V. in Bonn hervorgegangen ist. Dieser umfaßt wie in der Zeit vor 1933 als Mitglieder wieder alle Landesverbände und alle nennenswerten Fachverbände im gewerblichen Bereich und im Ernährungssektor.

Der verschiedene Aufbau in den Besatzungszonen hat bei den Landesverbänden wie bei den Fachverbänden ein buntes Organisationsbild zur Folge. Die Verbände haben zum Teil direkte Mitgliedschaft der Firmen, während ein anderer Teil durch korporativen Zusammenschluß von Landesfachverbänden oder von überfachlichen Bezirksverbänden des Groß- und Außenhandels gebildet wurde. Der Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels z. B. ist auf direkter Mitgliedschaft der Firmen aufgebaut. Auf dem Gebiete der Organisation wurde im Großhandel

schon vieles rationalisiert, manches bleibt noch umzuordnen übrig.

Zum Schluß noch ein paar Worte zu den Aufgaben der Verbände.

Der Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels ist der Repräsentant dieses Wirtschaftszweiges auf Bundesebene. Sein Aufgabengebiet umfaßt die Wahrnehmung der Interessen und die Bearbeitung aller beruflichen Fragen des Groß- und Außenhandels von überregionaler und überfachlicher Bedeutung, die im Bundesgebiet auftreten; er hält engste Verbindung mit den ihm angeschlossenen Verbänden und mit den für Gesetzgebung und Verwaltung maßgebenden Behörden, mit der Bundesregierung, den Bundesministerien, mit Bundestag und Bundesrat sowie mit den Spitzenorganisationen der anderen Berufsgruppen.

Analog haben die Landesverbände ihre Aufgaben im Bereich der Bundesländer. Ihnen obliegt die Fühlungsnahme mit den Landesregierungen und Behörden und ihre Beratung in allen Großhandelsangelegenheiten.

Eine Hauptaufgabe besteht in der Unterstützung der Mitgliedsfirmen bei der Bewältigung ihrer besonderen Probleme durch eine Fülle von Dienstleistungen, Erteilung von Rat und Auskunft in allgemeinen Wirtschafts-, Steuer- und Rechtsfragen, gegebenenfalls auch Unterstützung volkswirtschaftlich oder privatwirtschaftlich berechtigter Wünsche oder Beschwerden. In der Marktwirtschaft besteht Wettbewerb in aller Schärfe; Ausartungen dieses Wettbewerbes sowie unlauteren Wettbewerb jeder Art zu bekämpfen ist ein wichtiges Anliegen.

Zu erwähnen ist ferner die betriebswirtschaftliche Arbeit, die verschiedene Landesverbände eingerichtet haben. Ein eigener Großhandelsberatungsdienst ist aufgebaut mit der besonderen Aufgabe, den Rationalisierungsgedanken in Großhandelsunternehmungen aller Branchen und Betriebsgrößen zu tragen und hier beratend und unterstützend mitzuwirken. Nunmehr ist auch das Gebiet der Datenverarbeitung hinzugekommen.

Ein besonderes Augenmerk richten die Verbände auf die Nachwuchsschulung und die Weiterbildung der im Großhandel tätigen Mitarbeiter bis hinauf zu den leitenden Angestellten und Junioren, da eine größere Leistung nur auf der Grundlage einer soliden Aus- und Weiterbildung sämtlicher Mitarbeiter des Großhandels zu erreichen ist. Zahlreiche Kurse, Seminare und Vortragsveranstaltungen werden durchgeführt. Eigene Heime in Goslar, München und Nürnberg sind für diesen Zweck eingerichtet.

Neben den Problemen des Binnengroßhandels wird den Fragen des Außenhandels besondere Beachtung geschenkt. Die Vertretung der Interessen des Ein- und Ausfuhrhandels bei den maßgebenden Stellen ist hier zu nennen. Die in Verbindung mit der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft stehenden Fragen werden besonders gepflegt.

Daß Landesverbände gleichzeitig auch Arbeitgeberverbände sind und sich auf dem Gebiet der Sozialpolitik betätigen, mit den Gewerkschaften Tarifverträge abschließen und ihre Mitglieder auf diesem Gebiet besonders betreuen, darf nicht unerwähnt bleiben. Um eine möglichst einheitliche Stellungnahme und ein einheitliches Vorgehen der einzelnen Landesverbände auf dem Gebiete der Sozialpolitik zu gewährleisten, ist beim Bundesverband ein eigener sozialpolitischer Ausschuß eingerichtet.

Die Aufgaben der Fachverbände sind durch die Interessen der jeweiligen Branche bestimmt; im Vordergrund stehen hier Fachfragen.

Eine gemeinsame Aufgabe, die allen Großhandelsorganisationen des Großhandels obliegt, besteht in der Aufklärung der Öffentlichkeit über die Aufgaben des Groß- und Außenhandels im Rahmen der Volkswirtschaft sowie in der Abwehr von Angriffen gegen die Notwendigkeit seiner Arbeit und die Berechtigung seiner Existenz. Der bekannte Genfer Wirtschaftswissenschaftler Prof. Dr. Röpke hat sich in einer seiner Schriften zur Lage des Handels und speziell des Großhandels folgendermaßen geäußert:

„Es gibt kaum eine Berufsgruppe, die so sehr um Verständnis ihrer Tätigkeit und Würdigung ihrer Leistung kämpft und so sehr mit populären Mißverständnissen kämpfen muß, wie der Handel. Und wenn noch eine Steigerung der Verständnislosigkeit und des Mißtrauens möglich ist, so ist es der Großhandel, der es am allerschwersten hat!"

Zweifellos hat die aufklärende Arbeit der Verbände schon vieles erreicht, die Bemühungen müssen aber fortgesetzt werden.

Damit wollen wir unser sicher noch unvollständiges Bild über die Organisation des Großhandels abschließen.

„Briefkastenecke"

Atlantik-Charta, Atlantik-Pakt

Hier handelt es sich um zwei verschiedene wichtige Organisationen.

Unter Atlantik-Charta versteht man das Programm, das der amerikanische Präsident Roosevelt und der englische Premierminister Churchill am 14. August 1941 über die Ziele der politischen Neuordnung der Welt nach Beendigung des zweiten Weltkrieges aufgestellt haben. Wesentlicher Inhalt ist: England und Amerika wünschen keine territorialen Erweiterungen der eigenen Länder und keine anderen territorialen Veränderungen in der Welt, die nicht von den beteiligten Völkern in Freiheit beschlossen werden. Alle Völker haben das Recht, ihre Regierungsformen selbst zu bestimmen; Welthandel und Zugang zu den Rohstoffen der Welt ist für alle Völker zu den gleichen Bedingungen offen. Weitere Punkte sind wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen allen Völkern, Sicherheit für alle Nationen, Freiheit von Furcht und Not, unbehinderte Seefahrt für alle Völker. Nationen, die die friedliche Entwicklung der Welt bedrohen, sollen entwaffnet werden. Diesem Programm stimmten im Jahre 1942 weitere 26 Nationen zu, darunter auch die UdSSR.

Der Atlantik-Pakt (Nato) ist ein Verteidigungsbündnis, das im Jahre 1949 zwischen den Staaten USA, Kanada, England, Frankreich, Belgien, Niederlande, Luxemburg, Dänemark, Norwegen, Portugal, Italien und Island abgeschlossen wurde; 1952 traten Griechenland und die Türkei, 1955 die Bundesrepublik bei. Das Bündnis ist auf 20 Jahre befristet. Im Falle eines bewaffneten Angriffs auf einen der Mitgliedsstaaten erhält dieser von den anderen Mitgliedern Waffenhilfe. Der Pakt steht z. Z. im Vordergrund des allgemeinen Interesses.

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 2/69 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Der bayerische Großhandelslehrling

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e. V.

3169

Liebe junge Freunde!

Die Beendigung von Arbeitsverhältnissen

Unter den Streitigkeiten, die vor den Arbeitsgerichten ausgetragen werden, nehmen einen besonders großen Umfang solche im Zusammenhang mit der Beendigung von Arbeitsverhältnissen ein. Es ist erstaunlich, wie lückenhaft vielfach das Wissen um die Bestimmungen ist, die bei der Beendigung von Arbeitsverhältnissen zu beachten sind. Auch der kaufmännische Nachwuchs muß sich für diese Fragen interessieren; die nachfolgenden Ausführungen wollen einen kurzen Überblick über dieses sehr umfangreiche Gebiet geben.

I. Allgemeines

Das Arbeitsverhältnis ist das zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer bestehende Rechtsverhältnis, das den Arbeitnehmer seinem Arbeitgeber gegenüber zur Arbeitsleistung und den Arbeitgeber zur Zahlung der vereinbarten bzw. tariflichen Vergütung verpflichtet; die rechtliche Basis des Arbeitsverhältnisses ist der Arbeitsvertrag.

Das **Lehrverhältnis,** um dieses vorwegzunehmen, ist nicht Arbeitsverhältnis, sondern in erster Linie Ausbildungs- und Erziehungsverhältnis; für seine Beendigung gelten besondere Bestimmungen, die im Handelsgesetzbuch § 77 und im § 1 des kaufmännischen Einheitslehrvertrages festgelegt sind. Die Lehrzeit endet hiernach mit dem Ablauf der vereinbarten Dauer bzw. mit dem Bestehen der Kaufmannsgehilfenprüfung; diese gilt als erfolgreich abgelegt mit Aushändigung des Kaufmannsgehilfenbriefes; erst ab dem 1. des folgenden Monats besteht Anspruch auf Vergütung nach der der Tätigkeit entsprechenden Angestellten-Gehaltsgruppe.

Die ersten drei Monate der Lehrzeit gelten als Probezeit; innerhalb dieser kann das Lehrverhältnis von jedem der beiden Vertragspartner ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist und ohne Entschädigungsanspruch gelöst werden. Nach Ablauf der Probezeit ist eine Lösung nur noch aus wichtigem Grunde möglich. Selbstverständlich ist eine Lösung des Lehrverhältnisses jederzeit möglich, wenn sich beide Parteien darüber einigen.

Im Falle des Todes des Lehrherrn kann das Lehrverhältnis innerhalb eines Monats ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist gelöst werden. Im Falle des Konkurses kann sowohl der Konkursverwalter als auch der Lehrling den Lehrvertrag fristlos kündigen (bezüglich des Konkursverwalters nicht unbestritten).

Arbeitsverhältnisse können beendet werden:

1. Durch **Kündigung;** sie wird im zweiten Abschnitt behandelt.

2. Durch **vertragliche Vereinbarung;** sie ist an keine Frist gebunden und kann jederzeit erfolgen. Entsprechend dem Grundsatz der Vertragsfreiheit, der das Arbeitsrecht weitgehend beherrscht, stehen einer einverständlichen Beendigung des Arbeitsverhältnisses durch Arbeitgeber und Arbeitnehmer keinerlei gesetzliche Hinderungsgründe entgegen, auch wenn das Arbeitsverhältnis an sich einen besonderen Schutzgesetz, z. B. Mutterschutzgesetz untersteht. Ein Verzicht im voraus auf Schutzbestimmungen wäre wirkungslos.

3. Durch **Zeitablauf oder Zweckerreichung;** gemäß § 620 BGB erlischt ein Arbeitsverhältnis von bestimmter Dauer mit dem Ablauf der Zeit, für die es eingegangen ist, ohne daß es einer Kündigung bedarf. Wird das Arbeitsverhältnis nach seinem Ablauf von dem Arbeitnehmer mit Wissen des Arbeitgebers fortgesetzt, so gilt der Arbeitsvertrag nach § 625 BGB als auf unbestimmte Zeit verlängert.

Ein Arbeitsverhältnis von bestimmter Dauer liegt nicht nur dann vor, wenn es für einen kalendermäßig bestimmten Zeitabschnitt abgeschlossen ist, sondern auch dann, wenn sich eine zeitliche Begrenzung aus der besonderen Aufgabe ergibt, so z. B. bei der Einstellung eines Angestellten als Vertretung für einen erkrankten Arbeitnehmer. Auch hier erlischt das Arbeitsverhältnis, ohne daß es einer besonderen Kündigung bedarf, mit der Erfüllung der Aufgabe oder des Zweckes.

Unzulässig ist eine mehrfache Fristverlängerung, die darauf abzielt, den Eintritt des Kündigungsschutzes zu verhindern (sogenannte Kettenarbeitsverträge).

Nach § 69 des Handelsgesetzbuches findet die Kündigungsvorschrift des § 67 HGB keine Anwendung, wenn der Angestellte nur zur vorübergehenden Aushilfe angestellt worden ist **(Aushilfsarbeitsverhältnis),** es sei denn, daß das Dienstverhältnis über die Zeit von drei Monaten hinaus fortgesetzt wird. Für Aushilfsarbeitsverhältnisse finden sich in verschiedenen Tarifverträgen Sonderbestimmungen, die beachtet werden müssen.

In vielen Arbeitsverträgen wird bei Neueinstellung eine Probezeit vorgesehen **(Probearbeitsverhältnisse),** deren Dauer der Parteivereinbarung unterliegt. Die Probezeit unterscheidet sich von der Aushilfetätigkeit darin, daß sie eine Dauerbeschäftigung vorbereitet. Im allgemeinen gelten bei Angestellten drei Monate als normale Probezeit. Bei verantwortlichen und leitenden Positionen kann sich auch eine längere Probezeit ergeben. Für die Vereinbarung einer Probezeit bestehen verschiedene Möglichkeiten, auf die hier nicht eingegangen werden kann; auch sind einschlägige Bestimmungen in Tarifverträgen zu beachten.

4. Durch den **Tod des Arbeitnehmers;** nachdem der Arbeitnehmer seine Arbeit persönlich zu verrichten hat, endet mit seinem Tod das Arbeitsverhältnis. Ansprüche, die er noch hat, z. B. Gehalt oder Lohn, gehen auf seine Erben über. Einige Sonderfälle seien noch angeführt:

a) Der **Tod des Arbeitgebers** beendet grundsätzlich ein bestehendes Arbeitsverhältnis nicht. Der Erbe tritt als Rechts-

nachfolger als neuer Arbeitgeber an die Stelle des Erblassers in das unverändert gebliebene Arbeitsverhältnis mit allen Rechten und Pflichten ein.

b) Die **Auflösung eines Betriebes** beendet ebenfalls bestehende Arbeitsverhältnisse nicht; der Unternehmer muß in einem solchen Falle rechtzeitig, d. h. unter Beachtung der einschlägigen Kündigungsfristen, seinen Arbeitnehmern kündigen.

c) **Verkauf des Betriebes** beendet ebenfalls bestehende Arbeitsverhältnisse nicht; der Käufer tritt als neuer Arbeitgeber in die im Betrieb bestehenden Arbeitsverhältnisse ein, falls von keiner Seite ein Widerspruch erfolgt.

d) Der **Konkurs des Arbeitgebers** löst die bestehenden Arbeitsverhältnisse nicht auf, gibt auch keinen Grund zu einer außerordentlichen Kündigung. Gemäß § 22 Konkursordnung bildet er jedoch für den Konkursverwalter und für die Arbeitnehmer ein Recht zur fristgerechten Kündigung.

II. Die Kündigung

Arbeitsverhältnisse werden in der Regel durch eine Kündigung beendet.

Die Kündigung ist eine einseitige empfangsbedürftige Erklärung, durch die der Wille zum Ausdruck gebracht wird, das Arbeitsverhältnis für die Zukunft aufzuheben. Die Kündigung kann seitens jedes der beiden Vertragspartner, also sowohl durch den Arbeitgeber oder den Arbeitnehmer erfolgen; sie kann grundsätzlich mündlich, schriftlich, auch telegrafisch ausgesprochen werden; etwaige Formerfordernisse, die im Tarifvertrag oder auch im Arbeitsvertrag festgelegt sind, müssen beachtet werden, z. B. Kündigung mittels eingeschriebenen Briefes.

Die Kündigung ist erst wirksam, wenn sie dem Vertragspartner zugegangen ist. Eine mündlich gegenüber dem anwesenden Vertragspartner erklärte Kündigung wird, wenn keine Schriftform vereinbart ist, sofort wirksam. Die dem Abwesenden gegenüber erklärte Kündigung wird wirksam, wenn der Adressat die Verfügungsmacht über das Schreiben erlangt, so daß er unter normalen Umständen in der Lage ist, von der Kündigung Kenntnis zu nehmen; er kann den Zugang nicht durch Annahmeverweigerung unmöglich machen, indem er z. B. die Annahme eines eingeschriebenen Briefes ablehnt.

Die Kündigung ist sowohl für den Kündigenden als auch für den Gekündigten rechtswirksam, sie kann daher nicht einseitig von dem Kündigenden zurückgenommen werden.

Es gibt eine ordentliche und eine außerordentliche Kündigung. Unter einer ordentlichen Kündigung versteht man eine solche, die unter Wahrung der gesetzlich vorgesehenen oder der vertraglich vereinbarten Fristen erfolgt. Eine außerordentliche (fristlose) Kündigung liegt vor, wenn das Arbeitsverhältnis vorzeitig, d. h. ohne Einhaltung der Kündigungsfrist aus einem besonderen Grunde gekündigt wird.

Die **ordentliche Kündigung**

Die Fristen für die ordentliche Kündigung sind für kaufmännische Angestellte und für gewerbliche Arbeitnehmer verschieden.

1. Die Fristen für **kaufmännische Angestellte**

Nach § 66 HGB kann das Dienstverhältnis zwischen dem Arbeitgeber und dem kaufmännischen Angestellten (Handlungsgehilfen), wenn es für unbestimmte Zeit eingegangen ist, von jedem Teile für den Schluß eines Kalendervierteljahres unter Einhaltung einer Kündigungsfrist von 6 Wochen gekündigt werden.

Die 6-Wochen-Frist ist eingehalten, wenn die Kündigung am 43. Tag vor Quartalsende dem Gekündigten zugegangen ist. Die Kündigung braucht somit nicht am 15. der in Frage kommenden Monate zugegangen sein. Vielmehr ist der letztzulässige Tag einer Kündigung zum 31. März der 17. Februar (in einem Schaltjahr der 18. Februar), zum 30. Juni der 19. Mai, zum 30. September der 19. August und zum 31. Dezember der 19. November. Fällt der letztzulässige Kündigungstag auf einen Sonn- oder Feiertag, so kann die Kündigung auch an diesem Tag oder am darauffolgenden Werktag erfolgen.

Nach § 67 HGB kann durch Vertrag eine kürzere oder längere Kündigungsfrist als 6 Wochen zum Quartalsschluß vereinbart werden. Voraussetzung ist, daß sie für beide Teile gleich ist und nicht weniger als 1 Monat beträgt. Die Kündigung ist aber nur für den Schluß eines Kalendermonats zulässig (also spätestens am letzten Tag des Monats für den Letzten des folgenden Monats). Diese Regelung ist zwingend, eine Vereinbarung, die diesen Vorschriften zuwiderläuft, ist nach § 67 Abs. 4 HGB nichtig.

In verschiedenen Tarifverträgen befinden sich auch Bestimmungen über die Kündigungsfristen; diese sind selbstverständlich zu beachten.

Zum Schutze von älteren Angestellten hat der Gesetzgeber mit Gesetz vom 9. 7. 1926 **verlängerte Kündigungsfristen** festgelegt. Dieses Gesetz findet Anwendung auf Angestellte in Betrieben, die in der Regel mehr als 2 Angestellte, ausschließlich der Lehrlinge, beschäftigen. Der Inhaber eines solchen Betriebes darf einem Angestellten, den er oder im Falle einer Rechtsnachfolge er und seine Rechtsvorgänger mindestens 5 Jahre beschäftigt haben, nur mit mindestens 3 Monaten Frist für den Schluß eines Kalendervierteljahres kündigen. Die Kündigungsfrist erhöht sich nach einer Beschäftigungsdauer von 8 Jahren auf 4 Monate, nach einer Beschäftigungsdauer von 10 Jahren auf 5 Monate und nach einer Beschäftigungsdauer von 12 Jahren auf 6 Monate. Bei der Berechnung der Beschäftigungsdauer werden Dienstjahre, die vor Vollendung des 25. Lebensjahres liegen, nicht berücksichtigt. Diese Kündigungsfristen sind unabdingbar.

Die Verlängerung der Kündigungsfristen des Arbeitgebers gegenüber den Angestellten berührt eine vertraglich bedungene Kündigungsfrist des Angestellten gegenüber dem Arbeitgeber nicht.

Unberührt bleiben auch die Bestimmungen über fristlose Kündigung.

2. Die **Fristen für gewerbliche Arbeitnehmer**

Nach § 122 der Gewerbeordnung kann das Arbeitsverhältnis zwischen einem gewerblichen Arbeitnehmer und einem Arbeitgeber, wenn nichts anderes vereinbart ist, mit 14-tägiger Frist von jedem der beiden Vertragsparteien gekündigt werden. Die Vereinbarung von kürzeren oder längeren Kündigungsfristen ist zulässig, die Fristen müssen aber für beide Teile gleich sein. Die Kündigung braucht nicht zum Ende einer Woche ausgesprochen zu werden, sie kann vielmehr zu jedem beliebigen Wochentag erfolgen.

Auch für gewerbliche Arbeitnehmer bestehen in vielen Tarifverträgen Sondervereinbarungen, die zu berücksichtigen sind.

Die **außerordentliche Kündigung**

Sie ist im Gegensatz zu den vertraglich oder gesetzlich vorgesehenen Kündigungsmöglichkeiten bei Vorliegen eines wichtigen Grundes zulässig. Es ist nicht notwendig, immer fristlos zu kündigen. Der Kündigende kann im Interesse des Betroffenen eine Frist gewähren, die allerdings kürzer sein muß als die ordentliche Kündigungsfrist; er muß dabei zum Ausdruck bringen, daß es sich um eine außerordentliche Kündigung handelt.

Das Recht zur außerordentlichen Kündigung ist nach herrschender Meinung unabdingbar und kann nicht im voraus durch Vertrag, Tarifvertrag oder Betriebsvereinbarung ausgeschlossen oder wesentlich beschränkt werden.

Für Angestellte und Arbeiter gelten hier verschiedene Bestimmungen.

(Fortsetzung folgt)

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 3/69 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Der bayerische Großhandelslehrling

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e. V.

4/69

Liebe junge Freunde!

Die Beendigung von Arbeitsverhältnissen

(Fortsetzung)

1. Für **kaufmännische Angestellte**

Nach § 70 HGB kann das Arbeitsverhältnis von jedem Teil ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist gekündigt werden, wenn ein wichtiger Grund vorliegt.

Wird die Kündigung durch vertragswidriges Verhalten des anderen Teils veranlaßt, so ist dieser zum Ersatz des durch die Aufhebung des Dienstverhältnisses entstandenen Schadens verpflichtet.

Ob ein wichtiger Grund, der zur außerordentlichen Kündigung berechtigt, vorliegt, hängt von den Umständen des Einzelfalles ab; er ist immer dann gegeben, wenn dem Kündigenden bei objektiver Betrachtung die Fortsetzung des Arbeitsverhältnisses auch nicht bis zum Ablauf der ordentlichen Kündigungszeit zugemutet werden kann.

In den §§ 71 und 72 HGB ist eine Reihe von Beispielen für das Vorliegen eines wichtigen Grundes aufgeführt, in denen jedem der beiden Vertragsteile eine Fortsetzung des Arbeitsverhältnisses nicht zumutbar ist. Es handelt sich hier um gewisse Hauptfälle, die lediglich Anhaltspunkte geben, aber keine erschöpfende Regelung bedeuten.

Das Recht zur außerordentlichen Kündigung nach den bestehenden Vorschriften ist an keine Frist gebunden; dieses Recht ist aber dann verwirkt, wenn der Kündigungsberechtigte nicht innerhalb eines nach Treu und Glauben zu bemessenden Zeitraums davon Gebrauch macht. Eine fristlose Kündigung erfordert unverzügliches Handeln.

2. Für **gewerbliche Arbeitnehmer**

Die wichtigsten Gründe, die zur außerordentlichen Kündigung bei gewerblichen Arbeitnehmern berechtigen, sind in den §§ 123 und 124 der Gewerbeordnung aufgezählt. Mit Rücksicht auf die für gewerbliche Arbeitnehmer bestehende kurze Kündigungsfrist handelt es sich hier um eine erschöpfende Aufzählung, nicht um Beispiele; es können daher nicht wie bei den kaufmännischen Angestellten aus dem allgemeinen Gesichtspunkt des wichtigen Grundes weitere außerordentliche Kündigungsgründe hergeleitet werden. Doch können auch hier durch vertragliche oder tarifvertragliche Regelung weitere Gründe vereinbart werden, die zur außerordentlichen Kündigung berechtigen sollen.

Neben den Gründen der §§ 123 und 124 Gew.O. ist eine außerordentliche Kündigung gemäß § 124a Gew.O. aus wichtigen Gründen möglich, wenn das Arbeitsverhältnis mindestens auf 4 Wochen oder wenn eine längere als 14-tägige Kündigungsfrist vereinbart ist.

Arbeitgeber und Arbeitnehmer verlieren das Recht zur außerordentlichen Kündigung, wenn ihnen die zugrunde liegenden Tatsachen länger als eine Woche bekannt sind.

III. Kündigungsschutz

Unser deutsches Arbeitsrecht kennt ein Recht am Arbeitsplatz nicht; aus sozialen Gründen wurde es aber für notwendig erachtet, den Arbeitnehmer gegen willkürliche Entlassung zu schützen. Diesem Zweck dient das Kündigungsschutzgesetz vom 10. 8. 1951; dieses Gesetz begründet einen allgemeinen Kündigungsschutz gegen sozialwidrige Kündigungen und einen besonderen Kündigungsschutz der Betriebsratsmitglieder und bei Massenentlassungen.

Die Kündigungsschutzbestimmungen finden nur auf die ordentliche fristgemäße Kündigung Anwendung, auf die außerordentliche Kündigung nur hinsichtlich des Verfahrens.

Der Kündigungsschutz ist an eine persönliche, eine zeitliche und eine betriebliche Voraussetzung gebunden:

a) die persönliche Voraussetzung: Der Arbeitnehmer muß das 20. Lebensjahr vollendet haben.

b) die zeitliche Voraussetzung: Der Arbeitnehmer muß länger als 6 Monate im gleichen Betrieb oder Unternehmen tätig gewesen sein.

c) die betriebliche Voraussetzung: Der Betrieb, in dem der Arbeitnehmer tätig ist, muß regelmäßig mehr als 5 Arbeitnehmer beschäftigen, wobei Lehrlinge, Volontäre, Aushilfskräfte und sonstige kurzfristig eingestellte Arbeitnehmer nicht mitzählen.

Fehlt eine der genannten 3 Voraussetzungen, hat der Arbeitnehmer keinen Kündigungsschutz.

Die Kündigung eines Arbeitnehmers, der Kündigungsschutz genießt, ist rechtsunwirksam, wenn sie nicht sozial gerechtfertigt ist.

Nach § 1 des Kündigungsschutzgesetzes ist eine Kündigung sozial ungerechtfertigt, wenn sie nicht durch Gründe, die in der Person oder in dem Verhalten des Arbeitnehmers liegen oder durch dringende betriebliche Erfordernisse, die einer Weiterbeschäftigung des Arbeitnehmers in diesem Betrieb entgegenstehen, bedingt ist.

Der Arbeitgeber, der einen Betriebsrat hat, muß gemäß § 66 des Betriebsverfassungsgesetzes **vor** jeder ordentlichen Kündigung den Betriebsrat hören. Das Bundesarbeitsgericht hat schon wiederholt entschieden, daß durch die schuldhafte Versäumung dieser Pflicht die Kündigung sozialwidrig wird. Bei einer fristlosen Kündigung zieht die Nichtanhörung des Betriebsrates keinerlei Rechtsfolgen nach sich. Will ein Arbeitnehmer geltend machen, daß eine ausgesprochene Kündigung sozial ungerechtfertigt ist, so muß er innerhalb von 3 Wochen nach Zugang der Kündigung Klage beim Arbeitsgericht auf Feststellung erheben, daß das Arbeitsverhältnis durch die Kündigung nicht aufgelöst ist. Die Frist beginnt an dem dem Zugang der Kündigung folgenden Tag und endigt, wenn der letzte Tag der Frist ein Sonn- oder Feiertag ist, am darauffolgenden Werktag. Wird die 3-Wochenfrist nicht gewahrt, gilt die Kündigung von Anfang an als rechtswirksam. Der Gekündigte, der die Frist versäumt hat, kann beim Arbeitsgericht die Zulassung einer verspäteten Kündigungsschutzklage beantragen, aber nur, wenn er nach erfolgter Kündigung trotz Anwendung aller

ihm nach Lage der Umstände zuzumutenden Sorgfalt verhindert war, die Klage innerhalb von 3 Wochen nach Zugang der Kündigung zu erheben. Der Antrag muß binnen 2 Wochen nach Behebung des Hindernisses gestellt werden; 6 Monate nach Ablauf der 3-Wochenfrist kann er nicht mehr gestellt werden.

Das Arbeitsgericht entscheidet über die Klage; weist es die Klage ab, so wird damit festgestellt, daß das Arbeitsverhältnis durch die Kündigung zur Auflösung gelangt ist.

Wenn das Gericht die Feststellung trifft, daß das Arbeitsverhältnis durch die Kündigung nicht aufgelöst ist, besteht dieses ohne Unterbrechung fort. Der Arbeitgeber hat die Pflicht, den Arbeitnehmer weiter zu beschäftigen.

Ist jedoch dem Arbeitnehmer die Fortsetzung des Arbeitsverhältnisses nicht zuzumuten, so hat auf seinen Antrag das Arbeitsgericht das Arbeitsverhältnis aufzulösen und den Arbeitgeber zur Zahlung einer Abfindung zu verurteilen. Die gleiche Entscheidung hat das Arbeitsgericht auf Antrag des Arbeitgebers zu treffen, wenn er die Auflösung des Arbeitsverhältnisses aus Gründen verlangt, die eine den Betriebszwecken dienliche weitere Zusammenarbeit zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer nicht erwarten lassen.

Als Abfindung ist ein Betrag bis zu 12 Monatsverdiensten festzusetzen. Bei der Festsetzung der Abfindung hat das Gericht insbesondere die Dauer der Betriebszugehörigkeit des Arbeitnehmers sowie die wirtschaftliche Lage des Arbeitgebers und des Arbeitnehmers angemessen zu berücksichtigen.

(Fortsetzung folgt)

Das Musterzimmer, eine vorteilhafte Verkaufseinrichtung

In dem Aufsatz „Die Kunst des Verkaufens" in der Februar-Nummer des vergangenen Jahres wurde die Bedeutung des Verkaufens geschildert und die verschiedenen Voraussetzungen hervorgehoben, die ein Verkäufer erfüllen muß, wenn er auf die Dauer mit Erfolg rechnen will. Anknüpfend an diese Ausführungen wollen wir heute eine Einrichtung betrachten, die in vielen Betrieben des Großhandels besteht, um den Verkauf zu erleichtern, um dem Kunden einen raschen Überblick über alles im Geschäft Gebotene zu geben und um sein Interesse für einen günstigen Einkauf anzuregen, das Musterzimmer.

Die Bedeutung des Musterzimmers

Das Musterzimmer ist das Schaufenster des Großhandels, das Spiegelbild des einzelnen Unternehmens. Durch die im Musterzimmer ausgestellte Ware wird die Leistungsfähigkeit eines Geschäftes dargestellt, und durch das bedienende Verkaufspersonal wird der Geist wiedergegeben, von dem das gesamte Unternehmen beherrscht wird. Sind diese beiden Faktoren voll und ganz auf den Kunden abgestimmt, dann ist der Sinn des Musterzimmers, ein Spiegelbild des Unternehmens zu sein, erfüllt.

Wie soll das Musterzimmer aussehen?

Es ist ein gewaltiger Unterschied, ob der Verkäufer zum Kunden geht um Ware zu verkaufen oder ob der Kunde zum Verkäufer kommt um Ware zu kaufen. Im ersten Falle muß der Verkäufer das Interesse des Kunden an einer bestimmten Ware, die er anzubieten hat, erst wecken; im zweiten Falle ist in der Regel der Bedarf an einem Artikel beim Kunden bereits gegeben. In beiden Fällen muß sich der Verkäufer in die Mentalität des Kunden hineindenken und hineinfühlen. Wesentlich leichter ist es, einen Verkauf abzuschließen, wenn der Kunde mit einem bestimmten Wunsche zum Verkäufer, d. h. ins Musterzimmer kommt. Bei der Ausstattung des Musterzimmers muß darauf geachtet werden, daß der Kunde beim Eintritt von dem gesamten Rahmen einen günstigen Eindruck erhält. Die einzelnen Waren müssen sauber, gefällig und im richtigen Blickfeld zur Schau gestellt sein. Zur Dekoration soll man möglichst ausschließlich Originalstücke verwenden, denn der Kunde will die Ware genauestens prüfen. Ein besonderes Augenmerk sollte man auch darauf richten, daß durch die Ausstellung im Musterzimmer den Kunden gleichzeitig Anregungen für ihre eigene Schaufenstergestaltung gegeben werden. Ein gutes Beispiel hierfür aus dem Schreibwarengroßhandelssektor: Eine schöne Schreibgarnitur mit der dazu passenden Schreibmappe, einem entsprechenden Papierkorb und eine passende Buchhülle zusammen zu zeigen.

Jeder Kunde liebt es, wenn er sich frei im Musterzimmer bewegen kann, wenn er zu allen ausgestellten Waren Zugang hat, um sich von der Qualität, der Preiswürdigkeit und der Zweckmäßigkeit selbst überzeugen zu können. Von dieser Möglichkeit des Kundendienstes sollte überall dort Gebrauch gemacht werden, wo es die örtlichen Verhältnisse zulassen. Die Erfahrung hat gelehrt, daß die meisten Kunden dann noch einen oder mehrere Artikel finden, die sie noch zu einem zusätzlichen Kauf anregen.

Sehr oft durch Platzmangel bedingt, sind heute noch nicht alle Großhandlungen in der Lage, sich ein eigenes Musterzimmer einzurichten. Diese Firmen müssen ihre Kunden am Lager selbst bedienen. Daraus ergibt sich zwar die gute Möglichkeit, dem Kunden durch eine einwandfreie und saubere Lagerhaltung und durch übersichtliche Anordnung der eingelagerten Waren die Größe und Leistungsfähigkeit des Hauses vor Augen zu führen; auch ist bei dem Gang mit dem Kunden durch die Regalgänge die Möglichkeit gegeben, den Kunden auf Neuheiten und Zusatzartikel hinzuweisen; aber neben der Tatsache, daß unsere Kunden heute meistens in Zeitnot sind — erfahrungsgemäß dauert aber eine gewissenhafte und umfassende Bedienung direkt vom Lager weitaus längere Zeit als in einem Musterzimmer —, birgt diese Art noch zwei große Gefahren, die die Vorteile eines Musterzimmers weiter verdeutlichen:

1. Das Lager muß immer in einem einwandfreien, sauberen und übersichtlichen Zustand sein; denn in diesem Falle ist das Lager das Gesicht des Hauses. Die Sauberkeit des Lagers muß für uns zwar eine Selbstverständlichkeit sein, in Saisonzeiten aber läßt sie sich leider doch nicht immer ganz verwirklichen. Nicht jeder Kunde versteht das; wie schnell kann hier eine Fehleinschätzung der Firma eintreten.
2. Sehr oft ist es auch für die am Lager arbeitenden Personen schwierig, korrekt zu arbeiten, wenn sie dauernd durch Kunden, die selbstverständlich König sind und denen sie Rede und Antwort stehen müssen, gestört werden.

Nur der tüchtige Verkäufer gehört ins Musterzimmer

Das schönste Musterzimmer und jeder Vorteil darin für den Kunden wird zum Zerrbild, wenn das Verkaufspersonal den Kunden nicht als Geschäftsfreund bewertet und dementsprechend behandelt. Gar zu oft findet man leider Verkäufer, die den Kunden gegenüber unfreundlich, mürrisch, kurz angebunden, gereizt und nervös sind. Dieses Gebaren wollen sie dann meistens damit entschuldigen, daß sie überarbeitet und überlastet sind. Sie behandeln den Kunden geradezu als einen Eindringling, als einen Störenfried, der ihnen nur Arbeit verursacht und verkennen es ganz und gar, daß der Kunde, der zu ihnen kommt, ihr Geschäftsfreund ist. Diese Art von „Verkäufern" hat in einem Musterzimmer nichts zu suchen; diese Personen mögen vielleicht gute Buchhalter oder Fakturisten sein, als Verkäufer in einem Musterzimmer sind sie aber untragbar.

Selbst im größten Trubel ist es für den Verkäufer eine der wichtigsten Aufgaben, auf den Kunden beruhigend einzuwirken; dies kann aber nur der Verkäufer, der sich seiner Sache vollkommen sicher ist und der sich durch die Nervosität der Umgebung nicht anstecken läßt.

Ihr seht also, liebe Lehrlinge, im Musterzimmer arbeiten verlangt Lust und Können, mit einem Wort den ganzen Mann mit einem stets ruhigen, bescheidenen aber doch bestimmten Wesen.

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 4/69 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel"

Der bayerische Großhandelslehrling

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e. V.

5/69

Liebe junge Freunde!

Die verschiedenen Arten von Wertpapieren

Heute wollen wir uns mit dem Kapitel Wertpapiere befassen. Im Lexikon steht: „Wertpapiere sind Urkunden, die ein Vermögensrecht verbriefen und zwar so, daß für die Ausübung des Rechtes der Besitz des Papiers erforderlich ist." Bei den Wertpapieren unterscheidet man drei große Gruppen: Festverzinsliche Wertpapiere, Aktien und Investmentanteile.

1. **Festverzinsliche Wertpapiere.** Bei diesen handelt es sich um Papiere, bei denen, wie schon der Name sagt, eine feste Zinszahlung vereinbart ist. Der Inhaber des Wertpapieres ist Gläubiger und erhält außer dem Zins am Fälligkeitstage die auf dem Wertpapier stehende Summe zurück. Da solche Papiere eine gleichbleibende Rente garantieren, nennt man sie auch Rentenpapiere.

Als wichtigste festverzinsliche Papiere sind zu nennen Pfandbriefe, Kommunalobligationen, Industrieobligationen sowie Schuldverschreibungen des Bundes, der Länder und Städte. Pfandbriefe und Kommunalobligationen werden von Hypothekenbanken und öffentlichen Kreditanstalten ausgegeben. Beim Pfandbrief haften gegenüber dem Kreditinstitut Grundstücke und Gebäude, bei den Kommunalobligationen öffentliche Körperschaften mit ihrem Vermögen und ihrer Steuerkraft. Letzteres gilt auch für die eigene Ausgabe von Schuldverschreibungen des Bundes, der Länder und Städte. Industrieobligationen werden von großen Industrieunternehmen ausgegeben.

Auch festverzinsliche Wertpapiere unterliegen Kursschwankungen, die von der allgemeinen Kapitalmarktlage und damit vom üblichen Zinssatz für langfristige Kredite abhängig sind. Steigt dieser Zinssatz, dann fällt der Kurs; fällt dieser Zinssatz, steigt der Kurs.

Die Geldanlage in festverzinslichen Wertpapieren wird, weil sie eine sichere und verhältnismäßig schnell in Bargeld umzuwandelnde Anlage ist, gern und mit gutem Recht als Vermögensanlage gewählt.

2. **Aktien.** Darunter versteht man Urkunden, die die Mitgliedschaft an einer Aktiengesellschaft verbriefen. Große Firmen in der Form der Aktiengesellschaft geben zur Beschaffung des für die Unternehmen notwendigen Kapitals Aktien aus. Wer eine Aktie kauft, erwirbt damit einen Anteil am Grundkapital einer Aktiengesellschaft. Der Aktienbesitzer, Aktionär genannt, ist nicht Gläubiger, sondern Teilhaber dieser Gesellschaft; er ist am wirtschaftlichen Erfolg wie an einem evtl. Verlust beteiligt und trägt das damit verbundene Risiko. Im allgemeinen ist der jährliche Ertrag eines Unternehmens verschieden hoch, ist Schwankungen unterworfen. Den Gewinn, der an die Aktionäre ausgeschüttet wird, ausgedrückt in Hundertsätzen (Prozenten), nennt man Dividende. Auch der Kauf- und Verkaufspreis einer Aktie, der Kurs, kann je nach dem wirtschaftlichen Erfolg oder nach der Beurteilung des Interessentenkreises stark schwanken. Der Kurs einer Aktie steigt im allgemeinen, wenn die Nachfrage größer ist als das Angebot; der Kurs fällt, wenn die Nachfrage kleiner ist als das Angebot.

Die Nachfrage steigt, wenn der Umsatz des Unternehmens sich erhöht, wenn eine höhere Dividende zu erwarten ist, wenn ein Betrieb sich ausdehnt und wenn die Wirtschaftslage gut ist. Das Angebot nimmt zu, wenn der Umsatz eines Unternehmens sinkt, wenn Teile des Betriebes stillgelegt oder Arbeiter entlassen werden müssen, wenn eine niedrigere Dividende zu erwarten ist oder wenn die allgemeine Wirtschaftslage sich verschlechtert. Die Kursbildung wird nicht nur durch wirtschaftliche Faktoren, sondern auch durch die politische Lage und deren Beurteilung beeinflußt.

Der Markt der genannten Wertpapiere ist die Börse. Dort treffen sich Kauf- und Verkaufsaufträge und bestimmen den Kauf- bzw. Verkaufspreis eines Wertpapieres. An der Börse gehandelte Wertpapiere haben den besonderen Vorteil, daß sie leicht veräußerlich sind und damit schnell wieder in Bargeld umgewandelt werden können. Ein weiterer Vorteil der Wertpapiere liegt darin, daß die Kurse täglich im Wirtschaftsteil der Tageszeitungen veröffentlicht werden.

3. **Investmentanteile.** Hier handelt es sich um Anteilscheine, auch Zertifikate genannt, die eine Investmentgesellschaft, nach deutschem Sprachgebrauch Kapitalanlagegesellschaft, ausgibt. Die Investmentgesellschaften beschaffen sich durch den Verkauf von Anteilen Mittel, die sie zum Erwerb von Wertpapieren verschiedenster Art, meist Aktien, verwenden. An dem so gebildeten Wertpapiervermögen, Wertpapierfonds, wird der Käufer von Anteilen Miteigentümer. Das Investmentsparen gibt weiten Kreisen der Bevölkerung die Möglichkeit, sich schon mit geringen Ersparnissen gewissermaßen als „Aktionär" zu beteiligen; während der Erwerber einer Aktie an das wirtschaftliche Schicksal **eines** Unternehmens gebunden ist, wird das Risiko beim Investmentsparen erheblich herabgemindert; denn die Investmentgesellschaften sind darauf bedacht, ihren Wertpapierbestand breit gestreut aufzubauen. Der Käufer von Investmentzertifikaten braucht also nicht zu befürchten, daß er durch den Kurseinbruch eines oder weniger Papiere größere Verluste erleidet. Diese Sicherheit hat zur Folge, daß weite Kreise der Bevölkerung an das Wertpapiersparen herangeführt werden.

Nach Berichten der Deutschen Bundesbank ist das Mittelaufkommen der deutschen Investmentfonds im Jahre 1968 auf 1663 Millionen DM, der Nettoerwerb ausländischer Investmentcertifikate durch Inländer auf 944 Millionen DM gestiegen.

An der Börse werden Investmentanteile nicht gehandelt; der Preis, der im Kursblatt veröffentlicht wird, wird täglich auf Grund der Kurse aller Wertpapiere errechnet, die sich im Fonds befinden. Die Preise der Investmentanteile der verschiedenen Gesellschaften können nicht miteinander verglichen werden, denn es kommt darauf an, wieviel Anteile ausgegeben wurden. Man kann den Fonds mit einem Kuchen vergleichen, den man nach Belieben in 10 oder 20 Stücke aufteilen kann; je nachdem werden die Stücke größer oder kleiner.

Die Investmentgesellschaften erhalten aus den in ihrem Fonds befindlichen Wertpapieren Dividenden und Zinsen, durch Kauf und Verkauf erzielen sie Kursgewinne, zuweilen werden sie auch einen Kursverlust hinnehmen müssen; gelegentlich verkaufen sie angefallene Bezugsrechte. Der sich so ergebende Ertrag abzüglich der Verwaltungskosten wird alljährlich an die Anteilsinhaber ausgeschüttet.

Nicht zuletzt zum Schutze der Erwerber von Anteilen hat sich hier der Gesetzgeber eingeschaltet; durch das Gesetz über Kapitalanlagegesellschaften vom 16. April 1957 wurde die Errichtung von Kapitalanlagegesellschaften der Genehmigungspflicht und ihr Geschäftsbetrieb einer Reihe von Vorschriften unterworfen, die Erlaubnis zum Geschäftsbetrieb soll einer Kapitalanlagegesellschaft nur erteilt werden, wenn ein ausreichendes Nennkapital nachgewiesen wird und voll eingezahlt ist und wenn ferner die Satzung bzw. der Gesellschaftsvertrag vorsieht, daß nur das Investmentgeschäft betrieben wird.

Wer Geld in Wertpapieren anlegen will, tut gut daran, eine Bank oder Sparkasse um Rat zu fragen.

Die Beendigung von Arbeitsverhältnissen

(Schluß)

Einige Gruppen von Arbeitnehmern besitzen noch einen besonderen Kündigungsschutz:

a) **Betriebsratsmitglieder.** Die Kündigung eines Betriebsratsmitglieds ist unzulässig, es sei denn, daß ein wichtiger Grund vorliegt, der den Arbeitgeber zur außerordentlichen Kündigung des Betriebsverhältnisses ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist berechtigt.

b) **Mutterschutz.** Nach dem Gesetz zum Schutze der erwerbstätigen Mutter in der Fassung vom 18. April 1968 ist die Kündigung gegenüber einer Frau während der Schwangerschaft und bis zum Ablauf von 4 Monaten nach der Entbindung unzulässig, wenn dem Arbeitgeber zur Zeit der Kündigung die Schwangerschaft oder Entbindung bekannt war oder innerhalb zweier Wochen nach Zugang der Kündigung mitgeteilt wird. Eine Kündigung ist auch nicht aus wichtigem Grunde zulässig. Die für den Arbeitsschutz zuständige oberste Landesbehörde (in Bayern das Staatsministerium für Arbeit und soziale Fürsorge) oder die von ihr bestimmte Stelle kann in besonderen Fällen ausnahmsweise die Kündigung für zulässig erklären. Die Kündigung ist erst zulässig, wenn die Genehmigung vorliegt.

c) **Schwerbeschädigte.** Die Kündigung eines Schwerbeschädigten durch den Arbeitgeber bedarf der Zustimmung der für den Betriebssitz des Arbeitgebers zuständigen Hauptfürsorgestelle, bei der ein entsprechender Antrag vorzulegen ist. Die Kündigungsfrist beträgt mindestens 4 Wochen, soweit nicht eine längere gesetzliche oder vertragliche Frist besteht. Sie läuft erst vom Tage des Eingangs des Antrags bei der Hauptfürsorgestelle ab. Unberührt bleiben die gesetzlichen Bestimmungen über die außerordentliche Kündigung aus wichtigem Grunde. Die Zustimmung der Hauptfürsorgestelle ist ferner nicht erforderlich, wenn der Schwerbeschädigte ausdrücklich nur zur vorübergehenden Aushilfe, auf Probe oder für einen vorübergehenden Zweck eingestellt worden ist, es sei denn, daß das Arbeitsverhältnis über 3 Monate hinaus fortbesteht.

d) **Wehrpflichtige.** Während ihres Wehrdienstes genießen Arbeitnehmer einen Kündigungsschutz, der über den allgemeinen Kündigungsschutz hinausgeht. Vor und nach dem Wehrdienst darf das Arbeitsverhältnis nicht aus Anlaß des Wehrdienstes gekündigt werden. Eine außerordentliche Kündigung aus wichtigem Grund ist dagegen auch gegenüber einem Einberufenen möglich.

Das Recht des Arbeitnehmers zur Kündigung während des Wehrdienstes bleibt unberührt.

Zum Schluß sollen noch zwei Punkte behandelt werden, über die vielfach Unklarheit besteht.

Da ist zunächst die **Änderungskündigung;** sie wird so genannt, da sie auf eine Änderung des Inhaltes des Arbeitsverhältnisses abzielt. Es sollen also nur eine oder mehrere Arbeitsbedingungen geändert werden; eine Teilkündigung des Arbeitsverhältnisses ist aber dem deutschen Arbeitsrecht grundsätzlich fremd. Eine Abänderung des Arbeitsvertrages ist nur im Wege einer Vereinbarung beider Vertragsparteien möglich; gelingt ihnen eine solche nicht, so bleibt nur der Weg übrig, das Arbeitsverhältnis mit der ordentlichen Kündigung zur Auflösung zu bringen mit dem gleichzeitigen Angebot auf Abschluß eines neuen Arbeitsvertrages unter Berücksichtigung der zu ändernden Bedingungen. Die Änderungskündigung ist, wenn sie auch nicht auf eine endgültige Lösung des Arbeitsverhältnisses abzielt, eine echte Kündigung, auf die die allgemeinen Bestimmungen anzuwenden sind.

Falsche Auffassungen bestehen auch vielfach bei **Krankheit.** Falsch ist die Ansicht, daß ein Arbeitnehmer während der Krankheit überhaupt nicht entlassen werden könnte. Es gibt keinen Rechtssatz, der dies verbietet. Eine andere Frage ist, inwieweit Krankheit zum Anlaß einer Kündigung genommen werden kann; hier kommt es auf den einzelnen Fall an. Von der Rechtsprechung ist anerkannt, daß häufige Erkrankung und Arbeitsunfähigkeit auf erheblich lange Zeit den Arbeitgeber zur Kündigung berechtigt, insbesondere wenn der begründete Verdacht besteht, daß der Arbeitnehmer seine Anfälligkeit mißbräuchlich ausnützt.

Nach § 72 HGB ist anhaltende Krankheit ein wichtiger Grund der zu einer außerordentlichen Kündigung berechtigt. Anhaltend ist eine Krankheit, deren Ende nicht abzusehen ist.

„Briefkastenecke"

Welches sind die Vorteile des Postscheckdienstes?

Der Inhaber eines Postscheckkontos kann seine Zahlungen praktisch, bequem und sicher vom Schreibtisch aus mit Postscheck und Postüberweisung erledigen; er spart damit Wege zur Post, Gänge zur Beschaffung von Bargeld und Gebühren.

Ein Beispiel: Die Versendung eines Betrages von 200 DM mit Postanweisung kostet 1,40 DM, mit Postscheck zur Barauszahlung nur 0,80 DM; die Überweisung von Postscheckkonto zu Postscheckkonto erfolgt gebührenfrei. Gebührenfrei kann der Inhaber eines Postscheckkontos auch seine Postscheckbriefe an das Postscheckamt einsenden; desgleichen erfolgt die Zusendung der Kontoauszüge über die Bewegungen und über das Guthaben des Postscheckkontos durch das Postscheckamt gebührenfrei.

Zahlungen die in gleichen Zeitabständen, monatlich, vierteljährlich usw. an den gleichen Monatstagen über denselben Betrag an denselben Empfänger zu leisten sind, erledigt das Postscheckamt, wenn ihm ein **Dauerauftrag** erteilt wird.

Energieversorgungsunternehmen, Versicherungsgesellschaften, Wohnungsbaugesellschaften, das Fernmeldeamt usw. buchen Strom-, Gas- und Wassergebühren, Versicherungsbeiträge, Fernmeldegebühren, Mieten usw. mit **Einziehungsauftrag** vom Postscheckkonto ab, wenn der Kontoinhaber es wünscht.

Für all diese Zahlungen braucht der Kontoinhaber keine Überweisungen mehr auszufüllen; die rechtzeitige Bezahlung ist gewährleistet.

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 5/69 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Versicherungsstelle des Deutschen Gross- und Aussenhandels GmbH

53 Bonn Kaiser-Friedrich-Straße 13 Postfach 601 Telefon (02221) 220447/48 Fernschreiber 0886499

VGA

Unfall-versicherung

Unsere hochtechnisierte Welt bringt eine ständig steigende Unfallgefahr mit sich, der sich heute auch der einzelne nicht mehr entziehen kann. Schützen Sie daher Ihr wertvollstes Kapital — Ihre Arbeitskraft — durch eine private Unfallversicherung. Diese bietet Ihnen Versicherungsschutz auf der gesamten Welt und umfaßt alle Unfälle des täglichen Lebens, Berufsunfälle und außerberufliche Unfälle, Verkehrsunfälle (Auto, Motorrad, Fahrrad, Fußgänger), Unfälle im Haushalt, beim Spiel und im Urlaub, Sportunfälle (auch Skilaufen), Unfälle als Fluggast und bei Seereisen.

Die Folgen eines Unfalles können leichterer oder schwererer Art sein, stets bringen sie aber zusätzliche Belastungen und oft wirtschaftliche Not mit sich. Dagegen kann eine Unfallversicherung die **wirtschaftlichen Folgen eines Unfalls mindern** und helfen, den Lebensstandard im Rahmen der vereinbarten Versicherungssummen und der Allgemeinen Unfallversicherungs-Bedingungen (AUB) zu sichern.

Es kann versichert werden:

Tod

Führt ein Unfall innerhalb eines Jahres vom Unfalltage an gerechnet zum Tode, so wird Entschädigung nach der versicherten Todesfallsumme geleistet.

Invalidität

Tritt als Unfallfolge eine dauernde Beeinträchtigung der Arbeitsfähigkeit innerhalb eines Jahres vom Unfalltage an gerechnet ein, so wird nach dem Grad der Beeinträchtigung Entschädigung in Kapital- oder Rentenform geleistet.

Tagegeld

Tritt als Unfallfolge eine vorübergehende oder dauernde Beeinträchtigung der Arbeitsfähigkeit ein, so wird nach dem Grade und der Dauer der Beeinträchtigung Tagegeld vom Beginn der ärztlichen Behandlung bis zu einem Jahr vom Unfalltage an gerechnet gezahlt. Für die Dauer der stationären Behandlung kann auch nur ein Unfall-Krankenhaus-Tagegeld versichert werden.

Heilkosten

Für die Behebung der Unfallfolgen werden die innerhalb des ersten Jahres nach dem Unfall erwachsenen notwendigen Kosten des Heilverfahrens bis zum versicherten Betrag für jeden Versicherungsfall ersetzt.

Versicherungsschutz wird gesunden Personen zwischen 14 und 70 Jahren gewährt. * Die Tarifierung erfolgt nach der ausgeübten beruflichen Tätigkeit.

bitte wenden

Jahresbeiträge

Gefahrengruppen	je 1 000,— DM		je 1,— DM
	Tod	Invalidität (Kapital o. Rente)	Tagegeld ab 1. Tag
1 Inhaber, Geschäftsführer, Kaufm. Angestellte	DM —,75	DM —,75	DM 3,50
2 Reisende, Hausfrauen, Techn. Angestellte	DM —,90	DM —,90	DM 4,50
4 Berufskraftfahrer, -beifahrer, Arbeiter, Monteure	DM 2,—	DM 2,—	DM 8,—

Nachlässe

1. **Mehrjährigkeitsrabatt** von **10 %** bei fünfjährigem Vertragsabschluß.

2. **Mehrheitsnachlaß bei Gruppenverträgen für Firmen**

3 bis	5	Versicherte	**10 %**
6 bis	20	Versicherte	**15 %**
21 bis	100	Versicherte	**20 %** usw.

3. Außerdem konnte — unabhängig vom Schadensverlauf — eine satzungsmäßige **Gewinnbeteiligung** von 10 % seit Jahren gezahlt werden, die von der jährlichen Beitragsrechnung abgesetzt wird.

Versicherungssummen

Die Versicherungssummen können frei gewählt werden. Die **Invaliditätssumme soll mindestens das Doppelte der Todesfallsumme betragen.** Todesfallentschädigung, Tagegeld oder Heilkosten werden nur in Verbindung mit Invalidität versichert. Invalidität kann allein versichert werden. Das versicherte Tagegeld und Krankenhaustagegeld soll nicht mehr betragen als 1/3 ‰ des für den Todes- und Invaliditätsfall zusammen versicherten Kapitals.

Angebote

Bitte fordern Sie unverbindlich ein spezifiziertes Angebot an. Wir benötigen dafür den Namen, das Alter, den Beruf und die in Aussicht genommenen Summen der zu versichernden Personen. Wagnisträger ist der Haftpflichtverband der Deutschen Industrie V.a.G. Falls Sie eine Einzel-Unfall-Versicherung abschließen wollen, bedienen Sie sich bitte des Antrages, der ohne Unterschrift auch als Probeantrag für ein unverbindliches Angebot benutzt werden kann.

Versicherungsstelle des Deutschen Gross- und Aussenhandels G m b H
53 Bonn, Kaiser-Friedrich-Str. 13, Postf. 601

VGA

*Personen, die **bei Antragstellung** das 65. Lebensjahr vollendet haben, können nur von Jahr zu Jahr und zu einem um 10 % erhöhten Beitrag versichert werden, unter der Voraussetzung, daß die betreffenden Personen noch körperlich rüstig und beweglich sind. Im Invaliditätsfall ist Rentenzahlung zu vereinbaren.

Kinder können vom vollendeten 2. Lebensjahr an nach den Allgemeinen Kinder-Unfallversicherungs - Bedingungen (AKiUB) und dem Tarif für Kinderunfall-Versicherungen versichert werden.

R 7 IV 69 60

HAFTPFLICHTVERBAND DER DEUTSCHEN INDUSTRIE V. a. G.

Versicherungsstelle des Deutschen Gross- und Aussenhandels GmbH
53 Bonn, Kaiser-Friedrich-Str. 13, Postf. 601

VGA

Wenn bereits Versicherungen beim Haftpflichtverband bestehen, geben Sie bitte eine Versicherungs-Nr. an: .....

Antrag auf Einzel-Unfallversicherung

– mit Weltgeltung – innerhalb und außerhalb des Berufes – nach Maßgabe der Allgemeinen Unfallversicherungs-Bedingungen (AUB) und der folgenden Erklärungen. Beantworten Sie die Fragen bitte deutlich, vollständig und wahrheitsgemäß. Der Antragsteller ist für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben verantwortlich, auch wenn er deren Niederschrift nicht persönlich vornimmt.

A. Angaben zur Person des zu Versichernden: – bitte in Blockschrift –

1. Zuname: ..... Vorname: .....

   Geburtstag: ..... Geburtsort: .....

   Beruf: ..... Tel. zu erreichen: .....

   Wohnung: ....
   Postleitzahl Ort Straße und Nr.

2. **Wo sind Sie tätig:**

   Firmenname
   (z. B.: Müller & Co.) .....

   Branche?
   (z.B.: Textil) .....

   Welche Tätigkeit üben Sie aus?

   Stellung?
   (z. B.: Reisender) .....

   .....

3. **Gehören Sie einem der folgenden Personenkreise an?** – Zutreffendes bitte ankreuzen –

   1 **Personen mit Büro-, Lehr- und Verwaltungstätigkeit im Innendienst mit Reisen bis zu 120 Tagen im Jahr, kaufmännische Leiter und Angestellte, technische Angestellte mit stark überwiegender Bürotätigkeit, Studenten.** ☐

   2 **Technische Leiter und Angestellte, Personen, die über 120 Tage im Jahr reisen, Handelsvertreter, Hausfrauen, Kinder, aufsichtsführende Gastwirte und Landwirte,** Ärzte, Architekten und Ingenieure ohne Bauleitung, Personen im Laden oder Labor, Künstler. ☐

   3 **Aufsichtführende Meister und Monteure** (ständig im Betrieb ohne praktisch mitzuarbeiten), **Personen im Lager** (Lageristen, Lagerarbeiter), **Tierärzte, Sportlehrer, mitarbeitende Gastwirte, Küchen- und Bedienungsberufe.** ☐

   4 **Berufskraftfahrer, Arbeiter, mitarbeitende Meister, Handwerker, Monteure, Architekten und Ingenieure mit Bauleitung, Chemiker, Soldaten/Wehrpflichtige ohne Luftrisiko, mitarbeitende Landwirte, Hausfrauen in der Landwirtschaft.** ☐

   5 **Personen mit gefahrerhöhender Tätigkeit,** auch an Maschinen aller Art (ausgenommen Haushaltsmaschinen), auf Bauten, Dächern und Gerüsten, auf Bahnanlagen, Schiffen o. Kähnen, in Bergwerken, Gruben, Steinbrüchen, Tätigkeit mit giftigen, leicht entzündlichen, radioaktiven oder explosiven Stoffen, an Leitungen über 250 Volt. ☐

4. **Sind Sie gesund und unversehrt?** Ja ☐ – Nein ☐

   a) Falls Sie die Frage mit „Nein" beantworten, geben Sie bitte an, wann, in welchem Umfang und mit welchen Folgen Krankheiten, Unfälle oder sonstige Versehrtheit (auch Kriegsverletzungen) eingetreten sind.

   a) .....
   .....
   .....

   b) Erhalten Sie dafür eine laufende Rente oder wurde eine Entschädigung (Abfindung) gezahlt? – Von wem?

   b) .....
   .....

   c) Ist Ihr Sehvermögen normal? Wenn nicht, bitte Angabe der Glasstärke in Dioptrien.

   c) Ja ☐ – Nein ☐ rechts: ..... – links: ..... Dioptrien

5. a) Haben Sie jetzt oder früher Unfallversicherungen beantragt oder abgeschlossen? Bei welchen Gesellschaften? In welcher Höhe?

   b) Sind Ihnen schon Anträge auf Unfall- oder Lebensversicherungen abgelehnt worden? Von wem? Wann?

   c) Besteht für Sie eine gesetzliche und/oder private Krankheitskosten-Versicherung mit Einschluß von Unfällen? Falls ja, bitte den Namen Ihrer Krankenkasse bzw. der Versicherung angeben.

a) .....

.....

b) .....

.....

c) .....

.....

.....

B. Fragen zur Gestaltung des Versicherungsvertrages:

1. Welche Versicherungssummen wünschen Sie?

   Die Invaliditätssumme soll zumindest das Doppelte der Todesfallsumme betragen, z. B. DM 50 000 Tod/DM 100 000 Invalidität. Sie können die Versicherung auch allein für den Invaliditätsfall wählen. Ein Abschluß nur für den Todesfall ist nicht möglich.
   Wenn Sie ein Tagegeld oder Krankenhaus-Tagegeld mitversichern, soll dieses nicht höher als 1/3 ‰ des für den Todes- und Invaliditätsfall zusammen versicherten Kapitals sein, z. B. DM 20 000 Tod/DM 40 000 Invalidität = DM 20,– Tagegeld.
   Wenn für Sie eine Einzel-Krankheitskosten-Versicherung mit Einschluß von Unfällen bei einer Krankenversicherung besteht, können Sie nur Zusatzheilkosten versichern.

a) ..... DM für den Todesfall

b) ..... DM für den Invaliditätsfall

c) ..... DM Krankenhaus-Tagegeld

d) ..... DM Tagegeld vom ..... Tag der ärztlichen Behandlungen

e) ..... DM Zusatz-Heilkosten ☐
Vollheilkosten ☐
– Gewünschtes bitte ankreuzen –

2. An wen soll im Falle eines Unfalltodes die Unfallversicherungssumme gezahlt werden? Bitte, nicht nur auf „gesetzliche Erben" verweisen, sondern Empfangsberechtigte namentlich angeben. (Anschrift)

An .....

.....

3. Wünschen Sie Kapital- oder Rentenzahlung im Invaliditätsfall?
   Hat der Versicherte am Unfalltage das 65. Lebensjahr vollendet, so wird die Invaliditätsentschädigung in Form einer Rente gewährt.

Kapitalzahlung ☐ Rentenzahlung ☐

4. a) Wann soll die Versicherung beginnen?
   b) Für welche Dauer soll sie gelten?
   Über das 65. Lebensjahr hinaus erfordert die Versicherung 10%igen Beitragszuschlag. **Mit dem auf Vollendung des 70. Lebensjahres folgenden nächsten Versicherungsjahresschluß entfällt der Versicherungsschutz ohne Kündigung.**

a) Am ..... 19....., mittags 12 Uhr
b) für ein Jahr ☐
für fünf Jahre ☐ mit 10 % Beitragsnachlaß.

Das Versicherungsverhältnis verlängert sich mit Ablauf der Vertragszeit jeweils um ein weiteres Jahr, wenn es nicht spätestens 3 Monate vor dem jeweiligen Ablauf schriftlich gekündigt wird.

5. Welche Zahlungsweise wünschen Sie?

Jährlich? ☐ – 1/4jährlich? ☐ – 5 % Ratenzahlungszuschlag –
1/2jährlich? ☐ – 3 % Ratenzahlungszuschlag –

Ich versichere, die Fragen wahrheitsgemäß beantwortet und nichts verschwiegen zu haben. Ich halte mich einen Monat an den Antrag gebunden und verpflichte mich, den antragsgemäß ausgestellten Versicherungsschein innerhalb 14 Tagen nach Zahlungsaufforderung einzulösen.

....., den ..... 19.....

.....
(falls ein Minderjähriger die Versicherung für sich beantragt, muß hier der gesetzliche Vertreter mit unterschreiben)

.....
(Unterschrift des zu Versichernden)

C. Antragsteller (nur auszufüllen, falls die Versicherung zu Gunsten einer anderen Person beantragt wird, z. B. Ehemann für Ehefrau oder Kinder / Arbeitgeber für Mitarbeiter).

Auf wessen Namen – wenn nicht auf den Namen der unter A. genannten, zu versichernden Person – soll der Versicherungsvertrag ausgestellt werden und wer entrichtet den Beitrag?

Name/Firma: ..... Tel. zu erreichen: .....

Anschrift: .....
Postleitzahl Ort Straße und Nr.

....., den ..... 19.....

.....
(Unterschrift des Antragstellers)

L o h n t a f e l

(ab der ersten im Mai 1969 beginnenden Lohnwoche)

Laufzeit bis 3o. April 197o

	A 1 Ortskl. I (1oo %)	A 2 Ortskl.II (98 %)	A 3 Ortskl.III (96 %)
1. Arbeitnehmer mit schwerer körperlicher Arbeit oder besonderer Verantwortlichkeit, z. B. Schaffner, Packer, Lagerarbeiter, Rampenarbeiter, Kaffeeröster, Fahrstuhlführer	3,5o	3,43	3,36
2. Arbeitnehmer mit leichterer Arbeit und ohne besondere Verantwortlichkeit, z. B. Ausgeher, Wächter, Laufburschen, Hofarbeiter. .	3,25	3,19	3,12
3. Arbeitnehmer mit leichter Packarbeit, Sortier-, Anbruchs- und Zubringertätigkeit sowie ähnlichen Arbeiten, z. B. Kaffeeverlesen, Dosieren, Etikettieren, Mustermachen	2,9o	2,84	2,78
4. a) Kraftfahrer- und Zugmaschinenfahrer, die eine abgeschlossene Lehrzeit als Kraftfahrzeughandwerker, Schlosser oder Mechaniker bzw. eine dreijährige Berufstätigkeit als Kraftfahrer nachweisen und selbständig allgemeine Reparaturen ausführen können, Lokführer, Kranführer	4,--	3,92	3,84
b) alle übrigen Kraftfahrer, Rangierer, Gabelstapelfahrer	3,65	3,58	3,5o
5. Betriebshandwerker und Handwerker im Kundendienst.	4,35	4,26	4,18
6. Betriebshandwerker, denen Anweisungsbefugnis über mehr als 3 ständig in handwerklicher Tätigkeit beschäftigte Arbeitnehmer übertragen ist, erhalten einen Zuschlag von 1o % auf den Lohnsatz der Gruppe 5.			

Jugendliche Arbeitnehmer erhalten:

vom vollendeten 2o. bis 21. Lebensjahr	95 % der vorgenannten Löhne
vom vollendeten 18. bis 2o. Lebensjahr	8o % der vorgenannten Löhne
vom vollendeten 16. bis 18. Lebensjahr	7o % der vorgenannten Löhne
bis zur Vollendung des 16. Lebensjahres	5o % der vorgenannten Löhne

Ausbildungsbeihilfen für Lehrlinge:

	Lehrjahr 1.	2.	3.
Lehrbeginn vor Vollendung des 16. Lebensjahres	155,--	175,--	195,--
Lehrbeginn nach Vollendung des 16. Lebensjahres Lehrbeginn vor Vollendung des 18. Lebensjahres	165,--	185,--	22o,--
Lehrbeginn nach Vollendung des 18. Lebensjahres	195,--	22o,--	245,--

Gehaltstafel ab 1. Mai 1969

(Laufzeit bis 3o. April 197o)

Ortsklasse I (1oo %)

(Aschaffenburg, Augsburg mit Göggingen, Gersthofen, Haunstetten, Stadtbergen, Steppach; Bamberg, Bayreuth, Erlangen, Fürth, Ingolstadt, München mit Gräfelfing, Grünwald, Planegg, Pullach; Neu-Ulm, Nürnberg mit Stein bei Nürnberg; Regensburg, Schweinfurt, Würzburg)

	Gehaltsgruppe				
	I	II	III	IV	V
bis zum vollendeten 18. Lebensj.	345,--	-	-	-	
bis zum vollendeten 19. Lebensj.	365,--	4oo,--	-	-	An-
bis zum vollendeten 21. Lebensj.	395,--	435,--	535,--	-	fangs-
bis zum vollendeten 23. Lebensj.	45o,--	5oo,--	6o5,--	72o,--	gehalt
bis zum vollendeten 25. Lebensj.	525,--	575,--	695,--	845,--	minde-
bis zum vollendeten 27. Lebensj.	57o,--	63o,--	755,--	915,--	stens
ab dem vollendeten 27. Lebensj.	61o,--	69o,--	855,--	99o,--	
ab dem vollendeten 29. Lebensj.	-	-	-	1o5o,--	1125,--

Ortsklasse II (98 %)

(Amberg, Ansbach, Bad Aibling, Bad Kissingen, Bad Reichenhall, Bad Tölz, Berchtesgaden, Coburg, Füssen, Garmisch-Partenkirchen, Hof, Immenstadt, Kaufbeuren, Kempten mit Kottern, Kulmbach, Landshut, Lauf, Lindau, Lindenberg mit Weiler, Memmingen, Mittenwald, Oberammergau, Oberstdorf, Passau, Prien, Rosenheim, Roth bei Nürnberg, Rothenburg o.T., Schliersee, Schwabach, Sonthofen, Starnberg, Straubing, Tegernsee, Weiden, Weißenburg, Zirndorf)

	Gehaltsgruppe				
	I	II	III	IV	V
bis zum vollendeten 18. Lebensj.	338,--	-	-	-	
bis zum vollendeten 19. Lebensj.	358,--	392,--	-	-	An-
bis zum vollendeten 21. Lebensj.	387,--	426,--	524,--	-	fangs-
bis zum vollendeten 23. Lebensj.	441,--	49o,--	593,--	7o6,--	gehalt
bis zum vollendeten 25. Lebensj.	515,--	564,--	681,--	828,--	minde-
bis zum vollendeten 27. Lebensj.	559,--	617,--	74o,--	897,--	stens
ab dem vollendeten 27. Lebensj.	598,--	676,--	838,--	97o,--	
ab dem vollendeten 29. Lebensj.	-	-	-	1o29,--	11o5,--

Ortsklasse III (96 %)

Alle übrigen Orte.

	Gehaltsgruppe				
	I	II	III	IV	V
bis zum vollendeten 18. Lebensj.	331,--	-	-	-	
bis zum vollendeten 19. Lebensj.	35o,--	384,--	-	-	An-
bis zum vollendeten 21. Lebensj.	379,--	418,--	514,--	-	fangs-
bis zum vollendeten 23. Lebensj.	432,--	48o,--	581,--	691,--	gehalt
bis zum vollendeten 25. Lebensj.	5o4,--	552,--	667,--	811,--	minde-
bis zum vollendeten 27. Lebensj.	547,--	6o5,--	725,--	878,--	stens
ab dem vollendeten 27. Lebensj.	586,--	662,--	821,--	95o,--	
ab dem vollendeten 29. Lebensj.	-	-	-	1oo8,--	1o8o,--

Einholen und Bearbeiten von Angeboten sowie Bestellen und Abrufen im Rahmen vorausgegangener Dispositionen

Fachkundiges Bearbeiten von Versicherungs-, Zoll-, Außenhandels-, Lizenz-, Devisen- und Konsulatsfragen sowie Erstellen der zu Ein- und Ausfuhren notwendigen Papiere

Führen von vorbereiteten Verkaufsverhandlungen

Bearbeiten von Mängelrügen ohne Entscheidungsvollmacht

Reisetätigkeit ohne Abschlußvollmacht

Überwachen des Lagers oder des Versandes. Erledigen von Einkaufs- oder Expeditionsarbeiten, die eingehende Kenntnisse erfordern

Bearbeiten und Überprüfen von Sach- und Kontokorrentkonten und Erledigung des sich hieraus ergebenden Schriftwechsels und Mahnwesens

Abschließendes Kontrollieren von Rechnungen

Sachkundiges Bearbeiten der Gehalts- und Lohnkonten einschl. der Abwicklung mit Sozialversicherungsträgern und Finanzämtern. Erstellen von Provisionsabrechnungen

Anbieten und Verkaufen von Waren auch im Außendienst und aus dem Kraftfahrzeug mit Inkasso

Ausführen von Arbeiten an Datenverarbeitungsmaschinen, bei denen Schaltkenntnisse Voraussetzung sind (z. B. Tabellieren)

Tätigkeit in Abteilungen, für die eine Giftprüfung erforderlich ist

Dekorieren

GEHALTSGRUPPE IV

Qualifizierte kaufmännische oder technische Tätigkeiten, durch die im Rahmen allgemeiner Anweisungen schwierige Aufgaben selbständig erledigt werden.

Bei Vorliegen dieser Voraussetzung kommen u. a. folgende Tätigkeiten in Betracht:

Führen fremdsprachlicher Korrespondenz

Dolmetschen

Führen fremdsprachlicher Verkaufsverhandlungen

b. w.

Kalkulieren der Preise und Erstellen von Angeboten

Leiten der Expedition, falls mehrere Expedienten unterstellt sind

Leiten des Lagers, falls mehrere Lagerverwalter unterstellt sind

Leiten einer Verkaufsgruppe oder einer Gruppe von technischen Offert-Sachbearbeitern

Branchenkundige Dekorationstätigkeit nach eigenen Entwürfen

Einkaufs- oder Verkaufsleiter

Führen der Hauptkasse

Reisetätigkeit mit Abschlußvollmacht

Leiten von Betriebsabteilungen mit mehr als 5 Mitarbeitern

Leiten von Verkaufsstellen oder Filialen

Planen und Anfertigen von Arbeitsabläufen für Datenverarbeitungsanlagen

GEHALTSGRUPPE V

Besonders verantwortungsvolle kaufmännische Tätigkeiten, die mit Dispositions-, Weisungs- oder Aufsichtsbefugnis selbständig ausgeübt werden und umfangreiche Branchen- oder Spezialkenntnisse erfordern.

Bedienen von Fernschreibgeräten

Ausfertigen regelmäßig wiederkehrender Angebote und Bestellungen. Überwachen von Lieferterminen

Zusammenstellen, Einordnen oder Kontrollieren von Waren nach komplizierteren Ordnungsmerkmalen

Einsetzen von Werten nach vorbereiteten Unterlagen auch unter Verwendung von Maschinen (Schreiben von Fakturen nach Preislisten, Aufstellen von Statistiken)

Formales Kontrollieren von Rechnungen

Bearbeiten des einfachen Mahnwesens. Einfache Kassentätigkeit

Einfachere Arbeiten an Sach- und Kontokorrentkonten, auch unter Verwendung von maschinellen Hilfsmitteln

Anbieten und Verkaufen von Waren, auch im Außendienst und aus dem Kraftfahrzeug ohne Inkasso

Berechnen von Löhnen und Gehältern unter Verwendung von Tabellen

Sachkundiges Ordnen und Ablegen von Schriftstücken

Lochen und Prüfen von Lochkarten und Lochstreifen. Hilfsarbeiten beim Tabellieren

GEHALTSGRUPPE III

Kaufmännische oder technische Tätigkeiten, die weitergehende Kenntnisse oder Erfahrungen voraussetzen. Die Arbeiten dieser Gruppe erfolgen selbständig im Rahmen allgemeiner Anweisungen.

Bei Vorliegen dieser Voraussetzung kommen u. a. folgende Tätigkeiten in Betracht:

Leiten von Registraturen mit zwei oder mehr Mitarbeitern

Selbständiges Fertigen von Schriftstücken nach kurzen Angaben. Sekretariatsarbeiten

Aufnehmen und formgerechtes Wiedergeben von Stenogrammen mit fremdsprachlichem Text

Bedienen des Fernschreibers mit aufgenommenem fremdsprachlichem Text

Telefonische Auftragsannahme, sofern spezifische Branchenkenntnisse erforderlich sind

Übersetzen einfacher fremdsprachlicher Texte

Bedienen von Fernsprechanlagen mit mehreren Amtsanschlüssen, sofern fremdsprachliche Kenntnisse erforderlich sind

T ä t i g k e i t s m e r k m a l e

GEHALTSGRUPPE I

Einfache, vorwiegend schematische oder mechanische kaufmännische Tätigkeiten, für die eine berufliche Ausbildung nicht erforderlich ist.

Bei Vorliegen dieser Voraussetzung kommen u. a. folgende Tätigkeiten in Betracht:

Ordnen und Ablegen von Schriftwechsel und sonstigen Unterlagen nach einfachen Ordnungsmerkmalen

Abfertigen der Post

Anfertigen von Abschriften oder Vervielfältigungen

Schreiben, Prägen und Drucken von Adressen und Schreiben von Fakturen nach Vorlage

Einfache Übertragungs-, Vergleichs- und Karteiarbeiten

Zusammenstellen, Auszeichnen von Waren nach einfachen Ordnungsmerkmalen

Bedienen von Fernsprechanlagen bis zu drei Amtsanschlüssen

Nummerisches Lochen nach einfachen vorbereiteten Unterlagen, Lochen und Prüfen nach den Voraussetzungen der Gruppe II während der Einarbeitungszeit (bis zu drei Monaten).

GEHALTSGRUPPE II

Kaufmännische oder technische Tätigkeiten, für die eine erfolgreich abgeschlossene kaufmännische oder gleichwertige Berufsausbildung vorausgesetzt wird. Dieser steht eine kaufmännische oder technische Berufstätigkeit von mindestens 3 Jahren nach Vollendung des 17. Lebensjahres gleich, wenn eine Tätigkeit nach der Gruppe II ausgeübt wird.

Der Besuch einer Handels- oder Fachschule mit erfolgreich abgelegter Abschlußprüfung ist auf diese Frist mit einem Jahr anzurechnen.

Bei Vorliegen dieser Voraussetzung kommen u. a. folgende Tätigkeiten in Betracht:

Aufnehmen von Diktaten mittels Stenogramm oder Diktiergeräten und deren form- und stilgerechtes Wiedergeben

Bedienen von Fernsprechanlagen mit mehr als drei Amtsanschlüssen

b. w.

Der bayerische Großhandelslehrling

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e. V.

6/69

Liebe junge Freunde!

Die Aufgaben und Funktionen des modernen Großhandels

Aus Kreisen der Prüfer bei den Kaufmannsgehilfenprüfungen werden wir ersucht, in der Lehrlingsbeilage wieder einmal die Aufgaben und Funktionen des modernen Großhandels zu behandeln, nachdem es leider immer wieder Prüflinge geben soll, die sich auf diesem Gebiet nicht genügend unterrichtet zeigen. Wir wollen diesem Wunsch in gedrängter Kürze nachkommen, wobei wir darauf verweisen dürfen, daß dieses Thema zuletzt im Aufsatz von Herrn Dipl. Kaufmann Schmidt in der Lehrlingsbeilage 6/68 geschildert wurde.

Der Großhandel hat in unserer Marktwirtschaft wichtige, unentbehrliche Funktionen. Zunächst ist zu vermerken, daß sich aus den volkswirtschaftlichen Bedürfnissen heraus drei Formen des Großhandels mit verschiedenen Aufgabenbereichen entwickelt haben:

1. Der **Aufkaufgroßhandel,** der sich mit dem Aufkauf von Rohstoffen und Urprodukten aus heimischer oder fremder Erzeugung sowie von Alt- und Abfallstoffen befaßt, um sie der Weiterverarbeitung zuzuführen. Beispiele: Getreidehandel, Häute- und Fellhandel, Baumwollhandel, Rohproduktenhandel usw.

2. Der **Produktionsverbindungshandel,** der Erzeugnisse der Industrie, die für die Weiterverarbeitung bestimmt sind, erwirbt, um sie der weiterverarbeitenden Industrie und dem Handwerk zu liefern. Beispiele: Eisen- und Stahlhandel, Holzhandel, Garnhandel, Werkzeughandel, Maschinenhandel, Handel mit Chemikalien, Baustoffen usw.

3. Der **Absatzgroßhandel,** der das umfangreiche Gebiet der Fertigwaren betreut, die für den Verbrauch bestimmt sind und von der Abnehmerschaft des Großhandels im wesentlichen unverändert dem Konsum zugehen. Beispiele: Der Großhandel mit Nahrungsmitteln, mit Textilwaren, mit Eisenwaren, mit Haushaltswaren, mit Arzneimitteln, mit Körperpflegemitteln usw.

Die Grenzen zwischen den einzelnen Formen des Großhandels sind natürlich flüssig; namentlich Produktionsverbindungsgroßhandel und Absatzgroßhandel finden sich oft in einem Unternehmen vereint.

In die oben geschilderten drei Formen läßt sich auch der **Außenhandel** einreihen, der Exporthandel sowohl im Absatz der Fertigerzeugnisse der deutschen Industrie wie auch als Produktionsverbindungshandel im Verkauf von Halberzeugnissen und der Importhandel in alle drei Formen. Um den notwendigen Bedarf an Rohstoffen, Nahrungsmitteln usw. einführen zu können, muß die Wirtschaft der Bundesrepublik ausführen; hierzu ist der **Anschluß an die Weltmärkte** notwendig, den der Ein- und Ausfuhrhandel in weitem Umfang vermittelt.

Im Rahmen der Aufgabenerfüllung obliegen dem Großhandel folgende Leistungen:

1. Die **Auftragssammel-Funktion.** Die Methoden der modernen Serienfertigung verlangen immer mehr nach einer produktionsgerechten Auftragsgröße entsprechend dem Gesetz der Serienproduktion. Der Großhandel sammelt eine Unzahl kleiner Aufträge und faßt diese zur Weitergabe an die Industrie zusammen. Der Aufkaufgroßhandel sammelt die an zahlreichen Plätzen anfallenden Rohstoffe, Urprodukte, Abfallprodukte usw. zusammen und gibt sie meist nach Sortierung an die Industrie ab.

2. **Lagerhaltung** und **Sortimentierung.** Die Ansprüche der Verbraucher sind heute unendlich vielseitig und mit dem technischen Fortschritt, mit der Mode, mit den Jahreszeiten usw. wechselnd. Um diesen Ansprüchen zu genügen, muß der Einzelhändler ein breites Warensortiment führen, bei dem aber in den einzelnen Artikeln oft nur verhältnismäßig geringe Mengen verlangt werden. Für den Einzelhändler wäre es unwirtschaftlich, diese direkt vom Fabrikanten zu beziehen; er hätte es mit einer unübersehbaren Zahl von Lieferanten zu tun, mit vielen Hunderten von Bestellungen und mit verteuernden Porto- und Verpackungskosten. Die Industrie müßte einen kostspieligen Verteilungsapparat aufbauen. Erschwerend kommt hinzu, daß die Industrie oft lange Lieferfristen in Anspruch nehmen muß. Hier springt der Großhandel ein; er sammelt in seinem Lager alle zum Warensortiment gehörenden Artikel, die er in großen Mengen beziehen kann und gibt sie an Verarbeiter und Einzelhändler in jeder Menge bis in die kleinsten Kanäle und die abgelegensten Siedlungen ab. Beim Bezug vom Großhandel haben Einzelhändler und Verarbeiter es nur mit einem oder mit wenigen Lieferanten zu tun, sie sparen an Arbeit und Kosten und tragen ein vermindertes Risiko. Die breite und tiefe Sortimentierung des Großhandels ist neben seiner schnellen Liefermöglichkeit einer der Hauptgründe für den Einzelhandel, beim Großhandel einzukaufen.
   Mit der Lagerhaltungsfunktion ist die Übernahme des Marktrisikos und die Übernahme des Preisrisikos verbunden.

3. Die **Qualitätsfunktion,** d. h. Verbesserung der Ware durch Lagerung, Behandlung und Sortierung, z. B. bei Wein, Holz usw.

4. Die **Transportfunktion,** die Funktion der Raumüberwindung. Diese Aufgabe enthält eine Fülle von Teilaufgaben, die sich aus der räumlichen Trennung zwischen Lieferanten und Abnehmern ergeben (Um- und Entladen, Beförderung, Schutz und Pflege der Waren, Maßnahmen zur Verringerung und Vermeidung des Transportrisikos).

5. **Zeitfunktion.** Durch Vordispositionen, Warenbestellungen auf weite Sicht fördert der Großhandel eine gleichmäßige Beschäftigung der Hersteller.
6. Die **Kreditfunktion.** Der Großhandel räumt kreditbedürftigen Abnehmern Kredite in handelsüblicher Dauer ein (Lieferantenkredit). Innerhalb der einzelnen Fachzweige ist die Bedeutung der Kreditfunktionen natürlich verschieden groß, je nach dem Abnehmerkreis. Die Kreditfunktion ist am ausgeprägtesten beim Produktionsverbindungsgroßhandel. Viele Verarbeiter wären oft gar nicht in der Lage, Aufträge in der üblichen Größenordnung zu übernehmen, wenn nicht der Großhändler für die Dauer der Produktion einen entsprechenden Kredit einräumen würde.
7. Die **Werbefunktion,** d. h. die Weckung des Bedarfs und die Lenkung der Bedarfsdeckung. Diese Aufgabe hat in den letzten Jahren an Bedeutung zugenommen. Als Werbemaßnahmen stehen dem Großhandel u. a. Inserate und Prospektbeilagen in Zeitungen, Zeitschriften, Kataloge, Preislisten und andere Drucksachen zur Verfügung. Wichtig ist das Suchen und Erschließen von neuen Märkten und Absatzgebieten für die bereits vorhandenen Erzeugnisse und Aufsuchen von Absatzmöglichkeiten für neue Waren.
8. **Kundendienst.** Auch dieses Gebiet wird im Großhandel immer mehr bearbeitet. Die Abnehmer werden in Betriebsführung, Verkauf, Verwendung und Eigenschaften der Artikel und, vor allem in den Ketten, auch in Ladengestaltung, Schaufensterdekoration, Sortimentsbildung, Lagerhaltung und Werbung beraten. Vielfach machen die Großhändler für ihre Kunden Lagerkontrollen, sie stellen Werbematerial zur Verfügung, machen Vorschläge für Sonderangebote und Verkaufspreise und schulen das Personal. Unterstützung bei Betriebsvergleichen, Buchhaltungshilfen usw. gehört gleichfalls zum Dienstleistungsprogramm. Angesichts des raschen technischen Fortschritts und der Notwendigkeit von Rationalisierungsmaßnahmen hat auch die Bedeutung dieser Aufgabe zugenommen.
9. **Heranbildung** eines tüchtigen kaufmännischen **Nachwuchses.** Berufliche Aus- und Weiterbildung wird heute sehr groß geschrieben. Den sich stets ändernden Verhältnissen müssen Chefs und Führungskräfte mit mehr praktischem Wissen, neuen Gedanken, Führungs- und Arbeitsmethoden begegnen können. Auch der Großhandel muß hier seinen Beitrag leisten, wenn er in der Konkurrenz bestehen will.

Diese skizzenhafte Darstellung mag zur Vorbereitung auf die Kaufmannsgehilfenprüfung genügen. Das Erscheinungsbild des Großhandels in der modernen Wirtschaft, die Stellung seiner Aufgaben und ihre Erfüllung ist einer steten Entwicklung unterworfen. Eine fortlaufende Beobachtung der Technik und des Marktes mit entsprechender Anpassung ist heute für den Großhandelskaufmann notwendiger denn je; das Studium der einschlägigen Fachzeitschriften ist dringend zu empfehlen.

Allgemeine Kenntnisse des Marktes und der Kundenwerbung

Nach dem Berufsbild für den Lehrberuf Kaufmann im Groß- und Außenhandel soll der Großhandelslehrling sich während seiner Lehrzeit auch allgemeine Kenntnisse des Marktes der Branche und der Kundenwerbung aneignen; der Einführung in dieses Gebiet wollen nachfolgende Zeilen dienen.

Was ist unter **Markt** zu verstehen? Zunächst denkt man an einen Ort, an dem Käufer und Verkäufer zum Austausch von Waren zusammenkommen. In unserer heutigen stark gegliederten und stark verflochtenen Wirtschaft versteht man unter Markt die Summe von Angeboten und der Nachfrage auf einem größeren Wirtschaftsgebiet und für einen bestimmten Wirtschaftszweig (Weltmarkt, Weizenmarkt, Kapitalmarkt); Erzeugung und Verbrauch müssen zusammengeführt werden; durch das Zusammenwirken aller Kräfte, die auf der Erzeuger-, Absatz- und Verbraucherseite den Kreislauf der Wirtschaft bewerkstelligen, kurz durch Angebot und Nachfrage entsteht der Markt.

Von zwei Seiten her wird der Markt in Bewegung gebracht; der Erzeuger sucht Abnehmer für seine Ware, „Angebot", der Verbraucher sucht Lieferanten für seinen Bedarf, „Nachfrage". So entsteht die Wechselwirkung des Marktes.

Der Handel vermittelt zwischen Erzeuger und Verbraucher. Ihm fällt die Aufgabe zu, Erzeuger ausfindig zu machen für Waren, an denen der Verbraucher Bedarf hat **(Beschaffungsmarkt)** und für vorhandene Waren Absatzmöglichkeiten wahrzunehmen oder für neue Waren Märkte und Absatzmöglichkeiten zu erschließen, also Verbraucher aufzuspüren **(Absatzmarkt).** Man nennt diese Tätigkeit **Markterkundung;** sie erstreckt sich sowohl auf das Inland wie auf das Ausland. Unter Markterkundung versteht man also kurz gesagt eine Nachforschung darüber, wo, bei wem und zu welchem Preis man bestimmte Waren am günstigsten kaufen kann und wie die Absatzmöglichkeiten bei dem in Frage kommenden Abnehmerkreis sind, evtl. wo noch neue Absatzmöglichkeiten gefunden werden können.

Bei der Markterkundung unterscheidet man **zwei Arten:** die **einmalige** Untersuchung, die die Lage auf dem Markt zu einem bestimmten Zeitpunkt aufnimmt, **„Marktanalyse"** und die **laufende** Untersuchung, **„Marktbeobachtung"** genannt, die dauernd die Entwicklung der Marktverhältnisse und ihre Veränderungen verfolgt. Letztere ist natürlich für den Betrieb wertvoller, da aus ihr die Entwicklungstendenzen des Marktes erkannt werden können, die für die Entschlüsse der Betriebsführung wichtig sind. Ein Betrieb, der gesund und leistungsfähig bleiben will, muß laufend prüfen, ob seine Lieferanten noch günstiger sind, ob neue Artikel auf den Markt kommen, ob die Konkurrenz Kunden des Betriebes evtl. durch günstigere Preise abwerben konnte oder ob sie besondere Maßnahmen auf dem Gebiet der Werbung tätigt. Auf der anderen Seite muß immer wieder untersucht werden, ob die Abnehmer mit den Leistungen des Betriebes zufrieden sind, ob man ihnen günstigere Angebote unterbreiten muß, wo neue Abnehmer zu finden sind, wie man diese gewinnen kann usw. Die Beobachtung der Preise oder der Produktionsentwicklung kann ein Grund für vermehrten Einkauf oder Vergrößerung des Lagers sein, während z. B. das Nachlassen der Nachfrage nach bestimmten Artikeln zu einer Verminderung des Einkaufs und Verkleinerung des Lagers Anlaß sein kann.

Als **Hilfsmittel für die Markterkundung** sind zu nennen die amtlichen Statistiken über Erzeugung, Umsatz, Preisentwicklung usw. sowie nichtamtliche Statistiken von wissenschaftlichen Instituten und Wirtschaftsorganisationen, Börsenberichte, Wirtschaftsberichte in der Tages- und Fachpresse, Aufsätze und Lageschilderungen, Ergebnisse von Betriebsvergleichen, die eigene Betriebsstatistik, Erkenntnisse aus der eigenen Buchführung usw.

Die Marktbeobachtung ist eine typisch kaufmännische Tätigkeit; sie verlangt von dem Großhandelskaufmann Initiative, Beweglichkeit, Anschmiegsamkeit und nicht zuletzt umfangreiche Sachkenntnisse. Der Lehrling muß versuchen, wenigstens für seine Branche einschlägige Beobachtungen anzustellen und sich Kenntnisse und Erfahrungen anzueignen.

(Fortsetzung folgt)

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 6/69 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Der bayerische Großhandelslehrling

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e. V.

7/69

Liebe junge Freunde!

Der Pressedienst des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels schreibt:

„Mehr **qualifizierte** Mitarbeiter als bisher werden der Groß- wie der Einzelhandel in Zukunft brauchen. Der Bedarf an solchen Kräften wird in dem Maße zunehmen, wie die Ansprüche an die Leistungen des Handels von seiten des Käufermarktes wachsen. Der Präsident des Internationalen Arbeitgeberrates des Handels (CIEC Conseil international des employers du Commerce), Dr. Wilhelm Imhoff (Deutschland), betonte am 16. Juni 1969 in Genf in einer Rede zum fünfzigjährigen Bestehen der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO), Personalplanung und moderne Führungs- und Trainingsmethoden müßten vom Handel eingesetzt werden, auch um die Arbeitsplätze im Handel noch attraktiver zu machen. Der Handel werde in der Massenkonsumgesellschaft immer mehr Arbeitsplätze zur Verfügung stellen, gerade auch zur Aufnahme von in anderen Wirtschaftsbereichen frei werdenden Arbeitskräften. Imhoff, Vizepräsident des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels e. V. hob das besondere Verständnis des Handels für die Sorge der Arbeitnehmer hervor, ihren Arbeitsplatz durch Automation zu verlieren. Er bemühe sich deshalb, mehr eigene Ausbildungs- und Fortbildungsinstitute zu schaffen."

Wichtig ist aus dieser Mitteilung, daß die Betätigung im Großhandel für junge Nachwuchskräfte, die sich bemühen, durch intensive Weiterbildung ihre Leistungsfähigkeit zu steigern, sehr günstige Aufstiegsmöglichkeiten bietet; die aufgewandte Mühe lohnt sich!

Allgemeine Kenntnisse des Marktes und der Kundenwerbung

(Schluß)

Nun einige Worte zur **Werbung.** Werbung im weiteren Sinne ist jede Tätigkeit, die darauf abzielt, Mitmenschen für bestimmte Ziele zu begeistern; hier soll nur von wirtschaftlicher Werbung die Rede sein, die darauf abzielt, Abnehmer für Waren oder Leistungen zu gewinnen. Für diese Tätigkeit wird vielfach, früher mehr wie heute, das Fremdwort **„Reklame"** benützt; dieses Wort stammt von dem lateinischen Wort reklamare, laut, heftig schreien; es sieht die Tätigkeit vom Standpunkt des Werbetreibenden aus, der werbende Äußerungen von sich gibt, schreit.

Auch für den Großhändler ist Werbung lebenswichtig. Es genügt nicht, gute Ware zu günstigen Preisen vorrätig zu haben und zu warten bis ein Kunde kommt; der Großhandel muß vielmehr dauernd für seine Ware werben; nur so kann er Absatz erhalten und vermehren. Die Werbung erstreckt sich auf die bereits beim Betrieb kaufenden Abnehmer ebenso wie auf neue Interessenten, die man für den Betrieb gewinnen kann, nicht zuletzt auch auf die Weckung neuer Bedürfnisse im Abnehmerkreis. In der Werbung ist alles inbegriffen, was einen Interessenten gewinnen, überzeugen und zum Kaufabschluß bewegen kann.

Die Werbung benützt in erster Linie Angaben, die sich mit dem Wert, der Beschaffenheit und besonderen Vorzügen der angebotenen Waren oder Leistungen befassen; sie besteht ferner aus Appellen allgemeinen Inhalts und aus Beiwerk, das die Werbung anregend und abwechslungsreich gestalten soll, damit eine entsprechende Wirkung im Abnehmerkreis erzielt werden kann. Bei der Menge von Eindrücken, die heute Tag für Tag auf jeden Einzelnen einströmen, ist es wichtig, mit immer neuen Mitteln und Ideen zu versuchen, den werbegewöhnten und mit Werbung übersättigten Menschen aus seiner Interesselosigkeit zu reißen.

Der Inhalt der Werbung muß wahr sein, d. h. den Tatsachen, der Wirklichkeit entsprechen; er muß ferner klar, d. h. so gefaßt sein, daß im Publikum keine irrige Auffassung, keine Täuschung entstehen kann. Ein wichtiger Grundsatz bei der Beurteilung der Zulässigkeit von Werbemöglichkeiten besteht auch darin, daß die Werbung den Erwerb einer Ware oder Leistung um ihrer selbst willen empfehlen soll; der Abnehmer soll bewegt werden, eine Ware ihrer Güte, ihrer Eignung und ihrer Preiswürdigkeit halber zu erwerben.

Für die Werbung stehen dem Großhändler vielfältige **Werbemittel** zur Verfügung. In erster Linie ist das **Verkaufsgespräch** zu nennen. Verkäufer, Reisende und Vertreter sind die Hauptträger dieses Werbemittels. Je überlegter und überzeugender sich diese für ihr Geschäft einsetzen, je besser ihr Einfühlungsvermögen in die Situation des Kunden, je angenehmer und taktvoller ihr Benehmen ist, desto größer ist der Erfolg; sie sind die Repräsentanten des Hauses, ihnen obliegt der Hauptteil der Werbung.

Immer mehr bürgert sich in Großhandelsbetrieben die Einrichtung eines **Musterzimmers** ein. Dieses Zimmer dient dazu, dem Kunden das Warensortiment oder interessante Teile desselben wohlgeordnet vor Augen zu führen und die Leistungsfähigkeit des Betriebes zu dokumentieren. Je überlegter, zweckmäßiger, übersichtlicher und geschmackvoller die ausgestellte Ware angeordnet ist, desto mehr wird sich der Kunde angezogen fühlen und zum Einkauf bewegen lassen. Das im Musterzimmer bedienende Personal muß bestrebt sein, die Wünsche und Interessen des Kunden, soweit sie nicht ausgesprochen werden, diskret zu erforschen und im Rahmen des Möglichen auf die Absichten des Kunden einzugehen. Die Darstellung im Musterzimmer und der darin waltende Geist müssen für den Kunden ein Spiegelbild des Unternehmens bilden.

Auch die Werbung mittels **Brief** spielt eine nicht unbeachtliche Rolle. Briefe, die das Aussehen einer Massenanfertigung haben, werden allerdings nicht besonders geschätzt. Ein persönlich gehaltener Brief, bei dem der Kunde merkt, daß nur er angesprochen ist, kann zu einer Geschäftsverbindung mit dem Interessenten führen.

Doch läßt sich der Schemawerbebrief nicht ausschalten; er kommt insbesondere in Frage bei Sonderangeboten, bei neu aufgenommenen Artikeln, bei wichtigen Mitteilungen an alle Kunden oder an einen Teil derselben usw.

Viel gebraucht sind auch **Werbedrucksachen,** z. B. Prospekte, Kataloge, Broschüren und dergleichen. Es gibt Fachzweige, bei denen der Katalog das Hauptwerbemittel darstellt.

Aus den von den Zeitungen gebotenen Werbemitteln kommen für den Großhandel im wesentlichen Inserate und Beilagen nur in **Fachzeitschriften** in Frage.

Um nach außen hin zu bezeugen, daß die von ihm ausgewählte und gehandelte Ware in Qualität und Preis allen Ansprüchen genügt, bedient sich der Großhandel oft einer sogenannten **Handelsmarke,** die sein Firmen- oder ein Gütezeichen trägt und den Wert der Ware gegenüber dem Verbraucher verbürgt.

Neben der Handelsmarke haben wir den **Markenartikel** der Industrie; bei diesem übernimmt in der Regel die Industrie die Werbung.

Zu nennen ist ferner die sogenannte **Wertreklame;** diese ist nicht auf Güte und Eignung der angebotenen Ware abgestellt, die Werbung erfolgt hier vielmehr mit einem außerhalb der Ware stehenden Moment. Hierher gehört die Zugabe; Zugaben sind auch im Großhandel verboten; erlaubt sind nur geringwertige Kleinigkeiten oder Reklamegegenstände von geringem Wert mit einem dauerhaften Firmenaufdruck z. B. Bleistifte, Kugelschreiber, Kalender und dergleichen. Namentlich zum Jahreswechsel hat sich die Verteilung von Werbegeschenken eingebürgert. Zur Einführung von neuen Waren dient die Versendung von Warenproben oder Kostproben.

In einzelnen Branchen ist die Veranstaltung von **Ausstellungen** oder die Beteiligung an solchen ein gern benütztes Werbungsmittel; solche Firmenausstellungen treffen wir sowohl auf Messen wie auch auf großen Ausstellungen, es gibt aber auch Ausstellungen im eigenen Betrieb oder in gemieteten Räumen (Wanderausstellungen). Auf diesen Ausstellungen wird den Interessenten die Möglichkeit geboten, die Ware praktisch kennen zu lernen, sie auch, soweit es sich um Lebens- oder Genußmittel handelt, zu kosten.

Schließlich gibt es noch die **Außenwerbung;** man versteht darunter alle Werbemaßnahmen, die außerhalb geschlossener Räume angebracht werden, z. B. Reklameaufschriften an Gebäuden, an Straßen und Brücken, Über- und Unterführungen, an Straßenbahnen, Omnibussen, Werbung im Kino, im Rundfunk und Fernsehen und dergleichen. Für den Großhandel kommen diese Werbemittel im allgemeinen weniger in Frage. Eine gefällige Aufschrift an den firmeneigenen Wagen kann viel zur Verbreitung der Firmenwirkung beitragen. Das gleiche gilt von Aufschriften auf der Verpackung.

Bei dem Einsatz eines Werbemittels sind natürlich auch die **Kosten** zu berücksichtigen. Wichtig ist weiter, daß die Werbemittel nach einem bestimmten **Plan** eingesetzt werden. Von Fall zu Fall muß genau überlegt werden, welche Werbemittel, zu welchem Zeitpunkt und für welchen Kundenkreis Wirkung versprechen. Ausgaben und Erfolg müssen in einem richtigen Verhältnis zu einander stehen.

Es ist interessant, daß sich in den letzten Jahren ein eigener Berufsstand gebildet hat, der **Werbefachmann** (Werbeberater, Werbegraphiker, Werbephotograph, Texter); er dient der Aufgabe, die Werbung Treibenden in der Planung und Gestaltung ihrer Werbung zu beraten. In zunehmendem Maße bedient sich die Wirtschaft dieser Fachleute.

Welche Bedeutung der Werbung zukommt, ist aus einer Veröffentlichung des Zentralausschusses der Werbewirtschaft (ZAW), zu ersehen, der seinen Sitz in Bad Godesberg hat. Nach seinen Angaben betrugen die Bruttokosten für die Werbung im Jahre 1968 rund 8,6 Mrd. DM. Mehr als die Hälfte dieser Kosten entfallen auf die Anzeigenwerbung in Zeitungen, Zeitschriften und Adressbücher. Für die Direktwerbung wurden knapp 2,53 Mrd. DM ausgegeben. Der Rest verteilt sich auf Fernseh- und Hörfunkwerbung, Anschlagwerbung und Werbung in Filmtheatern.

Dem Problem „Werbung und Wettbewerb" wird seiner Bedeutung halber ein eigener Aufsatz gewidmet werden.

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 7/69 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Der bayerische Großhandelslehrling

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e. V.

8169

Liebe junge Freunde!

Wareneingang - Auftragsabwicklung im Sortimentsgroßhandel

Die folgenden Zeilen befassen sich mit der Behandlung der Ware von ihrem Eintreffen im Großhandelsbetrieb bis zum Verlassen desselben, kurz mit Wareneingang und Auftragsabwicklung. Wir beginnen mit dem Eingang.

Alle Waren werden im Wareneingang, das ist in der zentralen Warenübernahmestelle, übernommen. Die vom Lieferanten in der verschiedensten Art von Verpackung zum Versand gebrachte Ware mit dem Betrieb durch die Bahn, Post oder mit Fernlaster, Lkw., eventuell auch durch Boten und in dringenden Fällen durch Selbstabholung zugestellt.

Bei jeder Lieferung müssen irgendwelche **Begleitpapiere** vorliegen, nach welchen die eingehende Ware erst mal **stückzahlmäßig** übernommen werden kann, und zwar sind dies: Bei Bahnsendungen Frachtbriefe, bei Zuführung mittels Lkw. oder Fernlaster Frachtbriefe, Lieferscheine oder Rechnungen, bei Postsendungen Postanlieferungsscheine, Paket- oder Postgutkarten. Päckchen, Warenproben und andere kleine Sendungen werden vom Zusteller nur stückzahlmäßig übergeben. Auch bei Anlieferung der Ware durch Boten oder Selbstabholung soll der Lieferschein oder die Rechnung vorliegen.

Bei allen Sendungen ist darauf zu achten, daß die angelieferte Menge mit der auf den Begleitpapieren angegebenen Stückzahl übereinstimmt. Gleichzeitig ist die Sendung auf **äußere Mängel zu kontrollieren,** aus denen man auf eine eventuelle Beschädigung oder Fehlmenge des Inhaltes schließen kann. Ist eine Beschädigung der Verpackung festgestellt, so darf es auf keinen Fall unterlassen werden, diese vom Anlieferer auf dem Frachtbrief bescheinigen zu lassen, damit nach dem Auspacken eine festgestellte Beschädigung der Ware bei der Bahn ordnungsgemäß reklamiert werden kann. Reklamationen ohne Bestätigung der nachgewiesenen Beschädigung der Verpackung werden von der Bahn nicht anerkannt. Beschädigte Postpakete werden vom Zusteller wieder zurückgenommen und erst im Beisein eines hierfür beauftragten Beamten oder im Postzustellamt geöffnet und eine eventuelle Beschädigung des Inhaltes festgestellt. Vorstehende Zeilen erklären die richtige Übernahme der Ware vom Anlieferer.

Ist die Sendung laut Begleitpapieren und nach äußerer Verpackung einwandfrei übernommen, kommt diese je nach Art der Ware in die hierfür bestimmten Lagerräume bzw. Warenlager. Nun werden die Sendungen der Reihe nach ausgepackt und der Inhalt laut mitfolgenden, oder bereits durch die Post vorher eingegangenen Lieferscheine oder Rechnungen genauest **kontrolliert.**

Die Kontrolle der eingehenden Ware bezieht sich grundsätzlich bei jedem Artikel auf die Überprüfung der in der Rechnung angegebenen **Stückzahl, der Warennummer und Warenqualität.** Zur Warennummer sei bemerkt, daß im Großhandel jeder Artikel eine bestimmte Warennummer erhält, nach welcher der Artikel im Lager abgesetzt bzw. gelagert ist. Hat die Kontrolle auf Rechnung oder Lieferschein weder eine Beschädigungg noch eine Fehlmenge ergeben, kann die Ware auf den hierfür bestimmten Lagerplatz abgesetzt werden. Zur Kontrolle sei noch bemerkt, daß eine Überprüfung laut Lagernummer bzw. Warennummer selbst nicht genügt. Jede neuankommende Sendung muß mit der bereits auf Lager befindlichen Ware auf gleichbleibende Qualität und Ausführung, bei neu hinzukommenden Waren auf gleichbleibende Lieferung laut vorliegenden Mustern genauest geprüft werden. Ebenso darf keine Ware ohne vorliegende Rechnung oder Lieferschein nur auf Grund einer Selbstkontrolle aufs Lager genommen werden, da eine nachher festgestellte Fehlmenge nur mehr schwer nachprüfbar ist. **Grundsatz: Keine Kontrolle ohne Rechnung oder Lieferschein des Lieferanten.**

Lagerung:

Auf das Wegsetzen der Ware ins Lager ist ein besonderes Augenmerk zu legen. Insbesondere muß es jedem Lageristen zum Grundsatz werden, die noch im Lager stehende Ware stets vor dem Wegsetzen der neuen Ware dem Regal zu entnehmen, den Lagerplatz zu entstauben und dann erst die neuangekommene Ware einzurichten und vor diese die vorher entnommene Ware wieder vorzusetzen. Dieser Vorgang wiederholt sich im steten Kreislauf. **Lagerbestand raus, neue Ware rein, alter Bestand vorgesetzt.** Wird dieser Grundsatz stets beachtet, kommt es zu keinen alten Lagerbeständen und der Kunde erhält immer einwandfreie Ware.

Beim Wegsetzen der Ware in die Lagerregale oder Lagerplätze ist besonders zu beachten:

1. daß jeder Artikel auf seinen Platz kommt, da es bei der Vielzahl der gleichmäßigen Verpackung leicht zu Verwechslungen kommen kann;
2. muß die Ware sauber wie nach dem Lot ausgerichtet und stets mit der Beschriftung nach vorn, d. h. mit dem Etikett der Warenbezeichnung nach vorn, eingerichtet werden.

Wenn Waren, die vom Lieferanten nicht lagermäßig verpackt sind, angeliefert werden, müssen diese vor dem Wegsetzen auf die entsprechende Lagermenge z. B. in 1/4, 1/2, 1 Dtz. oder in die entsprechende Stückzahl umgepackt und ausgezeichnet werden. Erst dann, wenn die Ware lagermäßig verpackt ist, kann diese weggesetzt werden.

Auch erhalten verschiedene Artikel andere als die vom Lieferanten geführten Lagernummern oder Zusatznummern, in solchen Fällen ist die Ware laut Preisliste auszuzeichnen und dann erst wegzusetzen.

Niemals unausgezeichnete oder nicht lagermäßig verpackte Waren aufs Lager setzen, denn solcher Vorgang erschwert den Herrichtern die Arbeit und führt zu Zeitverlusten und Verwechslungen der herzurichtenden Ware. Noch ein weiterer Hinweis für Lageristen, Herrichter und Lagerpersonal: Bei vielen Artikeln müssen **Anbrüche** gemacht werden, d. h. der Kunde bestellt nicht immer seine Menge in der Stückzahl der Originalverpackung, so daß ein oder mehrere Pakete geöffnet werden müssen. In solchen Fällen sei eines jeden im Lager Beschäftigten eiserner Grundsatz: das anzubrechende Paket fein säuberlich **an der entgeggengesetzten Seite von dem Etikett der Warenbezeichnung zu öffnen,** nach Entnahme der erforderlichen Stückzahl wieder mit dem Etikett nach vorn in das Fach zurückzulegen und das angebrochene Paket mit dem im Betrieb vereinbarten Anbruchszeichen zu versehen. Solch behandelte Pakete oder Warengattungen wirken nach außen immer sauber und beeinträchtigen nicht das Bild des Lagerganzen.

Wenn die vorgenannten Grundsätze und Richtlinien:

Genaue Übernahme der Ware vom Anlieferer,
gewissenhafte Kontrolle laut vorliegender Rechnung bzw. Lieferschein,

sauberes und richtiges Wegstellen der Ware auf die hierfür bestimmten Lagerplätze

peinlichst beachtet werden, kann man mit ruhigem Gewissen behaupten, die Ware steht bereit zum Versand über den Einzelhandel zum Verbraucher. Nicht zuletzt muß ein sauber eingerichtetes Lager der Ehrgeiz jedes Mitarbeiters im Lager sein, so daß der Betrieb jederzeit mit einem solch eingerichteten Lager repräsentieren kann.

Auf dem Lager bleibt die Ware nun in der Regel liegen, bis sie für einen Auftrag gebraucht wird. Darauf, daß für jeden Auftrag die richtige Ware herausgesucht wird, muß besondere Sorgfalt aufgewendet werden. Aufträge sind für den Großhändler das tägliche Brot, ihre richtige Abwicklung ist die beste Werbung. Aufträge laufen ein als Vertreter-, schriftliche, telefonische und persönliche Aufträge. Bevor eine Bearbeitung erfolgt, wird grundsätzlich die **Bonität,** das ist die Zahlungsfähigkeit, des Kunden geprüft.

In verschiedenen, vor allem größeren Betrieben gehen alle Aufträge über die Abteilung „Auftragsbearbeitung", während andere Betriebe die Tätigkeit dieser Abteilung auf das Lagerpersonal übertragen. Dabei gilt als oberster Grundsatz:

liefere so schnell als möglich! —
eine Forderung unserer Zeit.

Deshalb unterscheide: **Eil-** und **Expreß-**Aufträge, **Sofort-**Aufträge, **Aufträge mit späterem Termin.**

Als besonders vorteilhaft hat sich dabei erwiesen, die Aufträge selbst und die Namensschilder der Kommissionen farbig, entsprechend der Dringlichkeit, zu kennzeichnen. Das leuchtende Rot z. B. für all das, was am gleichen Tag noch das Haus verlassen muß.

Für Termine mit Stundenangabe, wie „Omnibuslieferung, Abholung" usw. empfiehlt sich eine Kennzeichnung mit perforierten, farbigen Klebestreifen, von denen der Expedient eine Durchschrift erhält. Er soll bereits rechtzeitig wissen, was am gleichen Tag noch in seine Tour einzuteilen ist.

Zur Zeitersparnis dient auch ein Kleinaufzug, der uns erlaubt, die ausgearbeiteten Aufträge sofort in die Lager zu geben, ebenso kann eine Rohrpostanlage vorhanden sein, die z. B. das Fakturistenzimmer mit der Expedition verbindet. Auch eine Wechselsprechanlage kann uns helfen, indem durch sie die Abteilungen untereinander verbunden sind und dadurch bei Rückfragen das zeitraubende Warten am Telefon und das Nichterreichen der gewünschten Person weitgehendst vermieden werden kann.

Jeder Auftrag soll Fachbezeichnungen erhalten. Insbesondere wählen schriftliche Besteller oft Ausdrücke, die wir als Fachleute korrigieren müssen. Die Verwendung genauer Bestellnummern, die wir immer und immer wiederholen wollen, schalten Zweifel aus. Findet der Kunde auf Ware und Rechnung die gleiche Artikelnummer, so wird er den oft geplagten Auftragsbearbeitern nach und nach das Leben erleichtern. Unterscheide genau, ob der Kunde bei Bestellung nach Preislagen den Einkaufs- oder Verkaufspreis wählt. Berücksichtige bei unklaren Mengenangaben den sonstigen Umfang des Bedarfes. Der ideale Fall wäre allerdings, wenn der Chef all denen, die Kundenaufträge ausarbeiten, Gelegenheit geben würde, die Geschäfte der Kunden persönlich kennen zu lernen.

Nütze als Annehmer eines telefonischen Auftrages die Gelegenheit, Unklarheiten zu beseitigen, solange der Kunde am Apparat ist. Frage sofort nach Größe, Qualität und Mengen und sonstigen Unterschieden, falls keine genauen Nummern oder Angaben gemacht werden. Wiederhole, was Du notiert hast und lasse Dir unklare Kundenanschriften buchstabieren.

Beim Herrichten der Ware bearbeite jeder Mitarbeiter einen Auftrag so, daß der nächste ohne Zweifel und Rückfragen am gleichen Auftrag weiterarbeiten kann. Da wir alle Menschen und daher nicht ohne Fehler sind, sollte kein Auftrag ohne Kontrolle das Haus verlassen, denn Fehler verärgern den Kunden.

Der Fakturist, der anschließend die Rechnung stellt, gibt damit auch eine Visitenkarte des Großhandelsbetriebes ab. Durch Sauberkeit und übersichtliche Anordnung krönt er die Arbeit vieler, die zusammenwirkend eine Kommission versandfertig hergerichtet haben.

Der Packer ist der letzte, der die Artikel noch einmal in die Hand nimmt, bevor sie zum Einzelhändler gelangen. Er hat mit aller Gewissenhaftigkeit dafür zu sorgen, daß die Ware der Versandart entsprechend eingepackt wird, damit auf dem Weg zum Kunden keine Beschädigungen vorkommen. Bei Auswärtsaufträgen liegt bei ihm die Entscheidung der Versandart, entweder per Bahn, Spediteur oder per Post.

Der Ablauf noch einmal kurz zusammengefaßt:

Auftragseingang, Bonitätsprüfung, Einstufung der Dringlichkeit, Auftragsausarbeitung, Herrichten der Ware, Warenkontrolle, Rechnungsstellung einschließlich Rechnungskontrolle, Packerei, Versand.

Jeder, auch der Lehrling, schaltet sich in diesen Vorgang ein, ein in den Dienst

„Seiner Majestät" — des Kunden.

Ist der Kunde zufrieden, so wissen wir: Unsere Arbeit war gut und recht.

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 8/69 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Der bayerische Großhandelslehrling

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e. V.

9/69

Liebe junge Freunde!

Mahnwesen ist wichtig!

Um ein Unternehmen erfolgreich und gewinnbringend zu gestalten, genügt es nicht, hohe Umsätze zu erzielen; es muß auch darauf geachtet werden, daß die Verkaufserlöse rasch, rechtzeitig und vollständig eingehen. Nicht ohne Grund schreibt der Berufsausbildungsplan für den Kaufmann im Groß- und Außenhandel für den Lehrling auch die Aneignung von Kenntnissen im Mahn- und Klagewesen vor. Das Mahnwesen bezweckt in erster Linie, die Flüssigkeit des Unternehmens zu sichern, die Zahlungseingänge zu überwachen und evtl. Verzögerungen rechtzeitig abzuhelfen. Dadurch sollen Kosten gespart, die Liquidität des Unternehmens gefestigt und das Entstehen von Verlusten verhindert werden.

Es bedarf keiner besonderen Betonung, daß dies gerade für den Großhandelsbetrieb von besonderer Bedeutung ist. Der Kundenkreis des Großhandels setzt sich ja in nicht geringem Umfang aus kleinen und kleinsten Abnehmern zusammen, die teilweise nicht über eine ordnungsmäßige kaufmännische Buchführung verfügen und häufig erst auf Anmahnung zahlen. Von den Geldeingängen ist aber die finanzielle Dispositionsmöglichkeit in starkem Maße abhängig.

Damit das Mahnwesen eines Großhandelsbetriebes erfolgreich sein kann, muß eine gutgegliederte **Überwachung** der Außenstände eingerichtet und die **Durchführung der Mahnungen** allgemein und grundsätzlich geregelt sein.

In den Großhandelsbetrieben findet man im allgemeinen drei Systeme des Mahnwesens:

1. Mahnen unmittelbar anhand des Kontokorrents (Durcharbeiten des Kontokorrents). Diese Methode ist die einfachste; sie eignet sich besonders dann, wenn nur ein kleiner Kundenkreis vorhanden ist. Die Mahnung erfolgt hier durch die Buchungskraft, die die Bewegungen der Kontokorrente der Kunden weitgehend im Kopfe hat.

2. Mahnen anhand des Kontokorrents unter Verwendung von Reitern zur Kennzeichnung der Kontenkarten. Reiter verschiedener Farbe werden auf die Kontokorrentkarten aufgesteckt. Neben der Farbe ist auch der Anbringungsort des Reiters für die Kennzeichnung maßgebend, wobei die verschiedensten Kombinationsmöglichkeiten offen stehen. Unter der Voraussetzung, daß Reiter verwendet werden, die wirklich fest auf der Kontokarte aufgesetzt werden können, ist die Handhabung eines Reitersystems zur Kenntlichmachung des Mahnwesens ein sehr brauchbares Organisationshilfsmittel.

3. Mahnen anhand von Mahnkopien. Ein Rechnungsdurchschlag dient als Unterlage für das Mahnwesen. Von jeder Ausgangsrechnung wird ein Durchschlag auf Wiedervorlage (alphabetisch geordnet) gelegt, und zwar zum Termin der ersten Mahnung. Entsprechend den Geldeingängen werden den dafür vorgesehenen Mappen die Durchschläge der bezahlten Rechnungen entnommen, jeweils nur noch unbezahlte Rechnungen liegen, die zu mahnen sind.

Noch arbeitsparender wird das Verfahren, wenn eingehende Zahlungen nur auf dem Konto verbucht, die zugehörigen und auf Termin liegenden Rechnungskopien aber nicht sofort entnommen werden. Erst zum Termin der Mahnung werden die Rechnungskopien nach ihrer Vorlage erstmals wieder insgesamt durchgesehen, wobei dann natürlich die entsprechenden Kundenkonten ebenfalls heranzuziehen sind. Ist im Einzelfall eine Zahlung auf dem Konto vermerkt, so wird die Rechnungskopie abgelegt (falls schon eine in der Ablage ist, kann sie auch vernichtet werden) und nur der verbleibende Rest führt zur ersten Mahnung. Dieses Verfahren ist deshalb einfacher, weil man den Belegstapel zum Termin auf einmal durchsieht, statt täglich einzelne Kopien heraussuchen zu müssen. Ein Durchschlag der ersten Mahnung wird nun dem Vorgang beigefügt, die Unterlage auf Wiedervorlage gelegt, und zwar nunmehr zum Termin der zweiten Mahnung. Die Mahnkopie ist also wiederum Anstoß für die weiteren Mahnungen. Ebenso wird mit weiteren Mahnvorgängen verfahren.

Neben diesen üblichen Systemen des Mahnwesens werden verschiedentlich noch andere Methoden verwendet, auf die hier nicht eingegangen werden kann. Es sei lediglich noch erwähnt, daß sich die Mahnverfahren natürlich grundsätzlich nach dem jeweiligen Buchungssystem zu richten haben. Werden also beispielsweise keine Kundenkonten, sondern die sogenannte Offene-Posten-Buchhaltung geführt, so ist hier das Mahnwesen in analoger Form zu den aufgezeigten Wegen möglich, doch wird man sich auf Grund des Fehlens einer Kontokarte von vornherein ausschließlich mit dem Beleg, also dem Rechnungsdurchschlag zu befassen haben.

Sehr häufig wird in letzter Zeit auch das Verfahren der Datenverarbeitung für die Buchhaltung angewendet. In diesem Fall muß man von vornherein Mahnfristen in den Datenträger (Lochkarten oder Lochstreifen) eingeben, wonach dann zum Fälligkeitstermin in der Datenverarbeitungsanlage eine Abgleichung der eingegangenen Zahlungen mit den Mahnforderungen erfolgt; für alle nicht bezahlten Rechnungen schreibt die Datenverarbeitung eine Mahnung. Es hat sich in der Praxis als zweckmäßig erwiesen, bei einer Anwendung der Datenverarbeitung nicht von vornherein individuell die Mahnkunden herauszusuchen, sondern einfach

für alle fälligen Posten Mahnformulare schreiben zu lassen; diese gelangen dann zum Debitoren-Sachbearbeiter, welcher im Einzelfall darüber entscheidet, ob die Mahnung auch versandt oder evtl. zurückgestellt wird.

Ist so die Überwachung von Außenständen sichergestellt, muß sich ein geregeltes Mahnverfahren anschließen. In der Regel erfolgt das Mahnen nach einem straffen Terminplan; die erste Mahnung erfolgt . . . Tage nach der Rechnungstellung, die zweite Mahnung . . . Tage nach der ersten Mahnung, die dritte Mahnung . . . Tage nach der zweiten Mahnung. Damit ist ein typischer Mahnablauf skizziert, von dem selbstverständlich Abweichungen möglich sind; man kann ja nicht gegen alle Schuldner in der gleichen Methode vorgehen. Es ist ein Unterschied, ob es sich um einen anständigen Kunden handelt, der vorübergehend, z. B. wegen Krankheit, in Zahlungsschwierigkeiten geraten ist oder ob man es mit einem Abnehmer zu tun hat, dem der gute Wille fehlt, der möglicherweise Zinsen schinden will oder der gar in absehbarer Zeit zahlungsunfähig sein wird. Form und Tonart der Mahnung müssen mit Vorsicht und Takt gewählt werden. Ein psychologisch geschicktes Mahnschreiben, welches z. B. auf den Ordnungssinn und die guten kaufmännischen Sitten hinweist oder den Schuldner auf die Vorteile sicheren Disponierens und allseitig guter Zahlungssitten anspricht, wird vom Kunden nicht übel genommen werden, namentlich wenn es noch mit Humor abgefaßt ist. Ein solcher Mahnbrief kann sogar zu einer Werbung für die Firma werden.

Daß eine Mahnung in manchen Fällen allerdings nicht drastisch genug sein kann, steht der im kaufmännischen Geschäftsverkehr üblichen Höflichkeit nicht entgegen. Bei böswilligen oder häufiger zahlungsunfähigen Schuldnern Nachsicht zu üben, wäre falsch. Eine allgemeine Festlegung des Mahnablaufes ist zweckmäßig; einige Hinweise hiezu:

Es soll pünktlich und fristgerecht gemahnt werden. Eine pünktliche Mahnung erzieht den Kunden auch zur pünktlichen Bezahlung. Die Mahnung bleibt andernfalls ohne „Druck" auf den Schuldner, der leicht merkt, daß man nicht konsequent bei ihm „nachfaßt". Der Kunde soll das Empfinden gewinnen, daß das Mahnwesen seines Lieferanten unabänderlich und in peinlicher Ordnung ist.

Das Mahnwesen soll kontinuierlich, laufend erfolgen. Die häufig anzutreffende Praxis, am Monatsende oder in 14tägigen Zeiträumen zu mahnen, ist nicht vorteilhaft; vor allem wird durch die längeren Zeiträume der Geldeingang verzögert.

Endlich soll beharrlich und schnell gemahnt werden. Nur ein beharrliches Abwickeln des gesamten Mahnablaufs sichert den Mahnerfolg. Die Kunden sollen dazu angehalten werden, eine ordnungsgemäße Zahlungsweise als selbstverständliche Folge einwandfreier Lieferung zu betrachten.

Die Zwischenräume zwischen den einzelnen Mahnvorgängen sollen nicht mehr als 14 Tage betragen; ein fauler Kunden zahlt am ehesten, wenn in kurzen Zeitabständen die Mahnungen wiederholt werden.

Das erste Mittel im Mahnverfahren ist, wie schon erwähnt, der Mahnbrief. Er verspricht am ehesten Erfolg, wenn er im Text möglichst persönlich und den Umständen entsprechend gehalten wird. Von Fall zu Fall wird man ihn kurz und sachlich nüchtern oder länger und ausführlich begründend formulieren. Vergessen wir nicht: Mahnen heißt, den Kunden zur pünktlichen Zahlung zwingen und ihn doch bei guter Laune halten. Heute werden für die erste Mahnung vielfach Vordrucke verwendet, die in ihrer Einheitsform natürlich besonders vorsichtig gefaßt sein sollen. Bei der ersten Mahnung kann man auch eine Abschrift der Rechnung übersenden mit „behutsamer" Erinnerung des Kunden an seine Verpflichtung, im zweiten Brief darf man schon etwas deutlicher werden; eventuell fragt man nach dem Grund, warum der Schuldner nicht zahlt. Ein seriöser Kunde wird dann entweder bezahlen oder mit entsprechender Begründung um Stundung ersuchen. Rührt sich der Kunde nicht, wird man im dritten Brief zur Drohung mit gerichtlichen Maßnahmen übergehen und den Brief „Eingeschrieben" senden.

Zweckmäßig ist auch der Einsatz des Reisenden im Mahnwesen. Dieser kennt meistens die Eigenarten seiner Kunden am besten und kann daher vielfach mit gutem Erfolg bei der Einziehung der Außenstände eingesetzt werden. Selbstverständlich aber muß er über alle wichtigen Vorgänge im Geschäftsverkehr mit dem Kunden unterrichtet sein (Umsatz, Zahlungsweise usw.). Durch seine Einschaltung in das Inkasso- und Mahnverfahren wird der Reisende gleichzeitig dazu angehalten, auf die Bonität seiner Kunden zu achten.

Endlich ist noch die Möglichkeit des persönlichen und telefonischen Mahnens anzuführen. Voraussetzung dafür ist die richtige Wahl des Tones und des Zeitpunkts. Höflichkeit ist hier besonders wichtig.

Ist nun der außergerichtliche Weg erfolglos geblieben, muß die Hilfe des Gerichtes in Anspruch genommen werden. Man beantragt also einen Zahlungsbefehl; Antragsformulare für den Erlaß eines Zahlungsbefehls bekommt man in jedem Schreibwarengeschäft. Für den Zahlungsbefehl benötigt man drei Ausfertigungen. Der Antrag ist an das Amtsgericht zu richten, das für den Wohnort des Schuldners zuständig ist, es sei denn, daß z. B. im Kaufvertrag ein anderer Gerichtsstand vereinbart wurde, etwa der Gerichtsstand des Lieferanten. Der Zahlungsbefehl wird dem Schuldner vom Gericht zugestellt. Die Reaktionen des Schuldners können nun sehr verschieden sein: er zahlt, er erhebt Widerspruch oder aber er tut gar nichts. Zahlt er, ist der Fall erledigt. Erhebt er Widerspruch, kommt es zur Verhandlung vor Gericht, wenn der Gläubiger Klageantrag gestellt hat. Läßt der Schuldner nichts hören, muß der Gläubiger nach Ablauf der Widerspruchsfrist Antrag auf Erlaß eines Vollstreckungstitels stellen; damit kann er den Antrag auf Übersendung des Vollstreckungsbefehls an den zuständigen Gerichtsvollzieher zur Zustellung und Pfändung verbinden. Es empfiehlt sich, mit dieser Antragstellung nicht zulange zu warten, da erfahrungsgemäß gegen faule Schuldner Verfahren meist auch von anderen Gläubigern laufen und man umso eher auf Befriedigung rechnen kann, je frühzeitiger der eigene Antrag vollzogen wird.

Sinngemäßes gilt, wenn der Schuldner nach Verhandlung vor Gericht durch Urteil zur Zahlung verpflichtet wird; das Urteil ist vollstreckbar, wenn es rechtskräftig oder wenn es für vorläufig vollstreckbar erklärt ist.

Zum Schluß sei noch die Postnachnahme erwähnt, die zwar nicht unmittelbar zum Mahnverfahren gehört, aber doch vielfach in Verbindung damit angewandt wird. Bei Kunden, die nicht bezahlen oder in deren Zahlungsfähigkeit man Zweifel setzt, kann man für künftige Sendungen dadurch sicher gehen, daß man ihnen die Ware per Nachnahme zusendet. Der Empfänger erhält die Ware nur gegen Bezahlung des angegebenen Betrages ausgehändigt. Auf diese Weise kann man einem Schuldner deutlich machen, daß man ihm keinen Kredit mehr einräumen will, bevor er seine alten Verpflichtungen beglichen hat.

Viele Firmen übergeben überfällige Außenstände zuverlässigen Inkassobüros, Banken oder Sparkassen zum Einzug; auch Berufsverbände haben Einrichtungen für den Einzug von Außenständen eingerichtet. Eine Mahnung durch diese neutralen Stellen wirkt erfahrungsgemäß in sehr vielen Fällen.

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 9/69 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Der bayerische Großhandelslehrling

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e. V.

10/69

Liebe junge Freunde!

Werbung und Wettbewerb

Der nachfolgende Aufsatz schließt an den Artikel „Marktkundung und Werbung" in Lehrlingsbeilage Nr. 6 und 7/69 an. Wenn ein Kaufmann von Werbung hört oder spricht, denkt er sofort auch an Wettbewerb. Die beiden Begriffe hängen ja eng zusammen, decken sich aber nicht. Wie schon im vorangegangenen Artikel erwähnt, versteht man in der Wirtschaft unter Werbung jene Tätigkeit, die darauf abzielt, Abnehmer für Waren oder Leistungen zu gewinnen; wirtschaftlicher Wettbewerb dagegen ist jede wirtschaftliche Handlung, die darauf gerichtet ist, sich im wirtschaftlichen Kampf auf Kosten von Mitbewerbern Vorteile zu beschaffen, seinen eigenen Kundenkreis auf Kosten der Kundenkreise anderer zu erhalten und nach Möglichkeit zu vermehren. Die Werbung richtet sich also an den Umworbenen, an den Kunden, der Wettbewerb dagegen richtet sich gegen den Mitbewerber. Das Wort „Wettbewerb" ist eine seit langem eingebürgerte Verdeutschung des früher gebräuchlichen Fremdwortes „Konkurrenz", das von dem lateinischen Wort „concurrere", zusammenlaufen, sich in einen Kampf einlassen, stammt und über das französische Wort „concurrence" zu uns gekommen ist.

Jeder Erzeuger und Händler sucht seinen Abnehmerkreis zu erhalten und zu erweitern, sucht Absatzgebiete und Kundschaft für neue Waren. In diesem Bestreben stößt er auf Mitbewerber, Konkurrenten; diese wenden sich an den gleichen Abnehmerkreis und unterbreiten ihm ihre Angebote. Aus der Gleichheit des Zieles „Absatz zu gewinnen", das mehrere zu erreichen suchen, ergibt sich zwangsweise der Wettbewerb.

Der Kunde sieht sich von vielen Seiten umworben und sucht nach dem günstigsten Angebot, nach dem vorteilhaftesten Lieferanten. So muß es in der Marktwirtschaft sein. Die bessere Leistung soll entscheiden. Der Wettbewerb ist der Motor, der die Marktwirtschaft antreibt; er sorgt für bestmögliche Befriedigung der Bedürfnisse, er sorgt auch für Auslese. Wer im Wettbewerb nicht mitkommt, bleibt auf der Strecke; nur der leistungsfähige Kaufmann der den Forderungen der modernen Zeit Rechnung trägt, bringt seinen Betrieb zur Blüte.

In den Bemühungen, sich im Wettbewerb durchzusetzen, bedient sich der Kaufmann der Werbung als dem wichtigsten Mittel. Die Allgemeinheit, Gewerbetreibende wie Verbraucher, hat ein großes Interesse daran, daß Werbung und Wettbewerb offen und lauter bleiben. Leider werden die Grenzen des Zulässigen in der Praxis oft überschritten. Der Staat mußte daher mit Gesetzen eingreifen, und zwar einerseits nach der Richtung, daß unerwünschte Einschränkungen des Wettbewerbs unterbunden, andererseits Ehrbarkeit und Lauterkeit in Werbung und Wettbewerb geschützt werden. Der erstgenannten Richtung dient das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen, kurz Kartellgesetz genannt, das am 1. Januar 1958 in Kraft getreten ist. Dieses Gesetz soll der Förderung und Erhaltung der freien Marktwirtschaft dienen, es soll die Freiheit des Wettbewerbs sicherstellen und wirtschaftliche Macht da beseitigen, wo sie die Wirksamkeit des Wettbewerbs und die ihm innewohnenden Tendenzen zur Leistungssteigerung beeinträchtigt und die bestmögliche Versorgung der Verbraucher in Frage stellt.

Dieses Ziel will das Kartellgesetz dadurch erreichen, daß es Kartelle grundsätzlich verbietet. Von diesem grundsätzlichen Verbot sind im Gesetz einige Ausnahmen vorgesehen; über die im Gesetz aufgezählten Ausnahmen hinaus ist dem Bundeswirtschaftsminister die Möglichkeit gegeben, die Erlaubnis zu einem Kartell zu erteilen, wenn ausnahmsweise die Beschränkung des Wettbewerbs aus überwiegenden Gründen der Gesamtwirtschaft und des Gemeinwohls notwendig ist.

Das Gesetz verbietet ferner horizontale Preisbindungen, also Preisabsprachen zwischen Unternehmen der gleichen Wirtschaftsstufe. Ebenso sind vertikale Preisbindungen nichtig, also Verträge zwischen Unternehmern verschiedner Wirtschaftsstufen über Waren oder gewerbliche Leistungen, die einen Vertragsbeteiligten in der Freiheit der Gestaltung von Preisen oder in der Gestaltung von Geschäftsbedingungen beschränken, die er mit Dritten über Waren oder gewerblichen Leistungen schließt.

Eine Ausnahme hievon bildet die heute sehr umstrittene Preisbindung der zweiten Hand für Markenartikel; der Lieferant darf hier seinen Abnehmern nicht nur den Preis vorschreiben, er kann sie auch verpflichten, die gleichen Verpflichtungen wiederum ihren Abnehmern aufzuerlegen, bis die Ware den Endverbraucher erreicht hat. Solche Preisbindungen sind erst wirksam, wenn sie beim Bundeskartellamt angemeldet wurden und wenn von diesem eine schriftliche Eingangsbestätigung vorliegt.

Absatzbindungs-, Ausschließlichkeits- und Kopplungsverträge, d. h. Verträge, durch die einer der Beteiligten in der Freiheit der Verwendung, der Abgabe oder der Abnahme einer gelieferten Ware beschränkt wird, sind zwar nicht grundsätzlich verboten, doch kann die Kartellbehörde einschreiten, wenn durch die Ausmaße der Beschränkung der Wettbewerb auf dem Markt wesentlich beeinträchtigt wird.

Das Kartellgesetz enthält weiter Bestimmungen über sogenannte marktbeherrschende Unternehmen, das sind solche, die für eine bestimmte Art von Waren oder gewerblichen Leistungen ohne Wettbewerb oder doch keinem wesentlichen Wettbewerb ausgesetzt sind; über diese marktbeherrschenden Unternehmen übt die Kartellbehörde ein Aufsichtsrecht aus.

Um Störungen des Wettbewerbs durch tatsächliches Verhalten zu verhindern, ist bestimmt, daß Unternehmen von anderen Unternehmen oder Verbänden nicht durch Zufügung oder Androhung von Nachteilen oder durch Versprechen oder

Gewähren von Vorteilen zu einem Verhalten im Wettbewerb gezwungen werden dürfen, das nach den Bestimmungen des Kartellgesetzes nicht Gegenstand einer Absprache sein darf. Auch zu einem zulässigen Kartell darf der Beitritt nicht erzwungen werden.

Die Aufgaben und Befugnisse nach dem Kartellgesetz nehmen das Bundeskartellamt, der Bundesminister für Wirtschaft sowie die nach Landesrecht zuständige oberste Landesbehörde wahr.

Das Kartellgesetz gilt nicht für Verkehrsunternehmen, Land- und Forstwirtschaft, Banken und Versicherungen sowie die Unternehmen der öffentlichen Versorgung mit Energie, Gas und Wasser.

Dem Zweck, die Mitbewerber gegen unberechtigte und unzulässige Eingriffe Dritter, darüber hinaus auch die Verbraucherschaft vor Täuschung und Irreführung zu schützen, dient in erster Linie das Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb – UWG –, das im Jahre 1909 erlassen und seitdem durch verschiedene Ergänzungen und Änderungen verbessert wurde. Wenn der Wettbewerb für ein zweckentsprechendes Funktionieren der Marktwirtschaft sorgen soll, darf er nicht ins Zügellose ausarten, er muß auf gute kaufmännische Sitten und auf Lauterkeit achten.

An der Spitze des genannten Gesetzes steht die Generalklausel, so genannt, weil mit ihr alle unlauteren Handlungen erfaßt werden sollen; sie lautet: „Wer im geschäftlichen Verkehr zu Zwecken des Wettbewerbes Handlungen vornimmt, die gegen die guten Sitten verstoßen, kann auf Unterlassung und Schadenersatz in Anspruch genommen werden."

Als gegen die guten Sitten verstoßend, als sittenwidrig auf dem Gebiet des Wettbewerbes, gilt im allgemeinen, was dem Anstandsgefühl der verständigen und anständigen Gewerbetreibenden zuwiderläutt; es kommt aber auch auf das Anstands- und Gerechtigkeitsgefühl der vernünftigen Durchschnittsmenschen an. Die Abgrenzung zwischen dem, was sittlich erlaubt oder unerlaubt ist, ist oft schwierig; man darf im Urteil nicht zu kleinlich sein. Das Gesetz will nur den unlauteren, nicht aber den unbequemen, unerwünschten, nichtüblichen oder neuen Wettbewerb unterbinden.

Einige Beispiele für unlauteren Wettbewerb: Alle Wettbewerbshandlungen, welche auf Unwahrheit beruhen, oder die Gefahr einer Irreführung oder Täuschung zur Folge haben; unwahre Angaben über die eigenen Waren und Leistungen sowie über persönliche und geschäftliche Verhältnisse; Handlungen, die geeignet sind, Verwechslungen mit den Waren oder Leistungen eines Dritten hervorzurufen; Anlocken von Kunden mit verwerflichen Mitteln; unter Umständen vergleichende Werbung; Herabsetzung des Mitbewerbers und seiner Ware; Ausnützung der Spielleidenschaft; systematisches Preisunterbinden mit dem Ziele, seinen Mitbewerber zu vernichten usw.

An die Generalklausel schließt sich eine Reihe von Sonderbestimmungen an. Die §§ 3 und 4 befassen sich mit unerlaubter Werbung. Der § 3 hat seit 1. VII. 69 eine neue Fassung: „Wer im geschäftlichen Verkehr zu Zwecken des Wettbewerbs über geschäftliche Verhältnisse, insbesondere über die Beschaffenheit, den Ursprung, die Herstellungsart oder die Preisbemessung einzelner Waren oder gewerblicher Leistungen oder des gesamten Angebots, über Preislisten, über die Art des Bezugs oder die Bezugsquelle von Waren, über den Besitz von Auszeichnungen, über den Anlaß oder den Zweck des Verkaufs oder über die Menge der Vorräte irreführende Angaben macht, kann auf Unterlassung der Angaben in Anspruch genommen werden." Mit dieser Formulierung wird der Versuch gemacht, auch sogenannte „Lockvogelangebote" zu erfassen und zu unterbinden. Unter Lockvogelangeboten versteht man im Schaufenster ausgestellte oder in Anzeigen hervorgehobene als besonders billig angepriesene Angebote, die beim Publikum den Eindruck einer allgemeinen niedrigen Preisgestaltung hervorrufen sollen, während in Wirklichkeit die übrige Preisgestaltung im oder über dem Durchschnitt der übrigen Preise liegt; besonders unlauter ist die Ankündigung solcher Lockpreise, wenn die mit den Preisen angebotenen Waren nur in sehr geringem Umfang vorhanden sind. Mit der neuen Bestimmung ist ein alter Wunsch der soliden Geschäftswelt erfüllt.

Kann einem Werbenden nachgewiesen werden, daß er die Unrichtigkeit seiner Angaben kannte oder kennen mußte, kann er neben Unterlassung auch auf Schadenersatz verklagt werden?

Wer die unrichtigen Angaben in der Absicht macht, den Anschein eines besonders günstigen Angebots hervorzurufen, wer also vorsätzlich handelt, kann mit Gefängnis bis zu einem Jahr und mit Geldstrafe bestraft werden.

Ab 1. 7. 1969 ist in das Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb ein neuer § 6a eingefügt worden, der die Werbung mit dem Hinweis auf die Herstellereigenschaft oder Großhandelseigenschaft einschränkt; für den Großhandel gilt: wer im geschäftlichen Verkehr mit dem letzten Verbraucher im Zusammenhang mit dem Verkauf von Waren auf seine Eigenschaft als Großhändler hinweist, kann auf Unterlassung in Anspruch genommen werden, es sei denn, daß er überwiegend Wiederverkäufer oder gewerbliche Verbraucher beliefert und an den letzten Verbraucher zu den seinen Wiederverkäufern oder gewerblichen Verbrauchern eingeräumten Preisen verkauft oder unmißverständlich darauf hinweist, daß die Preise beim Verkauf an den letzten Verbraucher höher liegen als beim Verkaut an den letzten Ver- oder gewerbliche Verbraucher, oder dies sonst für den letzten Verbraucher offenkundig ist. Damit wird die Werbung mit dem Hinweis auf die Herstellereigenschaft oder Großhandelseigenschaft auf Wahrheit abgestellt und Mißbrauch verhindert.

(Fortsetzung folgt)

„Briefkastenecke"

„Ausstellung" oder „Messe"?

Ausstellungen und Messen sind Veranstaltungen, die in der wirtschaftlichen Werbung eine große Rolle spielen. In der Praxis werden ihre Bezeichnungen oft gegenseitig verwechselt, wodurch Täuschung und Irreführung entstehen können. Mit diesem Problem hat sich der Zentralausschuß der Werbewirtschaft sowie der Ausstellungs- und Messeausschuß der Deutschen Wirtschaft befaßt und Begriffsbestimmungen erarbeitet.

Messen sind nach dieser Begriffsbestimmung Veranstaltungen mit Marktcharakter, die ein umfassendes Angebot eines oder mehrerer Wirtschaftszweige bieten. Sie finden im allgemeinen in regelmäßigem Turnus am gleichen Ort statt. Auf Messen wird aufgrund von Mustern für den Wiederverkauf oder für gewerbliche Verwendung verkauft. Der Zutritt zur Messe ist grundsätzlich dem Fachbesucher vorbehalten. Die wichtigsten Messeplätze der Bundesrepublik sind Hannover und Frankfurt, Köln, Berlin und München.

Ausstellungen (Fachausstellungen) dienen der aufklärenden und werbenden Darstellung einzelner Wirtschaftszweige und sprechen neben den Fachkreisen auch die Allgemeinheit an. Allgemeine Ausstellungen sind Veranstaltungen, die sich aufklärend und werbend für bestimmte Wirtschaftsräume oder Wirtschaftsprobleme an die Allgemeinheit wenden. Ausstellungen können dem Verkauf dienen.

Wir glauben, daß diese Begriffsbestimmungen auch für die jungen Kaufleute interessant sind. Es ist zu wünschen, daß die einschlägigen Kreise diese Begriffsbestimmungen im Interesse der Klarheit allgemein verwenden.

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 10/69 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Der bayerische Großhandelslehrling

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e. V.

11/69

Liebe junge Freunde!

Werbung und Wettbewerb

(Fortsetzung)

Neu aufgenommen wurde in das UWG auch ein § 6b über den Kaufscheinhandel, der für den Großhandel von Bedeutung ist; wer im geschäftlichen Verkehr zu Zwecken des Wettbewerbs an letzte Verbraucher Berechtigungsscheine, Ausweise oder sonstige Bescheinigungen zum Bezug von Waren ausgibt oder gegen Vorlage solcher Bescheinigungen Waren verkauft, kann auf Unterlassung in Anspruch genommen werden, es sei denn, daß die Bescheinigungen nur zu einem einmaligen Einkauf berechtigen und für jeden Einkauf einzeln ausgegeben werden. Diese Bestimmung unterbindet das wahllose Streuen von Kaufscheinausweisen an letzte Verbraucher, ermöglicht aber weiterhin das seit Jahren in verschiedenen Branchen des Großhandels eingeführte Unterkundengeschäft.

Unter Strafe stellt das UWG auch die Bestechung. Mit Gefängnis und Geldstrafe wird bestraft, wer im geschäftlichen Verkehr zu Zwecken des Wettbewerbs dem Angestellten oder Beauftragten eines geschäftlichen Betriebes Geschenke oder andere Vorteile anbietet, verspricht oder gewährt, um durch unlauteres Verhalten des Angestellten oder Beauftragten bei dem Bezug von Waren oder gewerblichen Leistungen eine Bevorzugung für sich oder einen Dritten zu erlangen. Selbstverständlich macht sich auch der Angestellte strafbar, der sich Geschenke (Schmiergelder) versprechen läßt, solche fordert oder annimmt.

Unter Strafe gestellt ist auch der Geheimnisverrat. Beim Geheimnisverrat sucht ein Gewerbetreibender seinen Vorteil dadurch, daß Früchte der fremden Arbeit, der Arbeit des Mitbewerbers, die bewußt geheim gehalten werden sollen, zum Schaden des Mitbewerbers unter Bruch des Vertrauensverhältnisses verraten und ausgebeutet werden. Betriebsspionage ist einer der übelsten Wettbewerbsverstöße, scharfe Schutzbestimmungen dagegen sind berechtigt. Jeder pflichtbewußte Lehrling wird sich selbstverständlich hüten, aus Geltungsbedürfnis oder Großsprecherei heraus interne Geschäftsvorgänge auszuplaudern.

Das Gesetz befaßt sich weiter mit der sogenannten Anschwärzung und geschäftlichen Verleumdung; wer über das Unternehmen eines anderen, über die Person des Inhabers oder Leiters des Geschäftes, über Waren oder gewerbliche Leistungen eines anderen Tatsachen behauptet oder verbreitet, die geeignet sind, den Betrieb des Geschäftes oder den Kredit des Inhabers zu schädigen, ist dem Verletzten zum Ersatz des entstandenen Schadens verpflichtet, wenn die Tatsachen nicht erweislich wahr sind. Wer solche Tatsachen wider besseres Wissen und der Wahrheit zuwider behauptet oder verbreitet, wird sogar mit Gefängnis oder mit Geldstrafe bestraft. Bei Gesprächen über die Konkurrenz empfiehlt sich daher äußerste Vorsicht und Zurückhaltung.

Das UWG schützt gesetzliche Bezeichnungen; wer einen Namen, eine Firma oder die besondere Bezeichnung eines Erwerbsgeschäftes, eines gewerblichen Unternehmens oder einer Druckschrift in einer Weise benützt, welche geeignet ist, Verwechslungen mit dem Namen, der Firma oder der besonderen Bezeichnung hervorzurufen, deren sich ein anderer befugterweise bedient, kann von diesem auf Unterlassung der Benützung in Anspruch genommen werden. Verpflichtung zum Ersatz entstandenen Schadens besteht, wenn der Benutzende wußte oder wissen mußte, daß die mißbräuchliche Art der Benützung geeignet war, Verwechslungen hervorzurufen.

In diesem Zusammenhang sei noch auf den § 18 des Handelsgesetzbuches hingewiesen; dort ist bestimmt, daß der Firma eines Einzelkaufmanns kein Zusatz beigefügt werden darf, der ein Gesellschaftsverhältnis andeutet oder sonst geeignet ist, eine Täuschung über die Art oder den Umfang des Geschäfts oder die Verhältnisse des Geschäftsinhabers herbeizuführen. Dies gebietet der Grundsatz der Firmenwahrheit und -klarheit; ein Gewerbetreibender, der mit einem anderen in Geschäftsverbindung zu treten wünscht, soll schon an der Firma, dem Handelsnamen des Geschäftspartners erkennen, ob er es mit einem Einzelkaufmann oder einer Handelsgesellschaft zu tun haben wird. Durch das Verbot zur Täuschung geeigneter Zusätze soll ferner verhindert werden, daß ein Kaufmann den Anschein eines großen und bedeutenden Geschäftsumfanges hervorruft, während es sich in der Tat nur um ein kleines Unternehmen handelt.

In das Gebiet „Werbung und Wettbewerb" einschlägig sind auch noch zwei Sondergesetze, das Rabattgesetz und die Zugabeverordnung.

Das Rabattgesetz will die Mißstände bekämpfen, die im Einzelhandel auf dem Gebiete der Rabattgewährung um sich gegriffen hatten. Es begrenzt den Preisnachlaß beim Verkauf von Waren des täglichen Bedarfs an den letzten Verbraucher auf 3%; dieser Rabatt darf nur bei Barzahlung gewährt werden. Die Preisgestaltung zwischen Hersteller, Großhändler und Einzelhändler wird vom Rabattgesetz nicht erfaßt; in diesen Stufen war der Preisnachlaß nie so stark dem Mißbrauch ausgesetzt, wie beim Absatz an den Letztverbraucher.

Durch die Zugabeverordnung ist es verboten, im geschäftlichen Verkehr neben einer Ware oder einer Leistung eine Zugabe anzubieten, anzukündigen oder zu gewähren. Von dem Verbot bestehen verschiedene Ausnahmen, unter anderem, wenn lediglich Reklamegegenstände von geringem Wert mit dauerhaftem Firmenaufdruck oder geringwertige Kleinigkeiten gewährt werden oder wenn die Zugabe in einer bestimmten Menge gleicher Ware oder in handelsüblichem Zubehör besteht. Das Zugabeverbot gilt für alle Wirtschaftsstufen, auch für den Großhandel.

Wer sich durch unlauteren Wettbewerb geschädigt fühlt, kann seine Rechte vor dem ordentlichen Gericht geltend machen; nachdem aber bei der Erfassung von Wettbewerbsverstößen und der Beilegung von Wettbewerbsstreitigkeiten meist Eile geboten ist, hat der Gesetzgeber, um die Beschleu-

nigung von Verfahren zu ermöglichen, bei den Industrie- und Handelskammern freiwillige Einigungsstellen zur Beilegung von Wettbewerbstreitigkeiten errichtet; diese Einigungsstellen sind mit einem Rechtskundigen, der die Befähigung zum Richteramt hat, als Vorsitzenden und mindestens zwei sachverständigen Gewerbetreibenden als Beisitzer besetzt. Die Einigungsstelle hat die Aufgabe, bei Streitigkeiten über Wettbewerbshandlungen, die den geschäftlichen Verkehr mit dem Letztverbraucher betreffen, zwischen den Parteien einen gütlichen Ausgleich anzustreben. Gelingt eine Einigung nicht, so kann sie den Parteien einen schriftlichen Einigungsvorschlag machen, der mit einer entsprechenden Begründung versehen sein muß; einigen sich die Parteien auch auf diesen Vorschlag nicht, so können sie seinen Inhalt bei der Fortsetzung der Verhandlungen vor dem ordentlichen Gericht verwerten. Bei Wettbewerbsverstößen, die nicht den geschäftlichen Verkehr mit dem Letztverbraucher betreffen, z. B. bei Verstößen von Herstellern oder Großhändlern, können die Einigungsstellen angerufen werden, wenn der Gegner zustimmt. Die Tätigkeit der Einigungsstellen hat, wie die Erfahrung lehrt, in den Wettbewerbskämpfen eine bereinigende und beruhigende Wirkung gezeigt.

Die Frage, ob im einzelnen Falle der Tatbestand eines unlauteren Wettbewerbs erfüllt ist, ob man also mit Aussicht auf Erfolg gegen einen Mitbewerber vorgehen kann, ist meist nicht einfach zu entscheiden; die Berufsverbände haben sich eine Beratung in diesen Fragen zur Aufgabe gestellt. Bevor man daher in Wettbewerbssachen gerichtliche oder sonstige Schritte unternimmt, empfiehlt es sich, sich an seinen Berufsverband zu wenden. Nicht selten gelingt es diesem, durch Einflußnahme auf die beiden Parteien einen Wettbewerbsstreit gütlich aus der Welt zu schaffen. (Schluß)

Ist Skontieren vorteilhaft?

Unter **Skonto** versteht man einen Preisnachlaß dafür, daß der Käufer den Kaufpreis sofort oder innerhalb einer kurzen Zeitspanne bezahlt statt ein ihm eingeräumtes Zahlungsziel zu beanspruchen. Durch Einräumung eines Skontos will der Verkäufer den Käufer zu einer rascheren Bezahlung anreizen, damit er in kürzester Zeit wieder über sein Kapital verfügen kann. Damit dieser Anreiz entsteht, muß der Skonto mindestens so hoch sein, daß er einen Ersatz für die Zinsen darstellt, die der Käufer für sein eigenes Kapital in Ansatz bringen kann oder für einen zur Bezahlung aufgenommenen Kredit aufwenden muß. Beim Skonto handelt es sich um eine Art Zinsvergütung; in der Praxis spricht man auch dann gelegentlich von einem Skonto, wenn ein Preisnachlaß für Bezahlung einer bereits fälligen Verpflichtung gewährt wird; dies ist aber nicht richtig, hier handelt es sich um einen **Rabatt.**

Die Höhe des Skontos ist regelmäßig in den Zahlungsbedingungen festgelegt. Der Kaufmann als Käufer muß es sich von Fall zu Fall überlegen, wie er wirtschaftlich günstiger fährt, ob er den Skonto ausnützen oder vom Zahlungsziel Gebrauch machen, also Lieferantenkredit in Anspruch nehmen will. Diese Überlegungen sind besonders dann am Platze, wenn nicht genügend Eigenkapital zur Verfügung steht, sondern Bankkredit in Anspruch genommen werden muß, um den vom Lieferanten gebotenen Skonto ausnützen zu können.

Der Lieferantenkredit wird vielfach als die bequemste Kreditform angesehen; Zinsen werden dabei ja nicht erhoben bzw. nicht gesondert in Rechnung gestellt, so daß diese Art des Kredites billig erscheint. Der Schein kann aber trügen; meist ist der Lieferantenkredit teurer als ein Bankkredit; auch darf nicht übersehen werden, daß die pünktlichsten Zahler in der Regel auch die günstigsten Einkaufspreise erzielen.

Entscheidend für die Beantwortung der Frage, ob es vorteilhaft ist zu skontieren, ist die Höhe des Skontos auf der einen und die Höhe des Bankzinses auf der anderen Seite sowie die Länge des Zahlungszieles. Bei der Berechnung, ob und welche Zinsvergütung durch Skontierung zu erreichen ist, muß man von der Zeitdauer ausgehen, die zwischen dem Termin liegt, zu welchem unter Ausnutzung des Kassenskontos bezahlt werden kann und jenem Termin, bis zu welchem tatsächlich bezahlt werden muß bzw. bezahlt wird. Einige Beispiele sollen dies verdeutlichen.

a) Angenommen die Konditionen lauten
2% Skonto in 10 Tagen oder 30 Tage netto
dann bedeutet das, daß für die Zeit von 20 Tagen (30 weniger 10) 2% vergütet werden. Auf ein Jahr umgerechnet entspricht dies einem Jahreszinssatz von 36%.
Andere Beispiele:

b) 2% Skonto in 10 Tagen oder 60 Tage netto — 14,4%

c) 2% Skonto in 10 Tagen oder 90 Tage netto — 9%

d) 3% Skonto in 10 Tagen oder 30 Tage netto — 54%

Von dem Beispiel unter c) abgesehen, würde es sich lohnen, den Skonto in Anspruch zu nehmen und den Lieferantenkredit in einen Bankkredit umzuwandeln; bei dem Beispiel unter c) handelt es sich um einen Grenzfall; je nach der Höhe des Bankzinses kann es hier besser sein, das Zahlungsziel zu beanspruchen. Dies gilt namentlich dann, wenn der Käufer damit rechnen kann, daß sein Lieferant sogar noch eine Überschreitung des Zahlungsziels hinnimmt, was in der Praxis gar nicht selten vorkommt.

Mit der Skontierung gewinnt der Käufer noch einen weiteren nicht unbeachtlichen Vorteil: Er vermeidet mit der Skontozahlung eine allzugroße Abhängigkeit von seinem Lieferanten und kann seine Dispositionen jederzeit unabhängig und freier vornehmen.

Aus obigen Ausführungen geht hervor, daß in sehr vielen Fällen das Skontieren vorteilhaft ist. Die Ausnützung des gebotenen Skontos ist namentlich im Großhandel für die Betriebsergebnisse oft von größter Bedeutung.

Noch ein paar Worte zum Skonto-Problem vom Standpunkt des Verkäufers aus, nachdem der Großhändler nicht nur Skonto in Anspruch nimmt, sondern auch seinen Abnehmern Skonto gewährt. Bei seinen Überlegungen, ob und in welcher Höhe Skonto gewährt werden kann oder soll, spielt nicht nur das Verhältnis Kassenskonto zum Bankkredit eine Rolle, sondern auch die Tatsache, daß die Geschäfte mit Kunden, die skontieren, fast vollkommen risikofrei sind; ferner ist von Bedeutung, wie das rascher zurückkommende Kapital erneut eingesetzt und die Warenumsätze vergrößert werden können. Daneben hat der Verkäufer noch folgendes zu bedenken: Er selbst kürzt seinen Skonto am Einkaufswert, sein Abnehmer am Verkaufswert. Angenommen, bei einem Großhändler wird der gesamte Einkauf skondiert, aber auch die Abnehmer dieses Großhändlers skontieren. Bei einer Großhandelsspanne von 20% (25% Aufschlag auf den Einkaufswert) sieht dann das Bild bei einem Einkauf von 100 000,— DM und einem Verkauf von 125 000,— DM wie folgt aus:

Einkaufswert 100 000,- DM Kassenskonto 3% = 3 000,- DM
Verkaufswert 125 000,- DM Kassenskonto 3% = 3 750,- DM
Finanzverlust 750,- DM

Die Rechnung ergibt also, daß dem Großhändler ein Finanzverlust von 3% aus dem Gegenwert der Großhandelsspanne erwächst. Bei der sehr knapp gewordenen Großhandelsspanne kann dies unter Umständen am Ende des Jahres unangenehme Folgen zeigen. In der Praxis sieht das Bild meist etwas anders aus, da ein Großteil der Abnehmer nicht skontiert.

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 11/69 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Versicherungsstelle des Deutschen Gross- und Aussenhandels GmbH

53 Bonn Kaiser-Friedrich-Straße 13 Postfach 601 Telefon (02221) 220447/48 Fernschreiber 0886499

VGA

Kfz-Versicherung

Niedriger Tarif

Hält Ihre Versicherungspolice unternehmerischen Kalkulationsgrundsätzen stand? Vergleichen Sie doch einmal die letzte Prämienrechnung Ihrer Kfz-Versicherung mit dem günstigen Tarif des Haftpflichtverbandes der Deutschen Industrie V.a.G. Sie finden ihn auf der Rückseite dieses Informationsblattes.

Hohe Prämienermäßigung durch Rückvergütung

Die nachträglichen Ausschüttungen auf den Versicherungsbeitrag für 1968 betragen – wie im Vorjahr – **zusätzlich** zum Schadenfreiheitsrabatt von 5 bis 50 % in der Kfz-Haftpflicht- und Vollkaskoversicherung

10 % bei Schadenfreiheit von einem und zwei Kalenderjahren
15 % bei Schadenfreiheit von drei und vier Kalenderjahren
25 % bei Schadenfreiheit von fünf und mehr Kalenderjahren.

Beim Haftpflichtverband Versicherte zahlen also – sofern ihre Auto-Police fünf Jahre schadenfrei war – für 1968 nur 37,5 % des Jahresbeitrages.

Die Rückvergütungen konnten ununterbrochen seit 1951 schon nach nur **einem schadenfreien Kalenderjahr** gezahlt werden. Bei den jährlich wiederkehrenden Versicherungskosten stellen diese eine enorme Ersparnis dar. „Pech" kann bei den heutigen Verkehrsverhältnissen ja jeder einmal haben.

Sogar in der Insassen-Unfallversicherung wird seit vielen Jahren vom Haftpflichtverband eine satzungsgemäße Gewinnbeteiligung in Höhe von 25 % gezahlt, so auch für 1968.

Keine Nachteile beim Wechsel der Versicherung

Der Anspruch auf Schadenfreiheitsrabatt und Beitragsrückerstattung beim Vorversicherer wird voll angerechnet. Ihre bisherige schadenfreie Zeit wird somit übernommen.

Diese Ermäßigungen wachsen Ihnen also schnell zu. Auch beim Fahrzeugwechsel. Ein innerhalb von 6 Monaten angeschaffter Neuwagen tritt in die Rechte des Altwagens ein. Auch wenn dieser bei einer anderen Gesellschaft versichert war. Sofern ein Ersatzfahrzeug Zug um Zug angeschafft wird, gilt die gleiche günstige Regelung.

Ihre **Betriebsangehörigen** können ihre Privatwagen ebenfalls über uns beim Haftpflichtverband versichern. Zu den gleichen vorteilhaften Bedingungen.

Einfache An- und Ummeldung

Eine kulante Schadenregulierung rundet den günstigen Versicherungsschutz ab. Wir empfehlen Ihnen, von den gebotenen Vorteilen Gebrauch zu machen, **spätestens bei der Zulassung eines neuen Wagens.**

Sie benötigen nur eine Doppelkarte (Deckungszusagekarte) für das Straßenverkehrsamt und ein Antragsformular. Beides erhalten Sie umgehend von uns.

Jederzeit stehen wir Ihnen gern zur Verfügung, auch wenn Sie zunächst nur an einem Angebot interessiert sind.

Gut versichert fahren - und dabei noch sparen!

Geschäftsführer: Dr. Heinrich Dohrendorf, Dr. Rudolf Nantke · Direktor: Klaus H. Rathjen · Sitz der Gesellschaft: Bonn (HRB 370)

Tarif für Kraftfahrtversicherungen (Auszug)

Gültig ab 1. Januar 1969

des Haftpflichtverbandes der Deutschen Industrie V. a. G.

		Haftpflichtdeckungssummen von DM: Personenschäden / Sachschäden / Vermögensschäden						Fahrzeug-**teil**-versicher.	Fahrzeug**voll**versicherung: ohne	mit DM 250,– Selbstbeteiligung	mit DM **500,–** Selbstbeteiligung	mit DM 800,– Selbstbeteiligung	mit DM 1000,– Selbstbeteiligung
		1 Million pauschal			250 000 / 50 000 / 10 000								
		1			5			6	7	8	9	10	11
		G*	**M***	**L***	**G***	**M***	**L***						
Kennziffer 112	bis 15 PS	188	171	158	171	155	144	18	330	210	170	150	90
	bis 19 PS	218	198	183	198	180	166	18	420	250	210	160	110
Personenwagen und Kombinationswagen	bis 23 PS	264	240	221	240	218	201	18	420	250	210	160	110
	bis 34 PS	317	287	265	288	261	241	23	520	250	210	160	110
	bis 40 PS	364	330	305	331	300	277	28	580	340	280	210	160
bis 6 Plätze einschließlich, soweit eine für die Güterbeförderung verwendbare Nutzfläche 2,5 qm nicht übersteigt; Eigenverwendung	bis 45 PS	398	362	333	362	329	303	29	580	340	280	210	160
	bis 55 PS	398	362	333	362	329	303	29	580	340	280	210	160
	bis 60 PS	492	447	411	447	406	374	34	730	430	350	280	230
	bis 75 PS	539	490	452	490	445	411	35	730	430	350	280	230
	bis 90 PS	539	490	452	490	445	411	35	730	430	350	280	230
	bis 115 PS	616	559	515	560	508	468	45	920	620	540	430	330
	bis 150 PS	703	638	589	639	580	535	55	920	620	540	430	330
	über 150 PS	880	799	736	800	726	669	65	1300	880	700	540	440
Kennziffer 121	bis 15 PS	218	198	183	198	180	166	23	330	220	170	150	90
	bis 19 PS	241	219	201	219	199	183	23	470	310	240	160	130
Personenwagen und Kombinationswagen	bis 23 PS	329	298	275	299	271	250	23	470	310	240	160	130
	bis 34 PS	443	403	371	403	366	337	23	570	310	240	160	130
	bis 40 PS	443	403	371	403	366	337	28	770	410	300	210	180
mit 7 bis 9 Plätzen **oder** mit einer für die Güterbeförderung verwendbaren Nutzfläche von **mehr** als 2,5 qm; Eigenverwendung	bis 45 PS	443	403	371	403	366	337	29	770	410	300	210	180
	bis 55 PS	443	403	371	403	366	337	29	770	410	300	210	180
	bis 60 PS	560	508	469	509	462	426	34	840	490	390	280	230
	bis 75 PS	560	508	469	509	462	426	35	840	490	390	280	230
	bis 90 PS	560	508	469	509	462	426	35	840	490	390	280	230
	bis 115 PS	652	592	546	593	538	496	40	970	650	540	430	330
	bis 150 PS	880	799	736	800	726	669	50	970	650	540	430	330
	über 150 PS	880	799	736	800	726	669	60	1300	880	700	540	440

* Gruppe **G** Orte über 100 000 Einwohner * Gruppe **M** Orte von 5000 bis 100 000 Einwohner * Gruppe **L** Orte bis 5000 Einwohner

		Haftpflichtdeckungssummen von DM: Personenschäden / Sachschäden / Vermögensschäden			Fahrzeug-**teil**-versicher.	Fahrzeug**voll**versicherung: ohne	mit DM 250,– Selbstbeteiligung	mit DM 500,– Selbstbeteiligung	mit DM **800,–** Selbstbeteiligung	mit DM 1000,– Selbstbeteiligung
		1 Million pauschal	500 000 / 100 000 / 20 000	250 000 / 50 000 / 10 000						
		1	4	5	6	7	8	9	10	11
Lieferwagen bis 1 Tonne Nutzlast	bis 19 PS	286	273	260	18	290	220	170	120	100
	bis 30 PS	429	410	390	18	390	250	200	160	120
	über 30 PS	451	430	410	23	390	250	200	160	120
Lastkraftwagen über 1 Tonne Nutzlast	bis 2 Tonnen	550	525	500	31	440	240	200	160	120
	bis 3 Tonnen	682	651	620	31	600	330	270	200	170
	bis 4 Tonnen	770	735	700	31	600	330	270	200	170
	bis 5 Tonnen	924	882	840	41	660	460	390	310	290
	bis 6 Tonnen	1210	1155	1100	41	810	700	630	560	480
Werkverkehr	bis 8 Tonnen	1430	1365	1300	56	1000	880	740	600	520
	bis 10 Tonnen	1694	1617	1540	56	1200	1100	950	800	630
	über 10 Tonnen	1694	1617	1540	56	1200	1100	950	800	630
Anhänger und Auflieger zur Güterbeförderung	bis 1 Tonne	34	32	30	6	80	40	30	20	20
	bis 3 Tonnen	45	42	40	6	100	70	50	40	30
	bis 5 Tonnen	56	53	50	15	140	80	60	50	40
	bis 10 Tonnen	78	74	70	15	310	210	160	110	80
ein- und mehrachsig	bis 15 Tonnen	101	95	90	15	600	400	310	260	210
	bis 20 Tonnen	118	110	105	25	770	660	580	500	400
Werkverkehr	über 20 Tonnen	140	131	125	25	900	720	660	600	460

Insassen-Unfallversicherung

Die Insassenversicherung kann abgeschlossen werden

1. nach Pauschalsystem

Jede einzelne der unter die Insassenversicherung fallenden Personen ist versichert mit dem der Anzahl dieser Person entsprechenden Teilbetrag der versicherten Pauschalsummen. Bei **zwei** und mehr berechtigten Insassen erhöhen sich die Versicherungssummen um 50 v. H.

2. nach Platzsystem

Jeder einzelne Platz des Fahrzeugs ist mit der gleichen Summe zu versichern. Der Platz des Lenkers kann ausgenommen werden.

Beiträge	für je 1000 DM	für je 1000 DM Kapitalzahlung	für je 100 DM Heilkosten	für je 1 DM tägl. Entschädigung
	im Todesfall	bei Dauerfolgen (Invalidität)	bei Unfallfolgen	
1. Pauschalsystem	0,80	0,80	2,55	2,90
2. Platzsystem	0,70	0,70	1,70	1,95

Weiterhin sehr vorteilhaft: Betriebshaftpflicht-, Allgemeine Unfall- u. Rechtsschutz-Versicherungen

Angebote unverbindlich durch

auch telefonisch (0 22 21) 22 04 47/48 oder Telex 08 86499

Versicherungsstelle des Deutschen Gross- und Aussenhandels GmbH
53 Bonn, Kaiser-Friedrich-Str. 13, Postf. 601

VGA

R8 X69 60

Der bayerische Großhandelslehrling

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e. V.

12/69

LIEBE FREUNDE!

Das Jahr 1969 geht zu Ende; wir wünschen, daß unsere Leser mit Befriedigung auf das in diesem Jahr Geschaffte und Erreichte zurückblicken können. Das Weihnachtsfest möge Friede und Freude, das Neue Jahr viel Glück und schöne Erfolge bringen!

Zahlungsbilanz - Handelsbilanz

In den letzten beiden Jahren, vor allem seit Oktober/ November 1968, ist soviel von der Stabilität unserer Währung und von der Handels- und Zahlungsbilanz gesprochen und geschrieben worden, daß es zweckmäßig sein dürfte, über die Begriffe „Handelsbilanz – Zahlungsbilanz" eine leicht verständliche Darstellung zu veröffentlichen.

Dabei ist einleitend darauf hinzuweisen, daß die Handelsbilanz, deren Ergebnisse monatlich und zusammengefaßt auch jährlich im Bundesanzeiger offiziell veröffentlicht werden, den gesamten grenzüberschreitenden Warenverkehr der Bundesrepublik Deutschland mit fremden Ländern umfaßt, d. h. also, die Wareneinfuhren und Warenausfuhren. Der sogenannte Interzonenhandel, d. h. der Warenaustausch mit Ostdeutschland, ist hierin nicht enthalten, da dieser Warenaustausch nach wie vor zum innerdeutschen Warenverkehr gezählt wird.

Die große Bedeutung der Handelsbilanz für unsere Wirtschaft und für unsere Zahlungsbilanz ist ohne weiteres aus den Gesamtzahlen unseres Warenverkehrs mit dem Ausland für das Jahr 1968 ersichtlich.

So wurden z. B. im Jahre 1968 Waren für ca. 81,2 Mrd. DM eingeführt und für ca. 99,5 Mrd. DM ausgeführt, so daß sich für 1968 ein Exportüberschuß in Höhe von 18 356 Millionen DM ergab. Nach den für die ersten 9 Monate des Jahres 1969 vorliegenden Außenhandelsergebnissen ist mit ziemlicher Sicherheit zu erwarten, daß im Jahre 1969 für ca. 96 Mrd. DM Waren aus dem Ausland eingeführt und für ca. 110 Mrd. DM Waren in das Ausland ausgeführt werden, so daß sich hieraus ein Exportüberschuß für das Jahr 1969 in der voraussichtlichen Höhe von ca. 14 Mrd. DM ergeben dürfte. Diese Exportüberschüsse bilden die wesentlichsten Aktivposten in unserer Zahlungsbilanz.

Die Zahlungsbilanz umfaßt demgegenüber den gesamten Zahlungsverkehr mit allen fremden Ländern, mit denen die Bundesrepublik im Verkehr steht, und irgendwelche Zahlungen zu leisten oder entgegenzunehmen hat. Ostdeutschland gehört auch hierzu nicht, da der Zahlungsverkehr mit diesem Gebiet in fest vereinbarten Verrechnungseinheiten (VE) DM-Ost gleich DM-West über Verrechnungskonten abgewickelt wird.

Die Hauptteile der Zahlungsbilanz sind:

1. die Handelsbilanz
2. die Dienstleistungsbilanz
3. die Übertragungsbilanz
4. die Kapitalbilanz.

1. Handelsbilanz:

Der wichtigste Teil der Zahlungsbilanz ist die Handelsbilanz. Genauer gesagt, die Ergebnisse der Handelsbilanz, ihre Überschüsse oder Defizite. Die Handelsbilanz umfaßt den gesamten Warenverkehr, die Einfuhr, die Ausfuhr und den Transithandel. Besonders wichtig ist für ein Land wie die Bundesrepublik, daß im Warenverkehr mit dem Ausland ausreichende Überschüsse, sogenannte Exportüberschüsse, erzielt werden, da in fast allen anderen Bereichen der Zahlungsbilanz kaum damit gerechnet werden kann, daß auf längere Sicht wesentliche Überschüsse erzielt werden, sondern im Gegenteil weisen diese Bereiche der Zahlungsbilanz seit Jahren Defizite auf, die naturgemäß auf lange Sicht irgendwie gedeckt werden müssen. Hierzu bieten sich in erster Linie die Überschüsse aus unserer Handelsbilanz an. Ohne diese Überschüsse wäre es uns in den letzten Jahren bestimmt nicht möglich gewesen, unsere Zahlungsbilanz regelmäßig auszugleichen und angemessene Reserven bei der Bundesbank zu bilden.

2. Dienstleistungsbilanz:

Der nächstwichtigste Teil der Zahlungsbilanz dürfte die Dienstleistungsbilanz sein, da es sich hier ebenfalls um erhebliche Beträge auf der Einnahmen- und Ausgabenseite handelt. Dabei ergeben sich wieder die wesentlichsten Posten aus

a) dem Reiseverkehr
b) dem Transportverkehr
c) dem Versicherungsverkehr mit dem Ausland
d) Zinsendienst in Form von Kapitalerträgen (Zins und Dividende), die an das Ausland zu zahlen sind bzw. vom Ausland an uns bezahlt werden müssen
e) Einnahmen und Ausgaben der Regierung, z. B. für ausländische militärische Dienststellen (Besatzungskosten), Devisenausgleich.

Weitere wichtige Posten der Dienstleistungen sind Ausgaben und Einnahmen an Provisionen, für Messen und Werbeveranstaltungen, Patente und Lizenzen.

Die Bilanz unseres Dienstleistungsverkehrs ist seit Jahren in erheblichem Umfang passiv, da wir allein im Reiseverkehr regelmäßig 2 bis 3 Mrd. DM mehr ausgeben, als wir von Auslandsreisenden in der Bundesrepublik einnehmen. Auch im Transportverkehr und Versicherungsverkehr liegen unsere Einnahmen in den letzten Jahren regelmäßig um Milliardenbeträge unter unseren Ausgaben.

Da wir auch im Zinsendienst sowie bei den Einnahmen und Ausgaben der Regierung wesentlich höhere Ausgaben als Einnahmen zu verzeichnen haben, ergibt sich bei der Dienstleistungsbilanz in den letzten Jahren regelmäßig ein Passivsaldo von einigen Milliarden DM.

3. Übertragungsbilanz:

Hierbei handelt es sich nur um Ausgaben, denen keine Einnahmen gegenüberstehen.

Hierunter fallen:

a) die Entwicklungshilfe
b) der Transfer der Lohnüberschüsse oder Ersparnisse ausländischer Gastarbeiter in das Ausland
c) Wiedergutmachungsleistungen an ausländische Personen und Staaten wegen der nationalsozialistischen Unrechtshandlungen. Es handelt sich dabei um Beträge, die einige Milliarden ausmachen und die nur aus Überschüssen bei anderen Bilanzposten gedeckt werden können.

4. Kapitalbilanz:

Die Kapitalbilanz gliedert sich in den langfristigen und den kurzfristigen Kapitalverkehr, wobei

a) der langfristige Kapitalverkehr im wesentlichen staatliche Kredite an fremde Länder, vor allem auch an Entwicklungsländer, private Investitionen im Ausland oder Beteiligungen an Unternehmungen im Ausland, Auslandsanleihen und Wertpapierkäufe und -verkäufe umfaßt,
b) der kurzfristige Kapitalverkehr im wesentlichen zwischen den ausländischen und inländischen Banken sowie zwischen deutschen und ausländischen Unternehmungen abgewickelt wird (Kreditaufnahme und Kreditgewährung).

Beim Kapitalverkehr ergeben sich zwischen Plus und Minus wohl die größten Schwankungen, da sich hier vor allem die zeitlich sich oft sehr rasch ändernden Kredit- und Anlagebedürfnisse in den großen Industrie- und Handelsländern auswirken.

Aufgabe der Bundesbank ist es, stets für einen Ausgleich der Zahlungsbilanz zu sorgen, da nur bei ausgeglichener Zahlungsbilanz die Währung dauernd stabil gehalten werden kann. Auf Grund unserer seit langem anhaltenden Überschüsse aus dem Warenverkehr (Handelsbilanz- bzw. Exportüberschüsse) besitzt die Bundesbank nicht nur einen erheblichen Goldbestand (ca. 18 Milliarden), sondern auch viele Milliarden Guthaben bei ausländischen Banken und Institutionen, so daß sie jederzeit in der Lage ist, ausgleichende Maßnahmen z. B. durch Gold- oder Devisenankauf oder -verkauf zu ergreifen und unsere Währung stabil zu halten.

Investitionen sichern Vollbeschäftigung und Wohlstand

Was ist unter „Investitionen" — Zeitwort investieren — zu verstehen? Dieses heute sehr viel gebrauchte Wort stammt aus dem Lateinischen (investire = bekleiden); es bedeutet, verfügbare finanzielle Mittel, seien es Teile des eigenen Einkommens oder Vermögens oder sei es geliehenes Geld, in Sachgütern anzulegen, von denen man einen dauernden Nutzen erwartet.

Man spricht von Neuinvestitionen, Ersatzinvestitionen und Fehlinvestitionen. Neuinvestitionen sind gegeben, wenn Gebäude neu errichtet, Produktionsanlagen, Maschinen, Betriebseinrichtungen, Transportmittel usw. zur Eröffnung oder Erweiterung von Betrieben angeschafft werden; Ersatzinvestitionen liegen vor, wenn bestehende Anlagen aus irgend einem Grund durch neue ersetzt werden. Wenn der mit den Investitionen beabsichtigte Zweck nicht erreicht wird, spricht man von Fehlinvestitionen.

Für die Wirtschaft sind Investitionen lebensnotwendig. Wirtschaftliche Leistung kann nur erzielt oder gesteigert werden, wenn ausreichend investiert wird. Jeder Betrieb, der arbeiten will, muß sich die notwendigen Anlagen beschaffen; er muß die im Laufe der Zeit veralteten oder unbrauchbar gewordenen Anlagen durch neue ersetzen. Die moderne Technik bringt laufend Verbesserungen; dies zwingt Unternehmer oft, auch Anlagen die an sich noch brauchbar wären, die aber durch bessere oder schnellere Maschinen überholt sind, abzustoßen und neue, leistungsfähigere aufzustellen; denn Unternehmen können im modernen Wettbewerb nur bestehen, wenn sie ständig mit den neuesten Produktionsmitteln ausgestattet werden.

In der Bundesrepublik waren nach dem Kriege besonders hohe Investitionen für den Wiederaufbau der durch den Krieg zerstörten Wirtschaft notwendig; eine Unzahl von Arbeitsplätzen mußten neu geschaffen werden, um der durch die Vertriebenen vergrößerten Bevölkerung Verdienstmöglichkeiten zu geben. Umfassende Investitionen führten zu wirtschaftlichem Aufstieg, zu Wohlstand und Vollbeschäftigung. Auch heute, nachdem die Wiederaufbauphase abgeschlossen und Vollbeschäftigung erreicht ist, steht die Wirtschaft dauernd unter dem Zwang zu investieren. Die Bedeutung der Neuinvestition ist zwar zurückgegangen, desto mehr haben die Investitionen zur Verbesserung und kostengünstigeren Gestaltung der Betriebe an Gewicht gewonnen. Modernisierung und Rationalisierung diktieren ihre zwingenden Gesetze. Ausreichende Investitionen sind die Voraussetzung dafür, daß unsere Wirtschaft mit der internationalen Konkurrenz Schritt halten kann; sie bilden auch die Grundlage dafür, daß das Sozialprodukt ständig gesteigert wird und so den steigenden Geldeinkommen auch ein entsprechendes Mehr an Gütern gegenübersteht. Unser Wohlstand ist an das Gedeihen der Wirtschaft gebunden. Investitionen und Wirtschaftswachstum hängen aufs engste zusammen.

Es ist klar, daß nicht nur die Unternehmen der Privatwirtschaft ständig investieren müssen; vor der gleichen Notwendigkeit stehen auch Bund, Länder und Gemeinden; denken wir nur an Post, Bahn, Kraftverkehrsbetriebe, Kraftanlagen usw.

Investitionen kosten viel Geld; ihrer Finanzierung kommt daher besondere Bedeutung zu. Nur ein Teil der Kosten kann von den Unternehmungen sofort aus eigenen Mitteln, aus Ersparnissen finanziert werden. Diese Mittel reichen bei weitem nicht aus. Der größere Teil muß über den Kapitalmarkt in Form langfristiger Darlehen beschafft werden. Banken und Sparkassen verleihen die Gelder, die Sparer bei ihnen eingezahlt haben, der Wirtschaft als Investitionskredite weiter. Klar ist, daß jedes Unternehmen die Kosten für die Investitionen aus dem Betrieb herauswirtschaften muß. Der harte Wettbewerb sorgt dafür, daß keine überhöhten Preise genommen werden.

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 12/69 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Der bayerische Großhandelslehrling

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e. V.

1/70

Liebe junge Freunde!

Unser Beruf – Unsere Zukunft

Zum Beginn des Neuen Jahres wollen wir eine Betrachtung bringen, die ein erfolgreicher und von seinem Beruf begeisterter Großhändler über Wert, Schönheit und Aufstiegsmöglichkeiten des Berufes eines Großhandelskaufmanns für junge Menschen angestellt hat und die bestimmt auch Sie interessiert:

„Liebe junge Freunde, sicher habt Ihr Euch während der Lehrzeit schon wiederholt mit dem Gedanken auseinandergesetzt „habe ich wirklich den richtigen Beruf erwählt?" Solche Überlegungen tauchen gelegentlich auf nach Unterhaltungen mit älteren Freunden oder Bekannten, die es in einem anderen Beruf schon zu etwas gebracht haben und diesen nun gerne in bunten und überschwenglichen Farben schildern. Laßt Euch durch solche Schilderungen nicht irre machen! Seid überzeugt, jeder Beruf, mag er noch so interessant und erstrebenswert erscheinen, hat seinen grauen Alltag, in dem übertriebener Optimismus und leichtsinnige Hoffnungen rasch zermahlt werden. Kein Beruf kennt ständige Begeisterung und dauernde Freude; jeder bringt dazwischen auch Enttäuschungen ins Gemüt und Ärger ins Herz. Aufwand an Tätigkeit verlangt jeder Beruf und – soll er zum Erfolg führen – harte Arbeit.

Wir haben den Beruf des Großhandelskaufmanns gewählt; dieser gibt uns viele Möglichkeiten des Aufstiegs. Wenn wir den Drang in uns verspüren, aus der Masse des Durchschnitts herauszukommen und emporzustreben, brauchen wir nur unsere Ehergien in unserem erlernten Beruf, in dem wir bereits einige Erfahrungen gesammelt haben, richtig einsetzen. Nehmen wir uns nicht die Menschen als Vorbild, die immer über ihren Beruf nörgeln und ewig unzufrieden sind, sondern schauen wir auf jene, die es in ihrem Beruf zu etwas gebracht haben und empor gekommen sind. Wir können dies ohne Neid tun, denn in jedem von uns steckt die Möglichkeit, die Masse zu übertreffen.

Dazu gehört aber, daß wir nicht nur hin und wieder die Absicht und den Willen haben – nun werde ich es zu etwas bringen – sondern daß wir einmal entschlossen und konsequent diese Absicht durchführen, auch wenn es Mühe und Opfer kostet. Damit wollen wir nun nicht sagen, daß man gleich ein einseitiger Streber werden soll, der in das andere Extrem fällt, Feierabende und Wochenendbeschäftigungen wegfallen läßt und sich nur noch ins Geschäft stürzt; das wäre unvernünftig und nicht auf die Dauer tragbar. Wir müssen uns zu einer positiven Einstellung durchringen, die allen Aufbau zu tragen imstande ist. Wenn wir unseren Beruf als sinnvoll betrachten, in uns die Anteilnahme für die täglichen Erfordernisse wecken und versuchen, darin keine Tretmühle zu sehen, sondern die uns persönlich gestellten Aufgaben, und wenn wir damit innerlich fertig werden, wird uns dies auch mit Schwierigerem gelingen.

Vom Dichter Hebbel stammt das Wort: „Das nächste Ziel mit Lust und Freude und aller Kraft zu verfolgen, ist der einzige Weg, das Fernste zu erreichen."

Interessieren wir uns für alle Einzelgebiete in unserem Betrieb und beachten wir jede auftauchende Neuerung, dann beginnt sich, ehe wir uns versehen, unser berufliches Blickfeld zu weiten. Anregungen treten an uns heran, Neugierde, Wissensdrang und Schaffenseifer erwachen. Das sind die ersten Lichter in dem uns bisher vielleicht eintönig erscheinenden Alltag. Bald beginnen wir uns auf diese oder jene Tätigkeit zu freuen und sind stolz auf überdurchschnittliche Leistungen, bekommen Selbstvertrauen und manches Lob. Derjenige, dem ein stilles und zufriedenes Leben vorschwebt, hat damit, daß er seinen Arbeitsplatz zu einem gern besuchten Ort gewinnt, sein Ziel schon erreicht. Er ist dann zwar kein ausgesprochener Erfolgsmensch, aber ein froher, ruhiger, in sich gefestigter Charakter. Das allein schon hebt ihn aus dem Durchschnitt heraus und macht ihn zu einem glücklichen und gern gesehenen Zeitgenossen. Wollen wir höher empor, müssen wir einige Schritte weitergehen. Dabei bleibt uns allerdings auch nicht erspart, daß wir einige Stunden unserer Freizeit opfern. Durch intensives Versenken in die Fachzeitschriften und Fachbücher, durch Besuch von Vorträgen und Abendkursen und durch Beteiligung an Spezialunterrichten können wir uns weiterbilden. Wichtig ist hierbei, daß wir das so angeeignete Wissen und die erworbenen Erkenntnisse dauernd im Betrieb in die Tat umsetzen, damit für uns nichts graue Theorie bleibt. Dabei müssen wir vermeiden, daß wir als Besserwisser auftreten, denn immer sind wir noch die Lehrlinge. Bald werden wir dann bemerken, daß wir im Betrieb an Ansehen gewinnen; gerade in diesem Punkt dürfen wir uns aber nicht mit dem Erreichten zufrieden geben, nicht auf jungen Lorbeeren ausruhen. Um eine anerkannte und erfolgreiche Person zu werden, müssen wir auch den letzten entscheidenden Schritt tun; wir müssen unsere gesamten Gedankengänge dem Betrieb anpassen und uns mit allem, was mit dem Betrieb zu tun hat, vertraut machen; auch die gesellschaftliche Sicherheit dürfen wir nicht vergessen. Wir sollen dabei aber immer aufpassen, daß wir nie den Weg der kalten, nüchternen Erfolgsmenschen gehen, die zwar zum Reichtum, nicht aber zum wirklichen Glück und noch weniger zur Zufriedenheit kommen.

Bewahren wir unsere gesunde Herzensbildung, ohne uns deshalb ausnutzen zu lassen. Dieser Weg nach oben mag vielleicht etwas steiniger sein als jener der benutzten Ellenbogen, dafür ist er aber gefestigter und der erreichte Gipfel ohne Gewissensbisse freundlich und licht. Nichts mehr von der ehemaligen Unzufriedenheit und dem Mürrischen ist in uns. Wir sind nicht nur ein erfolgreicher, sondern auch ein froher Mensch geworden. Morgens stehen wir gerne auf, gehen wohlgemut an unsere tägliche Arbeit und freuen uns nicht selten abends schon auf die Aufgaben des nächsten Tages.

Wir glauben es nicht nur, sondern wir wissen es: „Unser Beruf ist unsere Zukunft."

Diese auf den erlebten Beruf gegründeten Ausführungen verdienen besondere Beherzigung!

Auslandshandelskammern dienen dem Außenhandel

Unter den Organisationen, die sich die Pflege des Außenhandels zur besonderen Aufgabe gestellt haben, sind auch die Auslandshandelskammern zu nennen. Solche gibt es seit rund hundert Jahren. Als erste hatten sich britische Kaufleute in Yokohama im Jahre 1866 zu einer Handelskammer zusammengeschlossen. In Deutschland stand man Auslandshandelskammern lange Zeit ablehnend gegenüber; erste Versuche in Brüssel im Jahre 1894 und in Bukarest im Jahre 1904, dort eine deutsche Handelskammer zu gründen, mißlangen. Im Jahre 1912 wurde in der Schweiz eine deutsche Handelskammer gegründet, die aber durch den ersten Weltkrieg in erhebliche Schwierigkeiten geriet und im Jahre 1916 umgegründet werden mußte. Als dann der Krieg von der Entente immer mehr als Wirtschaftskrieg geführt wurde und dadurch die im neutralen Ausland ansässigen deutschen Kaufleute in Schwierigkeiten gerieten, gründeten sie eine Reihe von Kammern, hauptsächlich in Übersee. Bald nach dem Krieg folgten weitere Gründungen; im Jahre 1923 bestanden 17 deutsche Auslandshandelskammern, von denen sich jedoch keine richtig entfalten konnte. Deutsche Wirtschaftskreise hatten an der Tätigkeit dieser Kammer zu wenig Interesse. Erst als sich der Deutsche Industrie- und Handelstag ab 1924 um die deutschen Auslandshandelskammern annahm, erfolgte ein Umschwung in die Bewertung der Auslandskammerarbeit, sowohl durch die Wirtschaft als auch durch Regierungsstellen. Im Jahre 1939 bestanden 36 deutsche Auslandshandelskammern, 16 in europäischen Ländern und 20 in Übersee, namentlich in Lateinamerika und im Fernen Osten.

Im 2. Weltkrieg mußten fast alle Kammern ihre Arbeit einstellen; nur in vier Ländern, Italien, Schweden, Spanien und der Schweiz konnten die Kammern ihre Existenz aufrecht erhalten, allerdings nur bei beschränkter Arbeitsmöglichkeit.

Der Wiederaufbau der Auslandshandelskammern nach dem 2. Weltkrieg ging nur zögernd vor sich. Es ist das Verdienst des Deutschen Industrie- und Handelstages, den Wiederaufbau und die weitere Entwicklung der Auslandshandelsabkommen belebt zu haben.

Heute bestehen 28 deutsche Auslandshandelskammern in den Ländern der freien Welt, mit denen die Wirtschaft der Bundesrepublik Handel betreibt.

Die Tätigkeit der Auslandshandelskammern erstreckt sich neben der allgemeinen Förderung und Pflege des Außenhandels und neben gelegentlicher Mitarbeit bei Aufgaben der Handelspolitik vor allem auf das Gebiet der kommerziellen Dienstleistungen zugunsten der am Handelsverkehr beteiligten deutschen und partnerländischen Unternehmen durch:

a) wirtschaftlichen Informationsdienst (Kammerzeitschriften, Rundschreiben, Merkblätter, Berichte) über grundsätzliche und aktuelle Fragen der Wirtschaft und des Rechts im Partnerland und in der Bundesrepublik;

b) Auskunfts- und Beratungsdienst für Mitglieder und Nichtmitglieder; Dienstleistungen bei Anknüpfung wirtschaftlicher Kontakte und bei der Herstellung von Geschäftsbeziehungen; Beratung und Vermittlung bei der Abwicklung von Geschäften, insbesondere bei Streitigkeiten; Übernahme des Inkassos;

c) Schiedsgerichte, die bei einigen Auslandskammern bestehen.

Durch ihre langjährige Tätigkeit haben sich die Auslandshandelskammern eine umfangreiche Kenntnis der wirtschaftlichen Einrichtungen und Vorgänge im Partnerland erworben, auf die sie sich bei Erteilung von Auskünften, bei Beratungen und Vermittlungen stützen können. Selbstverständlich stehen die Auslandshandelskammern auch in Verbindung mit den Wirtschaftsorganisationen und den amtlichen Stellen im Partnerland und in der Bundesrepublik.

Die Verschiedenheit der wirtschaftlichen und politischen Verhältnisse der einzelnen Länder läßt es verständlich erscheinen, daß auch die Arbeit der Auslandshandelskammern nicht über einen Kamm geschoren werden kann; es bestehen viele Gemeinsamkeiten aber auch erhebliche Unterschiede in ihrer Dienstleistung.

Die rechtliche Struktur der Auslandshandelskammern entspricht von Ausnahmen abgesehen den Bestimmungen des deutschen oder partnerländischen Vereinsrechts. Während unsere inländischen Industrie- und Handelskammern Körperschaften des öffentlichen Rechts mit Zwangsmitgliedschaft sind, sind die Auslandshandelskammern freie Vereinigungen. Als freiwillige Mitglieder gehören ihnen Einzelpersonen, Unternehmen und Organisationen an, die am Wirtschaftsverkehr zwischen der Bundesrepublik Deutschland und dem jeweiligen Partnerland interessiert sind. Deutsche und ausländische Mitglieder haben grundsätzlich gleiche Rechte und Pflichten.

Die Auslandshandelskammern sollen sich als freie wirtschaftliche Einrichtungen grundsätzlich selbst finanzieren. Ihre Einnahmen bestehen aus Mitgliederbeiträgen, Gebühren, Honoraren für Anzeigen in der Kammerzeitschrift, aus Verkaufserlösen von Kammerzeitschriften sowie aus Provisionen für die Vertretung deutscher Messegesellschaften. Die Beitragssätze der Auslandshandelskammern sind sehr unterschiedlich festgelegt; jede Kammer muß ja auch die besonderen Wirtschafts- und Währungsverhältnisse ihres Partnerlandes berücksichtigen.

Während für Mitglieder die üblichen Leistungen im allgemeinen mit dem Beitrag als abgegolten gelten, erheben die Kammern für Arbeiten mit außergewöhnlichem Umfang und für Leistungen an Nichtmitglieder in jedem Fall Gebühren nach einer Gebührenordnung.

Die Höhe der Gebühren hängt von der für die Bearbeitung des Vorgangs aufgewendeten Zeit unter Berücksichtigung des Objektwertes ab. Die Gebühr ist ein Kostenersatz für die Dienstleistungen der Kammer und daher auch fällig, wenn die Tätigkeit der Kammer nicht zu dem vom Auftraggeber gewünschten Erfolg führt.

Für die außergewöhnliche Eintreibung bereits angemahnter Forderungen wird eine Gebühr unter Berücksichtigung des Streitwertes und der aufgewandten Tätigkeit erhoben; Mitglieder zahlen nur die Hälfte dieser Gebühren.

Die Einstellung des deutschen Außenhandels zur Arbeit der Auslandshandelskammern hat sich in den letzten Jahren wirklichkeitsnäher gestaltet als in der Zeit zwischen den beiden Weltkriegen. Diese Kammern werden nicht nur als Brücken zwischen den Firmen der Heimat und des Partnerlandes, sondern auch als solche zwischen Firmen und Organisationen der gewerblichen Wirtschaft anerkannt. Viele Informationen, die den Botschaften und den Konsulaten nicht erreichbar sind, können über und durch die Kammern gewonnen werden. Die Inanspruchnahme der Dienste der Auslandshandelskammern kann daher bei gegebenem Bedarf bestens empfohlen werden. Die Anschriften der einzelnen Auslandshandelskammern können bei den Verbandsgeschäftsstellen und bei den Industrie- und Handelskammern erfragt werden.

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 1/70 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Der bayerische Großhandelslehrling

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e. V.

2/70

Liebe junge Freunde!

Der Kredit spielt im Großhandel eine wichtige Rolle

Nach dem Kriege hat der deutsche Groß- und Außenhandel einen bedeutenden Aufschwung genommen. Nimmt man den Umsatz als Maßstab, steht der Großhandel in der deutschen Wirtschaft an zweiter Stelle unmittelbar hinter der Industrie. Die starke Ausdehnung im Zuge des wirtschaftlichen Aufschwungs ließ auch im Großhandel fühlbar werden, daß das Eigenkapital zu knapp ist. Durch Krieg und Währungsumstellung ist das Eigenkapital in den Betrieben, namentlich in den mittleren und kleinen, auch im Großhandel stark geschwunden. Die Belastung mit Steuern und die knappe Gewinnspanne haben eine Neubildung von Eigenkapital im erforderlichen Umfang unterbunden. Auf der anderen Seite zwingt der scharfe Wettbewerb alle Unternehmen zur Anpassung an die laufende Entwicklung, zu Modernisierung und Rationalisierung, wozu große Geldmittel benötigt werden. Die Entwicklung hat ferner den Großhandel nicht von der Erfüllung der Funktion der Finanzierung befreit. Neben den Aufgaben der Lagerhaltung, der Sortimentierung, der Transportfunktion, der Werbefunktion usw. ist die Aufgabe der Kreditfunktion geblieben. Die Mittlerstellung des Großhandels bedingt, daß der Großhändler nicht nur für sich selbst, sondern auch für seine Lieferanten und Abnehmer planen muß. Die Lieferanten erwarten rasche Bezahlung ihrer Lieferungen, oft sogar Vorauskasse, die Abnehmer verlangen mehr oder weniger lange Zahlungsziele. Dieser Funktion kann sich kein Großhändler entziehen. Die Eigenmittel reichen in der Regel nicht aus, die Inanspruchnahme von Kredit ist daher eine Notwendigkeit. Nicht umsonst ist im Berufsbildungsplan für den Kaufmann im Groß- und Außenhandel vorgeschrieben, daß der Lehrling die verschiedenen Kreditarten und die verschiedenen Sicherheiten kennenlernen soll. Hiezu wollen nachfolgende Ausführungen eine Hilfe geben.

Unter „Kredit" versteht man zweierlei, einmal das Vertrauen, das ein Kaufmann wegen seiner Erfolge, seiner Zuverlässigkeit und seiner Zahlungsfähigkeit genießt, dann aber auch das Kapital selbst, das dem Kreditnehmer überlassen wird. Das Wort „Kredit" kommt von dem lateinischen Wort credere = glauben, vertrauen; der Kreditgeber, der Gläubiger, wird auch Kreditor genannt, während der Kreditnehmer, der Schuldner, auch Debitor heißt (vom lateinischen Wort debere = schuldig sein, schulden). Die Wirtschaft kennt verschiedene Kreditarten.

Die verbreitetste Kreditform ist wohl der Lieferantenkredit, für den Großhandel von Bedeutung im Verkehr mit seinen Lieferanten und Abnehmern, Einzelhändlern, Weiterverarbeitern, Handwerkern. Der Lieferant stundet die Bezahlung einer Warenlieferung eine gewisse Zeit, er räumt ein nach den Umständen kürzeres oder längeres Zahlungsziel ein. Dieser Kredit soll im wesentlichen dazu dienen, daß der Abnehmer die Zeit zwischen Wareneinkauf und Weiterverkauf überwinden kann.

Vom Lieferantenkredit abgesehen, wird das Kreditgeschäft in der Wirtschaft von den Kreditinstituten, den Banken und Sparkassen, betrieben.

In erster Linie ist hier die laufende Rechnung, das Konto-Korrent zu erwähnen. Eine laufende Rechnung besteht dann, wenn ein Kaufmann mit einem Kreditinstitut so in Geschäftsverbindung besteht, daß die aus der Geschäftsverbindung entspringenden beiderseitigen Ansprüche und Leistungen nebst Zinsen in Rechnung gestellt und in regelmäßigen Zeitabständen durch Verrechnung und Feststellung des für den einen oder anderen Teil sich ergebenden Überschusses ausgeglichen werden. In der Regel räumt die Bank hier ihrem Geschäftsfreund Kredit ein. Für einen Großhändler ist es unter Umständen bedeutend vorteilhafter, statt eines Lieferantenkredites einen Bankkredit in laufender Rechnung in Anspruch zu nehmen, weil er dadurch seine Lieferanten unter Skontoabzug befriedigen kann; Skontierungsvorteile sind in der Regel größer als die Kosten des Kredits.

Wenn eine Bank einem Kunden gestattet, auf sie Wechsel zu ziehen, die von der Bank akzeptiert werden, spricht man von einem Akzeptkredit; wenn eine Bank zugunsten ihres Kunden einem Dritten gegenüber eine Bürgschaft übernimmt, bezeichnet man dieses als Avalkredit.

Eine weitere Form des Bankkredits ist der Lombardkredit; bei diesem Kredit handelt es sich um einen Bankkredit gegen Verpfändung von beweglichen Sachen, Wertpapieren und Waren. Ein Großhändler, der Wertpapiere besitzt und flüssige Mittel braucht, die Wertpapiere aber nicht verkaufen will, kann diese beim Kreditinstitut beleihen, lombardieren. Der Warenlombard ist besonders im Importgeschäft verbreitet.

Die Kreditinstitute gewähren Kredite auch in Form von Darlehen. Das Darlehen ist dadurch gekennzeichnet, daß es meist eine längere Laufzeit hat, über einen bestimmten Betrag lautet und Vereinbarungen über Verzinsung und Tilgung getroffen werden; es empfiehlt sich, einen schriftlichen Vertrag abzuschließen, in dem der Betrag, die Laufzeit, die Verzinsung sowie Rückzahlungsbestimmungen, evtl. auch Kündigungsbestimmungen festzuhalten ist. Der Vertrag kommt mit der Hingabe bzw. Annahme des Darlehens zustande. Für Darlehen gilt eine Verjährungsfrist von 30 Jahren.

Gewähren Freunde, Bekannte oder Verwandte aus besonderem Entgegenkommen Kredit, spricht man von einem Gefälligkeitskredit.

Nach dem Zweck, wofür der Kredit gegeben wird, unterscheidet man Warenkredit für die Beschaffung von Waren, Immobiliarkredit für den Kauf von Grundstücken und Gebäuden, Produktivkredit zur Verwendung in der Gütererzeugung, Investitionskredit zur Deckung des Investitionsaufwandes, Konsumkredit zur Beschaffung von Mitteln für den Verbrauch. Zur Überbrückung einer vorübergehenden Zahlungsunfähigkeit benötigt man einen Überbrückungskredit.

Nach der Laufdauer unterscheidet man kurzfristige, mittelfristige und langfristige Kredite. Der kurzfristige Kredit hat im allgemeinen eine Laufzeit bis zu drei Monaten; hierunter fallen der Kontokorrentkredit und der Wechselkredit. Der mittelfristige Kredit erstreckt sich über einen Zeitraum bis zu etwa drei Jahren; bei längerer Laufdauer spricht man von langfristigem Kredit. Hierunter fallen insbesondere Hypotheken, Grundschulden und dergleichen. Die Laufzeit eines Kredits muß nach dem Zweck bemessen werden, wofür der Kredit beansprucht wird. Hiebei ist besonders darauf zu achten, daß langlebige Wirtschaftsgüter wie Gebäude usw. nur mit langfristigem Kredit finanziert werden dürfen. In der Wirtschaft kann man immer wieder beobachten, daß mittel- und langfristige Investitionen mit kurzfristigem Kredit z. B. aus dem Kontokorrent oder gar aus dem Lieferantenkredit finanziert werden. Das kann sich für einen Betrieb sehr nachteilig auswirken, wenn der kurzfristige Kredit gekürzt oder gekündigt wird.

Nach dem Kreditnehmer unterscheidet man den öffentlichen Kredit (Anleihen des Staates und der Gemeinden) und den privaten Kredit, wozu auch die in der Wirtschaft aufgenommenen Kredite zählen.

Im Hinblick auf die verlangten Sicherheiten spricht man von einem ungesicherten Kredit (offenem Kredit, Personalkredit) und von einem gesicherten Kredit (Realkredit). Personalkredite auf Grund der Vertrauenswürdigkeit der Person des Kreditnehmers sind heute selten geworden; im allgemeinen ist heute die Stellung von Sicherheiten Voraussetzung für die Einräumung eines Kredites.

Beim Lieferantenkredit hat sich der Eigentumsvorbehalt als Sicherheit eingebürgert; er hat im Wirtschaftsleben eine große Bedeutung erlangt, einmal weil er oft das einzige Mittel des Lieferanten ist, sich zu sichern, und ferner, weil der Vorbehalt leicht zu vereinbaren ist. In der Regel wird er formularmäßig durch Aufnahme in die Geschäfts- und Lieferbedingungen und auf den Rechnungen vereinbart.

Die beste Sicherheit bietet der Grundbesitz. Hypothek und Grundschuld sind die üblichen Sicherheitsformen. Die Hypothek ist ein Pfandrecht, das an einem Grundstück zur Sicherung einer Forderung bestellt und in das Grundbuch eingetragen wird. Voraussetzung für die Entstehung einer Hypothek ist das Vorhandensein einer persönlichen Forderung. Die Grundschuld unterscheidet sich von der Hypothek dadurch, daß sie von dem Bestehen einer ihr zugrunde liegenden Forderung unabhängig ist. Auch sie wird in das Grundbuch eingetragen.

Eine weitere Sicherung stellt die Sicherungsübereignung beweglicher Sachen, von Einrichtungsgegenständen, Waren und dergleichen, dar. Das übereignete Sicherheitsgut muß bestimmt sein. Bei der Übereignung von Warenbeständen hat sich in neuerer Zeit die sogenannte Raumsicherungsübereignung durchgesetzt; hier wird bestimmt, daß sämtliche Waren, die in einem genau bezeichneten Lagerraum vorhanden sind, als übereignet gelten.

Hier ist ferner die Sicherungsabtretung, Zession, von Forderungen zu nennen. In Frage kommen nicht nur Forderungen, die sich aus dem Geschäftsbereich ergeben, sondern auch andere Forderungen, wie Darlehensforderungen, Auseinandersetzungsguthaben, Erbteilsforderungen, Ansprüche auf Mietvorauszahlungen usw.

Als bankmäßige Sicherheit kommt auch die Bürgschaft durch einen Dritten in Frage. Voraussetzung ist hier natürlich, daß der Bürge selbst vermögend ist und für seine Bürgschaft jederzeit eintreten kann.

Um dem Groß- oder Einzelhändler, der selbst keine bankmäßigen Sicherheiten für den gewünschten Kredit bieten kann, zu helfen, wurden die Kreditgarantiegemeinschaften für den Handel gegründet. Sie sind Gesellschaften mit beschränkter Haftung, die von den Verbänden des Groß- und Einzelhandels in Zusammenarbeit mit Kreditinstituten gegründet wurden. Die Kreditgarantiegemeinschaften gewähren selbst keine Kredite, ihre Tätigkeit beschränkt sich darauf, Bürgschaften für solche Bankkredite zu übernehmen, für die der Kreditnehmer keine oder keine ausreichenden banküblichen Sicherheiten beibringen kann.

Der Vollständigkeit halber sei noch darauf hingewiesen, daß der Staat für bestimmte Bevölkerungsgruppen Kreditprogramme eingerichtet hat, z. B. für den Mittelstand, für Flüchtlinge, für Kriegssachbeschädigte, für Spätheimkehrer usw.

Die allgemeinwirtschaftliche Bedeutung des Kredits liegt darin, daß freie Kapitalien auf dem Weg über den Kredit in der Gütererzeugung und im Güterabsatz nutzbringend eingesetzt werden. Die Milliarden deutscher Spareinlagen finden so eine günstige Anlage und angemessene Verzinsung.

„Briefkastenecke"

Welche Register werden beim Amtsgericht geführt?

Antwort:

1. Das Handelsregister, ein Verzeichnis der Kaufleute und der wichtigsten Rechtsverhältnisse der Unternehmen des Handelsstandes.
2. Das Genossenschaftsregister; in dieses werden alle Genossenschaften eingetragen, solche mit beschränkter und solche mit unbeschränkter Haftpflicht.
3. Das Vereinsregister, durch Eintragung in das Vereinsregister erhalten Vereine Rechtsfähigkeit.
4. Das Grundbuch, es enthält ein öffentliches Register über die Rechtsverhältnisse an Grundstücken.
5. Das Güterrechtsregister, hier können bestimmte Güterrechtsverhältnisse zwischen Ehegatten, z. B. Änderungen oder Ausschluß des gesetzlichen Güterstandes usw., zum Nachweis gegenüber Dritten eingetragen werden.

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 2/70 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Der bayerische Großhandelslehrling

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e. V.

3/70

Liebe junge Freunde!

Die deutsche Sozialversicherung

Wichtig für die Kaufmannsgehilfenprüfung!

Der Berufsbildungsplan für den Lehrberuf Kaufmann im Groß- und Außenhandel verlangt vom Lehrling auch allgemeine Kenntnisse im Versicherungswesen. Im folgenden Artikel wollen wir daher das Wesentliche über unsere Sozialversicherung kurz betrachten.

Die Sozialversicherung beinhaltet eine **gesetzlich geregelte Vorsorge** für die Wechselfälle des Lebens, wodurch die wirtschaftlich Schwächeren, Arbeiter und Angestellte, in Zeiten der Not und des Alters geschützt werden sollen. Die Arbeitnehmer sind in der Regel auf ihren laufenden Verdienst angewiesen und verfügen häufig nicht über Rücklagen, die ihnen die Überwindung auftretender Schwierigkeiten in Zeiten der Krankheit, der Arbeitslosigkeit und des Alters ermöglichen würden. Aus eigenem Antrieb würde ein großer Teil dieser wirtschaftlich schwachen Schichten nicht die notwendigen Mittel ansammeln. Hier hat nun der Staat eingegriffen: er verpflichtet Personen, von denen er eine eigene ausreichende Zukunftssicherung nicht erwarten kann, und deren Arbeitgeber, einen Teil des Arbeitsentgeltes an die Einrichtungen der Sozialversicherung zu bezahlen, damit letztere die ihnen zugewiesenen Aufgaben erfüllen können. Die Sozialversicherung stellt also ein großzügiges Rücklage- und Ausgleichsverfahren zugunsten der Sicherung bedürftiger Gesellschaftsgruppen dar. Heute ist allerdings der Kreis der wirklich Bedürftigen weit überschritten. Vielfach sind Personen zwangsversichert, denen man eine eigene Vorsorge zumuten könnte.

Es handelt sich hier um eine ordnungsmäßige **Versicherung,** nicht um eine staatliche Hilfe oder öffentliche Fürsorge. Die **Sozialversicherung gewährt** ihren Versicherten einen **Rechtsanspruch** auf bestimmte Leistungen, der durch eigene Beitragsleistung erworben wird und nicht von der Bedürftigkeit des einzelnen Versicherten abhängt.

Die Sozialversicherung trägt **öffentlich-rechtlichen Charakter.**

Ihre **Träger** sind Anstalten oder Körperschaften des öffentlichen Rechts, sie unterstehen staatlicher Aufsicht. Das Versicherungsverhältnis beruht nicht auf dem freien Willen des Versicherten, sondern ist beim Vorliegen der gesetzlichen Voraussetzungen unmittelbar kraft Gesetzes gegeben (Versicherungszwang). Eine Ausnahme von diesem Grundsatz bildet die einzelnen Personengruppen eingeräumte Möglichkeit freiwilliger (Weiter-) Versicherung. Die Sozialversicherung erfaßt die Versicherten nach allgemeinen Merkmalen, Beschäftigungsart, Lebensalter, Höhe des Arbeitsverdienstes usw. Während in der Privatversicherung die Beiträge im einzelnen Falle der Höhe des Risikos angepaßt werden, findet in der Sozialversicherung ein sozialer Ausgleich der Beiträge statt. Die Beiträge werden von den Versicherten und ihren Arbeitgebern je zur Hälfte aufgebracht. Die Kosten der Unfallversicherung werden von den Arbeitgebern allein getragen.

Für den Arbeitgeber bringt die Sozialversicherung eine weitgehende Entlastung von seiner aus dem Arbeitsverhältnis gegenüber seinen Arbeitnehmern erwachsenden Fürsorgepflicht. Die Unfallversicherung im besonderen befreit ihn von der Haftung für Arbeitsunfälle und Berufskrankheiten, soweit es sich nicht um vorsätzliche Schadenszufügungen handelt. (636 RVO). Der Arbeitgeber zieht auch Vorteile aus der Hebung der Leistungsfähigkeit und der Arbeitswilligkeit, die aus den Leistungen der Sozialversicherung und dem Bewußtsein erhöhter Lebenssicherung der Versicherten erwächst.

Die deutsche Sozialversicherung geht in ihren Anfängen auf die Kaiserliche Botschaft vom 17. XI. 1881 zurück. Durch Gesetze wurden dann nacheinander eingeführt die Krankenversicherung im Jahre 1883, die Unfallversicherung im Jahre 1884 und die Invaliditäts- und Altersversicherung im Jahre 1889. Im Jahre 1913 folgte die Angestelltenversicherung und nach dem ersten Weltkrieg im Jahre 1918 wurde die Arbeitslosenversicherung eingeführt, zunächst als Erwerbslosenfürsorge. Seitdem wurden die einzelnen Versicherungszweige immer wieder den Erfordernissen der Zeit angepaßt.

Die Sozialversicherung ist nach der Art der versicherten Gefahren in verschiedene **Versicherungszweige** aufgeteilt, die nacheinander entstanden und hinsichtlich Personenkreis, Versicherungsträger, Leistungen und Finanzierung verschiedenartig aufgebaut sind: Krankenversicherung, Unfallversicherung, Rentenversicherung und Arbeitslosenversicherung.

Wir beginnen mit der

1. Krankenversicherung

Träger der Krankenversicherung sind die **Krankenkassen.** Es gibt Ortskrankenkassen, Landkrankenkassen, Innungskrankenkassen, Betriebskrankenkassen, Ersatzkassen und Knappschaften. Die Allgemeinen Ortskrankenkassen sind der normale Kassentypus. Die AOK ist für einen örtlichen Bezirk, in der Regel für den Bezirk eines Versicherungsamtes, errichtet. Der Bereich der Betriebskrankenkasse bestimmt sich nach dem Bereich eines Betriebes. Innungskrankenkassen sind örtlich und beruflich nach dem Bezirk einer oder mehrerer Innungen abgegrenzt. Die Ersatzkassen sind auf Berufsstände ausgerichtet. In einer Angestelltenersatzkasse können sich Angestellte statt bei der zuständigen gesetzlichen Krankenkasse (meist AOK) versichern.

Der **Versicherungskreis** erstreckt sich auf alle Personen in wirtschaftlich und persönlich abhängigem Arbeitsverhältnis: Arbeiter ohne Rücksicht auf die Lohnhöhe, Angestellte, wenn

ihr regelmäßiges Monatseinkommen DM 1200,– nicht übersteigt, Lehrlinge, Hausgewerbetreibende, Arbeitslose, Rentenempfänger und Hinterbliebene dieser Personen.

Die **Leistungen** der Krankenversicherung gliedern sich in:

1. Krankenhilfe (Krankenpflege, Krankengeld, Krankenhauspflege, Hausgeld;
2. Wochenhilfe (Übernahme der Entbindungskosten, Gewährung von Wochen- und Stillgeld), Mutterschaftshilfe, Mutterschaftsgeld;
3. Sterbegeld;
4. Familienhilfe (Familienkrankenpflege, Familienwochenhilfe, Familiensterbegeld).

2. Unfallversicherung

Träger der Unfallversicherung sind 31 gewerbliche, fachlich aufgegliederte **Berufsgenossenschaften** und 19 landwirtschaftliche Berufsgenossenschaften. In den einzelnen Berufsgenossenschaften sind die Unternehmer der einzelnen Wirtschaftszweige zusammengeschlossen. Jeder Unternehmer ist Pflichtmitglied derjenigen Berufsgenossenschaft, der sein Unternehmen nach Gegenstand und Art angehört. Für den Großhandel ist die Großhandels- und Lagereiberufsgenossenschaft zuständig.

Unfallpflichtversichert sind alle auf Grund eines Arbeits-, Dienst- oder Lehrverhältnisses Beschäftigten, u. U. auch die ehrenamtlich Tätigen.

In der Unfallversicherung zahlt der Arbeitgeber die Beiträge in voller Höhe allein.

Die Unfallversicherung gewährt folgende **Leistungen:** Ersatz des Schadens, der den Beschäftigten durch Arbeitsunfall, Berufskrankheit oder Tötung entsteht

1. bei Körperverletzung und Berufskrankheit:
   Behandlung, Arznei und Heilmittel, Krankengeld, Verletztengeld, Rente, Kinderzulagen, Berufsfürsorge,
2. bei Tötung:
   Sterbegeld, Witwenrente, Hinterbliebenenrenten.

Versichert sind alle Unfälle auf dem Weg zur Arbeitsstelle und zur Berufsschule, im Betrieb, beim Betriebssport und auf dem Heimweg. Versichert sind außerdem die Berufskrankheiten. Seit neuestem gilt als versicherte Tätigkeit auch der Weg des Arbeiters von und zur Bank oder Sparkasse, sofern bei bargeldloser Gehalts- oder Lohnzahlung das Arbeitsentgelt (Lohn oder Gehalt) vom Arbeitgeber an das betreffende Kreditinstitut eingezahlt worden ist. Versichert ist hierbei jedoch jeweils nur der erste Gang zu dem Geldinstitut innerhalb eines Gehalts- oder Lohnzahlungszeitraums.

Eine außerordentlich wichtige Aufgabe der UV ist die **Unfallverhütung.** Die Berufsgenossenschaften sind verpflichtet, die erforderlichen Vorschriften über Einrichtungen und Anordnungen zu erlassen, welche die Unternehmer zur Verhütung von Unfällen in ihrem Betrieb zu treffen haben und die notwendigen Weisungen für das Verhalten der Versicherten zur Verhütung von Unfällen zu geben. Die wichtigsten Mittel zur Erfüllung dieser Aufgabe sind der Erlaß von Unfallverhütungsvorschriften und die systematische Überwachung ihrer Einhaltung in den Betrieben. Ergänzende Maßnahmen sind die Einstellung technischer Aufsichtsbeamter, die Veranstaltung belehrender Vorträge und dergl. Bei dem Hauptverband der gewerblichen Berufsgenossenschaften ist eine Zentralstelle für Unfallverhütung eingerichtet. In Betrieben mit mehr als 20 Beschäftigten hat der Unternehmer einen Sicherheitsbeauftragten zu bestellen.

3. Die Rentenversicherung

A. Angestelltenversicherung

Träger dieser Versicherung ist die **Bundesversicherungsanstalt für Angestellte** in Berlin-Wilmersdorf.

Angestelltenversicherungspflichtig sind alle Angestellten sowie Lehrlinge.

Die wichtigsten **Leistungen** sind:

1. Maßnahmen zur Erhaltung, Besserung und Wiederherstellung der Erwerbsfähigkeit.
2. Zahlung von Renten.
3. Gewährung von Witwer- und Witwenrentenabfindungen.
4. Beitragserstattung.
5. Zahlung von Beiträgen für die Krankenversicherung der Rentner.

Z. Zt. zahlen Rentner 2% ihrer Rente als Krankenkassenbeitrag.

Personen, die aus irgendeinem Grund aus der Versicherungspflicht ausgeschieden sind, z. B. Beendigung des Arbeitsverhältnisses, können sich freiwillig weiterversichern, wenn innerhalb von 10 Jahren 5 Jahre Pflichtbeiträge oder den Pflichtbeiträgen gleichgesetzte Leistungen erbracht wurden.

Wer versicherungspflichtig ist, kann durch besondere Beitragszahlungen die Leistungen der Versicherung erhöhen.

B. Invalidenversicherung

Träger der Rentenversicherung der Arbeiter sind die **Landesversicherungsanstalten.**

Versichert sind alle Arbeiter ohne Rücksicht auf die Höhe ihres Lohnes, alle Lehrlinge, Hausgewerbetreibende und Heimarbeiter. Die **Leistungen** sowie die Weiter- und Höherversicherung sind im allgemeinen so geregelt wie bei der Angestelltenversicherung.

4. Die Arbeitslosenversicherung

Träger der Arbeitslosenversicherung ist die **Bundesanstalt für Arbeit** in Nürnberg. **Versicherungspflichtig** sind alle Personen, die kranken- bzw. angestelltenversicherungspflichtig sind.

Zum **Aufgabengebiet** der Arbeitslosenversicherung gehören:

1. Maßnahmen zur Verhütung und Beendigung der Arbeitslosigkeit,
2. Hilfe zur Wiederbeschaffung von Arbeit,
3. finanzielle Sicherstellung der Erwerbslosen,
4. Notstandsarbeiten,
5. Gemeinschaftsarbeiten,
6. Hilfe bei der Umschulung in einen anderen Beruf,
7. Siedlungshilfe.

Arbeitslosengeld erhält, wer arbeitslos, arbeitswillig, vermittlungsfähig ist und einen Antrag gestellt hat. Die Anwartschaft muß erfüllt und der Anspruch darf nicht erschöpft sein.

Auf Zahlung des **Kurzarbeitergeldes** haben Versicherte Anspruch, die aus wirtschaftlichen Gründen des Betriebes weniger als fünf Sechstel der betrieblichen Arbeitszeit, mindestens aber 8 Arbeitsstunden in vierzehn Tagen, beschäftigt sind.

Eine **Sonderbestimmung für Lehrlinge:** Lehrlinge sind versicherungsfrei; doch erlischt diese Versicherungsfreiheit 12 Monate vor dem Tage, an dem das Lehrverhältnis durch Zeitablauf endet. Wird das Lehrverhältnis vorzeitig beendet, z. B. durch einen früheren Prüfungstermin, erlischt die Versicherungsfreiheit rückwirkend vom Beginn des Lehrverhältnisses ab, frühestens jedoch 12 Monate vor seiner Beendigung.

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 3/70 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

LANDESVERBAND DES BAYERISCHEN
GROSS- UND AUSSENHANDELS
(UNTERNEHMER- UND ARBEITGEBERVERBAND) E. V.

HAUPTGESCHÄFTSSTELLE
8 München 2, Ottostraße 7
Fernsprecher 557701/02

Lohntarifvertrag
für gewerbliche Arbeitnehmer in den bayerischen Betrieben des Groß- und Außenhandels
vom 27. November 1969

Zwischen

dem Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels (Unternehmer- und Arbeitgeberverband) e. V., München,

einerseits

und

der Gewerkschaft Öffentliche Dienste, Transport und Verkehr, Landesbezirk Bayern, München,

der Gewerkschaft Handel, Banken und Versicherungen, Landesbezirksleitung Bayern, München und

der Deutschen Angestellten-Gewerkschaft, Landesverband Bayern, München,

andererseits

wird folgender Tarifvertrag abgeschlossen:

§ 1

Lohntafel

Ab der ersten Lohnwoche, die im Januar 1970 beginnt, erfolgt die Vergütung gemäß nachstehender Lohntafel.

§ 2

Treueprämie

Gewerbliche Arbeitnehmer mit mehr als 5jähriger Betriebszugehörigkeit (vgl. § 12 des Manteltarifvertrages für gewerbl. Arbeitnehmer in den bayerischen Betrieben des Groß- und Außenhandels von 27. 11. 1969) erhalten zusätzl. monatlich DM 10,—,
mit mehr als 10jähriger Betriebszugehörigkeit monatlich DM 15,—,
mit mehr als 15jähriger Betriebszugehörigkeit monatlich DM 20,—.

§ 3

Lohnspitzen

Die Arbeitnehmer sind berechtigt, auf Lohnspitzen zu verzichten, wenn sich hierbei durch eine Einsparung von Steuern bzw. Sozialversicherungsbeiträgen ein höherer Nettolohn ergibt.

§ 4

Übergangsregelung

Bisher bestehende, für die Arbeitnehmer günstigere Lohnregelungen werden durch diesen Tarifvertrag nicht berührt.
Bisher freiwillig gewährte Zulagen — mit Ausnahme von Leistungszulagen — können auf die neuen Lohnsätze und auf die Treueprämie (§ 2 dieses Vertrages) angerechnet werden.

§ 5

Inkrafttreten und Vertragsdauer

Dieser Vertrag tritt mit der ersten Lohnwoche in Kraft, die im Januar 1970 beginnt und ist mit einer Frist von 2 Monaten erstmals zum 31. Januar 1971 kündbar. Die Vertragsparteien verpflichten sich, vor Ablauf des Vertrages in Verhandlungen über den Abschluß eines neuen Lohntarifvertrages einzutreten.
Der Lohntarifvertrag vom 25. April 1969 tritt am 31. Dezember 1969 außer Kraft.

München, den 27. November 1969

Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels (Unternehmer- und Arbeitgeberverband) e. V., München

gez. Scheuerle

Gewerkschaft Öffentliche Dienste, Transport und Verkehr, Landesbezirk Bayern, München

gez. Bopp gez. Orb

Gewerkschaft Handel, Banken und Versicherungen, Landesbezirksleitung Bayern, München

gez. Gesierich

Deutsche Angestellten-Gewerkschaft, Landesverband Bayern, München

gez. Schaumann gez. Binder

Lohntafel

(ab der ersten im Januar 1970 beginnenden Lohnwoche)
Laufzeit bis 31. Januar 1971

	A 1 Ortskl. I (100 %)	A 2 Ortskl. II (98 %)	A 3 Ortskl. III (96 %)
1. Arbeitnehmer mit schwerer körperlicher Arbeit oder besonderer Verantwortlichkeit, z. B. Schaffner, Packer, Lagerarbeiter, Rampenarbeiter, Kaffeeröster, Fahrstuhlführer	3,82	3,75	3,67
2. Arbeitnehmer mit leichterer Arbeit und ohne besondere Verantwortlichkeit, z. B. Ausgeher, Wächter, Laufburschen, Hofarbeiter	3,54	3,47	3,40
3. Arbeitnehmer mit leichter Packarbeit, Sortier-, Anbruchs- und Zubringertätigkeit sowie ähnlichen Arbeiten, z. B. Kaffeeverlesen, Dosieren, Etikettieren, Mustermachen	3,16	3,10	3,03
4. a) Kraftfahrer- und Zugmaschinenfahrer, die eine abgeschlossene Lehrzeit als Kraftfahrzeughandwerker, Schlosser oder Mechaniker bzw. eine 3-jährige Berufstätigkeit als Kraftfahrer nachweisen und selbständig allgemeine Reparaturen ausführen können, Lokführer, Kranführer	4,36	4,27	4,19
b) alle übrigen Kraftfahrer, Rangierer, Gabelstapelfahrer	3,98	3,90	3,82
5. Betriebshandwerker und Handwerker im Kundendienst	4,74	4,65	4,55
6. Betriebshandwerker, denen Anweisungsbefugnis über mehr als 3 ständig in handwerklicher Tätigkeit beschäftigte Arbeitnehmer übertragen ist, erhalten einen Zuschlag von 10% auf den Lohnsatz der Gruppe 5.			

Jugendliche Arbeitnehmer erhalten:

vom vollendeten 20. bis 21. Lebensjahr	95% der vorgenannten Löhne
vom vollendeten 18. bis 20. Lebensjahr	80% der vorgenannten Löhne
vom vollendeten 16. bis 18. Lebensjahr	70% der vorgenannten Löhne
bis zur Vollendung des 16. Lebensjahres	50% der vorgenannten Löhne

LANDESVERBAND DES BAYERISCHEN
GROSS- UND AUSSENHANDELS
(UNTERNEHMER- UND ARBEITGEBERVERBAND) E. V.

HAUPTGESCHÄFTSSTELLE
8 München 2, Ottostraße 7
Fernsprecher 55770 1 / 02

Gehaltstarifvertrag
für Angestellte in den bayerischen Betrieben des Groß- und Außenhandels vom 27. November 1969

Zwischen

dem Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels (Unternehmer- und Arbeitgeberverband) e. V., München,

einerseits

und

der Deutschen Angestellten-Gewerkschaft, Landesverband Bayern, München,

der Gewerkschaft Handel, Banken und Versicherungen, Landesbezirksleitung Bayern, München und

der Gewerkschaft Öffentliche Dienste, Transport und Verkehr, Landesbezirk Bayern, München,

andererseits

wird nachfolgender Tarifvertrag abgeschlossen:

§ 1

Gehaltstafel

Ab 1. Januar 1970 erfolgt die Vergütung für die kaufmännischen Angestellten nach Maßgabe der nachstehenden Gehaltstafel.

§ 2

Haushaltszulage

Die Haushaltszulage beträgt unverändert DM 25,— je Monat in allen Ortsklassen.

§ 3

Treueprämie

Angestellte mit mehr als 5jähriger Betriebszugehörigkeit (vgl. § 12 Manteltarifvertrag für Angestellte vom 27. 11. 1969) erhalten zusätzlich DM 10,— monatlich,
mit mehr als 10jähriger Betriebszugehörigkeit DM 15,— monatlich,
mit mehr als 15jähriger Betriebszugehörigkeit DM 20,— monatlich.

§ 4

Ausbildungsvergütung für Lehrlinge

Die Ausbildungsvergütung gemäß § 3 des Lehrlingsanhangs zum Manteltarifvertrag für Angestellte beträgt ab 1. 1. 1970

	Lehrjahr		
	1.	2.	3.
Lehrbeginn vor Vollendung des 16. Lebensjahres	170,—	190,—	215,—
Lehrbeginn nach Vollendung des 16. Lebensjahres aber			
Lehrbeginn vor Vollendung des 18. Lebensjahres	180,—	200,—	240,—
Lehrbeginn nach Vollendung des 18. Lebensjahres	210,—	235,—	265,—

§ 5

Gehaltsspitzen

Die Angestellten sind berechtigt, auf Gehaltsspitzen zu verzichten, wenn sich hierbei durch eine Einsparung an Steuern bzw. Sozialversicherungsbeiträgen ein höheres Nettogehalt ergibt.
Dies gilt entsprechend für Ausbildungsbeihilfen und auch dann, wenn der Erziehungsberechtigte ohne diese Verzichtleistung in seinen eigenen Bezügen geschmälert würde.

§ 6

Übergangsregelung

Bisher bestehende, für die Angestellten günstigere Gehaltsregelungen werden durch diesen Vertrag nicht berührt. Bisher freiwillig gewährte Zulagen — mit Ausnahme von Leistungszulagen — können auf die neuen Gehaltssätze und auf die Treueprämie (§ 3 dieses Vertrages) angerechnet werden.

§ 7

Inkrafttreten und Vertragsdauer

Dieser Vertrag tritt mit dem 1. Januar 1970 in Kraft und ist erstmals zum 31. Januar 1971 kündbar. Die Kündigungsfrist beträgt 2 Monate. Die Vertragsparteien verpflichten sich, vor Ablauf des Tarifvertrages in Verhandlungen zwecks Abschluß eines neuen Gehaltstarifvertrages einzutreten.
Der Gehaltstarifvertrag vom 25. April 1969 tritt am 31. Dezember 1969 außer Kraft.

München, den 27. November 1969

Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels (Unternehmer- und Arbeitgeberverband) e. V., München

gez. Scheuerle

Deutsche Angestellten-Gewerkschaft, Landesverband Bayern, München

gez. Schaumann gez. Binder

Gewerkschaft Handel, Banken und Versicherungen, Landesbezirksleitung Bayern, München

gez. Gesierich

Gewerkschaft Öffentliche Dienste, Transport und Verkehr, Landesbezirk Bayern, München

gez. Bopp gez. Orb

Gehaltstafel ab 1. Januar 1970

(Laufzeit bis 31. Januar 1971)

Ortsklasse I (100 %)

(Aschaffenburg, Augsburg mit Göggingen, Gersthofen, Haunstetten, Stadtbergen, Steppach; Bamberg, Bayreuth, Erlangen, Fürth, Ingolstadt, München mit Gräfelfing, Grünwald, Planegg, Pullach; Neu-Ulm, Nürnberg mit Stein bei Nürnberg; Regensburg, Schweinfurt, Würzburg)

	Gehaltsgruppe				
	I	II	III	IV	V
bis zum vollendeten 18. Lebensjahr	376,–	—	—	—	
bis zum vollendeten 19. Lebensjahr	398,–	436,–	—	—	Anfangs-
bis zum vollendeten 21. Lebensjahr	431,–	474,–	583,–	—	gehalt
bis zum vollendeten 23. Lebensjahr	491,–	545,–	659,–	785,–	minde-
bis zum vollendeten 25. Lebensjahr	572,–	627,–	758,–	921,–	stens
bis zum vollendeten 27. Lebensjahr	621,–	687,–	823,–	997,–	1226,–
ab dem vollendeten 27. Lebensjahr	665,–	752,–	932,–	1079,–	
ab dem vollendeten 29. Lebensjahr	—	—	—	1145,–	

Ortsklasse II (98 %)

(Amberg, Ansbach, Bad Aibling, Bad Kissingen, Bad Reichenhall, Bad Tölz, Berchtesgaden, Coburg, Füssen, Garmisch-Partenkirchen, Hof, Immenstadt, Kaufbeuren, Kempten mit Kottern, Kulmbach, Landshut, Lauf, Lindau, Lindenberg mit Weiler, Memmingen, Mittenwald, Oberammergau, Oberstdorf, Passau, Prien, Rosenheim, Roth b. Nürnberg, Rothenburg o.T., Schliersee, Schwabach, Sonthofen, Starnberg, Straubing, Tegernsee, Weiden, Weißenburg, Zirndorf)

	Gehaltsgruppe				
	I	II	III	IV	V
bis zum vollendeten 18. Lebensjahr	368,–	–	—	—	
bis zum vollendeten 19. Lebensjahr	390,–	427,–	—	—	Anfangs-
bis zum vollendeten 21. Lebensjahr	422,–	464,–	571,–	—	gehalt
bis zum vollendeten 23. Lebensjahr	481,–	534,–	646,–	770,–	minde-
bis zum vollendeten 25. Lebensjahr	561,–	615,–	742,–	903,–	stens
bis zum vollendeten 27. Lebensjahr	609,–	673,–	807,–	978,–	1201,–
ab dem vollendeten 27. Lebensjahr	652,–	737,–	912,–	1057,–	
ab dem vollendeten 29. Lebensjahr	—	—	—	1122,–	

Ortsklasse III (96 %)

Alle übrigen Orte.

	Gehaltsgruppe				
	I	II	III	IV	V
bis zum vollendeten 18. Lebensjahr	361,–	–	—	—	
bis zum vollendeten 19. Lebensjahr	382,–	419,–	—	—	Anfangs-
bis zum vollendeten 21. Lebensjahr	414,–	456,–	560,–	—	gehalt
bis zum vollendeten 23. Lebensjahr	471,–	523,–	633,–	754,–	minde-
bis zum vollendeten 25. Lebensjahr	549,–	602,–	728,–	884,–	stens
bis zum vollendeten 27. Lebensjahr	596,–	660,–	790,–	957,–	1177,–
ab dem vollendeten 27. Lebensjahr	639,–	722,–	895,–	1036,–	
ab dem vollendeten 29. Lebensjahr	—	—	—	1099,–	

typobierl mchn 13

Bitte genau und deutlich mit Druck- und Maschinenschrift ausfüllen.

An den
Landesverband des
Bayerischen Groß- u. Außenhandels

8000 MÜNCHEN 2
Ottostraße 7

Anmeldung

Ich (Wir) melde(n) mich (uns) mit_____ Person(en) ab und bis München Flughafen an zur Teilnahme an der Studienreise „Bayerischer Groß- und Außenhandel" Schweden – vom 24. bis 30. Mai 1970.

Herr / Frau / Fräulein — Vorname — Zuname — Alter

Genaue Firmenanschrift: _____

Stellung in der Firma: _____ Telefon: _____

Teilnehmerpreis ab und bis Flughafen München — DM 1.335,– = DM _____

Zuschlag für Einzelzimmer Bad — DM 88,– = DM _____

insgesamt: DM _____

Ich bin, sofern alle Einzelzimmer ausverkauft sind, damit einverstanden, mit einem anderen Teilnehmer in einem Doppelzimmer untergebracht zu werden.

Bemerkungen: _____

Leitzahl, Ort, Datum

Stempel/Unterschrift

Studienreise des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels nach Skandinavien
– vom 24. - 30. Mai 1970 –

24. Mai, Sonntag

MÜNCHEN - STOCKHOLM
Abflug ab München mit einer planmäßigen Verkehrsmaschine der Deutschen Lufthansa um 7.30 Uhr via Düsseldorf
Kopenhagen an 10.15 Uhr (umsteigen)
Kopenhagen ab 11.35 Uhr mit SAS (SK 404)
Stockholm an 12.50 Uhr.

Die Teilnehmer werden am Flughafen abgeholt und zum Hotel AMARANTEN gebracht. Mittagessen. Nachmittags ist eine Stadtrundfahrt mit Besuch der Hauptsehenswürdigkeiten unter deutschsprechender Führung vorgesehen.
Abends frei, kein Abendessen

25. Mai, Montag

STOCKHOLM
Nach dem Frühstück ganztägiges Fachbesichtigungsprogramm.
Besuch des Großhandels für Obst und Gemüse, sowie Blumen.
Weitere Besichtigung des Schlachthauses mit dem Fleischgroßhandel.
Eventuell auch noch Besuch des neuen Hötorgscity mit Besichtigung der Markthalle – Detailhandel.
Das Mittagessen wird unterwegs eingenommen.
Abends frei, kein Abendessen.

26. Mai, Dienstag

STOCKHOLM
Nach dem Frühstück Besuch bei der Firma Möller & Co., einem der größten Grossisten für Kaffee, Kolonialwaren, Südfrüchte und Gemüse, eigene Kaffeerösterei.
Mittagessen unterwegs.
Nachmittags Besuch der Lagerzentrale des großen Kaufhauses und Geschäftskonzerns Ahlens in Jordbro außerhalb Stockholms.
Rückkehr am späten Nachmittag zum Hotel.
Abend zur freien Verfügung, kein Abendessen.

27. Mai, Mittwoch

STOCKHOLM
Ganztagesfahrt nach Vaesteras mit Besuch der Einkaufszentrale des ICA-Konzerns.
Das Mittagessen wird unterwegs eingenommen. Rückkehr am Nachmittag.
Abend zur freien Verfügung, kein Abendessen.

28. Mai, Donnerstag

STOCKHOLM
Ganztägige Besichtigung der Firmen Ahlsell und Agren, sowie Soederberg und Haak. Diese Firmen sind Grossisten auf dem Sektor Metall, Stahlwaren, Chemie und teilweise Baumaterialien.
Das Mittagessen ist unterwegs vorgesehen. Am Nachmittag Rückkehr zum Hotel.
Abend frei, kein Abendessen.

29. Mai, Freitag	STOCKHOLM Vormittags Besuch bei dem Grossistenverband. Diskussionsgespräche über Fragen der Tarifpolitik, der Zusammenarbeit mit den Gewerkschaften, über das Problem der etwaigen Einführung des Leistungslohnes anstelle von Zeitlöhnen, über Mitbestimmungsfragen usw. Mittagessen unterwegs. Nachmittags Besuch eines Einkaufszentrums, einer Trabantenstadt, wie Farsta oder Skaerholmen. Am Spätnachmittag Rückkehr zum Hotel. Abend frei, kein Abendessen.
30. Mai, Samstag	STOCKHOLM - MÜNCHEN Frühstück im Hotel, am Spätvormittag Transfer vom Hotel zum Flughafen zum Abflug mit einer planmäßigen Verkehrsmaschine der SAS Stockholm ab 12.35 Uhr (SK 407) Kopenhagen an 13.45 Uhr (umsteigen) Kopenhagen ab 14.35 Uhr (SK 635) via Frankfurt München an 17.25 Uhr. Ende der Reise. Programmänderungen vorbehalten.
Teilnehmerpreis:	pro Person ab und bis München DM 1.335,– Zuschlag für Einzelzimmer DM 88,–
Mindestteilnehmerzahl:	20 Personen
eingeschlossene Leistungen:	Flug in der Touristenklasse von München nach Stockholm und zurück incl. 20 kg Freigepäck. Unterbringung in Doppelzimmern in dem erstklassigen, modernen und neuen Hotel AMARANTEN mit Frühstück, täglich ein Mittagessen vom 24. 5. - 29. 5., Transfer vom Flughafen zum Hotel und zurück, einschließlich Gepäck, sämtliche Transfers zu den Betriebsbesichtigungen mit Dolmetscher, eine Stadtrundfahrt mit deutschsprechendem Fremdenführer, Bedienungsgelder und alle offiziellen Abgaben.
Nicht eingeschlossen:	Täglich eine Hauptmahlzeit (Abendessen), Getränke zu den Hauptmahlzeiten, Leistungen persönlicher Art, persönliche Trinkgelder (Tips).
Reisepapiere:	Jeder Teilnehmer benötigt einen gültigen Bundespersonalausweis oder einen Reisepaß; ein Visum wird nicht benötigt.
Taschengeld:	Noten und Münzen in der Landeswährung können bei der Ein- und Ausreise jeweils bis zu skr. 6.000,– mitgenommen werden. DM-Beträge können in beliebiger Höhe ein- und ausgeführt werden.

Der bayerische Großhandelslehrling

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e. V.

4/70

Liebe junge Freunde!

Wichtig für die Kaufmannsgehilfenprüfung!

Die deutsche Sozialversicherung

(Schluß)

Die Sozialversicherungsträger sind Organe der Selbstverwaltung, unterstehen aber der **staatlichen Aufsicht;** Oberste Aufsichtsbehörde ist im allgemeinen das Bundesversicherungsamt in Berlin. Über die Unfallverhütung und Überwachung auf dem Gebiete der Unfallversicherung und über die Berufsverbände auf dem Gebiete der Krankenversicherung führt der Bundesarbeitsminister selbst die Aufsicht. Um der Selbstverwaltung den nötigen Spielraum zu sichern, beschränkt sich die Aufsicht auf die Beachtung von Gesetz und Satzung und die Einhaltung der gesetzlichen Grenzen des Ermessens. Wichtige Beschlüsse der Versicherungsträger wie Satzungen, Dienstordnungen, Unfallverhütungsvorschriften usw. bedürfen der Zustimmung der Aufsichtsbehörde.
III. **Rechtsstreitigkeiten** in der Sozialversicherung, die sich vor allem wegen der Leistungsansprüche der Versicherten ergeben, wurden früher von den Versicherungsämtern, Oberversicherungsämtern und dem Reichsversicherungsamt als oberster Instanz entschieden. Nach dem zweiten Weltkrieg traf der Gesetzgeber hier eine grundlegende Änderung und zwar durch das **Sozialgerichtsgesetz** vom 3. IX. 1953. Nunmehr sind für diese Streitigkeiten die Gerichte der Sozialgerichtsbarkeit zuständig. Die Sozialgerichtsbarkeit ist dreistufig: Sozialgerichte, Landessozialgerichte und Bundessozialgericht, letzteres mit dem Sitz in Kassel. Alle Gerichte sind mit Berufsrichtern und ehrenamtlichen Beisitzern besetzt. Unter ihre Zuständigkeit fallen Rechtsstreitigkeiten in Angelegenheiten der Sozialversicherung, der Arbeitslosenversicherung und der übrigen Aufgaben der Bundesanstalt für Arbeit sowie der Kriegsopferversorgung.

Unterste Instanz sind die **Sozialgerichte,** die von den Ländern errichtet sind.

Gegen die Urteile der Sozialgerichte ist **Berufung** möglich an die **Landessozialgerichte,** die ebenfalls von den einzelnen Ländern errichtet sind.

Die Berufung ist nicht zulässig bei Ansprüchen

1. auf einmalige Leistungen,
2. auf wiederkehrende Leistungen für einen Zeitraum bis zu dreizehn Wochen (drei Monaten).

Bei öffentlich-rechtlichen Streitigkeiten auf Grund des Lohnfortzahlungs-Gesetzes ist die Berufung nicht zulässig, wenn der Wert des Beschwerdegegenstandes 500,— DM nicht übersteigt. Die Berufung ist ferner nicht zulässig, wenn es sich um die Kosten des Verfahrens handelt. Diese Bestimmungen sind getroffen, um die Gerichte nicht mit Ansprüchen von geringerer Bedeutung zu belasten. Besondere Ausnahmen von der Berufungsmöglichkeit sind noch getroffen für die Unfallversicherung, die Rentenversicherung, Arbeitslosenversicherung und Kriegsopferversorgung. Die Sozialgerichte können aber die Berufung zulassen, wenn die Rechtssache grundsätzliche Bedeutung hat oder wenn das Sozialgericht in der Auslegung einer Rechtsvorschrift von einem Urteil des im Rechtszug übergeordneten Landessozialgerichts abweicht. Außerdem ist die Berufung zulässig, wenn ein wesentlicher Mangel des Verfahrens gerügt wird, und wenn der ursächliche Zusammenhang einer Gesundheitsstörung oder des Todes mit einem Arbeitsunfall oder einer Berufskrankheit oder einer Schädigung im Sinne des Bundesversorgungsgesetzes streitig ist oder das Sozialgericht eine Gesundheitsstörung nicht als feststellbar erachtet hat.

Gegen die Urteile der Landessozialgerichte ist das Rechtsmittel der **Revision** an das **Bundessozialgericht** möglich.

Die Revision ist nur zulässig,

1. wenn das Landessozialgericht sie zuläßt; sie ist zuzulassen, wenn über Rechtsfragen von grundsätzlicher Bedeutung zu entscheiden ist oder wenn das Landessozialgericht von einer Entscheidung des Bundessozialgerichts oder einer grundsätzlichen Entscheidung des Reichsversicherungsamts, des Reichsversorgungsgerichts, des Bayerischen Landesversicherungsamts nach dem 8. Mai 1945 oder des Landesversicherungsamtes Württemberg-Baden abweicht;
2. wenn ein wesentlicher Mangel des Verfahrens gerügt wird;
3. wenn bei der Beurteilung des ursächlichen Zusammenhangs einer Gesundheitsstörung oder des Todes mit einem Arbeitsunfall oder einer Berufskrankheit oder einer Schädigung im Sinne des Bundesversorgungsgesetzes das Gesetz verletzt ist.

   Die Revision kann jedoch nur darauf gestützt werden, daß die Entscheidung auf der Nichtanwendung oder unrichtigen Anwendung einer Vorschrift des Bundesrechts oder einer sonstigen im Bezirk des Berufungsgerichts geltenden Vorschrift beruht, deren Geltungsbereich sich über den Bezirk des Berufungsgerichts hinaus erstreckt.

Wir wollen uns in diesem Aufsatz auf diese kurze Einführung in den Aufbau der Sozialversicherung und der Sozialgerichtsbarkeit beschränken. Auf Einzelheiten einzugehen, würde zu weit führen.

Betrifft: Letzter Absatz auf Seite 2 der Lehrlingsbeilage Nr. 3/70 bedarf einer Berichtigung. Lehrlinge sind seit 1. 7. 69 auf Grund des § 168 Arbeitsförderungsgesetz grundsätzlich arbeitslosenversicherungspflichtig.

Bürgschaft – Kaution

Bürgschaft und Kaution sind zwei Begriffe, denen man im Leben, insbesondere auf kaufmännischem Gebiet immer wieder begegnet. Im Alltag werden diese beiden Begriffe oft nicht scharf getrennt, nicht selten für einander verwendet. Ihr Inhalt ist aber verschieden und ein Kaufmann soll im Bilde sein, ob es sich im einzelnen Falle um eine Bürgschaft oder um eine Kaution handelt. Wir wollen daher ein paar Gedanken zu diesen beiden Begriffen zu Papier bringen.

Beiden Begriffen ist gemeinsam, daß sie der Gewinnung von Sicherheit dienen. Der Weg, auf dem dieses Ziel erreicht wird, ist in beiden Fällen verschieden.

Unter **Bürgschaft** versteht man einen Vertrag, durch den sich jemand (der Bürge) verpflichtet, dem Gläubiger eines anderen (des Schuldners) dafür einzustehen, daß letzterer seine Verpflichtungen erfüllt. Angesichts der Bedeutung, welche der Bürgschaft im Leben zukommt, hat der Gesetzgeber im Bürgerlichen Gesetzbuch eine Reihe von Bestimmungen getroffen, die beim Abschluß eines Bürgschaftsvertrages beachtet werden müssen. Besonders wichtig ist die Bestimmung, daß der Bürgschaftsvertrag schriftlich niedergelegt und vom Bürgen eigenhändig unterzeichnet werden muß. Der Gesetzgeber hat diese Formvorschrift erlassen, um gewissermaßen jeden, an den das Verlangen nach einer Bürgschaft herangetragen wird, zu veranlassen, daß er sich genau die Folgen überlegt, welche sich aus einem Bürgschaftsvertrag ergeben. Gar mancher hält die Übernahme einer Bürgschaft nicht für besonders gefährlich, weil er glaubt, bestimmt erwarten zu können, daß der Schuldner seinen Verpflichtungen nachkommt und daß er daher ohne Schaden gefällig sein kann. Wie die Erfahrung zeigt, ist diese Zuversicht aber nicht immer am Platze. „Bürgen heißt zahlen" hört man oft von erfahrenen Kaufleuten sagen. Wer die Tragweite der durch die Bürgschaft übernommenen Verpflichtungen nicht zu erkennen vermag, tut besser, keinen solchen Vertrag zu unterzeichnen, da er sonst unter Umständen seine eigene Existenz und die seiner Familie aufs Spiel setzt.

Bürgschaften, die von Vollkaufleuten im Rahmen ihres Geschäftsbetriebes übernommen werden, bedürfen der Schriftform nicht. Vollkaufleute können eine Bürgschaft rechtswirksam auch mündlich übernehmen. Vom Kaufmann erwartet der Gesetzgeber eben, daß er die notwendige Einsicht besitzt und von sich aus Vorsicht walten läßt.

Man unterscheidet verschiedene Arten der Bürgschaft: bei der **gewöhnlichen Bürgschaft** ist der Bürge zur Leistung verpflichtet, wenn feststeht, daß der Gläubiger durch die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners einen Verlust erleidet. Der Bürge kann die Leistung verweigern unter anderem mit der Behauptung, daß die Forderung gegen den Schuldner nicht mehr bestehe oder daß dem Schuldner das Recht zustehe, die Leistung zu verweigern.

Bei der **Ausfallbürgschaft** steht dem Bürgen das Recht zur Einrede der Vorausklage zu. Der Bürge kann verlangen, daß der Gläubiger zunächst alle außergerichtlichen und gerichtlichen Maßnahmen ergreift, um vom Schuldner die Leistung, die Zahlung zu erhalten. Erst wenn diese Maßnahmen abgeschlossen sind, hat der Bürge in Höhe des Ausfalles einzutreten.

Bei der **selbstschuldnerischen Bürgschaft** steht dem Bürgen die Einrede der Vorausklage nicht zu. Der selbstschuldnerische Bürge muß auf Verlangen des Gläubigers sofort zahlen, sobald die Schuld fällig geworden ist. Bei dieser Art der Bürgschaft ist also besondere Vorsicht am Platze.

Von einer **Mitbürgschaft** spricht man, wenn sich mehrere Personen für dieselbe Schuld verbürgt haben und gesamtschuldnerisch haften.

Eine **Nachbürgschaft** ist gegeben, wenn ein zweiter Bürge sich dem Gläubiger verpflichtet dafür einzustehen, daß der erste Bürge seine Verpflichtungen aus dem Bürgschaftsvertrag erfüllt.

Die **Rückbürgschaft** dient zur Sicherung des Rückgriffsanspruchs des Bürgen gegen den Hauptschuldner. Der Bürge kann sich an den Rückbürgen halten, wenn er für den Schuldner bezahlt hat und von diesem einen Ersatz nicht erhalten kann.

Die Bürgschaft kann endlich der Höhe nach sowie der Zeit nach begrenzt sein.

Der Gläubiger kann vom Bürgen die gleiche Leistung verlangen wie vom Schuldner. Hat der Bürge an den Gläubiger geleistet, kann er vom Schuldner Ersatz verlangen.

Der Bürge wird aus seiner übernommenen Verpflichtung frei, wenn der Schuldner seine Verpflichtungen erfüllt. Ein Bürge, der sich nur auf bestimmte Zeit verpflichtet hat, wird nach Ablauf dieser Frist frei, wenn der Gläubiger nicht unverzüglich die Einziehung der Forderung gegen den Schuldner betreibt und unverzüglich nach Beendigung des Verfahrens gegen den Schuldner dem Bürgen anzeigt, daß er ihn in Anspruch nehme.

Ein Bürge wird auch dann frei, wenn der Gläubiger entgegen Treu und Glauben zum Nachteil des Bürgen von den ihm gegenüber dem Schuldner zustehenden Sicherungsrechten, Hypotheken, Pfandrechten usw. etwas aufgibt.

Während die Bürgschaft durch eine Reihe von gesetzlichen Bestimmungen geregelt ist, kennt das Gesetz den Begriff der **Kaution** nicht. Normalerweise versteht man unter Kaution die **Stellung einer Sicherheit** für die Erfüllung von vertraglichen oder amtlichen Pflichten oder gegen Nachteile aus einer möglichen Schadenszufügung. Wer z. B. sich um den Posten eines Kassiers bewirbt, wer ein Auslieferungslager übernehmen will oder wer ein Unternehmen pachten will, muß häufig dem Unternehmer eine Sicherheit stellen. Auch im Zusammenhang mit der Stundung von Zöllen und Frachten ist unter bestimmten Voraussetzungen die Stellung einer Kaution möglich. Die Sicherheit verfällt ganz oder teilweise dem Kautionsempfänger, wenn der Kautionsgeber nicht wie vereinbart ordnungsmäßig erfüllt oder wenn er sich Unredlichkeiten zuschulden kommen läßt.

Die Sicherheit wird meist in der Form gestellt, daß ein Geldbetrag oder Wertpapiere bei einer Bank oder Sparkasse hinterlegt werden. Auch die Form kommt vor, daß der Kautionsbetrag dem Unternehmer übergeben wird, der es in seinem Betrieb arbeiten läßt und verzinst. Bei dieser Art der Kaution ist besondere Vorsicht am Platze, daß die Kaution nicht verloren geht oder zu Unrecht vom Kautionsempfänger in Anspruch genommen werden kann. Das gleiche gilt für den Fall, daß eine Kaution allmählich durch Abzug vom Gehalt angespart wird.

Der Vollständigkeit halber sei noch angeführt, daß es auch im Strafverfahren die Stellung einer Kaution gibt. Sie dient zur Verschonung mit einer Untersuchungshaft oder als Sicherheit für einen dem Verurteilten gewährten Strafaufschub.

Auf die rechtliche Frage, ob es sich bei der Kaution um ein Darlehen, um ein Hinterlegungsdarlehen oder um ein Pfandrecht handelt mit der Folge, daß die einschlägigen Vorschriften des BGB anzuwenden sind, soll an dieser Stelle nicht eingegangen werden.

Wenn für die Kaution auch keine besonderen gesetzlichen Vorschriften bestehen, empfiehlt es sich auf jeden Fall, den **Vertrag** über die Kaution **schriftlich** festzulegen und darin genaue Bestimmungen zu treffen, wielange der Vertrag dauern soll, wie die Kaution zu leisten ist, wo sie hinterlegt werden soll, unter welchen Voraussetzungen sie verfällt, wer über sie verfügen kann (einseitig der Kautionsempfänger oder Kautionsgeber und -Empfänger gemeinsam), wann und unter welchen Voraussetzungen der Kautionsgeber den Vertrag kündigen kann usw.

In großen Umrissen ist damit ein Bild der beiden Sicherungsmittel gezeichnet. Als Hauptunterscheidungspunkte seien festgehalten: Die Bürgschaft wird von einem Dritten übernommen dafür, daß ein Schuldner erfüllt, d. h. der Bürge muß erst zahlen, wenn der Schuldner nicht leistet. Die Kaution wird vom Verpflichteten selbst gegeben dafür, daß er seine Verpflichtungen erfüllt. Die Kaution ist sofort bei Beginn eines Vertragsverhältnisses zu hinterlegen.

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 4/70 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Der bayerische Großhandelslehrling

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e. V.

5/70

Liebe junge Freunde!

Versicherungen - Vorsorgen im kaufmännischen Bereich

I.

Mit dem Abschluß von Versicherungen trifft der Mensch Vorsorgen für alle Wechselfälle des Lebens. Auch im kaufmännischen Alltag gibt es Unwägbarkeiten, die sich weitgehend nicht beeinflussen lassen. Viele solcher Risiken kann man versichern.

Ein allgemeiner Überblick zeigt die verschiedenen Möglichkeiten, Versicherungen abzuschließen. Man kann folgende Unterscheidungen treffen:

A) **Schadenversicherung**

Dazu gehört

a) die Sachschadenversicherung wie z. B. Feuerversicherung, Einbruch-Diebstahlversicherung, Leitungswasserversicherung, Glasversicherung und Transportversicherung,

b) die Personenschadenversicherung, d. h. die Krankenversicherung und die Unfallversicherung. Beide Arten sind in Form freiwilliger Versicherungen (zwei Vertragspartner einigen sich über einen Versicherungsvertrag auf freier Basis) oder in Form von Pflichtversicherungen (gesetzliche Vorschriften schreiben Zwangsmitgliedschaft vor) möglich.

c) die Vermögenswertschadenversicherung, z. B. Haftpflichtversicherungen und Kreditversicherungen.

B) **Summenversicherung**

Unter der Summenversicherung versteht man insbesondere die Lebensversicherung, weil der Versicherungsvertrag auf die Zahlung einer bestimmten Summe abgeschlossen wird, die bei Eintritt der vertraglich vereinbarten Bedingungen zur Auszahlung gelangt.

C) **Kombinierte Versicherungen**

Das bekannteste Beispiel hierfür ist die Kraftfahrzeugversicherung, die eine Haftpflichtversicherung (für anderen zugefügte Schäden), eine Kaskoversicherung (für Sachschäden am eigenen Gut) und eine Insassenversicherung (für mitfahrende Personen) einschließen kann.

Eine andere Versicherung ist die Wareneinheitsversicherung, die das Einbruchdiebstahl-, Beraubungs-, Transport-, Leitungswasser-, Feuer- und Sturmrisiko in einer Police zusammenfaßt.

D) **Rückversicherung**

Zweck der Rückversicherung ist, die einzelnen Versicherungsgesellschaften, die sogenannten Erstversicherer, gegen außergewöhnlich hohe Risiken zu versichern. Das bedeutet, daß der Rückversicherer einen Teil der Wagnisse des Erstversicherers übernimmt. Die Versicherungsgesellschaft tritt bei der Rückversicherung also selbst als Versicherungsnehmer auf.

E) **Sozialversicherung**

Die Sozialversicherung ist eine gesetzliche Zwangsversicherung; ihr müssen Arbeitnehmer aufgrund Gesetzes angehören; sie wurde in den vorangegangenen Nummern 3 und 4 der Beilage näher behandelt.
Aus der Vielzahl dieser Versicherungen wird im folgenden die für den Kaufmann bedeutende Gruppe der Sachschadenversicherung besprochen.

1. Feuerversicherung

Die Feuerversicherung ist der bedeutendste Zweig der Sachversicherungen. Gegenstand der Feuerversicherung ist der Schaden, der durch Feuer an den versicherten Sachen entsteht.

Nach § 1 der Allgemeinen Feuerversicherungs-Bedingungen gewährt die Gesellschaft Versicherungsschutz gegen Brand und Blitzschlag, ferner gegen Explosionen aller Art, außer Atomenergie.

Unter Brand ist das Brennen einer Sache mit sichtbarer Flamme und der Möglichkeit der unbeherrschten Ausbreitung des Feuers, also ein ungewolltes Feuer zu verstehen. Die Allgemeinen Feuerversicherungs-Bedingungen (AFB) haben für den Brandbegriff folgenden Wortlaut:

„Als Brand gilt ein Feuer, das ohne einen bestimmungsmäßigen Herd entstanden ist oder einen solchen verlassen hat und sich aus eigener Kraft auszubreiten vermag."

Man spricht in einem solchen Fall von Schadenfeuer.

Neben diesen Bränden sind weiter versichert:

Schäden, die durch Blitzschlag entstehen. In der Regel wird ein Blitz Schaden und einen Brand hervorrufen. Es gibt aber auch kalte Blitzschläge, die eine Zerstörung von Gegenständen und Gebäudeteilen im Gefolge haben, ohne daß ein Brand auftritt. Auch diese Schäden werden durch die Versicherung erfaßt, vorausgesetzt, daß es sich tatsächlich um einen Blitzschlag und nicht etwa um einen Sturmschaden infolge eines Unwetters handelt.

Hier kann angemerkt werden, daß Sturmschäden durch eigene Versicherungen abgedeckt werden können.

Weiter wird im Rahmen der Feuerversicherung auch Versicherungsschutz gegen Explosionen aller Art, außer durch Atomenergie, gewährt.

Grundlegend sind bei der Explosion zwei Vorgänge zu unterscheiden:

ein physikalischer, bei dem Behältnisse unter Druck zerstört werden und
ein chemischer, wobei explosive Stoffe unter bedeutender Hitze- und Flammenentwicklung zur augenblicklichen Zersetzung gelangen.

Die Gefahren der Beschädigung von Gebäuden oder versicherten Sachen infolge Anpralls oder Absturzes von Luftfahrzeugen – gleichgültig ob Explosions-, Brand- oder Trümmerschäden – gelten ohne Prämienzuschlag als mitversichert.

Gegenstand der Feuerversicherung kann sein
entweder die Versicherung des Gebäudes
oder die Versicherung des Mobiliars
sowie der gelagerten Gegenstände.

Bei jeder Art der Feuerversicherung kommt die Gestaltung und die Prämienhöhe auf die Lage des Gebäudes, die Bauart, seine Dachung und Benutzungsweise einschließlich etwaiger Lagerung feuergefährlicher Stoffe, Heizung und Beleuchtung, Nachbarschaft, Bewachung und Feuerlösch-Einrichtungen an.

Bei der Gebäudeversicherung handelt es sich um den Schutz des Gebäudes selbst.

Für die Bemessung dieses Wagnisses ist deshalb die genaue Festlegung des Alters, der Lage, Größenverhältnisse, Anlage, Bauart, Bedachung, Decken, Boden, Treppen und der Nachbarschaft von wesentlicher Bedeutung.

Zu diesem Zweck wird ein Lageplan zu erstellen sein, aus dem die erwähnten Gefahrenmerkmale ersichtlich sind.

Zur Bezeichnung der Bauart unterscheidet man in der Gebäudeversicherung fünf Bauartklassen und eine Sonderklasse, die je nach Bauart, also beispielsweise von feuerbeständiger Bauweise bis zur Holzbauweise reichen.

Außerdem ist für die Beurteilung des zu versichernden Gebäudes wesentlich:

Die örtliche Lage, insbesondere die Tatsache, ob in der Stadt oder Gemeinde eine Feuerwehr und ausreichende Löschmittel vorhanden sind.

Viele Versicherungsgesellschaften unterscheiden deshalb drei Ortsklassen:

Großstädte, mittelgroße Städte und Kleinstädte, gemessen an der Einwohnerzahl und an den Löschverhältnissen.

Als Versicherungswert bei der Gebäudebrandversicherung wird der Neuwert bzw. der Zeitwert herangezogen, dessen Festsetzung dem Versicherungsnehmer überlassen bleibt.

Die Gebäudebrandversicherung wird in Bayern von einer Monopolanstalt betrieben. Es ist dabei jedem Versicherungsnehmer freigestellt, ob er versichern will. Wenn er aber versichert, so muß er sein Gebäude stets bei dieser öffentlichrechtlichen Anstalt versichern, d. h. bei der Bayerischen Landesbrandversicherungsanstalt (verwaltet durch die Bayerische Versicherungskammer).

In Baden-Württemberg ist die Gebäude-Brandversicherung beispielsweise gesetzlich vorgeschrieben. Man spricht dann im Gegensatz zu einer Monopolanstalt von einer Zwangsanstalt. In anderen Bundesländern ist die Gebäude-Brandversicherung völlig freiwillig, wobei man die Auswahl unter verschiedenen Versicherungen hat. Diese haben den Charakter von Wettbewerbsanstalten.

Zur Festsetzung des Versicherungswertes ist folgendes zu sagen:

Der Wert der Versicherung darf nicht zu niedrig bemessen sein, da sonst eine Unterversicherung vorliegt. Beträgt z. B. der Versicherungswert DM 10 000,00, die Versicherungssumme dagegen nur DM 9000,00, so ist der Versicherungsnehmer mit 10% unterversichert. Dieser Prozentsatz wird bei allen Entschädigungsansprüchen bei der Festsetzung der Schadenssumme berücksichtigt und in Abzug gebracht. Beläuft sich demnach ein Teilschaden auf DM 3200,00, so erhält der Versicherungsnehmer diesen Betrag abzüglich 10% = DM 320,00 also nur DM 2880,00.

Um solche Schwierigkeiten auszumerzen, wird man besser den Neuwert versichern, d. h. im Schadensfalle wird dem Geschädigten der Wiederbeschaffungswert ersetzt.

Im Gegensatz zu Unterversicherung spricht man von Überversicherung, wenn die Versicherungssumme über den Versicherungswert hinausgeht. Sie bewahrt zwar den Versicherungsnehmer vor den Nachteilen der Unterversicherung, da er in jedem Falle Ersatz erhält in Höhe des Schadens. Vom wirtschaftlichen Standpunkt ist eine Überversicherung jedoch abzulehnen, denn es wird Prämie für einen Teil der Versicherungssumme bezahlt, für die niemals Ersatz geleistet wird.

In diesem Zusammenhang wäre noch die Doppelversicherung zu erwähnen. Da die Versicherung nicht zu einer Bereicherung führen darf, ist eine Doppelversicherung, also Versicherungsnahme derselben Objekte bei zwei verschiedenen Gesellschaften nichtig, sofern sie in der Absicht genommen ist, sich dadurch einen rechtswidrigen Vorteil zu verschaffen.

Die Prämien und Tarife errechnen sich aufgrund der Erfahrungen in allen Wagnissen der Feuerversicherung. Im allgemeinen werden die Feuerversicherungen auf mehrere Jahre, meist 5 oder 10 Jahre, abgeschlossen.

Wie bereits erwähnt, sind die Einrichtungen zur Brandverhütung wünschenswert und zum Teil sogar zur behördlichen Auflage gemacht, z. B. Sprinkleranlagen oder das Anbringen von Handfeuerlöschgeräten und ähnlichen Einrichtungen. Die Versicherungen gewähren bei Vorhandensein solcher Anlagen bedeutende Prämienrabatte, die bis zu 60% der Prämie gehen können.

Im Zusammenhang mit der Feuerversicherung wäre auch noch kurz die **Betriebsunterbrechungsversicherung** zu erwähnen. Nach den AFB haftet die Feuerversicherung nur für den durch Brand, Blitzschlag und Explosion entstandenen Schaden, den sogenannten Sachschaden. Sie leistet keinen Ersatz für Folgeschäden mit Ausnahme der Aufräumungskosten und der Schäden durch Abhandenkommen der versicherten Sachen beim Brande durch Löschen, Aufräumen usw. falls dies durch Prämienaufschlag mitversichert ist.

Solche Folgeschäden sind z. B. entgangener Gewinn, entgehende Miete, Kosten für Geschäftsräume, Steuern, Gehälter, Löhne, Preisdifferenzen bei gewissen Waren, kurz alle Kosten, die entstehen durch die Unterbrechung des Betriebsprozesses infolge eines Brandereignisses.

Um sich gegen die Betriebsunterbrechung zu sichern, hat jeder Unternehmer oder Inhaber eines Geschäftes die Möglichkeit, eine Betriebsunterbrechungsversicherung abzuschließen. Diese Versicherung ist eine notwendige Ergänzung der Feuerversicherung für die Kreise der Industrie, des Handels und des Handwerks. Sie gewährt Ersatz für den Schaden, den die versicherte Unternehmung im Falle voller oder teilweiser infolge Brand, Blitzschlag oder Explosion eintretender Unterbrechung des Betriebes durch entgehenden Geschäftsgewinn oder die Ausgabe von fortlaufenden Geschäftsunkosten erleidet. Voraussetzung für die Betriebsunterbrechung ist also ein Schadensereignis im Sinne der Feuerversicherung.

(Fortsetzung folgt)

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 5/70 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Versicherungsstelle des Deutschen Gross- und Aussenhandels GmbH

53 Bonn Kaiser-Friedrich-Straße 13 Postfach 601 Telefon (0 22 21) 22 04 47/48 Telex 08 86499

VGA

Recht haben - ist einfach Recht bekommen schon schwieriger und das Kostenrisiko wächst ständig

- Im Handel werden immer mehr Kraftfahrzeuge eingesetzt. Schäden müssen bearbeitet und Schadenersatzansprüche gegen den haftpflichtigen Schädiger oder dessen Haftpflichtversicherung wegen Reparaturkosten, Wertminderung, Heilbehandlungskosten, Schmerzensgeld, Beeinträchtigung von Erwerbs- und Gewinnchancen, geltend gemacht und durchgesetzt werden.

- Strafverfahren und Ermittlungsverfahren wegen fahrlässiger Verletzung von Verkehrsvorschriften, Bußgeldverfahren oder Verfahren zur Wiedererlangung eines entzogenen Führerscheins sind teuer.

- Selbst wenn Sie Recht haben — Ihre Rechtsposition kostet Gebührenvorschüsse. Oft behindert das den Weg in die nächste Instanz.

- Die Kfz-Rechtsschutz-Versicherung sichert Ihren Weg zum Recht. Sie entlastet Ihre Verwaltung, ist zusätzliche Fürsorge für Ihre Mitarbeiter (Fahrer) und kostet einen Bruchteil des billigsten Verfahrens.

Kfz-Rechtsschutz heißt:

Versichert sind Eigentümer und Halter, jeder berechtigte Fahrer, Insasse, Mieter und Entleiher des versicherten Kraftfahrzeugs sowie der Versicherungsnehmer als Fahrer fremder Fahrzeuge (beim Kfz-Vollrechtsschutz einschließlich Kfz-Vertragsrechtsschutz).
Die Rechtsschutz-Versicherung bietet Schutz in ganz Europa und den außereuropäischen Anliegerstaaten des Mittelmeeres.
Die Anwaltswahl am Gerichtsort ist frei.

Lesen Sie, was anderen schon passiert ist

Geschäftsführer: Dr. Heinrich Dohrendorf, Dr. Rudolf Nantke · Direktor: Klaus H. Rathjen · Sitz der Gesellschaft: Bonn (HRB 370)

Schadenfälle

Zivilverfahren

Bei einem Verkehrsunfall wurde Herr L. schwer verletzt und sein Pkw beschädigt. Da keine Einigung über den Schadenersatzbetrag erzielt werden konnte, mußten Schmerzensgeld, Wertminderung, Nutzungsausfall und Zukunftsschaden gerichtlich geltend gemacht werden. Bevor das Gericht über die Ansprüche des Herrn L. entschied, mußte eine Beweisaufnahme durchgeführt werden. Das Gericht verlangte zur Durchführung des Ortstermins, bei dem Spezialfahrzeuge bestellt und Zeugen geladen waren, von Herrn L. einen Kostenvorschuß von 3 500,– DM, der von der RECHTSSCHUTZ-Versicherung gezahlt wurde.

———

Der Versicherungsnehmer F. machte aus einem Verkehrsunfall Schadenersatzansprüche von 15 000,– DM geltend. Die Anwaltskosten des Herrn F. betrugen:

1. Instanz	1 194,40 DM
2. Instanz	1 541,60 DM
3. Instanz	1 040,48 DM
	3 776,48 DM

Die Kosten des gegnerischen Anwalts beliefen sich ebenfalls auf insgesamt 3 776,48 DM. Da die Gerichtskosten einschließlich Sachverständigen- und Zeugengebühren in allen drei Instanzen 2 880,– DM ausmachten, ergab sich ein Kostenrisiko von 10 432,96 DM. Das Revisionsgericht hatte das erstinstanzliche Urteil, das F. nur 7 500,– DM Schadenersatz zubilligte, trotz der Rechtsmittel beider Parteien bestätigt. Dementsprechend mußte F. die Hälfte der Kosten, nämlich 5 216,48 DM tragen. Somit hätte er von der ihm gewährten Entschädigung nur 2 283,52 DM erhalten. Da Herr F. jedoch rechtsschutzversichert ist, zahlte die RECHTSSCHUTZ-Versicherung die sich auf 5 216,48 DM belaufenden Kosten, und F. erhielt seine Entschädigung ungeschmälert. Jahresbeitrag: 65,– DM.

———

Bei gerichtlicher Durchsetzung eigener Schadenersatzansprüche im Ausland muß der Geschädigte häufig die Anwalts- und Gerichtskosten selber tragen.

In Holland wurden die Eheleute M. verletzt und ihr Fahrzeug beschädigt. Dem von ihnen beauftragten Anwalt gelang es, Schadenersatzansprüche durchzusetzen. Trotz gewonnenen Prozesses entstanden Kosten und Gebühren in Höhe von fast 1 000,– DM, die die RECHTSSCHUTZ-Versicherung übernahm, da in Holland der Schädiger die Anwaltskosten des Verletzten nicht erstatten muß.

Strafverfahren

Herr B. verursachte mit seinem Pkw einen leichten Zusammenstoß. Er erhielt einen Strafbefehl über 60,– DM. Dem von der RECHTSSCHUTZ-Versicherung beauftragten Anwalt gelang es, in 2. Instanz einen Freispruch zu erreichen. Die Anwaltsgebühren betrugen 582,– DM, die von der RECHTSSCHUTZ-Versicherung bezahlt wurden.

———

Bei Straßenglätte geriet Herr R. mit seinem Fahrzeug auf die Gegenfahrbahn, es kam zu einem Zusammenstoß, bei dem drei Insassen des anderen Kfz schwer verletzt wurden. Im Strafverfahren wegen fahrlässiger Körperverletzung gewährte die RECHTSSCHUTZ-Versicherung Rechtsschutz. Da sich die Verletzten als Nebenkläger dem Strafverfahren anschlossen, hatte die RECHTSSCHUTZ-Versicherung mehr als 2 200,– DM Anwalts- und Gerichtskosten zu leisten. Strafverteidigerkosten und Gerichtskosten wären steuerlich nicht absetzbar gewesen.

Bußgeldverfahren

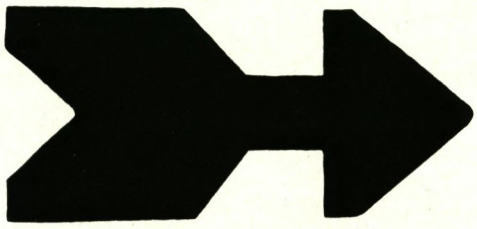
Gegen den ihr zugestellten Bußgeldbescheid wegen Durchfahrens einer geschlossenen Ortschaft mit 80 km/h erhob Frau H. Einspruch. Das Amtsgericht gab demselben statt, denn der Rechtsanwalt von Frau H. erbrachte den Beweis, daß das betreffende Ortsschild durch Sträucher überdeckt und für Kraftfahrer nicht erkennbar war. Das Verfahren wurde eingestellt. Das Kostenrisiko in Höhe von 360,– DM übernahm die RECHTSSCHUTZ-Versicherung.

Vertragsstreitigkeiten

Herr N. hatte sein Kraftfahrzeug in Reparatur gegeben. Trotz Fristsetzung wurde die Arbeit so verzögert, daß das Fahrzeug erst drei Wochen später herausgegeben werden konnte. Die RECHTSSCHUTZ-Versicherung übernahm bei der Geltendmachung der Ansprüche des Herrn N., der einen Leihwagen benutzen mußte, das Kostenrisiko für das Verfahren einschließlich erheblicher Gutachterkosten in zwei Instanzen in Höhe von 1 223,– DM.

Frau E. hatte ihren Pkw an einen Kollegen verkauft. Als dieser wegen angeblicher Mängel die Zahlung des Kaufpreises verweigerte, wurde mit Hilfe der RECHTSSCHUTZ-Versicherung der Beitrag eingeklagt. Die Kosten für eigenen Anwalt, Gegenanwalt und Gericht mußte die RECHTSSCHUTZ-Versicherung in Höhe von 993,– DM teilweise übernehmen, weil die Klage der Frau E. nur zum Teil Erfolg hatte.

Ihre Sekretärin kann Ihnen mit dem anhängenden Abschnitt ganz schnell ein unverbindliches Angebot beschaffen



oder rufen Sie uns einfach an
Telefon (0 22 21) 22 04 47/48, Telex 08 86499

Versicherungsstelle des Deutschen Gross- und Aussenhandels GmbH
53 Bonn, Kaiser-Friedrich-Str. 13, Postf. 601

VGA

VR: Haftpflichtverband der Deutschen Industrie und Feuerschadenverband V. a. G., Hannover · Rechtsschutz Union AG, München

R 9 V 70 60

Für Ihren Fensterumschlag

An die

Versicherungsstelle des Deutschen
Gross- und Aussenhandels GmbH

53 Bonn 1

Postfach 601

Absender:

Bereits Mitglied beim Haftpflichtverband und Feuerschadenverband V. a. G. oder der Rechtsschutz Union AG?
Ggf. Versicherungs-Nr. einsetzen!

Wir interessieren uns für:

☐ Kfz-Vollrechtsschutz* mit
Kfz-Strafrechtsschutz
Kfz-Vertragsrechtsschutz
und Fahrerrechtsschutz

☐ nur Kfz-Strafrechtsschutz**

	Anzahl
Pkw, Kombi	
Lkw bis 2 Tonnen Nutzlast	
Lkw bis 4 Tonnen Nutzlast	
Lkw über 4 Tonnen Nutzlast	

☐ Firmen-Rechtsschutz* Zahl der Beschäftigten .....

☐ Familien- und Verkehrsrechtsschutz*
(für Lohn- und Gehaltsempfänger)

☐

Bitte unterbreiten Sie uns ein unverbindliches Angebot

Weiterhin sehr vorteilhaft!

☐ Auto-Versicherung

☐ Betriebs-Haftpflichtversicherung

☐ Gewässerschadenversicherung
(Öltankanlagen)

☐ Allgemeine Unfallversicherung

☐ Privat-Haftpflichtversicherung

☐ Hausrat-Versicherung

☐ Verbundene Gebäudeversicherung

☐ Reisegepäckversicherung

Senden Sie uns bitte Druckstücke zur Information in den angekreuzten Sparten

VR: **Haftpflichtverband der Deutschen Industrie und Feuerschadenverband V. a. G., Hannover · *Rechtsschutz Union AG, München

Der bayerische Großhandelslehrling

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e. V.

6/70

Liebe junge Freunde!

Versicherungen - Vorsorgen im kaufmännischen Bereich

(Fortsetzung und Schluß)

2. Einbruch-Diebstahl-Versicherung

Diese leistet Ersatz für diejenigen Gegenstände, die durch Einbruch aus einem Gebäude oder dem Raum eines Gebäudes gestohlen werden, ferner für die Zerstörung oder Beschädigung von versicherten Sachen bei einem Einbruch.

Um Ersatzansprüche aus einem Einbruchdiebstahl stellen zu können, muß der Tatbestand des schweren Diebstahls nach § 243 des Strafgesetzbuches vorliegen. Gewöhnlicher Diebstahl, d. h. ohne gewaltsamen Einbruch, fällt nicht unter die Versicherung. Jedoch wird Versicherungsschutz gewährt, wenn Personen in einen Raum einsteigen, sich in diebischer Absicht einschleichen oder falsche Schlüssel zur Öffnung verwenden.

Von der Ersatzpflicht ausgeschlossen sind Schäden, die von Mitgliedern des Haushaltes oder bei Geschäftsversicherung von Angestellten vorsätzlich herbeigeführt werden, wenn der Versicherungsnehmer nicht nachweist, daß der Angestellte den Schaden verübt hat, während das Geschäft für ihn geschlossen war.

Beim Abschluß einer Einbruchdiebstahl-Versicherung hört man vielfach den Einwand, daß das gesamte Mobiliar oder die gesamte Ware niemals gestohlen oder fortgetragen wird. Man wünscht daher lediglich die bei Einbrüchen besonders begehrten Gegenstände zu versichern. Daher ist bei Geschäftsversicherungen auch die Bruchteilversicherung möglich und zwar ab einer Gesamtversicherungssumme von 100 000,00 DM für Waren.

Es bleibt dem Antragsteller überlassen, nur eine bestimmte Quote als Bruchteilversicherung zu beantragen, wobei davon auszugehen ist, welcher Schaden im Höchstfall an den Waren bei einem Einbruch entstehen kann. Die Quote ist in dem von den Gesellschaftern eingeführten Tarif festgelegt und bewegt sich von 25 % des Gesamtwertes abwärts bis zu 5 %. Der Prämienbemessung bei der Bruchteilversicherung wird die gesamte Versicherungssumme zugrunde gelegt. Für die eingegangene Bruchteilversicherung wird lediglich ein Rabatt auf die Prämie gewährt, der sich mit der Verminderung der Bruchteilquote erhöht.

Um einer Unterversicherung zu entgehen, muß der Versicherungsnehmer den tatsächlichen Gesamtwert angeben. In einem Schadensfall hat die Gesellschaft niemals mehr zu vergüten, als den durch die Quote der Bruchteilversicherung erfaßten Betrag des Gesamtwertes.

Neben der Vollwert- und der Bruchteilversicherung gibt es noch die Versicherung auf erstes Risiko. Bei ihr werden alle Schäden ungeachtet des vorhandenen Gesamtwertes bis zur Höhe der vereinbarten Versicherungssumme versichert.

Für die Einbruchdiebstahl-Versicherung im Rahmen eines Geschäftes bestimmen die Tarife im allgemeinen nur Vollwertversicherung. Ausnahmen, wie bereits erwähnt, sind jedoch verschiedentlich anzutreffen.

Zur Versicherung können gelangen:

Die gesamte Geschäftseinrichtung, Warenbestände, Bargeld, Wertpapiere, Gebäudebeschädigung, Angestellteneigentum. Auch der Inhalt der Schaufenster kann mitversichert werden, wofür eventuell ein Prämienzuschlag berechnet wird. Für Büromaschinen, die in Stahlschränken aufbewahrt werden, wird unter Umständen ein Nachlaß von 25 % gewährt. Bei Mitversicherung von Bargeld usw. ist anzugeben, ob es im Tresorraum, im gepanzerten Geldschrank oder unter sonstigem Verschluß aufbewahrt wird. Die Prämie richtet sich nach der Art der Unterbringung.

In diesem Zusammenhang kann noch auf eine weitere Versicherungsart hingewiesen werden, nämlich auf die Botenberaubungs-Versicherung. Diese erstreckt sich auf die von den versicherten Boten mitgeführten Werte innerhalb festgelegter Bereiche.

Bei der Beantragung von Einbruchdiebstahl-Versicherungen wird für die Versicherer wie immer hauptsächlich die Frage nach dem Risiko wichtig sein. Deshalb ist bei größeren Versicherungsanträgen ein Lageplan erforderlich, dem eine genaue Beschreibung der vorhandenen Sicherungen beigefügt sein muß.

Türen und Fenster sind gut zu sichern. Bei schweren Wagnissen verwendet man Eisengitter, Blenden und eiserne Rolläden, eiserne Stangen, Gitter oder auch Drahtglas.

3. Leitungswasserversicherung

So segensreich die Einführung der Wasserleitung auch war, stellte sich doch bald heraus, daß durch die Wasserleitungsanlagen oft recht empfindliche Schäden sowohl an unbeweglichen als auch an beweglichen Gegenständen entstehen können. In vielen Fällen wird deshalb eine entsprechende Versicherung anzuraten sein.

Der Versicherer gewährt Versicherungsschutz gegen Schäden, die an den versicherten Sachen dadurch entstehen, daß Wasser aus Wasserleitung, Warmwasserversorgung oder Zentralheizungsanlagen austritt.

Bei der Versicherung von Gebäuden umfaßt der Versicherungsschutz ferner Bruch- und Frostschäden sowie Aufräumungskosten im Zusammenhang mit einem Wasserschaden.

Zu erwähnen ist in diesem Zusammenhang jedoch, daß Schäden durch Reinigungswasser, Grundwasser, Hochwasser und Witterungsniederschläge nicht versichert werden können.

Im Rahmen der Leitungswasserversicherung können Gebäudeversicherungen zum Neuwert abgeschlossen werden und, was für den Gewerbetreibenden besonders wichtig ist, die Versicherung für Waren, Maschinen, Fabrik- und gewerbliche Einrichtungen.

Bei dieser Versicherungsart ist sowohl die Gesamtversicherung als auch die Bruchteilversicherung möglich. Für Waren, die gegen Wasser besonders empfindlich sind, wie Papier,

Seidenstoffe, Chemikalien, Drogen, Farben, Sämereien, Genuß- und Nahrungsmittel usw. werden Prämienzuschläge berechnet. Außerdem sind Zuschläge dann zu erwarten, wenn die Lagerräume unter Straßenhöhe liegen.

4. Glasversicherung

Die Glasversicherung hat den Zweck, Vermögenswerte zu ersetzen, die durch Zerbrechen von Glasscheiben entstehen. Unter den Versicherungsschutz fallen nicht nur Spiegel- und Dickglas, sondern auch alle Flach- und Gußgläser.

Prämienfrei eingeschlossen sind auch Schäden, die durch das nächtliche Ungeschütztsein der Scheiben herbeigeführt werden. Ferner werden Reklameanlagen aller Art, insbesondere Leuchtröhrenanlagen, versichert.

Der Tarif für die Glasversicherungen ist ein sogenannter Flächentarif, d. h. die Prämie wird nach dem Flächeninhalt der Scheibe berechnet. Außerdem richtet sich die Prämie nach dem Verwendungszweck der Gläser.

Der Ersatz des Schadens wird vielfach in natura geleistet, d. h. die Scheibe wird ersetzt durch eine andere von gleicher Art und Güte und kostenlos eingesetzt.

Als Schadensursache kommen bei der Glasversicherung in der Hauptsache Unvorsichtigkeit und Fahrlässigkeit des Versicherungsnehmers oder eines Dritten, Mutwillen, Rohheitsdelikte, spielende Kinder, Sturm, Hagel, Einbruch oder Einbruchsversuch in Frage.

5. Transportversicherung

Einer der wichtigsten Versicherungszweige für den Kaufmann ist die Transportversicherung. Sie gewährt dem Versicherungsnehmer Ersatz für Schäden, die an den beförderten Gütern oder an den Beförderungsmitteln während einer bestimmten Reise oder innerhalb eines bestimmten Zeitraumes eintreten.

Man unterscheidet zwei große Gruppen, nämlich die Seeversicherung und die Binnentransportversicherung.

Ist nur das Beförderungsmittel versichert, so spricht man von Kasko-Versicherung, während man die Versicherung der Ladung als Waren- oder Güterversicherung bezeichnet.

Der Umfang der Haftung des Versicherers für die einzelnen Sparten der Transportversicherung ist verschieden. Er richtet sich für die Seeversicherung nach den im HGB niedergelegten Bestimmungen und nach den Allgemeinen Deutschen Seeversicherungsbedingungen von 1919, während für die Binnentransportversicherung die für die einzelnen Transportarten unterschiedlichen Allgemeinen Versicherungsbedingungen maßgebend sind.

Im allgemeinen haftet der Versicherer auch für höhere Gewalt. Hierunter sind vor allem die Auswirkungen von Naturgewalten wie Blitzschlag, Hochwasser, Erdbeben, Schiffbruch usw. zu verstehen; ferner auch das Vereisen von Weichen, Abrutschen von Kranschlingen beim Umladen und anderes mehr.

Für Kriegsschäden auf See wird in gewissem Umfang gegen Zahlung erhöhter Kriegsprämien Deckung gewährt. Der Versicherer haftet ferner für Kosten und Schäden, die am versicherten Gut durch Unfall entstehen. Allerdings werden hierbei durch Klauseln vielfach Einschränkungen des Versicherungsschutzes vereinbart, z. B. „frei von Bruch" wodurch die Haftung für Bruchschäden bei zerbrechlichen Gegenständen ausgeschlossen wird. Jedoch haftet der Versicherer für Kosten und Schäden, die einem Schiff oder der Ladung oder bei dem zum Zweck der Errettung beider aus einer gemeinsamen Gefahr vorsätzlich auf Geheiß des Schiffers (Kapitän) zugefügt werden. In diesem Falle spricht man von großer Haverei. Der Versicherer haftet ferner für Diebstahlschäden. Der Ausschluß dieser Haftung kann indessen durch eine Klausel „frei von Diebstahl" vereinbart werden.

In der Transportversicherung sind auch Vermögensschäden versicherbar. So kann der von der Ankunft der Güter am Bestimmungsort erwartete Gewinn, der sogenannte imaginäre Gewinn, die Vermittlerprovision oder die Wertminderung, die durch Verzögerung bei der Reise eintritt, versichert werden.

Die Haftung des Versicherers kann durch sogenannte Franchise-Klauseln eingeengt werden. Als Franchise-Klauseln bezeichnet man gewisse im Versicherungsvertrag festgelegte Hundertsätze in deren Grenzen Schäden am versicherten Gegenstand nicht ersetzt werden. Ist beispielsweise die Versicherung „frei von den ersten 3%" abgeschlossen, so muß der Versicherungsnehmer Schäden bis zu 3% des Versicherungswertes der Güter selbst tragen. Solche Vereinbarungen werden getroffen, um den Versicherer von der kostspieligen und zeitraubenden Schadensfeststellung bei geringen Schäden zu entlasten.

Die Bemessung der Prämie ist von den verschiedensten Faktoren abhängig. Sie richtet sich unter anderem nach der Art der zu befördernden Waren, der Art der Verladung und der Verpackung und nach den gewählten Transportmitteln. Entfernung und Dauer der Reise, Jahreszeit im Hinblick auf Eis- und Nebelgefahr, Hochwassergefahren usw. sind ebenfalls Gesichtspunkte, die bei der Prämiengestaltung eine Rolle spielen.

Bei den Schiffs-Kaskoversicherungen ist der Zustand des Schiffes für die Prämienberechnung von ausschlaggebender Bedeutung. Über Qualität und Seetüchtigkeit des Schiffes geben sogenannte Schiffsklassen-Atteste Auskunft, die von bestimmten Spezialunternehmern (z. B. Lloyds) nach Besichtigung durch Sachverständige angestellt werden. Die Höhe der Prämie richtet sich dabei nach der Klasse, in die das Schiff eingestuft wurde.

Die einfachste Vertragsform in der Transportversicherung ist die Einzelpolice. Sie kommt für Firmen oder Privatpersonen in Betracht, die nur gelegentlich Transporte auszuführen haben. Eine Einzelpolice wird für einzelne bestimmte Versendungen oder für die Dauer einer bestimmten Reise genommen.

Für Firmen, die ständig Transporte durchzuführen haben, ist jedoch der wiederholte Abschluß einer Einzelversicherung zu umständlich. Man bedient sich daher einer laufenden Police, und zwar entweder in Form einer General-Police oder einer Abschreibe-Police.

Die General-Police gewährt den versicherten Firmen automatisch Deckung für alle Arten von Gütersendungen und für alle Warengattungen, die während der Laufzeit der Versicherung transportiert werden. Der Versicherungsnehmer ist lediglich verpflichtet, dem Versicherer laufend alle Transporte aufzugeben, wobei der Versicherungsschutz nicht vom rechtzeitigen Eingang der Anmeldung abhängig ist.

Die Abschreibe-Police, die vor allem für Risiken gleicher Art ausgestellt wird, vereinfacht das Anmeldeverfahren für den Versicherungsnehmer noch weiter. Der Versicherer gewährt ihm nämlich gegen eine Pauschalprämie Versicherungsschutz für alle Transporte, bis deren Wert die vorher vereinbarte sogenannte Abschreibesumme erreicht hat. Der Versicherungsnehmer hat nur monatlich aufgrund seiner Geschäftsbücher dem Versicherer bekanntzugeben, in welchem Gesamtwert Versendungen vorgenommen wurden.

An dieser Stelle sei noch vermerkt, daß sich die gewerblichen Beförderungsunternehmen, d. h. Spediteure und Rollführer einer speziellen Versicherung bedienen, nämlich des sogenannten Spediteur-Versicherungsscheines bzw. des Rollfuhr-Versicherungsscheines, kurz SVS und RVS.

Im Rahmen der Transporte ist noch ein Begriff zur Erklärung notwendig, nämlich der Begriff des Havarie-Kommissars. Die Havarie-Kommissare sind meist selbständige Gewährsleute der Versicherungen, die an verschiedenen Orten ihren Sitz haben und eingetretene Schäden aufnehmen müssen. Sie treffen ihre Feststellungen stets unter dem Vorbehalt der Zustimmung des Versicherers.

Die Aufgaben des Havarie-Kommissars sind in der Hauptsache folgende:

Entgegennahme von Schadensmeldungen und Besichtigung.
Prüfung der grundsätzlichen Haftung des Versicherers anhand des Versicherungsscheines.
Ermittlung der Schadensursache. Umfang der Wertminderung.
Erfüllung aller Formalitäten und die Unterrichtung des Versicherers über die wesentlichen Vorgänge oder Veränderungen beim Schadensfall.

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 6/70 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Der bayerische Großhandelslehrling

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e. V.

7/70

Liebe junge Freunde!

Leasing und Factoring

Diesen beiden Begriffen sind sicher schon viele unserer Leser in ihrer Lektüre in der Tages- und Fachpresse begegnet, vielleicht sind manche schon in ihrer beruflichen Arbeit näher damit befaßt worden. Es handelt sich um Finanzierungsmethoden, die in den letzten Jahren aus Amerika zu uns herüber gekommen sind und auch in der Bundesrepublik an Bedeutung gewinnen. Für Leser, denen diese Begriffe noch mehr oder weniger fremd sind, wollen wir eine kleine Einführung geben.

Unter Leasing versteht man die Vermietung und Verpachtung von Gebäuden, von einzelnen Anlagegütern, insbesondere hochwertigen Spezialmaschinen bis zur vollständigen Ausrüstung eines Betriebes mit allen notwendigen Anlagen. Dem Leasing-Geschäft liegt die grundsätzliche Erwägung zugrunde, daß es für ein Unternehmen nicht so wichtig ist, Betriebsgebäude und Einrichtungen als Eigentum zu **besitzen** als sie zu **nutzen**; um die Nutzung zu erhalten, genügt es, die notwendigen Anlagegüter zu mieten. Man mietet, was man braucht, zu einem Zeitpunkt, an dem man man es braucht. Im Bundesgebiet haben sich in den letzten Jahren Gesellschaften gebildet, die das Leasing-Geschäft als Hauptaufgabe betreiben.

Der Vorgang beim Leasing-Geschäft ist kurz folgender: Wer Maschinen oder andere Anlagegüter für sein Unternehmen mieten will, wendet sich an eine Leasing-Gesellschaft. Diese schließt mit ihm einen Mietvertrag. Im Mietvertrag wird in der Regel eine sogenannte Grundlaufzeit festgelegt, inerhalb der im allgemeinen der Vertrag von keiner Seite gekündigt werden darf; diese Zeit ist in der Regel kürzer als die zu erwartende wirtschaftliche Lebensdauer des gemieteten Objekts. Die für die Grundlaufzeit vereinbarten Mieten sind meist so berechnet, daß dem Vermieter neben dem Anschaffungswert die Zinsen für das aufgewandte Kapital und die Kosten der Verwaltung allmählich wieder zufließen und noch ein Gewinn verbleibt. Die Leasing-Gesellschaft besorgt das gewünschte Objekt und überläßt es dem Mieter zu den Bedingungen des Mietvertrages.

Für den Großhandel kommen im Leasing-Geschäft neben Betriebs- und Lagergebäuden in der Hauptsache arbeits- und personalsparende Maschinen, Telefonanlagen, Datenverarbeitungsmaschinen, Buchungsautomaten, Beförderungsmittel, z. B. Gabelstapler, auch Kraftfahrzeuge in Frage. Mit Vorliebe bedient man sich bei teuren Hochleistungsmaschinen dieses Systems.

Der Großhandel kann sich nach zwei Richtungen in das Leasing-Geschäft einschalten; er kann als Mieter auftreten, er kann aber auch selbst das Leasing-Geschäft betreiben, indem er seinen Kunden neben dem Kauf auch die Miete von Objekten anbietet; in verschiedenen Branchen ist dieser Weg bereits beschritten, z. B. bei Büromaschinen, Buchungsautomaten, Werkzeugmaschinen, Baumaschinen, Betriebsfahrzeugen usw.

Will ein Mieter den Gegenstand nach Ablauf der Grundlaufzeit weiter benützen, bestehen zwei Möglichkeiten; der Vermieter kann das vermietete Objekt dem Mieter gegen eine verhältnismäßig niedrige Ablösungssumme verkaufen, oder der Mietvertrag wird fortgesetzt, wobei der Mieter in der Regel nur noch einen Bruchteil der bisherigen Miete zu bezahlen hat. Im Falle des Verkaufes wird die Ablösungssumme nicht selten wieder in Form eines Mietverhältnisses in kleinen Raten abgetragen. Gerade in dieser verlängerten Form des Leasing zeigt sich der wesentliche Effekt des Systems hinsichtlich der Liquiditätsverbesserung durch Erweiterung des Finanzierungsspielraums.

Der Arbeitsausschuß für Begriffsdefinitionen der Katalogkommission für die handels- und absatzwirtschaftliche Forschung beim Bundesminister für Wirtschaft hat für das Leasing folgende Definition verabschiedet: „Leasing ist eine Form der Absatzfinanzierung, bei der der Kaufpreis für mehr oder weniger große Absatzobjekte in laufende Mietzahlungen umgewandelt wird."

Soviel zum Leasing; wir kommen zur Factoring; auch hiefür hat der genannte Arbeitsausschuß eine Definition ausgearbeitet; sie lautet: „Factoring ist ein kombiniertes Finanzierungs- und Dienstleistungssystem, bei dem ein Kapitalgeber, der Factor, auf Grund eines Rahmenvertrages die offenen Forderungen aus Warenlieferungen oder Leistungen eines Betriebes ankauft, bei Bedarf Vorschüsse vor Fälligkeit der Forderungen gewährt und gegebenenfalls die Debitorenbuch-

haltung sowie Beratungstätigkeit bei den angeschlossenen Betrieben wahrnimmt".

Dieses Geschäft widmet sich in erster Linie der Absatzfinanzierung. Der Factor, meist eine Bank, bietet interessierten Betrieben seine Dienste in der Form an, daß er die Außenstände aufkauft und alle Arbeiten erledigt, die mit den Außenständen zusammenhängen. Er übernimmt den Einzug der Forderungen, in der Regel auch das Ausfallrisiko und besorgt auch die eventuell notwendig werdenden Mahnungen und die gerichtliche Beitreibung. Die Außenstände werden dem Factor abgetreten.

Es ist selbstverständlich, daß der Factor bei Eintritt in das Geschäft die Vertrauenswürdigkeit und Bonität sowie die Fähigkeit seines Kunden prüft, seine Kontrakte abzuwickeln; er prüft insbesondere auch die Kreditwürdigkeit der Abnehmer seines Kunden, denn diese werden im Rahmen des abzuschließenden Vertrages seine direkten Schuldner. Wenn der Factor im einen oder anderen Falle feststellt, daß ein Abnehmer nicht gut ist, meldet er dies seinem Kunden, der daraus den Schluß zu ziehen hat, daß er diesem Kunden keinen Lieferantenkredit einräumen darf.

Weitere Dienstleistungen des Factors können sein die Ausfertigung von Rechnungen, die Führung einer Debitorenbuchhaltung usw.

Im übrigen ist der Weg folgender: Der Kunde gibt seine auslaufenden Rechnungen täglich an den Factor. Von diesem erhält er als Bestätigung des Ankaufs ein sogenanntes Soll-Journal, das ihm als Rechnungsausgangsbuch dienen kann. Gleichzeitig schreibt der Factor dem Kunden die Rechnungswerte zu 70—90% mit der Wertstellung des mittleren Verfalltages der eingereichten Rechnungen gut. Der Rest wird bis etwa vier Wochen vor dem Verfalltag der entsprechenden Rechnueng auf einem Sperrkonto festgehalten. Im einzelnen kommt es auf den abgeschlossenen Kontrakt an; die Factorgesellschaften sind in ihren Einzelvereinbarungen sehr wendig. Beim Factoring sind vor allen Dingen die Verbesserung der positiv zu beurteilen. Sehr vorteilhaft ist es auch, daß bei Liquidität und der Wegfall des Forderungsrisikos besonders einer totalen Einbeziehung des Kontokorrents die Debitorenbuchhaltung für den Betrieb, der mit einem Factor zusammenarbeitet, unter Umständen völlig entfallen kann.

Es gibt auch ein unechtes Factoring; hier werden die Außenstände vom Factor nur bevorschußt. Dieses System gleicht der Zession, wie sie im übrigen Bankgeschäft ebenfalls üblich ist. Die Forderungen werden zwar beliehen, der Unternehmer wird jedoch aus der Haftung nicht entlassen. Die Zession wird dem Kunden nicht mitgeteilt. (Zession ist Abtretung einer Forderung; der Übernehmer der Forderung wird als Zessionar bezeichnet, der Abgebende ist der Zedent).

Selbstverständlich arbeiten die Factorgesellschaften nicht umsonst; sie berechnen Gebühren, die je nach Umfang und Inhalt der Dienstleistungen zwischen ½% und 2½% des Umsatzes liegen; bei Übernahme des Delcrederes liegen die Gebühren höher.

In seiner ursprünglichen Form mit der Übernahme des Kreditrisikos ist das Factoringgeschäft gegenwärtig in der Bundesrepublik fast nur im Exporthandel in Anwendung. In der Bundesrepublik gibt es eine Reihe von Factoringgesellschaften kleiner und mittlerer Größenordnung mit und ohne Beteiligung von Banken. Es braucht nicht hervorgehoben werden, daß es bei Leasing und bei Factoring auch Schwierigkeiten gibt, die eine weitere Verbreitung verzögern; auf sie einzugehen würde zu weit führen. Für das Allgemeinwissen dürften vorstehende knappe Ausführungen genügen.

Abkürzungen der Bundesbehörden

Der Bundesminister des Innern hat für die Bundesministerien neue Abkürzungen festgelegt; nachdem die Kenntnis dieser Behörden zum Allgemeinwissen gehört, sei das Verzeichnis nachfolgend abgedruckt:

AA	Auswärtiges Amt
BMI	Bundesminister des Innern
BMJ	Bundesminister der Justiz
BMF	Bundesminister der Finanzen
BMWi	Bundesminister für Wirtschaft
BML	Bundesminister für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten
BMA	Bundesminister für Arbeit und Sozialordnung
BMVg	Bundesminister der Verteidigung
BMJFG	Bundesminister für Jugend, Familie und Gesundheit
BMV	Bundesminister für Verkehr
BMP	Bundesminister für das Post- und Fernmeldewesen
BMSt	Bundesminister für Städtebau und Wohnungswesen
BMB	Bundesminister für innerdeutsche Beziehungen
BMBW	Bundesminister für Bildung und Wissenschaft
BMZ	Bundesminister für wirtschaftliche Zusammenarbeit
BPrA	Bundespräsidialamt
BK	Bundeskanzleramt

„Briefkastenecke"

Was ist eine Urkunde?

Wenn man das Wort Urkunde hört, denkt man zunächst an ein auf wertvolles Papier oder gar Pergament geschriebenes und in festlicher Sprache verfaßtes Schriftstück mit Siegeln und beglaubigten Unterschriften; im praktischen Leben aber, insbesondere im Rechtsleben ist der Begriff „Urkunde" viel weiter. Man versteht darunter ein Schriftstück, aus dem ersichtlich ist, daß eine bestimmte Person eine bestimmte, aus diesem Schriftstück erkennbare Erklärung abgegeben hat und das dazu bestimmt ist, im Rechtsverkehr, insbesondere vor den Gerichten, diesen Umstand zu beweisen oder allgemeiner ausgedrückt, Urkunde kann jede schriftliche Erklärung sein, die bestimmt ist, im Rechtsverkehr einen Beweis zu erbringen. Urkunden können auch Kassenzettel, Quittungen, Rechnungen, Zeugnisse usw. sein In einem Prozeß wegen Zechprellerei können auch mit Str. chen des Kellners versehene Bierfilze als Urkunde gelten. Wer ein solches Beweismittel fälscht, begeht Urkundenfälschung.

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 7/70 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung

8/70

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Unsere Beilage hat einen neuen Titel bekommen; diese Änderung ist veranlaßt durch das Berufsbildungsgesetz, das der Bundestag noch am Schluß der letzten Legislaturperiode verabschiedet hat und das unter dem 14. August 1969 im Bundesgesetzblatt veröffentlicht ist; in Kraft getreten ist das Gesetz am 1. 9. 1969. Es verwendet die Bezeichnung „Lehrling" nicht mehr und führt dafür den Ausdruck „Auszubildender" ein. Soviel wir beurteilen können, wird die Bezeichnung „Auszubildender" in der Öffentlichkeit verschieden aufgenommen; ein Teil ist für den neuen Titel begeistert, andere finden ihn als schlechten Ersatz für den seit vielen Jahrzehnten geläufigen Begriff „Lehrling".

Wir wollen den Gedankengängen des Gesetzgebers Rechnung tragen, damit soll sich aber an Wesen und Zweck unserer Beilage nichts ändern. Auch unter dem neuen Titel will die Beilage unsern jungen kaufmännischen Nachwuchs in seiner Ausbildung unterstützen.

Nachdem wir uns schon mit dem Berufsbildungsgesetz befassen, wollen wir noch einen kurzen Überblick über seinen wesentlichen Inhalt geben, soweit er für Sie von unmittelbarem Interesse ist.

Das neue Gesetz umfaßt nicht nur die Regelung der Berufsausbildung, sondern bezieht auch die berufliche Fort- und Weiterbildung sowie die Umschulung in seinen Geltungsbereich ein und stellt einen weiteren Schritt zur Rechtsvereinheitlichung dar; die bisher im Handelsgesetzbuch, in der Gewerbeordnung, in der Handwerksordnung usw. zerstreuten Bestimmungen auf dem Gebiete der Ausbildung sind nun zusammengefaßt.

Die Berufsausbildung hat eine breit angelegte berufliche Grundausbildung und die für die Ausübung einer qualifizierten beruflichen Tätigkeit notwendigen fachlichen Fertigkeiten und Kenntnisse in einem geordneten Ausbildungsgang zu vermitteln. Sie hat ferner den Erwerb der erforderlichen Berufserfahrungen zu ermöglichen.

Wesentlich ist, daß das Gesetz die Ausbildung auf zwei Wegen beibehält; sie soll in den Betrieben und in berufsbildenden Schulen erfolgen.

Es ist selbstverständlich, daß auch die Bezeichnung „Lehrherr" im neuen Gesetz nicht mehr erscheint; der Lehrherr heißt jetzt „Ausbildender"; führt der Ausbildende die Ausbildung nicht selbst durch, muß er einen geeigneten „Ausbilder" bestellen.

Das Gesetz schreibt vor, daß der Ausbildende mit dem Auszubildenden einen „Berufsausbildungsvertrag" zu schließen hat. Der Ausbildende hat unverzüglich nach Abschluß des Berufsausbildungsvertrages, spätestens vor Beginn der Berufsausbildung, den wesentlichen Inhalt des Vertrages schriftlich niederzulegen. Das Gesetz enthält eine Reihe von Bestimmungen, welche in den Berufsausbildungsvertrag aufzunehmen sind. Die Industrie- und Handelskammern haben bereits neue Berufsausbildungsverträge ausgearbeitet, welche diesen Bestimmungen Rechnung tragen. Bei der Bedeutug, welche dem Berufsausbildungsvertrag zukommt wollen wir ihn in einem eigenen Aufsatz behandeln und brauchen hier nicht näher darauf einzugehen.

Das Gesetz enthält ferner Bestimmungen über die Berechtigung zum Einstellen und Ausbilden. Auszubildende darf nur einstellen, wer persönlich geeignet ist. Auszubildende darf nur ausbilden, wer persönlich und fachlich geeignet ist. Wer fachlich nicht geeignet ist oder wer nicht selbst ausbildet, darf Auszubildende nur dann einstellen, wenn er einen Ausbilder bestellt, der persönlich und fachlich für die Berufsausbildung geeignet ist.

Eine weitere Voraussetzung für die Einstellung von Auszubildenden ist die Eignung der Ausbildungsstätte; die Ausbildungsstätte muß nach Art und Einrichtung für die Berufsausbildung geeignet sein; ferner muß die Zahl der Auszubildenden in einem angemessenen Verhältnis zur Zahl der Ausbildungsplätze oder zur Zahl der beschäftigten Fachkräfte stehen.

Die zuständigen Stellen, im kaufmännischen Bereich die Industrie- und Handelskammern, haben darüber zu wachen, daß die persönliche und fachliche Eignung, sowie die Eignung der Ausbildungsstätte vorliegen. Die nach Landesrecht zuständige Behörde hat das Einstellen und Ausbilden zu untersagen, wenn die persönliche oder fachliche Eignung nicht oder nicht mehr vorliegt; sie kann ferner für eine bestimmte Ausbildungsstätte das Einstellen und Ausbilden untersagen, wenn Mängel der Eignung festgestellt werden.

Der Bundesminister für Wirtschaft kann Ausbildungsberufe staatlich anerkennen, die Anerkennung aufheben und für die Ausbildungsberufe Ausbildungsordnungen erlassen.

Die Ausbildungsordnung kann sachlich und zeitlich besonder geordnete aufeinander aufbauende Stufen der Berufsausbildung (Stufenausbildung) festlegen.

Für einen anerkannten Ausbildungsberuf darf nur nach der Ausbildungsordnung ausgebildet werden.

Das Gesetz gibt dann Vorschriften für das Verzeichnis der Berufsausbildungsverhältnisse (bisher Lehrlingsrolle). Die Industrie- und Handelskammern haben für anerkannte Ausbildungsberufe, ausgenommen Handwerksbetriebe oder hand-

werksähnliche Betriebe, ein Verzeichnis der Berufsausbildungsverhältnisse einzurichten und zu führen, in das der wesentliche Inhalt des Berufsausbildungsvertrages einzutragen ist. Die Eintragung ist für den Auszubildenden gebührenfrei. Der Ausbildende hat unverzüglich nach Abschluß des Berufsausbildungsvertrages die Eintragung in das Verzeichnis zu beantragen, nicht etwa erst nach Ablauf der Probezeit.

In den anerkannten Ausbildungsberufen sind Abschlußprüfungen durchzuführen. Die Abschlußprüfung kann zweimal wiederholt werden; sie ist für den Auszubildenden gebührenfrei. Dem Prüfling ist ein Zeugnis auszustellen.

Durch die Abschlußprüfung ist festzustellen, ob der Prüfling die erforderlichen Fertigkeiten beherrscht, die notwendigen praktischen und theoretischen Kenntnisse besitzt und mit dem ihm im Berufsschulunterricht vermittelten, für die Berufsausbildung wesentlichen Lehrstoff vertraut ist. Die Ausbildungsordnug ist zugrunde zu legen.

Für die Abnahme der Abschlußprüfung errichtet die Kammer Prüfungsausschüsse; jeder Prüfungsausschuß besteht aus mindestens drei Mitgliedern. Die Mitglieder müssen für die Prüfungsgebiete sachkundig und für die Mitwirkung im Prüfungswesen geeignet sein. Dem Prüfungsausschuß müssen als Mitglieder Beauftragte der Arbeitgeber und der Arbeitnehmer in gleicher Zahl sowie mindestens ein Lehrer einer berufsbildenden Schule angehören.

Zur Abschlußprüfung ist zuzulassen,

1. wer die Ausbildungszeit zurückgelegt hat oder wessen Ausbildungszeit nicht später als zwei Monate nach dem Prüfungstermin endet,
2. wer an vorgeschriebenen Zwischenprüfungen teilgenommen sowie vorgeschriebene Berichtshefte geführt hat und
3. wessen Berufsausbildungsverhältnis in das Verzeichnis der Berufsausbildungsverhältnisse eingetragen oder aus einem Grund nicht eingetragen ist, den weder der Auszubildende noch dessen gesetzlicher Vertreter zu vertreten hat.

Über die Zulassung zur Abschlußprüfung entscheidet die Kammer; hält sie die Zulassungsvoraussetzungen nicht für gegeben, so entscheidet der Prüfungsausschuß.

Der Auszubildende kann nach Anhören des Ausbildenden und der Berufsschule vor Ablauf seiner Ausbildungszeit zur Abschlußprüfung zugelassen werden, wenn seine Leistungen dies rechtfertigen.

Während der Berufsausbildung ist zur Ermittlung des Ausbildungsstandes mindestens eine Zwischenprüfung entsprechend der Ausbildungsordnung durchzuführen, bei der Stufenausbildung für jede Stufe.

Soweit Vorschriften nicht bestehen, regelt die Kammer die Durchführung der Berufsausbildung im Rahmen dieses Gesetzes. Sie überwacht die Durchführung der Berufsausbildung und fördert sie durch Beratung der Ausbildenden und der Auszubildenden. Sie hat zu diesem Zweck Ausbildungsberater zu bestellen. Die Ausbildenden sind verpflichtet, die für die Überwachung notwendigen Auskünfte zu erteilen und Unterlagen vorzulegen sowie die Besichtigung der Ausbildungsstätten zu gestatten. Die Bedeutung der Berufsbildung wird im Gesetz noch durch die Einrichtung von Ausschüssen für Berufsbildung unterstrichen.

Beim Bundesminister für Arbeit und Sozialordnung wird ein Bundesausschuß für Berufsbildung errichtet; er hat die Aufgabe, die Bundesregierung in grundsätzlichen Fragen der Berufsbildung zu beraten.

Bei den Landesregierungen werden Landesausschüsse für Berufsbildung errichtet; sie haben die Landesregierungen in Fragen der Berufsbildung zu beraten, die sich für die Länder ergeben. Sie haben insbesondere im Interesse einer einheitlichen Berufsbildung auf eine Zusammenarbeit zwischen der schulischen Berufsbildung und der Berufsbildung nach diesem Gesetz sowie auf eine Berücksichtigung der Berufsbildung bei der Neuordnung und Weiterentwicklung des Schulwesens hinzuwirken.

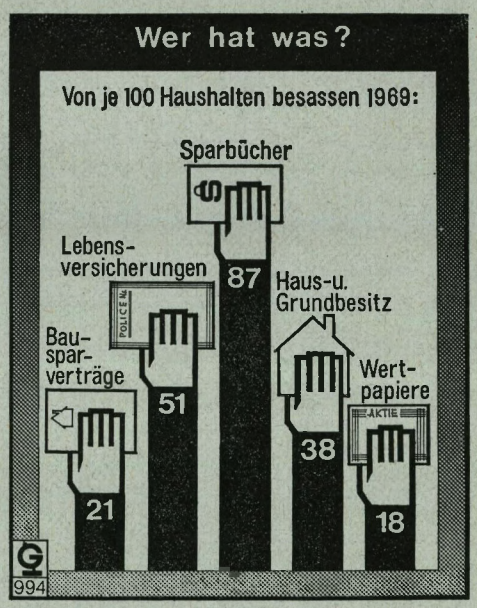
Endlich werden die Berufsbildungsausschüsse bei den Kammern neu geregelt; der Berufsbildungsausschuß ist in allen wichtigen Angelegenheiten der beruflichen Bildung zu unterrichten und zu hören. Er hat ferner die auf Grund dieses Gesetzes von der Kammer zu erlassenden Rechtsvorschriften für die Durchführung der Berufsbildung zu beschließen.

Für die Berufsbildungsforschung wird ein „Bundesinstitut für Berufsbildungsforschung" als bundesunmittelbare Körperschaft des öffentlichen Rechts errichtet.

Soviel zur Einführung in das Berufsbildungsgesetz.

Eine erste Bestandsaufnahme

Ein Sparbuch gehört offenbar dazu wie das Radio oder der Kühlschrank. Das Statistische Bundesamt hat ermittelt, daß im vergangenen Jahr 87 Prozent der privaten Haushalte in der Bundesrepublik ein oder mehrere Sparbücher besaßen. Wieviel im Durchschnitt darauf war, konnten die Statistiker in dieser ersten Auswertung einer größer angelegten Untersuchung über die privaten Vermögensverhältnisse noch nicht mitteilen. Sie konnten nur feststellen, daß die Verbreitung von Sparbüchern



seit 1962/63 (damals: 60 Prozent der Haushalte) erheblich zugenommen hat. Lebensversicherungen sind ebenfalls erstaunlich häufig (51 Prozent der Haushalte), während nur jede fünfte Familie über Bausparverträge oder Wertpapiere verfügt. Die krisensicherste und solideste Vermögensform, der Haus- und Grundbesitz, ist in der Bundesrepublik keineswegs selten; fast vier von zehn Haushalten sind als Eigentümer im Grundbuch eingetragen – eine sicherlich recht befriedigende Mitteilung für Vermögenspolitiker.

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 8/70 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Versicherungsstelle des Deutschen Gross- und Aussenhandels GmbH

53 Bonn Kaiser-Friedrich-Straße 13 Postfach 601 Telefon (02221) 220447/48 Telex 0886499

VGA

Beitragsrückvergütungen

des Haftpflichtverband der Deutschen Industrie und Feuerschadenverband V. a. G.

Die nachträglichen Ausschüttungen auf den Versicherungsbeitrag für 1969 betragen — zusätzlich zum Schadenfreiheitsrabatt von 5 bis 50% in der Kfz-Haftpflicht- und Vollkaskoversicherung

30 % bei Schadenfreiheit von sechs u. mehr Kalenderjahren
25 % bei Schadenfreiheit von fünf Kalenderjahren
15 % bei Schadenfreiheit von drei und vier Kalenderjahren
10 % bei Schadenfreiheit von einem und zwei Kalenderjahren

Beim Haftpflichtverband Versicherte zahlten also — sofern Ihre Auto-Police sechs Jahre schadenfrei war — für das Jahr 1969 nur 35% des Tarifbeitrages.

Beispiel: PKW — 61 bis 90 PS	Haftpflicht 1 Million pauschal
Tarifbeitrag Gruppe „M"	DM 490,—
abzüglich Schadenfreiheitsrabatt von 50%	DM 245,—
Versicherungsbeitrag	DM 245,—
minus Rückvergütung aus techn. Überschuß 30 % des Versicherungsbeitrages	DM 73,50
Tatsächlicher Aufwand: Anstatt DM 490,— nur	DM 171,50

Die Rückvergütungen aus techn. Überschuß werden ausgeschüttet für: PKW, Kombi, Lfw, Zgm, LKW usw. Sogar in der Insassen-Unfallversicherung wird seit Jahren vom Haftpflichtverband eine satzungsgemäße Gewinnbeteiligung in Höhe von 25 % gezahlt.

Die Rückvergütungen konnten **ununterbrochen** seit 1951 schon nach nur **einem** schadenfreien Kalenderjahr ausgeschüttet werden. Die Sätze der vergangenen Jahre:

Jahr	nach schadenfreien Kalenderjahren				IU-Gewinn-
	1 und 2	3 und 4	5	6 und mehr	beteiligung
1967	10 %	15 %	25 %	25 %	25 %
1968	10 %	15 %	25 %	25 %	25 %
1969	10 %	15 %	25 %	30 %	25 %

Senken Sie die Kosten Ihrer Fahrzeughaltung. Überzeugen Sie sich von den vorteilhaften Beiträgen und Rückvergütungen unseres Versicherungsträgers.

GUT VERSICHERT FAHREN — UND DABEI NOCH SPAREN!

Geschäftsführer: Dr. Heinrich Dohrendorf, Dr. Rudolf Nantke · Direktor: Klaus H. Rathjen · Sitz der Gesellschaft: Bonn (HRB 370)

Tarif für Kraftfahrtversicherungen (Auszug)

Gültig ab 1. Januar 1969

des Haftpflichtverband der Deutschen Industrie und Feuerschadenverband V. a. G.

		Haftpflichtdeckungssummen von DM: Personenschäden / Sachschäden / Vermögensschäden						Fahrzeug-**teil**-versicher.	Fahrzeug**voll**versicherung: ohne	mit DM 250,–	mit DM **500,–**	mit DM 800,–	mit DM 1000,–
		1 Million pauschal			250 000 / 50 000 / 10 000				Selbstbeteiligung				
		1			5			6	7	8	9	10	11
		G*	**M***	**L***	**G***	**M***	**L***						
Kennziffer 112	bis 15 PS	188	171	158	171	155	144	18	330	210	170	150	90
	bis 19 PS	218	198	183	198	180	166	18	420	250	210	160	110
Personenwagen und Kombinationswagen	bis 23 PS	264	240	221	240	218	201	18	420	250	210	160	110
	bis 34 PS	317	287	265	288	261	241	23	520	250	210	160	110
bis 6 Plätze einschließlich, soweit eine für die Güterbeförderung verwendbare Nutzfläche 2,5 qm nicht übersteigt; Eigenverwendung	bis 40 PS	364	330	305	331	300	277	28	580	340	280	210	160
	bis 45 PS	398	362	333	362	329	303	29	580	340	280	210	160
	bis 55 PS	398	362	333	362	329	303	29	580	340	280	210	160
	bis 60 PS	492	447	411	447	406	374	34	730	430	350	280	230
	bis 75 PS	539	490	452	490	445	411	35	730	430	350	280	230
	bis 90 PS	539	490	452	490	445	411	35	730	430	350	280	230
	bis 115 PS	616	559	515	560	508	468	45	920	620	540	430	330
	bis 150 PS	703	638	589	639	580	535	55	920	620	540	430	330
	über 150 PS	880	799	736	800	726	669	65	1300	880	700	540	440
Kennziffer 121	bis 15 PS	218	198	183	198	180	166	23	330	220	170	150	90
	bis 19 PS	241	219	201	219	199	183	23	470	310	240	160	130
Personenwagen und Kombinationswagen	bis 23 PS	329	298	275	299	271	250	23	470	310	240	160	130
	bis 34 PS	443	403	371	403	366	337	23	570	310	240	160	130
mit 7 bis 9 Plätzen **oder** mit einer für die Güterbeförderung verwendbaren Nutzfläche **von mehr** als 2,5 qm; Eigenverwendung	bis 40 PS	443	403	371	403	366	337	26	770	410	300	210	180
	bis 45 PS	443	403	371	403	366	337	29	770	410	300	210	180
	bis 55 PS	443	403	371	403	366	337	29	770	410	300	210	180
	bis 60 PS	560	508	469	509	462	426	34	840	490	390	280	230
	bis 75 PS	560	508	469	509	462	426	35	840	490	390	280	230
	bis 90 PS	560	508	469	509	462	426	35	840	490	390	280	230
	bis 115 PS	652	592	546	593	538	496	40	970	650	540	430	330
	bis 150 PS	880	799	736	800	726	669	50	970	650	540	430	330
	über 150 PS	880	799	736	800	726	669	60	1300	880	700	540	440

* Gruppe **G** Orte über 100 000 Einwohner * Gruppe **M** Orte von 5000 bis 100 000 Einwohner * Gruppe **L** Orte bis 5000 Einwohner

Bei erstmaligem Vertragsabschluß wird ab 1. 7. 1970 auf die Beiträge der Kfz-Haftpflicht für Pkw und Kombi ein Zuschlag von 25 % erhoben. Diese Erhöhung gilt **nicht** bei Versichererwechsel und für Ersatzfahrzeuge.

		Haftpflichtdeckungssummen von DM: Personenschäden / Sachschäden / Vermögensschäden			Fahrzeug-**teil**-versicher.	Fahrzeug**voll**versicherung: ohne	mit DM 250,–	mit DM 500,–	mit DM **800,–**	mit DM 1000,–
		1 Million pauschal	500 000 / 100 000 / 20 000	250 000 / 50 000 / 10 000		Selbstbeteiligung				
		1	4	5	6	7	8	9	10	11
Lieferwagen bis 1 Tonne Nutzlast	bis 19 PS	286	273	260	18	290	220	170	120	100
	bis 30 PS	429	410	390	18	390	250	200	160	120
	über 30 PS	451	430	410	23	390	250	200	160	120
Lastkraftwagen über 1 Tonne Nutzlast	bis 2 Tonnen	550	525	500	31	440	240	200	160	120
	bis 3 Tonnen	682	651	620	31	600	330	270	200	170
	bis 4 Tonnen	770	735	700	31	600	330	270	200	170
	bis 5 Tonnen	924	882	840	41	660	460	390	310	290
	bis 6 Tonnen	1210	1155	1100	41	810	700	630	560	480
Werkverkehr	bis 8 Tonnen	1430	1365	1300	56	1000	880	740	600	520
	bis 10 Tonnen	1694	1617	1540	56	1200	1100	950	800	630
	über 10 Tonnen	1694	1617	1540	56	1200	1100	950	800	630
Anhänger und Auflieger zur Güterbeförderung	bis 1 Tonne	34	32	30	6	80	40	30	20	20
	bis 3 Tonnen	45	42	40	6	100	70	50	40	30
	bis 5 Tonnen	56	53	50	15	140	80	60	50	40
	bis 10 Tonnen	78	74	70	15	310	210	160	110	80
ein- und mehrachsig	bis 15 Tonnen	101	95	90	15	600	400	310	260	210
	bis 20 Tonnen	118	110	105	25	770	660	580	500	400
Werkverkehr	über 20 Tonnen	140	131	125	25	900	720	660	600	460

Insassen-Unfallversicherung

Die Insassenversicherung kann abgeschlossen werden

1. nach Pauschalsystem

Jede einzelne der unter die Insassenversicherung fallenden Personen ist versichert mit dem der Anzahl dieser Person entsprechenden Teilbetrag der versicherten Pauschalsummen. Bei **zwei** und mehr berechtigten Insassen erhöhen sich die Versicherungssummen um 50 v. H.

2. nach Platzsystem

Jeder einzelne Platz des Fahrzeugs ist mit der gleichen Summe zu versichern. Der Platz des Lenkers kann ausgenommen werden.

Beiträge	für je 1000 DM	für je 1000 DM Kapitalzahlung	für je 100 DM Heilkosten	für je 1 DM tägl. Entschädigung
	im Todesfall	bei Dauerfolgen (Invalidität)	bei Unfallfolgen	
1. Pauschalsystem	0,80	0,80	2,55	2,90
2. Platzsystem	0,70	0,70	1,70	1,95

Weiterhin sehr vorteilhaft: Betriebshaftpflicht-, Allgemeine Unfall- u. Rechtsschutz-Versicherungen

Angebote unverbindlich durch

auch telefonisch (0 22 21) 22 04 47/48 oder Telex 08 86499

Versicherungsstelle des Deutschen Gross- und Aussenhandels GmbH
53 Bonn, Kaiser-Friedrich-Str. 13, Postf. 601

VGA

R10 VIII 7015

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung 9/70

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Der Berufsausbildungsvertrag schützt! Der Berufsausbildungsvertrag nützt!

In den zurückliegenden Wochen sind wieder Tausende von Jugendlichen in die berufliche Ausbildung eingetreten, auch im Großhandel; für sie in erster Linie sind die nachfolgenden Zeilen bestimmt. Es braucht nicht besonders hervorgehoben zu werden, daß die Berufsausbildung für den einzelnen sowohl wie für die ganze Volkswirtschaft von hervorragender Bedeutung ist; ihre Wichtigkeit wird allgemein anerkannt. Parlamente, Regierungen und die verschiedensten Organisationen befassen sich mit ihr. Durch das neue Berufsbildungsgesetz, das in der vorgehenden Nummer behandelt wurde, wurden die Voraussetzungen für eine bundeseinheitliche Berufsbildung geschaffen. Angestrebt wird eine breit angelegte, qualifizierte Ausbildung, die es dem beruflichen Nachwuchs erleichtert, mit den wechselnden Anforderungen im Erwerbsleben Schritt zu halten.

Durch das Berufsbildungsgesetz hat der Gesetzgeber den Ausbildenden verpflichtet, unverzüglich mit dem Auszubildenden einen schriftlichen Berufsausbildungsvertrag zu schließen, in dem der Gesetzgeber, der dabei im wesentlichen auf den bisherigen Gepflogenheiten aufbauen konnte, die Rechte und Pflichten der beiden Parteien genau umrahmt; der Auszubildende soll dadurch vor Überforderungen und vor Verwendung zu ausbildungsfremder Arbeit sowie sonstigen Benachteiligungen geschützt werden. Vereinbarungen, die zu Ungunsten des Auszubildenden von den Vorschriften des Berufsbildungsgesetzes abweichen, hat der Gesetzgeber von vornherein für nichtig erklärt.

Der Ausbildungsvertrag nützt, indem er dem Auszubildenden den Weg zu einem anerkannten Lebenslauf ebnet; es ist Sache des Auszubildenden, von den ihm durch den Vertrag eingeräumten Rechten und Pflichten den richtigen Gebrauch zu machen.

Die Industrie- und Handelskammern haben bereits Formulare für den Berufsausbildungsvertrag bereitgestellt, in denen alle wichtigen Bestimmungen nach dem Berufsbildungsgesetz aufgeführt sind. Wer von seinem Ausbildungsvertrag einen wirksamen Schutz genießen und möglichst großen Nutzen haben will, muß ihn genau kennen. Der allgemeine Grundsatz: „Erst lesen, dann unterschreiben" wird hoffentlich gerade beim Abschluß dieses wichtigen Vertrages beachtet werden. Für unseren Nachwuchs ist aber sicher von Vorteil, wenn auch in dieser Beilage auf die wichtigsten Bestimmungen dieses Vertrages hingewiesen wird. Grundsätzlich sei vorangeschickt, daß der Berufsausbildungsvertrag ein Berufsausbildungs- und Erziehungsverhältnis begründet; er ist kein Arbeitsvertrag, sondern dient der Erlernung eines staatlich anerkannten Lehr- und Lebensberufes.

§ 1 des Vertrages bestimmt, daß die ersten drei Monate der Ausbildungszeit als Probezeit gelten. Innerhalb dieser drei Monate muß sich der Auszubildende darüber klar werden, ob seine Neigung und seine Eignung für den erwählten Beruf ausreichen. Auch der Ausbildende wird in dieser Zeit mit besonderer Aufmerksamkeit prüfen, ob der Auszubildende die richtige Berufswahl getroffen hat, und ob die persönlichen Umstände eine erfolgreiche Ausbildung in Aussicht stellen. Während der Dauer der Probezeit ist eine Lösung des Ausbildungsverhältnisses jederzeit möglich. Nach Ablauf der Probezeit kann ein Ausbildungsverhältnis nur aus wichtigen Gründen gemäß den vertraglichen Bestimmungen aufgelöst werden.

Nach Ablauf der Probezeit kann vom Auszubildenden nur mit einer Kündigungsfrist von vier Wochen gekündigt werden.

Einen wichtigen Abschnitt im Ausbildungsvertrag bilden die Bestimmungen über die gegenseitigen Pflichten des Ausbildenden und des Auszubildenden. Beim Ausbildenden steht an erster Stelle die Verpflichtung, dafür zu sorgen, daß dem Auszubildenden die Fertigkeiten und Kenntnisse vermittelt werden, die zum Erreichen des Ausbildungszieles erforderlich sind, und die Berufsausbildung so durchzuführen, daß das Ausbildungsziel in der vorgesehenen Ausbildungszeit erreicht werden kann. Der Auszubildende hat sich zu bemühen, die erforderlichen Fertigkeiten und Kenntnisse zu erwerben. Er verpflichtet sich insbesondere, die ihm im Rahmen seiner Berufsausbildung aufgetragenen Verpflichtungen sorgfältig auszuführen und den Weisungen zu folgen, die ihm im Rahmen der Berufsausbildung erteilt werden. Der Ausbildende hat dafür zu sorgen, daß dem Auszubildenden nur Verrichtungen übertragen werden, die dem Ausbildungszweck dienen und seinen körperlichen Kräften angemessen sind.

Dem Berufsausbildungsvertrag ist das staatlich anerkannte Ausbildungsberufsbild beigeheftet. Dort sind die Arbeitsgebiete sowie die Fertigkeiten und Kenntnisse aufgeführt, die in der Ausbildungszeit zu vermitteln sind. Es empfiehlt sich, von Zeit zu Zeit zu kontrollieren, wie sich der Fortschritt in der Ausbildung mit dem Berufsbild deckt.

Neben der praktischen Ausbildung im Betrieb läuft die theoretische in der Berufsschule; sie ist nicht minder wichtig. Der Ausbildungsvertrag verpflichtet daher den Ausbildenden, den Auszubildenden zum Besuch der Berufsschule anzuhalten, er verpflichtet den Auszubildenden, am Berufsschulunterricht, an Prüfungen sowie an Ausbildungsmaßnahmen außerhalb der Ausbildungsstätte teilzunehmen. Für einen angehenden Großhandelskaufmann genügt es nicht, wenn er gegebenenfalls Teilgebiete der Betriebspraxis kennt, vom kaufmännischen Rechnen, von Buchführung und betriebswirtschaftlichem Denken aber nichts versteht. Der Ausbildungsplan der Berufsschule ist so aufgestellt, daß er die betriebliche Ausbildung in kauf-

männisch-theoretischer Hinsicht ergänzt. Es reicht nicht aus, in der Praxis seinen Mann zu stellen, beide Bildungswege sind nicht voneinander zu lösen. Fächer wie kaufmännisches Rechnen, Buchführung, Betriebswirtschaft und Schriftverkehr können in der Praxis nur dann gut angewendet werden, wenn sie zunächst einmal gründlich theoretisch erlernt worden sind.

Des weiteren übernimmt der Auszubildende im Vertrag die Pflicht, über Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse Stillschweigen zu wahren. Diese Verschwiegenheitspflicht ist Treuepflicht. Selbst wenn die angeführte Bestimmung im Ausbildungsvertrag nicht enthalten wäre, wäre der Auszubildende schon infolge der durch das Ausbildungsverhältnis begründeten persönlichen Beziehungen zu seinem Ausbildenden und durch seine Eingliederung in die betriebliche Arbeitsgemeinschaft zu Verschwiegenheit verpflichtet.

Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse des Unternehmens sind alle innerbetrieblichen Erfahrungen, Erkenntnisse, Verfahren, Geschäftsverbindungen usw., die im Betrieb vorliegen und nur dem Betriebsinhaber und dessen Mitarbeitern, nicht aber der Allgemeinheit bekannt sind. Unter die Verschwiegenheitspflicht fallen insbesondere der Inhalt der Handelsbücher, die Kundenlisten, Einkaufs- und Absatzquellen, Arbeitslisten und Muster, Kalkulationsunterlagen, interne Arbeitsunterlagen, Schriftwechsel, Reiseberichte, interne Bilanzen, das Ergebnis von Inventuren, Preisangebote bei Submissionen, Zusammenstellung der Musterkollektionen, Umsätze, Rabatte usw. Über all diese Punkte darf der Auszubildende mit betriebsfremden Personen nicht sprechen.

Auf Grund der Treuepflicht und der daraus folgenden Schweigepflicht hat der Auszubildende außerdem alle Mitteilungen an Dritte zu unterlassen, die den Ruf seines Ausbildungsbetriebes schädigen können. Auch die Äußerung abfälliger Werturteile kann schon eine Verletzung der Verschwiegenheitspflicht beinhalten, selbst dann, wenn es sich um nachweisbare Tatsachen handelt.

Der Vertrag schreibt auch die Führung eines Berichtsheftes vor. Der Ausbildende soll den Auszubildenden zum Führen dieses Heftes anhalten und dieses durchsehen. Zweck des Berichtsheftes ist es, den Auszubildenden zu veranlassen, daß er einen bei Beginn einer Arbeit bereits überlegten Arbeitsablauf nochmals überdenkt und damit das berufliche Wissen festigt und Erfahrungen festlegt; außerdem soll der Auszubildende durch die regelmäßigen Eintragungen zu Pflichtbewußtsein und Gewissenhaftigkeit im Beruf, zu Gewandtheit und Sauberkeit in der schriftlichen Darstellung von Arbeitsvorgängen sowie zur richtigen Ausnutzung seiner Ausbildungszeit erzogen werden. Damit dieser Zweck erreicht wird, muß der Auszubildende sein Berichtsheft vom Beginn der Lehre an laufend führen. Manchem Berichtsheft, das dem Prüfungsausschuß vorgelegt wird, sieht man es ohne weiteres an, daß es erst kurz vor dem Anmeldetermin nachträglich rasch zusammengeschrieben wurde; eine solche „Führung" verstößt natürlich klar gegen die im Ausbildungsvertrag übernommene Verpflichtung, sie ist auch für den Auszubildenden ohne jeden Wert. Ein Berichtsheft, das während der Ausbildungszeit wirklich gut und umfassend geführt wird, kann dem jungen Kaufmann noch manches Jahr auf seinem Weg durch das Berufsleben ein wertvoller Ratgeber sein.

Der Inhalt des Berichtsheftes soll sich nach dem Berufsbild richten. Auch der Ausbildungsplatz und der Ausbildungsbetrieb sowie dessen Zweck und Aufbau sollen in die Berichte einbezogen werden, desgleichen die Teilnahme an zusätzlichen Ausbildungseinrichtungen wie Vorbereitungslehrgängen, Seminaren, Vorträgen usw. Über Betriebsgeheimnisse darf selbstverständlich nicht berichtet werden.

Jeder einzelne Bericht muß mit Datum und Unterschrift versehen werden. Es empfiehlt sich, jeden Bericht vor Aufnahme in das Berichtsheft dem Ausbildenden vorzulegen.

Zur Kontrolle über die richtige und regelmäßige Führung des Berichtsheftes hat der Auszubildende sein Berichtsheft in regelmäßigen, nicht zu langen Zwischenräumen seinem Ausbildenden zu zeigen. Auch die Berufsschule ist in die Kontrolle eingeschaltet. Bei der Überprüfung wird beurteilt nach vollständiger Heftführung, nach Vollständigkeit des einzelnen Berichtes, nach sachlicher Richtigkeit des Arbeitsberichtes und nach äußerer Form, Sorgfalt und Sauberkeit. Auch ihren Eltern sollen die Auszubildenden Einsicht in ihre Berichtshefte geben. Zur Kaufmannsgehilfenprüfung sind die Berichtshefte mit der Anmeldung einzureichen; sie bilden dem Prüfungsausschuß eine wertvolle Unterlage für die Beurteilung des Prüflings. Dies soll der Auszubildende schon bei der Abfassung seiner Berichte im Auge behalten, damit er gut abschneidet.

Für die Zeit der Ausbildung erhält der Auszubildende nach dem Vertrag eine Vergütung, deren Mindesthöhe regelmäßig im einschlägigen Tarifvertrag geregelt wird. Er erhält ferner einen Jahresurlaub, dessen Mindesthöhe ebenfalls tariflicher Regelung unterliegt; für Jugendliche unter 18 Jahren beträgt der volle Jahresurlaub mindestens 24 Werktage.

In den Ausbildungsvertrag ist endlich auch die tägliche Beschäftigungszeit einzutragen, um so namentlich zum Schutze Jugendlicher eindeutig und nachkontrollierbar festzulegen, wie lange der Auszubildende beschäftigt werden darf.

Wie schon oben erwähnt, enthält das Ausbildungsverhältnis auch ein Erziehungsverhältnis; für den Auszubildenden erwächst daraus die Verpflichtung, seine geistigen und charakterlichen Anlagen zu entwickeln und der Erziehungsaufgabe des Betriebes Verständnis und Aufgeschlossenheit entgegenzubringen. Ein richtiges Maß an Ehrgeiz und Erfolgstreben ist eine berufliche Notwendigkeit. Auch Pünktlichkeit, Ordnung und Sorgfalt, Beständigkeit und Geduld gehören zu jeder ordentlichen Berufsausbildung. Ehrlichkeit, Treue und Verläßlichkeit bilden die Grundlage für das Verantwortungsbewußtsein des Auszubildenden gegenüber Ausbildungsbetrieb und Elternhaus. Der Jugendliche muß auch rechtzeitig lernen, sich in eine Betriebsgemeinschaft einzufügen und rücksichtsvoll und hilfsbereit zu sein.

Die Ausbildungszeit ist eine Zeit des Lernens und des Belehrtwerdens. Gewiß ist sie nicht immer leicht und angenehm. Der Auszubildende muß sich aber immer vor Augen halten, daß jede Arbeit, die ihm übertragen wird – auch die unangenehme oder schwierige –, einen Teil der Ausbildung darstellt. Auch die belehrenden und ermahnenden Worte des Ausbilders dürfen nicht unmutig machen. Für den Ausbildungsbetrieb bedeutet die Übernahme der Ausbildung ein nicht geringes Opfer; der Auszubildende soll seinem Ausbildenden durch williges Mitarbeiten, durch Fleiß und Treue danken!

Zum Schluß noch eine Empfehlung. Bei der praktischen Arbeit im Betrieb wird dem Auszubildenden manchmal die Bedeutung eines Vorganges nicht ganz klar sein. Auch im Berufsschulunterricht kommt es vor, daß man den einen oder anderen Wissensstoff nicht sofort versteht. Hier heißt es, alle Scheu ablegen und den Ausbilder oder Lehrer um entsprechende Aufklärung bitten – der Ausbildungsvertrag gibt hierzu das Recht –, eventuell solange zu fragen, bis man den Vorgang oder Stoff richtig erfaßt hat; es ist nämlich wesentlich, daß der Auszubildende alles versteht, was an ihn herangetragen wird, sonst leidet der weitere Aufbau der zu beherrschenden Materie. Kein Ausbilder und kein Lehrer wird einem Auszubildenden solche Fragen übelnehmen.

Das erwählte Ziel, einmal Großhandelskaufmann zu werden, lohnt den Aufwand an Arbeit und Zeit, lohnt auch den Verzicht auf manches Vergnügen, wenn es gilt, Gelegenheiten zur Vervollkommnung der Ausbildung zu benützen. Ein besonderer Lohn winkt dem, der sich größere Mühe gibt, um vorzeitig das Ausbildungspensum zu bewältigen; nach § 40 des Berufsbildungsgesetzes kann der Auszubildende nach Anhören des Ausbildenden und der Berufsschule schon vor Ablauf seiner Ausbildungszeit zur Abschlußprüfung zugelassen werden, wenn seine Leistungen dies rechtfertigen. Wen sollte das nicht locken?

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet

Verlegerbeilage zu Heft 9/70 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung

10/70

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Personen des Kaufmannsstandes

Nach dem Eintritt in die kaufmännische Ausbildung haben es die Auszubildenden laufend mit Personen zu tun, denen im Rahmen der kaufmännischen Arbeit in den Betrieben verschiedene Befugnisse zustehen, verschiedene Aufgaben obliegen. Für den Auszubildenden ist es wichtig, möglichst rasch darüber ins Bild zu kommen, welchen Aufgaben- und Pflichtenkreis die einzelnen Personen wahrzunehmen haben. Zur Einführung in dieses Wissensgebiet, das auch für die Kaufmannsgehilfenprüfung von Bedeutung ist, wollen die nachfolgenden Zeilen beitragen.

1. An der Spitze des einzelnen Unternehmens steht der Betriebsinhaber, der *Unternehmer*. Unter dem Begriff „Unternehmer" ist nicht nur ein kleiner Kreis von Managern zu verstehen, Unternehmer ist vielmehr jeder, der selbständig aus eigener Verantwortung einen Betrieb nach eigenen Plänen leitet und rechtskräftig nach außen vertritt. Im Rahmen der Gesetze hat der Unternehmer freie Verfügungsgewalt über seinen Betrieb; er kann ihn erweitern oder verkleinern, er kann ihn stillegen oder verkaufen, er kann Gesellschafter aufnehmen und über alle im Betrieb vorkommenden Geschäfte entscheiden. Der Unternehmer muß eine Persönlichkeit sein, die gewohnt ist, selbständig zu handeln und rasche Entschlüsse zu fassen; er muß ausgezeichnet sein mit Fingerspitzengefühl für die Entwicklung der Marktlage, mit Mut zum Risiko, mit Einfallsreichtum und schöpferischer Unruhe, mit Menschenkenntnis und gesundem Gewinnstreben; ihm obliegt die Sorge für die Bereitstellung der zur Führung des Betriebes erforderlichen Betriebsmittel, er trägt für das Unternehmen, für die darin Beschäftigten die Verantwortung.

Der Unternehmer ist, soweit er nicht zum Handwerk gehört, in der Regel Kaufmann; das Recht des Kaufmanns ist im Handelsgesetzbuch (HGB) geregelt.

Im gewöhnlichen Leben bezeichnen sich vielfach nicht nur selbständige Geschäftsleute als Kaufmann, sondern auch Personen, die den kaufmännischen Beruf erlernt haben oder in kaufmännischen Stellungen tätig sind. Der Gesetzgeber will die Bezeichnung „Kaufmann" nur dem selbständigen Geschäftsmann zugestehen; er hat diesen Begriff im Handelsgesetzbuch umrissen, ohne allerdings einen gesetzlichen Schutz gegen die irrtümliche Anwendung der Bezeichnung „Kaufmann" festzulegen. Im Handelsgesetzbuch sind *verschiedene Arten von Kaufleuten* unterschieden.

a) Kaufmann kraft Art des Geschäfts

Kaufmann im Sinn des HGB ist, wer ein „Handelsgewerbe" betreibt. Als Handelsgewerbe, sogenannte „Grundhandelsgeschäfte" nennt das Handelsgesetzbuch den Handel mit Waren (Groß- und Einzelhandel), die Industrie, die Versicherung, das Kreditgewerbe, die Übernahme der Beförderung von Gütern oder Personen, die Geschäfte der Kommissionäre, der Spediteure und Lagerhalter, der Handelsvertreter und Handelsmakler, die Verlagsgeschäfte und die Geschäfte der Druckereien, sofern diese nicht handwerksmäßig betrieben werden. Der Inhaber solcher Unternehmungen ist also Kaufmann.

b) Kaufmann kraft Eintragung

Personen, die andere Gewerbe als die ebengenannten Grundhandelsgeschäfte betreiben, z. B. ein Baugeschäft, eine Ziegelei, einen Steinbruch, ein Kino, ein Theater, ein Hotel usw., gelten als Kaufleute, wenn ihr Gewerbebetrieb nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert und wenn die Firma des Unternehmens in das Handelsregister eingetragen worden ist.

c) Minderkaufmann

Als sogenannte „Minderkaufleute" gelten Personen, deren Gewerbebetrieb nach Art oder Umfang keinen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert. Diese Betriebe zählen zum Kleingewerbe. Sie können nicht in das Handelsregister eingetragen werden und keine Firma führen. Sie müssen ihr Geschäft unter ihrem bürgerlichen Namen betreiben; sie brauchen nach dem Handelsgesetzbuch keine Handelsbücher zu führen und können keine Prokura erteilen.

Der obengenannte Kaufmann kraft Art des Geschäfts muß in das Handelsregister eingetragen werden; er ist Vollkaufmann, weil auf ihn die Vorschriften des HGB in vollem Umfang Anwendung finden, während für den Minderkaufmann in der Hauptsache die Vorschriften des Bürgerlichen Gesetzbuches gelten.

d) Scheinkaufmann

Als „Scheinkaufmann" gilt eine Person, deren Gewerbebetrieb zu Unrecht im Handelsregister eingetragen ist, z. B. ein Kleingewerbetreibender, der eingetragen wurde, obwohl sein Gewerbebetrieb keinen kaufmännisch eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert. Diese Person ist also nur zum Schein, nicht in Wirklichkeit Kaufmann; erkennt das Registergericht die unrichtige Eintragung, so muß es den Eintrag selbstverständlich sofort löschen.

e) Die Handelsgesellschaften

Offene Handelsgesellschaften, Kommanditgesellschaften, Gesellschaften mit beschränkter Haftung und Aktiengesellschaften sind stets Vollkaufleute, niemals Minderkaufleute.

f) Man kann die Kaufleute auch noch folgendermaßen unterscheiden:

„Mußkaufleute", das sind die Kaufleute kraft Art des Geschäftes, „Sollkaufleute", das sind Gewerbetreibende, die kein Grundhandelsgeschäft führen, deren Geschäftsbetrieb aber kaufmännisch organisiert ist,

„Kannkaufleute", das sind Inhaber von Betrieben der Land- und Forstwirtschaft, welche einen hiezu gehörenden Nebenbetrieb betreiben, z. B. ein Sägewerk, eine Molkerei oder eine Brennerei. Sie können sich mit diesem Nebenbetrieb in das

Handelsregister eintragen lassen und dadurch Kaufleute werden.

Die Begriffe „Firma" und „Handelsregister" werden in einem späteren Artikel eingehender behandelt.

2. Zur Erledigung seiner Aufgaben bedient sich der Unternehmer der Angestellten, der Kaufmannsgehilfen. Auch ihr Recht ist im Handelsgesetzbuch geregelt. Als Kaufmannsgehilfe, in HGB als Handlungsgehilfe bezeichnet, gilt jeder, der in einem Handelsgewerbe zur Leistung kaufmännischer Dienste angestellt ist, z. B. der Buchhalter, Einkäufer, Lagerist, Expedient, Korrespondent, Kontorist, Kassierer, Verkäufer, Reisender usw.

Der Kaufmannsgehilfe hat alle Aufgaben zu erledigen, die ihm von seinem Chef oder dessen Stellvertreter im Anstellungsvertrag oder von Fall zu Fall übertragen werden.

Hier sei die Bemerkung eingeschaltet, daß bei Aktiengesellschaften, Gesellschaften mit beschränkter Haftung und ähnlichen Betriebsformen Vorstände, Direktoren oder Geschäftsführer bestellt werden, welche die Aufgaben des Unternehmers wie selbständige Kaufleute übernehmen, während sie rechtlich kaufmännische Angestellte sind.

Als „Leitende Angestellte" bezeichnet man die engeren Mitarbeiter des Betriebsinhabers, Abteilungsleiter, Prokuristen, Handlungsbevollmächtigte usw. Das Recht der Prokuristen und Handlungsbevollmächtigten ist im Handelsgesetzbuch umschrieben.

Der Prokurist

Nur im Handelsregister eingetragene Kaufleute und Handelsgesellschaften können Prokura erteilen und Prokuristen bestellen. Die Erteilung einer Prokura ist vom Firmeninhaber bzw. dem gesetzlichen Vertreter des Unternehmens zur Eintragung in das Handelsregister anzumelden. Der Name Prokura kommt von dem lateinischen Wort procurare d. h. etwas im Auftrag eines anderen besorgen, verwalten.

Die Prokura ermächtigt zu allen Arten von gerichtlichen und außergerichtlichen Geschäften und Rechtshandlungen, die der Betrieb des Handelsgewerbes mit sich bringt. Der Prokurist zeichnet für die Firma d. h. er unterschreibt in der Weise, daß er seinen Namen neben den Firmennamen setzt mit dem Zusatz ppa (per procura).

Nur folgende Geschäfte sind dem Prokuristen untersagt: Der Verkauf des Geschäftes, Verkauf oder Belastung von Geschäftsgrundstücken, Änderung oder Löschung der Firma, Übertragung der Prokura, Unterzeichnung der Bilanz. Wichtig ist, daß eine Beschränkung des Umfanges der Prokura Dritten gegenüber unwirksam ist. Im Innenverhältnis zwischen Betriebsinhaber und Prokuristen können zwar beliebige Beschränkungen getroffen werden, doch haben solche Regelungen nach außen hin keine Wirkung.

Die Prokura kann als Einzelprokura oder als Gesamtprokura erteilt werden. Der Einzelprokurist kann allein für die Firma zeichnen; bei der Bestellung von Gesamtprokuristen ist dagegen bestimmt, daß sie nur gemeinschaftlich (in der Regel je zwei gemeinsam) für die Firma handeln können. Die Bestellung von Gesamtprokuristen, die in größeren Unternehmen üblich ist, dient der gegenseitigen Kontrolle und der Verteilung der Verantwortung auf mehrere Personen.

Die Prokura ist jederzeit widerruflich, unbeschadet des Anspruchs auf die vertragsmäßige Vergütung. Das Erlöschen der Prokura ist gleicherweise wie die Erteilung zur Eintragung ins Handelsregister anzumelden.

Der Handlungsbevollmächtigte

Weniger umfassend als die Prokura ist der Umfang der Handlungsvollmacht. Der Handlungsbevollmächtigte ist ermächtigt für alle Geschäfte und Rechtshandlungen, die der Betrieb eines Handelsgewerbes gewöhnlich mit sich bringt. Er darf nicht nur die Geschäfte nicht tätigen, die dem Prokuristen untersagt sind, er ist darüber hinaus auch zur Eingehung von Wechselverbindlichkeiten, zur Aufnahme von Darlehen und zur Prozeßführung nicht ermächtigt, es sei denn, daß ihm eine solche Befugnis besonders erteilt ist. Handlungsvollmacht können nicht nur Kaufleute erteilen, sondern auch gewerbetreibende Personen, die nicht im Handelsregister eingetragen sind, z. B. Minderkaufleute. Im Gegensatz zur Prokura kann die Handlungsvollmacht eingeschränkt werden. Dritte brauchen aber weitergehende Beschränkungen nur dann gegen sich gelten lassen, wenn sie ihnen bekannt waren oder hätten bekannt sein müssen.

Der Handlungsbevollmächtigte unterzeichnet im allgemeinen mit dem Zusatz i. V. (in Vollmacht, in Vertretung), oder i. A. (im Auftrag).

Wie die Prokura kann auch die Handlungsvollmacht grundsätzlich jederzeit widerrufen werden.

Der Handlungsreisende

Handlungsgehilfen, die damit betraut sind, außerhalb des Betriebes Geschäfte zu suchen, zu vermitteln oder abzuschließen, Reisende, sind kaufmännische Bevollmächtigte eigener Art, auf die die Bestimmungen des HGB über den Handlungsbevollmächtigten entsprechende Anwendung finden. Die von den Betriebsinhabern ihren Reisenden erteilten Vollmachten sind verschieden. Es gibt Reisende mit der Vollmacht zum Abschluß von Geschäften, andere dagegen sind nur bevollmächtigt, Aufträge einzuholen; der Abschluß bleibt der Firmenleitung vorbehalten. Im allgemeinen gelten die Reisenden auch als ermächtigt, die Anzeige von Mängeln einer Ware, die Erklärung, daß eine Ware zur Verfügung gestellt werde und ähnliche Erklärungen, durch die ein Dritter seine Rechte aus mangelhafter Leistung geltend macht oder vorbehält, entgegen zu nehmen. Zur Annahme von Zahlungen sind sie nur berechtigt, wenn sie dazu eigens bevollmächtigt sind; das gleiche gilt für die Gewährung von Zahlungsfristen.

(Fortsetzung folgt)

„Briefkastenecke"

Vorteile des Fernschreibers

Der Fernschreiber ist ein im Fernmeldebetrieb verwendetes Telegraphengerät mit Schreibmaschinen-Tastatur, womit man Nachrichten selbst unmittelbar in die Ferne schreiben kann. Der Nachrichtengeber verbindet sich mit dem Adressaten wie beim Ferngespräch; seine Mitteilung tippt er in den Fernschreiber. Auf dem Fernschreiber des Empfängers rollt dann ein Papierstreifen mit der getippten Nachricht ab in gleicher Weise wie beim Nachrichtengeber. Fernschreibverbindungen bestehen heute auch schon mit Teilen des Auslands.

Der Fernschreiber bietet gegenüber dem Fernsprecher verschiedene wichtige Vorteile:

Der Fernschreiber kann jederzeit, bei Tag und Nacht, benützt werden; dadurch entsteht großer Zeitgewinn.

Es ist nicht notwendig, daß der Empfänger persönlich anwesend ist; sein Gerät schreibt den Text automatisch auf.

Der Absender wie der Empfänger haben beide die Nachricht schriftlich im gleichen Wortlaut vorliegen, so daß kein Irrtum oder Mißverständnis auftreten kann.

Kommt es zu einem Streit, dienen die Aufzeichnungen als Beweismittel.

Der Fernschreibverkehr ist in der Regel billiger als der Fernsprechverkehr.

Gegenüber dem Telegrammverkehr hat der Fernschreibverkehr den Vorteil, daß die Gefahr einer Verstümmelung oder eines Irrtums weitgehend ausgeschaltet ist, weil der Text viel ausführlicher als beim Telegramm sein kann.

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet

Verlegerbeilage zu Heft 10/70 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung

11/70

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Personen des Kaufmannsstandes (Fortsetzung)

3. Eine wichtige Rolle im Geschäftsleben spielen die Handelsvertreter, die Handelsmakler und die Kommissionäre.

Der Handelsvertreter

Der Handelsvertreter ist ein selbständiger Gewerbetreibender (Kaufmann), der ständig damit betraut ist, für einen oder mehrere Unternehmer Geschäfte zu vermitteln oder in deren Namen abzuschließen. Der Handelsvertreter ist also selbständig; dadurch unterscheidet er sich von den Reisenden. Selbständig ist, wer im wesentlichen frei seine Tätigkeit gestalten und seine Arbeitszeit bestimmen kann. Der Handelsvertreter tritt seinen Kunden gegenüber nicht im eigenen Namen, sondern für seinen Auftraggeber, für die von ihm vertretene Firma auf. Verkäufer der Ware und Empfänger des Kaufpreises ist nicht er, sondern die von ihm vertretene Firma.

Das Recht der Handelsvertreter wurde durch das Gesetz zur Änderung des Handelsgesetzbuches vom 6. 8. 1953 den Erfordernissen der modernen Wirtschaft angepaßt.

Der Handelsmakler

Handelsmakler ist, wer gewerbsmäßig für andere Personen, ohne von ihnen auf Grund eines Vertragsverhältnisses ständig damit betraut zu sein, die Vermittlung von Verträgen über Anschaffung oder Veräußerung von Waren oder Wertpapieren, über Versicherungen, Güterbeförderung, Bodmerei, Schiffsmiete oder sonstige Gegenstände des Handelsverkehrs übernimmt. Der Handelsmakler steht also nicht wie der Handelsvertreter zu einer oder mehreren Firmen in einem ständigen Vertragsverhältnis, sondern bringt jeweils ohne Dauerauftrag Verkäufer und Käufer zusammen. Handelsmakler treten besonders häufig im Ein- und Ausfuhrhandel auf. Der Handelsmakler ist Kaufmann.

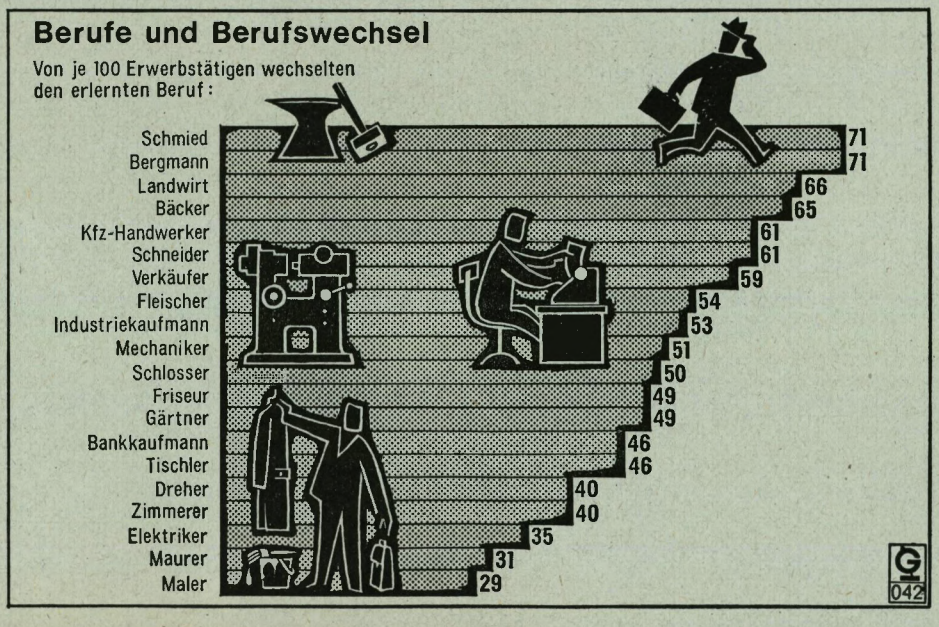
Der Kommissionär

Kommissianär ist ein selbständiger Kaufmann, der es gewerbsmäßig übernimmt, Waren oder Wertpapiere für Rechnung eines anderen im eigenen Namen zu kaufen oder zu verkaufen. Der Kunde des Kommissionärs tritt also mit dem Auftraggeber des Kommissionärs nicht in Verbindung. Die Rechnung stellt der Kommissionär auf seinen Namen aus; dadurch unterscheidet sich der Kommissionär vom Handelsvertreter.

4. Auf dem Gebiete der Güterbeförderung stellen der Spediteur, der Frachtführer und der Lagerhalter der Wirtschaft ihre Dienste zur Verfügung.

Der Spediteur

Am bekanntesten ist der Spediteur. Spediteur im Sinne des HGB ist, wer es gewerbsmäßig übernimmt, Güterversendungen durch Frachtführer oder durch Verfrachter von Seeschiffen für Rechnung eines anderen (des Versenders) in eigenem Namen



zu besorgen, kurz gesagt, der Spediteur vermittelt Güterbeförderung zwischen Absender und Frachtführer. Wenn ein Versender Güter seinen Kunden nicht mit eigenen Fahrzeugen zuführt oder einem Frachtführer, z. B. der Bundesbahn, selbst übergibt, bedient er sich für die Versendung der Ware am zweckmäßigsten des Spediteurs, der neben der Vermittlung des Frachtführers auch das An- und Abrollen der Waren (Bahnspedition), das Ausschreiben der Versandpapiere, die Vermittlung einer Transportversicherung, eine vorübergehende Lagerung, eine evtl. notwendige Zollabfertigung, das Umladen von Bahn auf Schiff oder umgekehrt und andere einschlägige Aufgaben übernimmt. Der Spediteur hat die Versendung mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns auszuführen; er hat hiebei die Interessen des Versenders wahrzunehmen und dessen Weisungen zu befolgen.

Wenn nichts anderes bestimmt ist, ist der Spediteur auch berechtigt, die Beförderung des ihm übergebenen Gutes selbst auszuführen; tut er dies, so hat er zugleich die Rechte und Pflichten eines Frachtführers.

Der Frachtführer

Frachtführer ist, wer es gewerbsmäßig übernimmt, die Beförderung von Gütern zu Lande oder auf Flüssen oder sonstigen Binnengewässern auszuführen. Für die Güterbeförderung auf See gelten besondere Vorschriften. Als Frachtführer sind zu nennen die Deutsche Bundesbahn, Transportunternehmen, Flußschiffer, Luftverkehrsgesellschaften usw.

Wie der Spediteur hat auch der Frachtführer die übergebenen Güter mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns zu behandeln. Er hat ferner die Anweisungen des Versenders zu beachten, solange der Frachtbrief noch nicht dem Empfänger übergeben ist. Nach Übergabe des Frachtbriefes an den Empfänger muß der Frachtführer den Weisungen des Empfängers Folge leisten. Der Frachtführer haftet für den Schaden, der durch Verlust oder Beschädigung des Gutes in der Zeit von der Annahme bis zur Ablieferung entsteht.

Der Lagerhalter

Als dritter Helfer ist der Lagerhalter zu nennen. Lagerhalter ist, wer gewerbsmäßig die Lagerung und Aufbewahrung von Gütern übernimmt. Unter Lagern versteht man das Unterbringen von Gütern in dazu bestimmten und eingerichteten Räumen auf gewisse Dauer; Aufbewahren heißt Güter in Obhut nehmen. Während der Geschäftsstunden hat der Einlagerer das Recht zur Besichtigung des Gutes, zur Entnahme von Proben und zur Vornahme der zur Erhaltung des Gutes notwendigen Handlungen.

In den obigen Ausführungen sind die drei Gewerbe des Spediteurs, des Frachtführers und des Lagerhalters getrennt geschildert; in der Wirtschaft finden wir diese Funktionen meist in einem Unternehmen vereinigt. (Schluß)

Achtung vor Falschgeld

Obwohl heute im geschäftlichen Leben der bargeldlose Zahlungsverkehr einen sehr weiten Raum einnimmt, spielt doch auch der Bargeldverkehr noch eine große Rolle; täglich wird in den Betrieben Geld eingenommen und ausgegeben. Immer wieder tauchen hierbei gefälschte Noten und Münzen auf; Geld wurde zu allen Zeiten gefälscht und auch heute hört man immer wieder von Fälschungen. Es ist daher gerade für den Kaufmann wichtig, sich gegen die Annahme von Falschgeld zu schützen. Die Deutsche Bundesbank, die sich bemüht, die Nachahmung von Banknoten und Münzen möglichst zu erschweren, gibt einige Hinweise, wodurch sich echte Bundesbanknoten und Bundesmünzen von falschen unterscheiden. Diese Hinweise sind auch für den kaufmännischen Nachwuchs interessant, da auch er mit Geld zu tun hat, namentlich wenn er die eine oder andere Kasse zu führen hat.

Bundesbanknoten — Allgemeines

Zur Herstellung echter Banknoten wird besonderes, im freien Handel nicht erhältliches, gesetzlich geschütztes Papier verwendet. Im Papier der Bundesbanknoten befinden sich ein Kopfwasserzeichen und ein Sicherheitsfaden.

Die angewendeten Druckverfahren gewährleisten eine gleichbleibend saubere Wiedergabe des Druckbildes, insbesondere der Linienmuster, auch in den feinsten Einzelheiten. Zur weiteren Sicherung dienen das erfahrungsgemäß schwer zu fälschende Kopfbildnis sowie die zahlreichen in besonderer Weise miteinanderverschlungenen Linien, die sogenannten Giullochen. Die Farben im Haupt- und im Untergrunddruck sind so aufeinander abgestimmt, daß Nachahmungen sehr erschwert werden.

Falsifikate sind allgemein am Papier und an Mängeln in der Druckausführung zu erkennen. Auch gute Fälschungen weisen im Papier und im Druckbild Unterschiede zu echten Banknoten auf.

Notenpapier

Das Papier echter Noten ist fest und griffig, von einer gewissen Härte und hat einen charakteristischen Klang. Lappige, weiche sowie auffallend glatte, dünne oder dicke Scheine sind verdächtig.

Wasserzeichen

Die Bundesbanknoten tragen im bildfreien Teil ein mehrfach abgestuftes, helldunkel wirkendes Kopfwasserzeichen, das ein Schattenbild des die Vorderseite beherrschenden Kopfbildnisses in umgekehrter Blickrichtung ist. Das Wasserzeichen muß in der Durchsicht gegen Licht klar und deutlich zu erkennen sein und weich verlaufende Übergänge vom Hellen ins Dunkle zeigen. Banknoten mit hart abgegrenzten Wasserzeichenbildern sind verdächtig. Das gleiche gilt für Noten, die im Feld für das Wasserzeichen Rasuren oder fettige Stellen aufweisen.

Sicherheitsfaden

Neben dem Wasserzeichen befindet sich ein in das Papier senkrecht eingebetteter Sicherheitsfaden, der auch im Druckbild als dunkler Schattenstrich deutlich erkennbar ist, wenn die Banknote in der Durchsicht gegen Licht betrachtet wird. Der Faden läßt sich mit einer Nadel oder einem anderen spitzen Gegenstand freilegen. Fehlt dieser Faden oder ist er durch einen dunklen Strich oder durch eine Kniffstelle vorgetäuscht, besteht der Verdacht, daß die Banknote falsch ist.

(Fortsetzung folgt)

„Briefkastenecke"

Wozu die Bestimmung von Mindestreserven?

Unter Mindestreserven versteht man die unverzinslichen Geldsummen, Guthaben, welche die deutschen Banken auf Grund gesetzlicher Verordnungen bei der Deutschen Bundesbank halten müssen, und die in einem bestimmten prozentualen Verhältnis zu den Einlagen stehen. Die Höhe der Mindestreserven bestimmt die Deutsche Bundesbank; sie hat dabei in Berücksichtigung der jeweiligen Wirtschaftsverhältnisse und der Währungsverhältnisse darauf zu achten, einerseits daß eine genügende Liquidität der Banken erhalten bleibt, andererseits daß die Konjunktur nicht überhitzt und das Geldvolumen nicht übermäßig aufgebläht wird. Wenn die Deutsche Bundesbank eine Konjunktur abbremsen will, erhöht sie die Mindestreservensätze. Dadurch wird Geld gebunden, das die Banken sonst als Kredite vergeben könnten; bei umgekehrter Tendenz der Wirtschaftsentwicklung setzt die Bundesbank die Mindestreservensätze herab, so daß die Banken wieder vermehrte Mittel zur Kreditgewährung für Investitionstätigkeit usw. zur Verfügung haben.

Diskontpolitik und Mindestreservenpolitik sind wirksame Handhaben der Bundesbank zur Sicherung von Wirtschaft und Währung; ihre Anwendung konnte in der zurückliegenden Zeit wiederholt beobachtet werden.

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet

Verlegerbeilage zu Heft 11/70 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung

12/70

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Achtung vor Falschgeld (Schluß)

Notenbild

Die Druckbilder echter Noten lassen die Zeichnung in voller Klarheit und Deutlichkeit auch in den Einzelheiten erkennen, bei Falschnoten sind sie meist verschwommen, vergröbert oder zu blaß. Besondere Beachtung verdienen die Kopfbildnisse. Sie zeichnen sich bei den echten Noten durch einen klaren Gesichts- und lebendigen Augenausdruck sowie durch feine dicht nebeneinander liegende Linien und Schraffuren in Kopfbedeckung und Haarzeichnung, im Gesicht und im Gewand aus. Auf den Fälschungen sind diese Bildpartien mehr oder weniger unvollkommen wiedergegeben; die feinen Linien, besonders im Haar und im Gesicht, sind vielfach ausgefallen, während die kräftigeren, eng nebeneinander liegenden Linien überwiegend zu dunklen Flächen verschmolzen sind. Verzeichnete Kopfbildnisse fallen dem aufmerksamen Betrachter durch den veränderten Gesichtsausdruck auf.

Bei den Umrandungen der Notenbilder achte man auf gleichmäßige Strichschärfe der Linien und Linienmuster in den Zierleisten. Die Linien dürfen keine Unterbrechungen aufweisen und müssen gleichmäßig und sauber gedruckt sein. Gestochen scharfe Buchstaben und Ziffern, saubere Ausführung und gute Lesbarkeit der Beschriftung, insbesondere des Straftextes, sind Merkmale echter Bundesbanknoten. Bei verdächtigen Noten sind auch die Rückseiten zu beachten. Erfahrungsgemäß werden diese von den Fälschern meist schlechter als die Vorderseiten ausgeführt.

Notennummern

Echte Noten sind innerhalb einer Werteinheit jeweils fortlaufend numeriert; Buchstaben und Ziffern sind sauber und exakt gedruckt und weisen gleichmäßige Abstände auf. Bei Fälschungen sind die Notennummern oft zu blaß und mit unregelmäßigen Abständen wiedergegeben. Sie weichen vielfach in Aussehen und Größe von der echten Ausführung ab; verschiedentlich halten sich die einzelnen Ziffern und die vor oder hinter der Notennummer gedruckten Buchstaben auch nicht exakt auf der gleichen Linie.

Farben

Beim Druck der echten Banknoten wird besondere Sorgfalt darauf verwendet, daß die Abschnitte innerhalb jeder Wertstufe farblich völlig übereinstimmen. Verfärbte Noten sind stets verdächtig. Das Papier der Bundesbanknote ist der jeweiligen Wertfarbe entsprechend leicht getönt: Die Noten zu 5 und 20 DM weisen eine grünliche, die zu 10 und 100 DM eine bläuliche und die Noten zu 50, 500 und 1000 DM eine gelbliche Papierfärbung auf. Noten mit abweichend getöntem oder auffallend weißem Papier sind daher verdächtig.

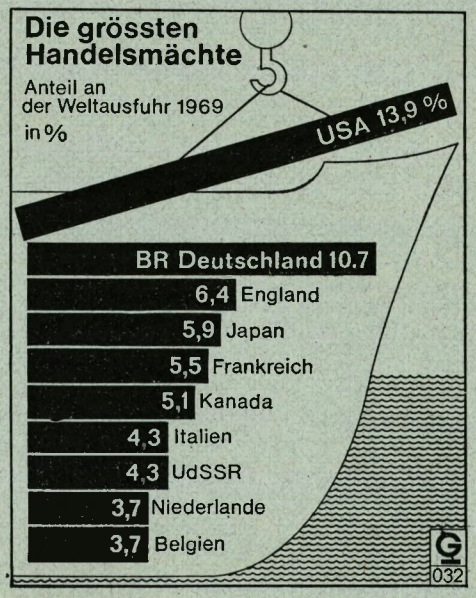
Vorsicht ist geboten, wenn zusammengeklebte, gelochte, erheblich beschädigte oder stark verschmutzte Banknoten vorgelegt werden. Beim Vorkommen derartiger Noten verweise man die Inhaber zwecks Umtausches an die nächste Bank oder Sparkasse.

Bundesmünzen

Bezüglich der Bundesmünzen können wir uns auf einige kurze Bemerkungen beschränken. Echte Münzen werden ausschließlich im Prägeverfahren hergestellt, d. h. sie haben ihre Münzbilder unter großem Druck von Stahlstempeln erhalten. Der Rand der Bundesmünzen ist zylindrisch und glattflächig, ausgenommen der des 50-Pf-Stückes, der leicht gewölbt und mit einer Riffelung versehen ist. Die Münzen von 1 bis 10 Pf tragen im Münzrand weder Verzierungen noch Schriftzeichen.

Alle EWG-Länder in der Spitzengruppe

Die größten Industriemächte sind in der Regel auch die größten Handelsmächte – das beweist eine Aufstellung des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung über die bedeutendsten Exportländer. Angeführt wird sie von den USA mit einem Anteil von rund 14 Prozent an der gesamten Weltausfuhr. Der Vorsprung gegenüber den anderen ist aber nicht so groß, wie man es vom Wirtschaftsvolumen her annehmen könnte. Insbesondere die Bundesrepublik hat mit 10,7 Prozent relativ dicht zu den USA aufgeschlossen. Doch auch sämtliche übrigen EWG-Staaten befinden sich – dank der abgebauten Handelshemmnisse – in der Spitzengruppe des Welthandels. Für sie wie auch für Japan und für den EWG-Aspiranten England hat der internationale Warenaustausch eine erheblich größere Bedeutung als für die USA und die UdSSR, die weitgehend autark, das heißt vom Ausland unabhängig, sind.



Bei den 1-DM-Münzen weist der Rand Verzierungen in Form von Ranken (sogenannte Arabesken) auf. Die Münzen zu 2 DM und 5 DM besitzen eine von Blattornamenten unterbrochene Randschrift.

Die Vorder- und Rückseitenbilder echter Münzen sind gestochen scharf und klar gezeichnet. Das Gepräge tritt deutlich abgegrenzt aus dem ebenen und glatten Münzgrund hervor.

Fehlt einer Münze auch nur eine der geschilderten Eigenschaften, ist sie zu mindest als verdächtig anzusehen und anzuhalten.

Beim Umgang mit Geld empfiehlt sich also Vorsicht; im Zweifel wendet sich der Auszubildende am besten an seinen Vorgesetzten.

Unternehmer sind tüchtige Leute

Das Bild des Unternehmers in der Öffentlichkeit hat sich in den letzten Jahren, wie verschiedene Umfragen ergeben, zugunsten des Unternehmers geändert. Es gibt zwar auch heute noch Kreise, die im Unternehmer den nur auf seinen Vorteil bedachten Kapitalisten, ja sogar einen Ausbeuter der Arbeitnehmer sehen; doch wird dieser Kreis erfreulicherweise immer kleiner. Die Einsicht in die Bedeutung des Unternehmers für die Volkswirtschaft, die Überzeugung von der Notwendigkeit seines Wirkens nimmt zu. Der junge Kaufmann, der vielleicht danach strebt, einmal selbst Unternehmer zu werden, macht sich sicher Gedanken, wie er sich das Bild des Unternehmers vorstellt oder wünscht; in der Gewinnung eines zeitgemäßen Unternehmerbildes soll er durch die nachfolgenden Ausführungen unterstützt werden, die, wie ausdrücklich bemerkt wird, keinen Anspruch auf vollständige Darstellung des Unternehmerbildes machen.

Der Unternehmer ist gekennzeichnet durch den Drang nach selbständigem Wirtschaften; wer selbständig und eigenverantwortlich eine auf Erwerb gerichtete Tätigkeit ausübt, ist Unternehmer, mag er Handwerker oder Bauer, Leiter eines Industrieunternehmens oder eines Handelsbetriebes, eines großen oder kleinen Betriebes sein. Dabei ist nicht Voraussetzung, daß das Unternehmen sein Eigentum ist; es gibt „Eigentümer-Unternehmer" und „Angestellte Unternehmer".

Freiheit bringt Verantwortung

Selbständigkeit und Eigenverantwortung sind also ein Charakteristikum des Unternehmers. Der Unternehmer trägt die Verantwortung für den Betrieb; er sorgt dafür, daß der Betrieb mit allem ausgestattet ist, was für ein erfolgreiches Arbeiten und für ein Bestehen im Wettbewerb erforderlich ist; er sorgt für das notwendige Kapital, er beobachtet die volkswirtschaftliche und technische Entwicklung, er verfolgt den Markt und erforscht neue Absatzmöglichkeiten, er paßt das Warensortiment den Gegebenheiten der Zeit an.

Das Grundgesetz der Bundesrepublik hat eine Gesellschaftsordnung festgelegt, die die Freiheit der Entschlüsse der Bürger garantiert. Ohne eine solche Freiheit kann der Unternehmer sich nicht entfalten; er muß jede staatliche Bevormundung und jede kollektivistische Festlegung seiner Entschlüsse ablehnen. Natürlich bringt eine solche Freiheit auch ein hohes Maß an Verantwortung mit sich. In der freien Gesellschaft gibt es niemand, der dem Unternehmer etwas von der Verantwortung abnimmt, die er für sein Wagnis zu tragen hat.

Der Unternehmer stützt sich in seiner Tätigkeit auf die beiden Grundelemente der Volkswirtschaft Kapital und Arbeit; in der Verwendung dieser Elemente ist er aber nicht absolut frei und ungebunden.

Das Kapital verteilt sich heute über unser ganzes Volk in Form kleinen, mittleren oder großen Eigentums; es ist nicht mehr das unbeschränkte persönliche Eigentum weniger Kapitalisten; der Staat nimmt durch seine Wirtschaftspolitik, durch seine Steuerpolitik, durch die Gestaltung des Rechts usw. Einfluß und legt dem Kapital bzw. seinem Besitzer Bindungen und Verantwortung auf.

Die Arbeitskraft ist durch die soziale Ordnung und die Sozialpolitik des Staates, durch Arbeits- und Tarifrecht, durch Mitbestimmung usw. weitgehend geschützt; sie kann nicht mehr beliebig ausgebeutet werden, wie es dem Kapitalismus alter Prägung vorgeworfen wird. Auf die Tätigkeit des Unternehmers wirken auch die Geld-, Kredit- und Währungspolitik ein, mittels derer Regierung und Bundesbank die Konjunktur beeinflussen. Auch die Agrarpolitik, die Verkehrspolitik und die Handelspolitik sind von Einfluß.

Im Rahmen dieser Auflagen versucht der Unternehmer, seinen Betrieb zum Erfolg zu steuern; durch sein Denken und Handeln bringt der Unternehmer Kapital und Arbeit zur produktiven Leistung.

Löhne schlagen auf Preise durch

Es wäre falsch zu sagen, daß der Unternehmer nur durch Gesetze gezwungen werden kann, seinen Mitarbeitern alles ihnen Zustehende einzuräumen. Der Unternehmer, der vielfach selbst aus dem Kreis der Arbeitnehmer hervorgegangen ist und deren Anliegen und Sorgen kennt, weiß, daß er nur von zufriedenen Arbeitskräften gute Leistungen erwarten kann; er tut schon von sich aus alles, um seine Mitarbeiter im gegenseitigen Verständnis für sein Unternehmen zu interessieren. Ein gutes Betriebsklima, eine harmonische Zusammensetzung des Betriebspersonals liegt ihm am Herzen. Er wählt sich die engeren Mitarbeiter aus, denen er Aufgaben und Verantwortung übertragen kann. Berechtigten Wünschen gegenüber ist er aufgeschlossen; es darf aber nicht übersehen werden, daß dem Unternehmer bei seinem Entgegenkommen gegenüber seinen Mitarbeitern Grenzen gezogen sind. Alles, was mit Arbeit zusammenhängt, Lohn oder Gehalt, Arbeitszeit, Urlaub und sonstige soziale Leistungen gehen in die Kosten des Produktes ein. Dem Unternehmer obliegt es, das richtige Maß zu finden; dabei handelt es sich nicht nur um den Ertrag des Betriebes, sondern auch um die Preisbildung für den Verbraucher, nicht zuletzt auch um die Erhaltung der Kaufkraft des Lohnes.

Auf dem Preisgebiet trägt der Unternehmer eine große Verantwortung; er muß das Ziel eines hohen wirtschaftlichen Leistungsgrades anstreben, der günstige Preise gewährleistet. In unserer sozialen Marktwirtschaft sorgt auch der Wettbewerb selbständiger Unternehmer für ein allgemeines Streben nach Verbesserung der Leistung und für Preiswürdigkeit. Es besteht Preis- und Qualitätswettbewerb, Wettbewerb von Firmen verschiedener Größen und unterschiedlicher Kapitalkraft. Der Wettbewerb muß sich aber in soliden Grenzen vollziehen und darf nicht in rücksichtslose Erfolgswirtschaft ausarten; dies verlangt vom Unternehmer ein einwandfreies ethisches Verhalten.

Der Unternehmer trägt auch Verantwortung gegenüber dem Kapital. Die Mehrzahl der Betriebe ist heute auf Fremdkapital angewiesen. Kapital entsteht durch Sparen, durch Verzicht auf Genuß. Der Anreiz zum Sparen wird geweckt durch Vertrauen erweckende Behandlung des Kapitals in der Wirtschaft. Dem Sparer kommt es nicht nur auf möglichst hohen Zinsgenuß, sondern auch auf Sicherheit seiner Geldanlage an.

(Fortsetzung folgt)

Allen Lesern unserer Ausbildungsbeilage wünschen wir viel Freude zu Weihnachten und viel Glück zum neuen Jahr. Den Auszubildenden insbesondere wünschen wir, daß sie auch im kommenden Jahr gute Fortschritte machen und das gesteckte Ziel erreichen!

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet

Verlegerbeilage zu Heft 12/70 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung

1/71

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Unternehmer sind tüchtige Leute (Schluß)

Der Unternehmer kann besonders das Interesse am produktiven Kapital in der Allgemeinheit steigern, wenn er durch solide Geschäftsführung Zinsleistung und Sicherheit gewährleistet und sich nicht in spekulative Geschäfte einläßt. Gewiß trägt jede Unternehmung ein Risiko in sich; Wagemut gehört zum Kaufmann; durch kluge Vorschau und aufmerksame Marktbeobachtung kann der Unternehmer dieses Risiko mindern, wenn nicht ganz ausschalten.

Gewinnstreben ist legitim

Es gibt Leute, die dem Unternehmer das Gewinnstreben vorwerfen. Sie bezweifeln, ob es eine legitime Forderung des Unternehmers sein kann, Gewinn zu erzielen. Eine solche Einstellung beruht nicht auf sachlichen Erwägungen, sie läßt sich vielmehr von unberechtigten Gefühlen leiten. Wer die volkswirtschaftlichen Zusammenhänge kennt, weiß, daß das Streben nach Gewinn volkswirtschaftlich gesund ist und zum Unternehmer gehört. Der Unternehmer kann nur dann seinen vielfältigen Aufgaben und Pflichten im Betrieb, auf dem Markte, in der Gesellschaft gerecht werden, wenn er laufend Überschüsse erzielt. Ausreichende Gewinne sind notwendig für die Erhaltung des Betriebes, sie ermöglichen eine Verbesserung der Finanzierung, sie werden verwendet für die notwendigen Investitionen und zur Erhaltung, Verbesserung und Vermehrung der Arbeitsplätze. Daß der Unternehmer für seine umfangreiche und verantwortungsvolle Arbeit auch eine Entschädigung verdient, kann wohl niemand mit gutem Grunde bestreiten.

Wechselwirkung Wirtschaft – Politik

Ein seiner Stellung bewußter Unternehmer zeigt auch Interesse am Geschehen in der Politik, im Staate und in der Allgemeinheit. Leider können sich viel zu wenig Unternehmer für persönliche Mitarbeit in der Politik und in der Öffentlichkeit freimachen. Die Wechselwirkung zwischen Wirtschaft und Politik verlangt vom Unternehmer ein aufmerksames Verfolgen der Geschehnisse und wenn notwendig eine rechtzeitige Geltendmachung seiner Bedenken. Daß der Unternehmer die Persönlichkeiten aus seinem Kreis und die Organisationen, die von Unternehmerseite für die Vertretung geschaffen sind, unterstützt, ist wohl selbstverständlich; der Unternehmer muß aber auch selbst immer wieder die Öffentlichkeit von seinem Wert als wichtiger Pfeiler in der freien Gesellschaft überzeugen, er muß seine unternehmerischen Argumente am Allgemeininteresse orientieren.

Zum Schluß sei auszugsweise das Ergebnis der Umfrage einer Arbeitsgruppe für psychologische Marktanalysen in Nürnberg angeführt; die Befragten bezeichnen den Unternehmer als sehr sachlich, sehr kontaktfreudig, sehr pflichtbewußt, wendig, kraftvoll, energisch, abwartend und fest. Der typische Unternehmer zeige sich als eine sehr rationale Persönlichkeit mit einem hohen Grad an menschlicher Reife und sozialem Pflichtbewußtsein.

Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt eine Untersuchung, die im Juli dieses Jahres von der Kölner Forschungsstelle für Empirische Sozialökonomik durchgeführt worden ist. Die Feststellung „Unternehmer sind tüchtige Leute" wurde von 77% der Befragten geteilt; 71% stimmten der Behauptung zu, daß es ohne Unternehmer keinen Wohlstand gäbe.

Brandt: Wirtschaftliche Freiheit notwendig

Bundeskanzler Willy Brandt hat auf der Bonner Bundestagung des Deutschen Groß- und Außenhandels am 2. Juni 1970 gesagt:

„Das marktwirtschaftliche System, zu dem ich mich hier erneut bekenne, braucht für seinen Erfolg – und zwar auf allen Stufen – den schöpferischen Unternehmer. Die marktwirtschaftliche und liberale Einstellung des Groß- und Außenhandels ist gerade aus dieser Sicht lebhaft zu begrüßen. Der Kaufmann – ob kleiner oder größer – braucht Freiheit, um seine Tüchtigkeit entfalten zu können. Ich begrüße auch, daß immer mehr Kaufleute und Unternehmer ihre Leistungsfähigkeit, über den eigenen Vorteil hinaus, zum Nutzen der Gesamtheit entfalten."

Eine Bitte an unsere Leser

Der Beginn eines neuen Jahres gibt der Schriftleitung der Ausbildungsbeilage Gelegenheit, an die Leser eine Bitte zu richten. Die Schriftleitung ist bemüht, den Lesern immer wieder Wissensabschnitte näher zu bringen, die für die Ausbildung, insbesondere für die Kaufmannsgehilfenprüfung, darüber hinaus für die praktische Arbeit im Beruf von Bedeutung sind. Es wäre nun für die Schriftleitung von großem Interesse, zu erfahren, wie die einzelnen Artikel in der Leserschaft, insbesondere bei den Auszubildenden „ankommen".

Die Leser werden daher gebeten, der Schriftleitung, am besten über die Verbandsgeschäftsstelle, 8 München 2, Ottostr. 7/IV. ihre Meinung über die Ausbildungsbeilage mitzuteilen; es interessiert insbesondere, ob die Leser in der Ausbildungsbeilage eine zweckentsprechende Hilfe erblicken, ob sie in Schule oder Betrieb auf Lücken stoßen, die durch die Ausbildungsbeilage ausgefüllt werden könnten, ob Gebiete eingehender oder neu behandelt werden sollen, ob die Artikel genügend verständlich geschrieben sind usw.

Man spricht heute soviel von Mitbestimmung; hier gibt sich Gelegenheit, auf dem wichtigen Gebiete der Berufsausbildung Wünsche zu äußern oder Anregungen zu geben und so die Gestaltung der Ausbildungsbeilage mitzubestimmen. Eine aufbauende Kritik ist sehr willkommen.

Zum Schluß sei noch auf die Briefkastenecke aufmerksam gemacht. Diese gibt Gelegenheit, allgemein interessierende Fragen auf dem Gebiete der Berufsausbildung kurz und sachkundig beantwortet zu erhalten.

Die Schriftleitung erwartet viele Zuschriften und dankt im voraus.

Betriebswirtschaftliche und steuerliche Aspekte der Abschreibung

Über das Wesen und die Wirkung der Abschreibung herrschen die abenteuerlichsten Vorstellungen. Der Unternehmer kann so ziemlich alles „abschreiben", sein Auto, sein Haus und natürlich auch die Bewirtung seiner Geschäftsfreunde. Alle diese Annehmlichkeiten kosten ihn dann nichts.

Diese landläufige Meinung ist natürlich völlig unsinnig. Abschreibungen sind nämlich Kosten, genau so echte Kosten wie Personalkosten, Vertriebskosten oder Verwaltungskosten. Zum Oberbegriff „Kosten" gibt es in der betriebswirtschaftlichen Literatur eine Vielzahl von Definitionen. Kosten sind Güter- und Leistungsverzehr zur Erstellung einer wirtschaftlichen Leistung in einer Periode. Alles, was also in den betrieblichen Leistungsprozeß einfließt, sind Kosten. Abschreibungen sind aber nichts anderes als die rechnerische Erfassung eines periodischen Wertverzehres für betriebliche Zwecke. Wir machen uns das an einem einfachen Beispiel klar:

Der Betrieb benötigt einen Gabelstapler, der DM 20 000,— kostet. Der Betrieb kann nun nicht sagen, diese DM 20 000,— sind Kosten, die in dem Monat entstehen, in der der Gabelstapler angeschafft wird. Das wäre betriebswirtschaftlich falsch, weil der Betrieb diesen Gabelstapler normalerweise 5 Jahre lang nutzen kann, ehe er durch einen neuen ersetzt werden muß. Wir müssen also den bei der Neubeschaffung des Gabelstaplers entstehenden Aufwand auf diese 5 Jahre rechnerisch verteilen. Deshalb dürfen wir nur dem jeweiligen Abrechnungszeitraum den auf ihn fallenden Teil dieses Aufwandes als Kosten belasten. Wir schreiben den Gabelstapler also im Jahr mit DM 4 000,— ab, so daß am Ende dieser 5 Jahre der Gabelstapler voll abgeschrieben ist. Das ist ja auch der Zeitpunkt, in dem er wirtschaftlich aufgezehrt ist.

Abschreibung dient der richtigen Kalkulation

Die Abschreibung dient also zunächst einmal betriebswirtschaftlich der Kalkulation. Sie macht es rechnerisch möglich, den Wertverzehr eines Wirtschaftsgutes auf den Abrechnungszeitraum zu beziehen und damit richtig zu kalkulieren. Wenn wir, um bei unserem Beispiel zu bleiben, den Gabelstapler gleich im ersten Jahr als Kosten ansetzen würden, hätte das zur Folge, daß die Kostenrechnung des ersten Jahres mit vollen DM 20 000,— belastet wäre und die kalkulierten Verkaufspreise um diesen Preis erhöht werden müßten. Die Folge wären entsprechende Verluste, weil der Betrieb aus Gründen der Konkurrenz am Markt mit den zu hoch kalkulierten Preisen keinen genügenden Absatz hätte. Gleichzeitig hätte sich in seiner gesamten Betriebsberechnung ein zweiter Fehler eingeschlichen: Der Gabelstapler, der bereits voll als Kosten verrechnet ist, ist nach einem Jahr noch gebrauchsfähig, er könnte nach der Wahrscheinlichkeit noch 4 weitere Jahre seinen Dienst tun.

Natürlich wäre es ebenso falsch, den Gabelstapler, der nach der betrieblichen Erfahrung 5 Jahre lang voll einsatzfähig ist, dann aber durch einen neuen ersetzt werden muß, nun mit zu niedrigen Beträgen abzuschreiben. Würden wir in unserem Beispiel den Aufwand für den Gabelstapler in 10 Jahren abschreiben, also jährlich nur DM 2 000,— als Kosten verrechnen, so würde die betreffende Firma am Markt mit einem Preis auftreten, der die Kosten nicht deckt. Im Preis ist ja nur die Hälfte des tatsächlichen Wertverzehrs kalkuliert. Die Folge: Es muß nach 5 Jahren ein neuer Gabelstapler gekauft werden, während der alte, technisch verbrauchte Gabelstapler noch mit DM 10000,- zu Buch steht. Diese DM 10 000,— belasten jetzt als außerordentlicher Verlust zum Zeitpunkt der Neuanschaffung des Gabelstaplers die Kalkulation.

Sie sehen, die Abschreibung hat betriebswirtschaftlich ihre Konsequenzen. Sie dient als Mittel der periodisch richtigen Abgrenzung der Kosten und macht damit erst eine kostengerechte Kalkulation möglich.

Abschreibungen im Steuerrecht

Natürlich hat die Abschreibung auch steuerliche Auswirkungen. Der Unternehmer muß seinen Gewinn versteuern. Gewinn ist grob gesagt der Verkaufserlös minus Kosten (daß der Gewinn steuerrechtlich durch einen Betriebsvermögensvergleich am Anfang und am Ende eines Wirtschaftsjahres errechnet wird, ändert nichts an diesem Grundschema). Der Unternehmer muß also nur den Betrag versteuern, der ihm übrig bleibt, nachdem er den gesamten betrieblichen Güter- und Leistungsverzehr vom Erlös abgezogen hat. Wenn Sie in Ihrem eigenen Betrieb sich einmal umsehen, dann können Sie eine Unzahl betrieblicher Vorgänge sehen, die Kosten verursachen. Von der Beschaffung über die Lagerhaltung, den Verkauf und die Verwaltung — überall sehen Sie betriebliche Vorgänge, die Geld kosten. Darüber hinaus finden Sie in allen betrieblichen Bereichen Anlagegüter, die „abgeschrieben" werden, deren Anschaffungsaufwand also entsprechend der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer als Kosten verrechnet wird. Diesen simplen betriebswirtschaftlichen Vorgang erkennt natürlich auch das Finanzamt an. Die Abschreibungen wirken sich gewinnmindernd aus. Der Steuerpflichtige spart also durch die Abschreibung Steuern, genauso wie durch die Verrechnung aller anderen Kosten. Für die steuerliche Absetzung für Abnutzung (kurz Afa genannt) stellt der Gesetzgeber im § 7 Einkommensteuergesetz bestimmte Regeln auf. Die Vorschrift geht davon aus, daß die Kosten für die Gesamtdauer der Verwendung oder Nutzung des betreffenden Wirtschaftsgutes in gleichen Jahresbeträgen abgesetzt wird. Man spricht hier von der sogenannten **linearen Afa.**

(Fortsetzung folgt)

„Briefkastenecke"

Diskont — Rediskont

Unter **Diskont** versteht man im allgemeinen den im kaufmännischen Verkehr üblichen prozentualen Abzug bei vorzeitiger Zahlung einer Forderung. Im besonderen versteht man darunter den Zinsabzug beim Ankauf von Wechseln. Der Aussteller oder Inhaber eines Wechsels, der den Wechsel nicht bis zum Verfalltag behalten will, kann diesen an ein Kreditinstitut verkaufen; er erhält hier sofort die Wechselsumme abzüglich der Provision und der Kosten sowie der Zinsen bis zum Fälligkeitstag. Dieser Zinsabzug heißt **Diskont.** Seine Höhe ist vom Diskontsatz der Bundesbank abhängig; in der Regel liegt er 1% über dem Diskontsatz.

Den Kreditinstituten dient der Wechsel als kurzfristiges Anlagemittel; sie ziehen dabei Gewinn aus den Zinsdifferenzen und Provisionen.

Um ihre Liquidität bei Bedarf zu verbessern, können die Kreditinstitute angekaufte Wechsel bei der Deutschen Bundesbank **rediskontieren.** Die Deutsche Bundesbank kauft aber nur Geschäfts- oder Handelswechsel an, die bestimmte sachliche und formelle Voraussetzungen erfüllen. Die wichtigsten dieser Bedingungen sind: Die Wechsel müssen auf Deutsche Mark lauten und im Bundesgebiet zahlbar sein; der Bezogene muß im Bundesgebiet ansässig sein. Aus den Wechseln müssen mindestens drei als zahlungsfähig bekannte Verpflichtete haften. Die Wechsel dürfen beim Ankauf eine Laufzeit von höchstens drei Monaten haben. Der Ankauf erfolgt zum amtlichen Diskontsatz.

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 1/71 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Informationen

VGA

Versicherungsstelle des Deutschen Groß- und Außenhandels G.m.b.H.

Betreff: Tariferhöhung in der Kraftfahrtversicherung ab 1.1.1971

Die Autohaftpflicht ist wesentlich teurer geworden. Bereits für Mitte dieses Jahres kündigen die Kraftfahrtversicherer eine weitere Erhöhung der Kfz-Prämien an.

Für die Unternehmen des Gross- und Aussenhandels gewinnt die Frage nach einem günstigen Autoversicherer daher noch mehr an Bedeutung.

Wir können Ihnen mit dem Haftpflichtverband der Deutschen Industrie und Feuerschadenverband V.a.G. einen günstigen Kfz-Versicherer anbieten. Wir gestatten uns, insoweit auch auf die Veröffentlichungen des ADAC und Pressemitteilungen hinzuweisen.

Zu Ihrer Information ist der Tarifauszug für Fahrzeuge zur Güterbeförderung und der Insassen-Unfallversicherung angeheftet. Die Prämien für PKW und Kombi sind sehr differenziert und vom Firmensitz, Wohnort bzw. Standort abhängig. Wir unterbreiten Ihnen gern ein individuelles Angebot.

Sofern Sie mindestens 3o Fahrzeuge versichern, die auf Ihren Namen zugelassen sind, erhalten Sie in der Kraftfahrzeug-Haftpflichtversicherung einen Beitragsnachlaß von 5 %.

Als einer der wenigen Autoversicherer war unser Versicherungsträger seit vielen Jahren in der Lage, z u s ä t z l i c h zu den Schadenfreiheitsrabatten hohe Rückvergütungen aus techn. Überschuß zu zahlen. Die Sätze der vergangenen Jahre entnehmen Sie bitte Blatt 3.

Bei einem Wechsel der Versicherungs-Gesellschaft entstehen Ihnen keine Nachteile, da der Schadenfreiheitsrabatt vom Vorversicherer übernommen und die bisher erworbene schadenfreie Zeit voll angerechnet wird.

5300 Bonn 1 · Postfach 601 · Kaiser-Friedrich-Straße 13
Telefon-Sammelnummer (02221) 22 04 47/48 · Telex 08 86499
Geschäftsführer Dr. Heinrich Dohrendorf, Dr. Rudolf Nantke
Direktor: Klaus H. Rathjen · Sitz der Ges.: Bonn (HRB 370)

II. FAHRZEUGE ZUR GÜTERBEFÖRDERUNG

Wagnisstärke	Haftpflichtdeckungssummen von DM					Fahrzeugteil-versicherung	Fahrzeugvollversicherung				
	1 000 000 pauschal	1 000 000 200 000 40 000	750 000 150 000 30 000	500 000 100 000 20 000	250 000 50 000 10 000		ohne	mit DM 300,– Selbstbeteiligung	mit DM 650,– Selbstbeteiligung	mit DM 1000,– Selbstbeteiligung	mit DM 2000,– Selbstbeteiligung
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11

Lieferwagen bis 1 Tonne Nutzlast
Werkverkehr und gewerblicher Güterverkehr

Kennziffer **202**
Tarifgruppe **N**

bis 19 PS	311	311	306	297	283	9	290	220	170	120	84
bis 30 PS	393	393	386	375	357	16	390	250	200	160	112
über 30 PS	570	570	559	544	518	19	390	250	200	160	112

Tarif für Kraftfahrtversicherungen (Auszug)

des Haftpflichtverband der Deutschen Industrie und Feuerschadenverband V. a. G.

Gültig ab 1. Januar 1971

Wagnisstärke	Haftpflichtdeckungssummen von DM					Fahrzeugteil-versicherung	Fahrzeugvollversicherung					
	1 000 000 pauschal	1 000 000 200 000 40 000	750 000 150 000 30 000	500 000 100 000 20 000	250 000 50 000 10 000		ohne	mit DM 300,– Selbstbeteiligung	mit DM 650,– Selbstbeteiligung	mit DM 1000,– Selbstbeteiligung	mit DM 2000,– Selbstbeteiligung	mit DM 5000,– Selbstbeteiligung
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Lastkraftwagen über 1 Tonne Nutzlast
Werkverkehr

Kennziffer **301**
Tarifgruppe **N**

bis 2 Tonnen	657	657	645	627	597	32	440	240	200	160	112	—
bis 3 Tonnen	847	847	832	809	770	32	600	330	270	200	140	—
bis 4 Tonnen	1 036	1 036	1 017	989	942	34	600	330	270	200	140	—
bis 5 Tonnen	1 066	1 066	1 047	1 017	969	34	660	460	390	310	217	—
bis 6 Tonnen	1 108	1 108	1 088	1 057	1 007	37	810	700	630	560	392	—
bis 8 Tonnen	1 430	1 430	1 404	1 365	1 300	46	1 000	880	740	600	420	—
bis 10 Tonnen	1 907	1 907	1 873	1 821	1 734	56	1 200	1 100	950	800	560	—
über 10 Tonnen	1 907	1 907	1 873	1 821	1 734	83	1 200	1 100	950	800	560	—

Zugmaschinen, Sattelzugmaschinen und Raupenschlepper
Werkverkehr

Kennziffer **401**
Tarifgruppe **N**

bis 16 PS	164	164	161	156	149	25	200	120	100	80	56	—
bis 25 PS	327	327	321	312	297	25	360	190	150	120	84	—
bis 35 PS	386	386	379	369	351	25	400	210	170	140	98	—
bis 45 PS	391	391	383	373	355	25	500	260	210	190	133	—
bis 60 PS	503	503	494	480	457	25	660	420	350	320	224	—
bis 80 PS	815	815	800	778	741	25	800	530	450	360	252	—
bis 100 PS	1 077	1 077	1 057	1 028	979	25	1 100	950	910	880	616	—
bis 150 PS	1 656	1 656	1 625	1 580	1 505	27	1 450	1 300	1 150	1 050	735	—
über 150 PS	2 165	2 165	2 125	2 066	1 968	31	1 750	1 350	1 250	1 200	840	—

Anhänger und Auflieger zur Güterbeförderung
bei Personenkraftwagen, Kraftomnibussen, Güter- und Sonderfahrzeugen, ein- und mehrachsig
Werkverkehr

Kennziffer **501**
Tarifgruppe **N**

bis 1 Tonne	40	40	39	38	36	6	80	40	30	20	14	—
bis 3 Tonnen	50	50	49	47	45	8	100	70	50	40	28	—
bis 5 Tonnen	69	69	68	66	63	8	140	80	60	50	35	—
bis 10 Tonnen	69	69	68	66	63	8	310	210	160	110	77	—
bis 15 Tonnen	69	69	68	66	63	13	600	400	310	260	182	—
bis 20 Tonnen	69	69	68	66	63	27	770	660	580	500	350	—
über 20 Tonnen	69	69	68	66	63	27	900	720	660	600	420	—

Insassen-Unfallversicherung

Die Insassenversicherung kann abgeschlossen werden

1. nach Pauschalsystem

Jede einzelne der unter die Insassenversicherung fallenden Personen ist versichert mit dem der Anzahl dieser Person entsprechenden Teilbetrag der versicherten Pauschalsummen. Bei **zwei** und mehr berechtigten Insassen erhöhen sich die Versicherungssummen um 50 v. H.

2. nach Platzsystem

Jeder einzelne Platz des Fahrzeugs ist mit der gleichen Summe zu versichern. Der Platz des Lenkers kann ausgenommen werden.

Beiträge	für je 1000 DM	für je 1000 DM Kapitalzahlung	für je 100 DM Heilkosten	für je 1 DM tägl. Entschädigung
	im Todesfall	bei Dauerfolgen (Invalidität)	bei Unfallfolgen	
1. Pauschalsystem	0,80	0,80	2,55	2,90
2. Platzsystem	0,70	0,70	1,70	1,95

Beitragsrückvergütungen

des Haftpflichtverband der Deutschen Industrie und Feuerschadenverband V. a. G.

Die nachträglichen Ausschüttungen auf den Versicherungsbeitrag für 1969 betragen — zusätzlich zum Schadenfreiheitsrabatt von 5 bis 50% in der Kfz-Haftpflicht- und Vollkaskoversicherung

30 % bei Schadenfreiheit von sechs u. mehr Kalenderjahren
25 % bei Schadenfreiheit von fünf Kalenderjahren
15 % bei Schadenfreiheit von drei und vier Kalenderjahren
10 % bei Schadenfreiheit von einem und zwei Kalenderjahren

Beim Haftpflichtverband Versicherte zahlten also — sofern Ihre Auto-Police sechs Jahre schadenfrei war — für das Jahr 1969 nur 35% des Tarifbeitrages.

Die Rückvergütungen aus techn. Überschuß werden ausgeschüttet für: PKW, Kombi, Lfw, Zgm, LKW usw. Sogar in der Insassen-Unfallversicherung wird seit Jahren vom Haftpflichtverband eine satzungsgemäße Gewinnbeteiligung in Höhe von 25 % gezahlt.

Die Rückvergütungen konnten **ununterbrochen** seit 1951 schon nach nur **einem** schadenfreien Kalenderjahr ausgeschüttet werden. Die Sätze der vergangenen Jahre:

Jahr	nach schadenfreien Kalenderjahren			6 und mehr	IU-Gewinn-beteiligung
	1 und 2	3 und 4	5		
1967	10 %	15 %	25 %	25 %	25 %
1968	10 %	15 %	25 %	25 %	25 %
1969	10 %	15 %	25 %	30 %	25 %

Senken Sie die Kosten Ihrer Fahrzeughaltung.

Weiterhin sehr vorteilhaft: Betriebshaftpflicht-, Allgemeine Unfall- u. Rechtsschutz-Versicherungen

Angebote unverbindlich durch

auch telefonisch (0 22 21) 22 04 47/48 oder Telex 08 86499

Versicherungsstelle des Deutschen Gross- und Aussenhandels GmbH
53 Bonn, Kaiser-Friedrich-Str. 13, Postf. 601

VGA

Bildungszentrum des Bayerischen Handels
Haus München

Ihr Pluspunkt

Abendlehrgänge zur Vorbereitung auf die Kaufmannsgehilfenprüfung

für Lehrlinge, die zur Frühjahrsprüfung 1971 angemeldet werden.

Wiederholung des Lehrstoffes der Berufsschule in den Fächern kaufm. Rechnen, Buchführung, Betriebswirtschaftslehre, Schriftverkehr, Gemeinschaftskunde. 8 Abende (jede Woche einmal) von 19.oo - 21.oo Uhr im Bildungszentrum des Bayerischen Handels. Klassen für Einzelhandels-, Großhandels- und Bürokaufleute.

Beginn:	Montag,	1.3.1971	Großhandelskaufleute
	Dienstag,	2.3.1971	Einzelhandelskaufleute
	Mittwoch,	3.3.1971	Bürokaufleute

Teilnehmergebühr: DM 32,--

Für Auszubildende, die eine sehr gründliche Vorbereitung benötigen, besonders für Wiederholer der Prüfung, wird eine Klasse mit 16 Abenden (2 pro Woche) durchgeführt. Die Teilnehmergebühr hierfür beträgt DM 64,--.

Abendlehrgang zur Vorbereitung auf die Verkäuferprüfung

für Lehrlinge, die im Frühjahr die Verkäuferprüfung ablegen. Fächer: Betriebslehre und berufsbezogenes Rechnen. 6 Abende von 19.oo - 21.oo Uhr im Bildungszentrum des Bayerischen Handels.

Beginn: Mittwoch, 17.3.1971

Teilnehmergebühr: DM 26,--

Die angegebenen Teilnehmergebühren decken nicht die Gesamtkosten der Lehrgänge; ein erheblicher Teil dieser Kosten wird durch Zuschussmittel des Bayer. Staatsministeriums für Wirtschaft und Verkehr getragen.

----------Bitte abschneiden und einsenden----------

Bildungszentrum des Bayerischen Handels
8ooo München 2, Brienner Straße 47

Anmeldung zum Abendlehrgang zur Vorbereitung auf die Kaufmannsgehilfenprüfung/Verkäuferprüfung (Nichtzutreffendes bitte streichen)

Vor- u. Zuname	Berufsrichtung	8 oder 16 Abende

Datum: Anschrift:

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung

2/71

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Lesen gehört zum Beruf

Zunächst stellt sich die Frage, ob die werdenden Kaufleute die in ihr Ausbildungsgebiet einschlägige Literatur lesen. Wie nämlich Umfragen ergeben haben, gibt es leider viele junge Menschen, die Fachliteratur wenig oder gar nicht lesen, zu ihrem eigenen Schaden. Jeder Leser möge sich jetzt auf die gestellte Frage die richtige Antwort geben, er möge dabei aber ehrlich verfahren und veranlaßtenfalls nach Gründen forschen, warum er bisher so wenig gelesen hat und ob etwa Schwierigkeiten im Wege stehen, sich in Zukunft mehr Zeit dafür zu nehmen.

Viele Gründe können angeführt werden, warum das Lesen vielfach aus der Übung gekommen ist; genannt seien nur Rundfunk und Fernsehen. Doch eines steht fest, daß das Lesen nach wie vor ein wichtiges Bildungselement darstellt und gerade für den, der in seinem Beruf weiterstrebt, unbedingt notwendig ist. Fest steht auch, daß es heute wertvolles Lesematerial in weitaus größerem Umfang gibt als früher. Welche Arten von Lesestoff bieten sich nun heute besonders an?

Da haben wir zunächst die **Tageszeitungen.** Man will heute doch über alles Wichtige, das sich auf unserer Welt ereignet, informiert sein; für den Kaufmann ist hier der wirtschaftliche Teil der Tageszeitung von besonderer Bedeutung. Das vorteilhafte Lesen der Tageszeitung soll später in einem eigenen Artikel behandelt werden. Die tägliche Lektüre einer Tageszeitung genügt aber im Beruf nicht; ihr Leserkreis ist sehr breit und ihr Inhalt kann deshalb nicht auf die Belange einer bestimmten Berufsgruppe abgestellt sein.

Letzterem Gesichtspunkt dienen die **Fachzeitschriften.** Fachzeitschriften gibt es für alle größeren Warengebiete in verschiedenster Aufmachung. Durch die regelmäßige Lektüre einer Fachzeitschrift kann der Auszubildende sein in Betrieb und Schule erworbenes Wissen bereichern, er kann sich auf dem laufenden halten und immer das Neueste aus seiner Branche erfahren. Eine gute Fachzeitschrift bietet ihren Lesern Wissenswertes in leicht verständlicher Form. Behandelt werden in der Regel alle Probleme, mit denen sich die Betriebe des Fachzweiges auseinanderzusetzen haben, z. B. berufsständische und betriebswirtschaftliche Fragen, die technische Entwicklung, das Erscheinen neuer Produkte und Verpackungsformen, Werbung, Markt und Wettbewerb, Rechtsfragen und so weiter bis zu den Fragen der Altersversorgung. Jede Fachzeitschrift bemüht sich hiebei möglichst aktuell zu sein; diese Zeitschriften berichten vielfach nicht nur Vergangenes, sondern auch Vorgänge und Probleme, die in die Zukunft weisen; sie führen ihre Leser gewissermaßen in das Innerste des Berufes und der Betriebsarbeit. Bei der rasch fortschreitenden Rechtsentwicklung muß der Kaufmann auch diesem Problem, soweit sein Beruf berührt wird, Aufmerksamkeit schenken; bekanntlich gilt ja der Grundsatz: Gesetzesunkenntnis schützt nicht vor Strafe. Es ist eine wichtige Aufgabe der Fachzeitschriften, ihren Lesern rechtzeitig neue Gesetze, Verordnungen und Bekanntmachungen in verständlicher Form zur Kenntnis zu bringen.

Viele Fachzeitschriften haben auch besondere Beilagen oder Abschnitte für die Auszubildenden, deren Lektüre besonders zu empfehlen ist.

Eine weitere Bildungsunterlage geben die **warenkundlichen Fachbücher.** Sie behandeln in der Regel ein fest umrissenes Warengebiet; fast jede Branche verfügt über solche Bücher.

Ferner existiert eine Vielzahl von **betriebswirtschaftlichen Schriften,** die sich mit der Organisation des Betriebes, mit Buchhaltung und Rechnungswesen, mit der Datenverarbeitung und anderen Gebieten der Betriebswirtschaft befassen, und die zum Teil sehr anschaulich und leicht verständlich geschrieben sind.

Schließlich sind für den Kaufmann noch von besonderer Bedeutung alle **Abhandlungen über das Verkaufen.** Hierzu gibt es eine Fülle von Veröffentlichungen darüber, welche Voraussetzungen ein guter Verkäufer im Umgang mit seinen Kunden mitbringen muß, welche ungeschriebenen Gesetze er zu beachten hat und wie ein Verkaufsgespräch erfolgreich geführt werden kann, auch mit schwierigen Kunden. Erfahrungsberichte von erfolgreichen Verkäufern geben dem Auszubildenden eine Menge Anregungen für seine tägliche Arbeit im Verkauf.

Mancher Leser wird nun antworten, ich weiß nicht, welche Zeitschriften und welche Fachbücher in meiner Branche vorhanden sind, wie komme ich zu solchem Material.

Es gibt wohl kaum Betriebe mit Nachwuchsausbildung, die nicht über einschlägige Literatur verfügen, wohl aber kommt es häufig vor, daß Zeitschriften in irgend einer Abteilung bei einem Sachbearbeiter liegen beiben oder vorzeitig abgelegt werden. In diesen Fällen soll der Auszubildende nicht etwa froh sein, daß er von diesem wichtigen Lesestoff verschont bleibt, er soll sich vielmehr den Mut fassen und mit seinem Ausbilder hierüber sprechen. Dieser wird gerne das Notwendige besorgen.

Oft hört man den Einwand, daß es an der notwendigen Zeit zum Lesen fehle; dieser Einwand kann nicht als stichhaltig gelten. Heute gibt es soviel Freizeit, daß man auch die Muße zum Lesen gewinnen kann.

Zum Schluß noch die Frage: Wie liest man denn eigentlich? Wenn man Gewinn haben will, darf man nicht nur flüchtig lesen, man muß gründlich studieren. Ein Rezept hierfür gibt es nicht; wer es regelmäßig übt, kennt den Nutzen, den er daraus gewinnt. Was man das erste Mal nicht versteht, muß man mehrmals lesen, eventuell den Ausbilder oder Lehrer fragen. Vorteilhaft ist es auch, sich von wichtigen und interessanten Artikeln Auszüge zu machen oder durch eine Notiz den Ort festzuhalten, wo man das Gelesene gefunden hat und wo man eventuell nachschlagen kann.

Auf einen Punkt sei noch besonders hingewiesen: Beim Erstellen des Berichtsheftes können Fachbuch und Fachzeitschrift wirksame Hilfe leisten, nicht in der Form, sich die Arbeit zu „vereinfachen" und daraus abzuschreiben, sondern um sich auf das zu behandelnde Thema vorzubereiten und weitere Gesichtspunkte für den eigenen Bericht zu erhalten.

Betriebswirtschaftliche und steuerliche Aspekte der Abschreibung (Schluß)

Daneben gestattet der Gesetzgeber eine **Afa nach Maßgabe der Leistung** des Wirtschaftsgutes anstelle der linearen Afa, wenn er den auf das einzelne Jahr entfallenden Umfang der Leistung nachweist. Absetzungen für außergewöhnliche technische oder wirtschaftliche Abnutzungen sind ebenfalls zulässig.

Schließlich gestattet der Gesetzgeber bei beweglichen Wirtschaftsgütern des Anlagevermögens die Afa in fallenden Jahresbeträgen, die sogenannte **degressive Afa.** Die degressive Afa hat den Sinn, das Risiko des technischen Fortschrittes dadurch abzumildern, daß dem Unternehmer gestattet wird, ein Wirtschaftsgut am Anfang mit höheren Beträgen abzuschreiben, als gegen Ende der Nutzungsdauer. Hierbei ist ein unveränderlicher Prozentsatz vom jeweiligen Restbuchwert anzusetzen, der höchstens das 2-fache des bei der linearen Afa in Betracht kommenden Prozentsatzes betragen und 20% nicht übersteigen darf. Dazu ein Beispiel:

Anschaffungspreis eines Wirtschaftsgutes: DM 10 000,–
Betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer: 10 Jahre

Lineare Afa wäre also DM 1 000,– pro Jahr, degressive Afa 20%, Abschreibung im ersten Jahr DM 2 000,–, Restbuchwert DM 8 000,–. Afa im nächsten Jahr wieder 20% des Restbuchwertes = DM 1 600,–, Restbuchwert nach dem 2. Jahr DM 6 400,– usw. Sie sehen, daß hier die Abschreibung am Anfang rascher erfolgen kann.

Der Gesetzgeber hat für die Abschreibung von Gebäuden eigene Afa-Regeln aufgestellt, die Sie ggf. im § 7 des Einkommensteuergesetzes nachlesen können.

Ebenso existieren sogenannte Afa-Tabellen für die verschiedensten Wirtschaftszweige, die der Finanzverwaltung Anhaltspunkte über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer von Wirtschaftsgütern der verschiedensten Wirtschaftszweige gibt. Für den Großhandel am interessantesten ist die Afa-Tabelle für allgemein verwendbare Anlagegüter, die Angaben über die Nutzungsdauer von Einrichtungen an Grundstücken (Straßen, Brücken, Fahrbahnen, Parkplätze, Grünanlagen, Bewässerungskläranlagen etc.), Krafterzeugungsanlagen, Verteilungsanlagen, Antriebsanlagen, Transportanlagen, Fahrzeuge aller Art, sowie von sonstigen Betriebsanlagen enthält.

Abschreibung als Instrument der Wirtschaftspolitik

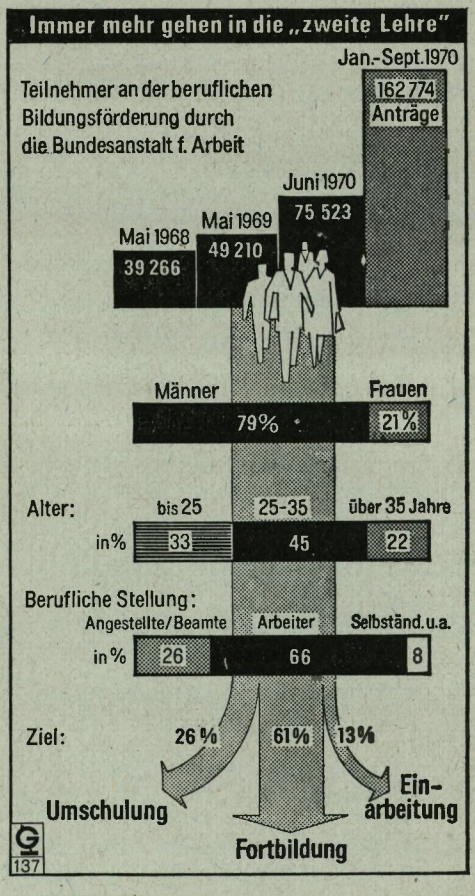
Die degressive Abschreibung ist sogar ein Instrument, um große Wirtschaftspolitik zu machen. Sie werden davon gehört haben, daß nach dem sogenannten Stabilitätsgesetz die Bundesregierung die Möglichkeit hat, die degressive Afa auf eine bestimmte Zeit auszusetzen. Die Bundesregierung hat davon erstmals im Jahre 1970 Gebrauch gemacht.

Vom Zeitpunkt des Inkrafttretens der Verordnungen an dürfen Wirtschaftsgüter, die sonst degressiv abgeschrieben werden können, nur noch linear abgeschrieben werden. Die Unternehmer müssen also das Risiko des raschen technischen Fortschrittes zum Teil selber tragen und sollen auf diese Weise angehalten werden, nur die notwendigsten Investitionen durchzuführen. Das Gesetz sieht allerdings vor, daß eine Beschränkung der degressiven Afa bei bereits hergestellten oder bereits angeschafften Wirtschaftsgütern nicht möglich ist. Die Normen des Stabilitätsgesetzes gelten also nur für Wirtschaftsgüter, die während der Geltungsdauer des Gesetzes angeschafft oder hergestellt werden.

Sie sollten schließlich noch wissen, daß es sogenannte kurzlebige Wirtschaftsgüter gibt, die steuerlich sofort als Kosten abgesetzt werden können. Der Gesetzgeber zieht bei einen Betrag von DM 800,– (ohne Mehrwertsteuer) die Grenze. Ein Wirtschaftsgut, das also ohne Mehrwertsteuer bis zu DM 800,– kostet, braucht nicht im Wege der Afa entsprechend seiner betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer verrechnet zu werden, sondern kann sofort voll in die Kosten eingehen. Sämtliche Schreibmaschinen, Addiermaschinen, Diktiergeräte, Automaten oder was es auch sei, die der Betrieb zum Preis von bis zu DM 800,– (ohne Mehrwertsteuer) einkauft, sind also von den allgemeinen Afa-Regeln ausgenommen. Der Gesetzgeber will damit den Betrieben die Verwaltungsarbeit und sich selbst die Kontrollarbeit erleichtern.

Andrang zur beruflichen Fortbildung

Seit dem 1. Juli 1969 ist es leichter, beruflich voranzukommen – leichter für jene, die dazu bereit sind, sich fortzubilden oder aber, wenn ihnen ihr Beruf nicht mehr aussichtsreich genug erscheint, einen neuen Beruf zu erlernen. Ihnen allen hat das Arbeitsförderungsgesetz ein Tor geöffnet: Der Staat zahlt Unterhaltsgeld, wenn während der Fortbildung oder Umschulung der Verdienst ganz oder teilweise ausfällt; er kommt auch für die Kosten der beruflichen Fortbildung auf, von den Lehrgangsgebühren bis zur Arbeitskleidung. Diese finanzielle Hilfestellung hat Zehntausende auf den Weg zur „zweiten Lehre" gebracht. Die Zahl der Teilnehmer an den vielfältigen Einrichtungen zur beruflichen Förderung ist sprunghaft gestiegen, von 49 000 im Mai 1969 auf 75 000 im Juni dieses Jahres; und mehr als doppelt soviel haben bei den Arbeitsämtern Förderungsanträge eingereicht. Gewinn von diesem Massenandrang zur beruflichen Verbesserung haben alle: Der Einzelne, weil mehr Können und größere berufliche Beweglichkeit besseren Verdienst erwarten lassen, und die Wirtschaft insgesamt, weil anpassungsfähige und qualifizierte Arbeitskräfte die Gesamtleistung steigern helfen.



Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 2/71 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

LANDESVERBAND DES BAYERISCHEN
GROSS- UND AUSSENHANDELS
(UNTERNEHMER- UND ARBEITGEBERVERBAND) E. V.

HAUPTGESCHÄFTSSTELLE
8 München 2, Ottostraße 7
Fernsprecher 557701/02

Lohntarifvertrag
für gewerbliche Arbeitnehmer in den bayerischen Betrieben des Groß- und Außenhandels
vom 8. Februar 1971

Zwischen

dem Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels (Unternehmer- und Arbeitgeberverband) e. V., München,

einerseits

und

der Gewerkschaft Öffentliche Dienste, Transport und Verkehr, Landesbezirk Bayern, München,

der Gewerkschaft Handel, Banken und Versicherungen, Landesbezirksleitung Bayern, München und

der Deutschen Angestellten-Gewerkschaft, Landesverband Bayern, München,

andererseits

wird folgender Tarifvertrag abgeschlossen:

§ 1

Lohntafel

Ab der ersten Lohnwoche, die im Februar 1971 beginnt, erfolgt die Vergütung gemäß nachstehender Lohntafel.

§ 2

Treueprämie

Gewerbliche Arbeitnehmer mit mehr als 5jähriger Betriebszugehörigkeit (vgl. § 12 des Manteltarifvertrages für gewerbl. Arbeitnehmer in den bayerischen Betrieben des Groß- und Außenhandels vom 27. 11. 1969) erhalten zusätzlich monatlich DM 10,–,
mit mehr als 10jähriger Betriebszugehörigkeit monatlich DM 15,–,
mit mehr als 15jähriger Betriebszugehörigkeit monatlich DM 20,–.

§ 3

Lohnspitzen

Die Arbeitnehmer sind berechtigt, auf Lohnspitzen zu verzichten, wenn sich hierbei durch eine Einsparung von Steuern bzw. Sozialversicherungsbeiträgen ein höherer Nettolohn ergibt.

§ 4

Übergangsregelung

Bisher bestehende, für die Arbeitnehmer günstigere Lohnregelungen werden durch diesen Tarifvertrag nicht berührt.
Bisher freiwillig gewährte Zulagen – mit Ausnahme von Leistungszulagen – können auf die neuen Lohnsätze und auf die Treueprämie (§ 2 dieses Vertrages) angerechnet werden.

§ 5

Inkrafttreten und Vertragsdauer

Dieser Vertrag tritt mit der ersten Lohnwoche in Kraft, die im Februar 1971 beginnt und ist mit einer Frist von 2 Monaten erstmals zum 31. Januar 1972 kündbar. Die Vertragsparteien verpflichten sich, vor Ablauf des Vertrages in Verhandlungen über den Abschluß eines neuen Lohntarifvertrages einzutreten.
Der Lohntarifvertrag vom 27. November 1969 tritt am 31. Januar 1971 außer Kraft.

München, den 8. Februar 1971

Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels (Unternehmer- und Arbeitgeberverband) e. V., München

gez. Scheuerle

Gewerkschaft Öffentliche Dienste, Transport und Verkehr, Landesbezirk Bayern, München

gez. Bopp gez. Orb

Gewerkschaft Handel, Banken und Versicherungen, Landesbezirksleitung Bayern, München

gez. Gesierich

Deutsche Angestellten-Gewerkschaft, Landesverband Bayern, München

gez. Schaumann gez. Binder

Lohntafel

(gültig ab der ersten im Februar 1971 beginnenden Lohnwoche)
Laufzeit bis 31. Januar 1972

	A 1 Ortskl. I (100%)	A 2 Ortskl. II (98%)	A 3 Ortskl. III (96 %)
1. Arbeitnehmer mit schwerer körperlicher Arbeit oder besonderer Verantwortlichkeit, z. B. Schaffner, Packer, Lagerarbeiter, Rampenarbeiter, Kaffeeröster, Fahrstuhlführer	4,20	4,12	4,03
2. Arbeitnehmer mit leichterer Arbeit und ohne besondere Verantwortlichkeit, z. B. Ausgeher, Wächter, Laufburschen, Hofarbeiter	3,90	3,82	3,74
3. Arbeitnehmer mit leichter Packarbeit, Sortier-, Anbruchs- und Zubringertätigkeit sowie ähnlichen Arbeiten, z. B. Kaffeeverlesen, Dosieren, Etikettieren, Mustermachen	3,45	3,38	3,31
4. a) Kraftfahrer und Zugmaschinenfahrer, die eine abgeschlossene Lehrzeit als Kraftfahrzeughandwerker, Schlosser oder Mechaniker bzw. eine dreijährige Berufstätigkeit als Kraftfahrer nachweisen und selbständig allgemeine Reparaturen ausführen können, Lokführer, Kranführer	4,90	4,80	4,70
b) alle übrigen Kraftfahrer, Rangierer, Gabelstapelfahrer	4,45	4,36	4,27
5. Betriebshandwerker und Handwerker im Kundendienst	5,30	5,19	5,09
6. Betriebshandwerker, denen Anweisungsbefugnis über mehr als 3 ständig in handwerklicher Tätigkeit beschäftigte Arbeitnehmer übertragen ist, erhalten einen Zuschlag von 10% auf den Lohnsatz der Gruppe 5.			

Jugendliche Arbeitnehmer erhalten:

vom vollendeten 20. bis 21. Lebensjahr	95% der vorgenannten Löhne
vom vollendeten 18. bis 20. Lebensjahr	80% der vorgenannten Löhne
vom vollendeten 16. bis 18. Lebensjahr	70% der vorgenannten Löhne
bis zur Vollendung des 16. Lebensjahres	50% der vorgenannten Löhne

LANDESVERBAND DES BAYERISCHEN
GROSS- UND AUSSENHANDELS
(UNTERNEHMER- UND ARBEITGEBERVERBAND) E. V.

HAUPTGESCHÄFTSSTELLE
8 München 2, Ottostraße 7
Fernsprecher 557701/02

Gehaltstarifvertrag
für Angestellte in den bayerischen Betrieben
des Groß- und Außenhandels
vom 8. Februar 1971

Zwischen

dem Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels (Unternehmer- und Arbeitgeberverband) e. V., München,

einerseits

und

der Deutschen Angestellten-Gewerkschaft, Landesverband Bayern, München,

der Gewerkschaft Handel, Banken und Versicherungen, Landesbezirksleitung Bayern, München und

der Gewerkschaft Öffentliche Dienste, Transport und Verkehr, Landesbezirk Bayern, München,

andererseits

wird nachfolgender Tarifvertrag abgeschlossen:

§ 1

Gehaltstafel

Ab 1. Februar 1971 erfolgt die Vergütung für die kaufmännischen Angestellten nach Maßgabe der nachstehenden Gehaltstafel.

§ 2

Haushaltszulage

Die Haushaltszulage beträgt unverändert DM 25,— je Monat in allen Ortsklassen.

§ 3

Treueprämie

Angestellte mit mehr als 5jähriger Betriebszugehörigkeit (vgl. § 12 Manteltarifvertrag für Angestellte vom 27. 11. 1969) erhalten zusätzlich DM 10,— monatlich,
mit mehr als 10jähriger Betriebszugehörigkeit DM 15,— monatlich,
mit mehr als 15jähriger Betriebszugehörigkeit DM 20,— monatlich.

§ 4

Vergütungssätze für Auszubildende (Lehrlinge)

Die Vergütungssätze für Auszubildende gemäß § 3 des Lehrlingsanhangs zum Manteltarifvertrag für Angestellte betragen ab 1. Februar 1971:

	Lehrjahr		
	1.	2.	3.
Lehrbeginn vor Vollendung des 16. Lebensjahres	195,—	215,—	245,—
Lehrbeginn nach Vollendung des 16. Lebensjahres, aber vor Vollendung des 18. Lebensjahres	215,—	240,—	260,—
Lehrbeginn nach Vollendung des 18. Lebensjahres	230,—	260,—	290,—

§ 5

Gehaltsspitzen

Die Angestellten sind berechtigt, auf Gehaltsspitzen zu verzichten, wenn sich hierbei durch eine Einsparung an Steuern bzw. Sozialversicherungsbeiträgen ein höheres Nettogehalt ergibt.
Dies gilt entsprechend für Ausbildungsbeihilfen und auch dann, wenn der Erziehungsberechtigte ohne diese Verzichtleistung in seinen eigenen Bezügen geschmälert würde.

§ 6

Übergangsregelung

Bisher bestehende, für die Angestellten günstigere Gehaltsregelungen werden durch diesen Vertrag nicht berührt. Bisher freiwillig gewährte Zulagen— mit Ausnahme von Leistungszulagen — können auf die neuen Gehaltssätze und auf die Treueprämie (§ 3 dieses Vertrages) angerechnet werden.

§ 7

Inkrafttreten und Vertragsdauer

Dieser Vertrag tritt mit dem 1. Februar 1971 in Kraft und ist erstmals zum 31. Januar 1972 kündbar. Die Kündigungsfrist beträgt 2 Monate. Die Vertragsparteien verpflichten sich, vor Ablauf des Tarifvertrages in Verhandlungen zwecks Abschluß eines neuen Gehaltstarifvertrages einzutreten.
Der Gehaltstarifvertrag vom 27. November 1969 tritt am 31. Januar 1971 außer Kraft.

München, den 8. Februar 1971

Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels (Unternehmer- und Arbeitgeberverband) e. V., München

gez. Scheuerle

Deutsche Angestellten-Gewerkschaft, Landesverband Bayern, München

gez. Schaumann gez. Binder

Gewerkschaft Handel, Banken und Versicherungen, Landesbezirksleitung Bayern, München

gez. Gesierich

Gewerkschaft Öffentliche Dienste, Transport und Verkehr, Landesbezirk Bayern, München

gez. Bopp gez. Orb

Gehaltstafel ab 1. Februar 1971

Laufzeit bis 31. Januar 1972

Ortsklasse I (100 %)

(Aschaffenburg, Augsburg mit Göggingen, Gersthofen, Haunstetten, Stadtbergen, Steppach; Bamberg, Bayreuth, Erlangen, Fürth, Ingolstadt, München mit Gräfelfing, Grünwald, Planegg, Pullach; Neu-Ulm, Nürnberg mit Stein bei Nürnberg; Regensburg, Schweinfurt, Würzburg)

	Gehaltsgruppe				
	I	II	III	IV	V
bis zum vollendeten 18. Lebensjahr	414,–	–	–	–	Anfangs-
bis zum vollendeten 19. Lebensjahr	438,–	485,–	–	–	
bis zum vollendeten 21. Lebensjahr	474,–	525,–	645,–	–	gehalt
bis zum vollendeten 23. Lebensjahr	540,–	605,–	725,–	855,–	
bis zum vollendeten 25. Lebensjahr	629,–	696,–	835,–	1004,–	minde-
bis zum vollendeten 27. Lebensjahr	683,–	763,–	905,–	1087,–	stens
ab dem vollendeten 27. Lebensjahr	732,–	835,–	1025,–	1180,–	
ab dem vollendeten 29. Lebensjahr	–	–	–	1250,–	1340,–

Ortsklasse II (98 %)

(Amberg, Ansbach, Bad Aibling, Bad Kissingen, Bad Reichenhall, Bad Tölz, Berchtesgaden, Coburg, Füssen, Garmisch-Partenkirchen, Hof, Immenstadt, Kaufbeuren, Kempten mit Kottern, Kulmbach, Landshut, Lauf, Lindau, Lindenberg mit Weiler, Memmingen, Mittenwald, Oberammergau, Oberstdorf, Passau, Prien, Rosenheim, Roth bei Nürnberg, Rothenburg o.T., Schliersee, Schwabach, Sonthofen, Starnberg, Straubing, Tegernsee, Weiden, Weißenburg, Zirndorf)

	Gehaltsgruppe				
	I	II	III	IV	V
bis zum vollendeten 18. Lebensjahr	406,–	–	–	–	Anfangs-
bis zum vollendeten 19. Lebensjahr	429,–	475,–	–	–	
bis zum vollendeten 21. Lebensjahr	465,–	515,–	632,–	–	gehalt
bis zum vollendeten 23. Lebensjahr	529,–	593,–	711,–	838,–	
bis zum vollendeten 25. Lebensjahr	616,–	682,–	818,–	984,–	minde-
bis zum vollendeten 27. Lebensjahr	669,–	748,–	887,–	1065,–	stens
ab dem vollendeten 27. Lebensjahr	717,–	818,–	1005,–	1156,–	
ab dem vollendeten 29. Lebensjahr	–	–	–	1225,–	1313,–

Ortsklasse III (96 %)

Alle übrigen Orte.

	Gehaltsgruppe				
	I	II	III	IV	V
bis zum vollendeten 18. Lebensjahr	397,–	–	–	–	Anfangs-
bis zum vollendeten 19. Lebensjahr	420,–	466,–	–	–	
bis zum vollendeten 21. Lebensjahr	455,–	504,–	619,–	–	gehalt
bis zum vollendeten 23. Lebensjahr	518,–	581,–	696,–	821,–	
bis zum vollendeten 25. Lebensjahr	604,–	668,–	802,–	964,–	minde-
bis zum vollendeten 27. Lebensjahr	656,–	732,–	869,–	1044,–	stens
ab dem vollendeten 27. Lebensjahr	703,–	802,–	984,–	1133,–	
ab dem vollendeten 29. Lebensjahr	–	–	–	1200,–	1286,–

typobierl mchn 13

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung

3/71

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Welche Unternehmensform ist die zweckmäßigste?

Mannigfach wie das Leben in der Wirtschaft sind auch die Unternehmensformen, mit denen man sich in der Wirtschaft betätigen kann. Immer wieder stellt sich nun die Frage, welche Unternehmensform die zweckmäßigste ist. Diese Frage läßt sich allgemein nicht beantworten, es kommt immer auf die Gegebenheiten im einzelnen Falle an und auch im einzelnen Falle ist die Entscheidung für eine bestimmte Form nicht einfach; von der Wahl der richtigen Unternehmensform hängt aber weitgehend die Entwicklung eines Unternehmens ab. Mit den nachfolgenden Ausführungen soll versucht werden, einen gedrängten Überblick über die Gesichtspunkte zu gewinnen, welche bei der Wahl der Unternehmensform im gegebenen Falle berücksichtigt werden müssen sowie über die Überlegungen, welche hier anzustellen sind.

Unter Unternehmensform versteht man den (rechtlichen) Mantel, in den eine Firma gekleidet ist, sei es die Form der Einzelinhaberschaft oder die Form einer Gesellschaft. Für die Wahl der Unternehmensform sind in erster Linie wirtschaftliche Gegebenheiten oder Möglichkeiten bestimmend.

Wohl die häufigste Form ist das **Einzelunternehmen** (Einzelfirma). „Der Starke ist am mächtigsten allein" — dieses Dichterwort gilt auch für den Kaufmann. Ein mit Sachkunde und Erfahrung gerüsteter Kaufmann, der über genügend Kapital verfügt oder sich unschwer Kredit verschaffen kann, wird die Einzelfirma wählen. Die Gründung einer Einzelfirma ist an keine besonderen Formalitäten, an keine Vertragsabschlüsse usw. gebunden, sie geht daher leicht und schnell vonstatten. Der Kaufmann, der ein eigenes Unternehmen führt, besitzt volle Selbständigkeit; er ist sein eigener Herr, nur sich selbst verantwortlich; er kann rasch entscheiden, die Geschäftsführung liegt allein in seiner Hand. Er trägt auch voll das Unternehmerrisiko, die Gefahr drohender Verluste, das heißt, er muß seine Entscheidungen allein verantworten. Das Gedeihen des Betriebes hängt, von glücklichen oder unglücklichen Umständen abgesehen, von ihm allein ab, von seiner Unternehmenslust, von seiner Schaffenskraft und Gesundheit, von seiner Sachkunde und seinen Fähigkeiten. Für die Verpflichtungen des Betriebes haftet der Einzelunternehmer seinen Gläubigern mit seinem gesamten geschäftlichen und privaten Vermögen. Dem Risiko stehen die Gewinnmöglichkeiten gegenüber. Der Gewinn, den das Unternehmen abwirft, ist der Lohn für das Wagnis; er fällt voll dem Inhaber zu.

Im Wirtschaftsleben gilt aber auch das andere Dichterwort „Vereint ist auch der Schwache mächtig". Durch Zusammenschluß von Kaufleuten, von Sachkunde einerseits, von Kapital andererseits, lassen sich viele Ziele in die Tat umsetzen, die ein Einzelner nicht verwirklichen kann, wohl aber eine Gesellschaft. Die Gründe, die zur Gesellschaftsbildung Anlaß geben können, sind zahlreich; nur einige besonders häufige seien angeführt.

Rationalisierung und Modernisierung sowie Betriebserweiterungen sind nur mit größerem Kapitalaufwand möglich. Durch Eintritt von kapitalkräftigen Gesellschaftern kann das vielfach zu schmale Eigenkapital vergrößert werden. Auch die Aufnahme von Krediten wird in der Regel erleichtert, wenn mehrere Personen für die eingegangenen Verpflichtungen haften.

Wenn ein Betrieb wächst und die Arbeitskraft des Einzelinhabers nicht mehr ausreicht, kann Abhilfe durch Eintritt tüchtiger Gesellschafter mit Fachkenntnissen und unternehmerischen Fähigkeiten in die Geschäftsführung geschaffen werden. Teilhaber sind am Gedeihen des Unternehmens mehr interessiert als Angestellte.

Die Gesellschaftsform wird auch oft gewählt, wenn ein Betrieb auf mehrere Familienmitglieder oder Erben übergeht.

Bei Firmenneugründungen spielt in den Überlegungen über die geeignete Unternehmensform meist die für einen Betrieb zweckmäßige und rentable Größe eine ausschlaggebende Rolle. Dem Umfang der Einzelfirma sind Grenzen gesetzt; für Großbetriebe kommt, von Ausnahmen abgesehen, nur eine Gesellschaftsform in Frage.

Häufig kommt es auch vor, daß Unternehmen, statt sich gegenseitig Konkurrenz zu machen, sich zu einer Gesellschaft zusammenschließen und so ihre Leistungen vereinen und verstärkten Einfluß auf den Markt zu gewinnen suchen.

Von besonders großem Einfluß auf die Wahl der Unternehmensform ist die Höhe der Steuerbelastung. Diese im Zeitpunkt der Gründung eines Unternehmens oder bei seiner Umwandlung vorauszusehen, ist natürlich oft schwer. Belastungen mit der Körperschaftssteuer und der Einkommensteuer müssen miteinander abgewogen werden.

Die einfachste Gesellschaftsform ist die **Stille Gesellschaft.** Eine solche ist grundsätzlich immer dann sinnvoll, wenn entweder der Geschäftsinhaber nicht erkennen lassen will, daß er mit fremdem Kapital arbeitet, oder wenn es das Bestreben des Stillen Gesellschafters ist, daß seine Beteiligung nach außen hin nicht offenkundig wird. Die Stille Gesellschaft ist keine Handelsgesellschaft, sondern eine Unterart der Gesellschaft des bürgerlichen Rechtes und als solche eine reine Innengesellschaft; sie tritt nach außen hin nicht hervor und wird nicht in das Handelsregister eingetragen. Grundsätzlich erfolgt die Errichtung einer Stillen Gesellschaft durch formlosen Vertrag. Der Gesellschafter ist in der Regel am Gewinn und Verlust des Geschäftes beteiligt. Die Verlustbeteiligung kann vertraglich ausgeschlossen werden. Der Gesellschafter hat Kontrollrechte, er kann eine Bilanzabschrift oder Einsicht in die Geschäftsbücher verlangen. Eine Mitwirkung in der Geschäftsführung steht ihm nicht zu.

Die Gesellschaft des Bürgerlichen Rechts hat mehrere Gesellschafter, mindestens zwei. Sie entsteht durch Gesellschaftsvertrag, der nicht unbedingt förmlich abgeschlossen zu werden

braucht. Den Gläubigern gegenüber haftet jeder Gesellschafter mit seinem ganzen Vermögen; Geschäftsführung und Vertretung stehen allen Gesellschaftern gemeinschaftlich zu, es sei denn, daß sie etwas Abweichendes vereinbart haben.

Im kaufmännischen Bereich weit verbreitet ist die Form der **Offenen Handelsgesellschaft** (OHG). Sie ist ein Zusammenschluß zweier oder mehrerer Gesellschafter zu einem gemeinsamen kaufmännischen Unternehmen unter gemeinschaftlicher Firma. Alle Gesellschafter haben die gleichen Rechte und Pflichten. Die OHG wird in das Handelsregister eingetragen; sie wird gewählt, wenn zwei oder mehrere Kaufleute sich gleichberechtigt zum Betrieb eines kaufmännischen Unternehmens zusammenschließen wollen. Voraussetzung für das Gedeihen der Gesellschaft ist absolutes Vertrauen der Gesellschafter zueinander, da ja jeder mit seinem ganzen Vermögen haftet. Auch ist jeder Gesellschafter zur Geschäftsführung ermächtigt; dies setzt voraus, daß die Gesellschafter Fachleute sind oder sich in kurzer Zeit in ihr Arbeitsgebiet einarbeiten können. Gegenüber der Kapitalgesellschaft ist vorteilhaft die schnellere Entschlußfähigkeit und größere Beweglichkeit. Die Gesellschaft kann auch beim Tode eines Gesellschafters weitergeführt werden.

Sehr beliebt ist auch die **Kommanditgesellschaft** (KG). Auch sie ist ein Zusammenschluß zweier oder mehrerer Gesellschafter zu einem kaufmännischen Unternehmen unter gemeinschaftlicher Firma, die Gesellschafter haben aber verschiedene Rechte und Pflichten; mindestens ein Gesellschafter haftet unbeschränkt (Vollhafter, Komplementär), mindestens ein Gesellschafter haftet nur beschränkt, nur mit seiner Einlage (Teilhafter, Kommanditist) für die Geschäftsschulden. Auch die KG wird in das Handelsregister eingetragen. Sie ist die geeignete Form, wenn ein Kaufmann Kapital benötigt und zu diesem Zweck einen Kapitalgeber in seine Firma hereinnehmen will, der seinerseits in der Geschäftsführung nicht verantwortlich mitarbeiten will. Dem Kapitalgeber bietet sich hier die Möglichkeit, sein Geld in einem Geschäft gewinnbringend anzulegen, wobei sich seine Haftung auf die Einlage beschränkt. Unternehmerischer Wille und kaufmännische Erfahrung einerseits sowie Kapital andererseits können sich so gegenseitig befruchten.

Wir treffen die Kommanditgesellschaft häufig auch, wenn aktive Gesellschafter aus einem Unternehmen ausscheiden, sich aber noch mit Kapital beteiligen wollen oder wenn fremde oder familieneigene Nachfolger hereingenommen werden, die zunächst als Kommanditisten geführt werden, bis sie später als Komplementäre die Führung des Unternehmens übernehmen können.

Können die bisher beschriebenen Gesellschaftsformen, welche auch Personengesellschaften genannt werden, das für einen Betrieb erforderliche Kapital nicht mehr in ausreichendem Umfang aufbringen, weil ihre Finanzierungsmöglichkeiten an die Personen der Gesellschafter und ihre Vermögensverhältnisse sowie an die Ertragskraft des Unternehmens gebunden sind, muß man an die Gründung von Kapitalgesellschaften denken, Aktiengesellschaften (AG) oder Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH).

Die Form der **Aktiengesellschaft** bietet die Möglichkeit, auch sehr großen Kapitalbedarf durch die Ausgabe von Aktien, die von beliebig vielen Aktionären übernommen werden können, zu decken; sie ist daher für Großbetriebe mit hohem Investitionsbedarf geeignet. Mit der Aktiengesellschaft ist der Zwang zur Veröffentlichung der Bilanz und des Geschäftsberichtes sowie zur Prüfung der Gründung und der Jahresabschlüsse verbunden; außerdem schreibt das Aktiengesetz die Errichtung eines Aufsichtsrates vor.

Will man diesem Zwang aus dem Wege gehen, bietet sich die **Gesellschaft mit beschränkter Haftung** an. Die GmbH ist eine juristische Person, besitzt also losgelöst von den hinter ihr stehenden Einzelpersonen eine eigene Rechtspersönlichkeit. Bei der Gründung müssen mindestens zwei Gesellschafter auftreten, doch ist eine Umwandlung in eine Einmanngesellschaft möglich. Die Gesellschaft entsteht durch Abschluß eines Gesellschaftsvertrages und Eintragung in das Handelsregister. Das Stammkapital der Gesellschaft (mindestens 20 000 DM) ist in Gesellschaftsanteile zerlegt. Die Gesellschafter haften nicht persönlich, den Gläubigern haftet nur das Gesellschaftsvermögen. Der Gewinn wird in der Regel nach dem Verhältnis der Geschäftsanteile verteilt. Die Geschäftsführung kann einem oder mehreren Gesellschaftern oder Angestellten übertragen werden. Die GmbH unterliegt der Körperschaftssteuer, die ausgezahlten Gewinnanteile werden bei den Gesellschaftern zur Einkommensteuer herangezogen.

Eine Gesellschaftsform, die immer mehr an Bedeutung gewinnt, ist die **Gesellschaft mit beschrnkter Haftung & Co Kommanditgesellschaft** (GmbH & Co KG). Durch Gründung einer solchen Gesellschaft können die Vorteile einer Haftungsbeschränkung der GmbH mit den steuerlichen Vorzügen einer Personengesellschaft (KG) verbunden werden. An die Stelle des mit seinem ganzen Vermögen haftenden Komplementärs tritt die GmbH. Bei der Errichtung einer solchen Gesellschaft entstehen meist steuerlich und rechtlich komplizierte Probleme; Vorteile und Nachteile müssen hier besonders sorgfältig geprüft und gegeneinander abgewogen werden.

Zum Schluß unserer Betrachtung seien noch die **Genossenschaften** erwähnt. Diese sind Selbsthilfeeinrichtungen, welche die wirtschaftliche Selbständigkeit ihrer Mitglieder fördern wollen. In der Wirtschaft nehmen sie einen breiten Platz ein. Die Genossenschaften treten als Interessenvertretung ihrer Mitglieder auf dem Markt auf und übernehmen gemeinsame Aufgaben, z. B. gemeinsamer Einkauf, gemeinsamer Verkauf usw. Dadurch wollen die Genossenschaften die wirtschaftlichen Vorteile des Großbetriebes ausnützen und die Wettbewerbsfähigkeit der Mitglieder stärken. Zahlreiche Genossenschaften sind praktisch als Großhandelsunternehmen anzusehen. Die Genossenschaft leitet der Vorstand, seine Tätigkeit wird vom Aufsichtsrat überwacht. Die Mitglieder übernehmen Geschäftsanteile; in den Genossenschaften mit beschränkter Haftung haften die Mitglieder mit einer Haftsumme, die mindestens so hoch sein muß wie der Genossenschaftsanteil; bei Genossenschaften mit unbeschränkter Haftung besteht Nachschußpflicht. Die Genossenschaft ist eine juristische Person; sie wird in ein besonderes Genossenschaftsregister eingetragen, das vom Amtsgericht geführt wird. Ein bestimmtes Grundkapital ist hier im Gegensatz zu den Kapitalgesellschaften nicht vorgesehen.

Unsere Betrachtung hat gezeigt, wie vielfältig die Möglichkeiten sind, sich in der Wirtschaft unternehmerisch zu betätigen oder durch Überlassung von Kapital an den Erträgnissen der Wirtschaft teilzuhaben. Es muß dem einzelnen Fall überlassen bleiben, die jeweils geeignetste Form (nach Ertrag und Sicherheit) auszusuchen. Je besser man Aufbau und Wirken der einzelnen Formen kennt, um so sachverständiger kann man wählen.

„Briefkastenecke"

Sitz wichtiger Behörden

Bundesregierung	Bonn
Bundestag	Bonn
Bundesgerichtshof	Karlsruhe
Bundesverfassungsgericht	Karlsruhe
Bundesverwaltungsgericht	Berlin
Bundesarbeitsgericht	Kassel
Bundessozialgericht	Kassel
Bundesfinanzhof	München
Bundesrechnungshof	Frankfurt/Main
Bundeskartellamt	Berlin
Bundesanstalt für Arbeitsvermittlung und Arbeitslosenversicherung	Nürnberg
Bundesversicherungsanstalt für Angestellte	Berlin
Deutsche Bundesbank	Frankfurt/Main
Deutsches Patentamt	München

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 3/71 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Ihre nächste Einkommensteuer-Vorauszahlung kommt bestimmt. Am 10. Juni 1971!

Möchten Sie ab sofort zu den am besten informierten Steuersparern gehören?

Aus Steuern Eigentum zu bilden, ist nach wie vor die beste Gelegenheit zur Mehrung und Erhaltung Ihres Vermögens. Aber der Gesetzgeber hat aus gesellschaftspolitischen Erwägungen diese Art der Vermögensbildung bereits erschwert – und er wird sie in Zukunft weiter erschweren. Gehen Sie deshalb jedem Risiko aus dem Wege! Nutzen Sie die Erfahrung und die Dienstleistung eines Spezialunternehmens, das mit dieser schwierigen Materie vertraut ist und Ihnen Investitionen mit sicherem Steuervorteil nachweisen kann! Es kostet Sie nichts und verpflichtet Sie zu nichts:

Durch unsere Informationsbriefe werden Sie regelmäßig darüber unterrichtet, wie Sie lukrative Beteiligungen ohne oder mit nur geringem Einsatz eigener Mittel erwerben können!

Ihr Vorteil: Als unabhängiges Unternehmen sind wir nicht an die Angebote bestimmter Banken oder Verkaufsgesellschaften gebunden. Wir können das Beste für Sie aussuchen. Alle unsere Empfehlungen werden genauestens auf die Einhaltung der gesetzlichen Erfordernisse hin überprüft und verfügen z. T. bereits über die endgültige Genehmigung der steuerlichen Begünstigungen durch die Finanzbehörden.

GSK

Gesellschaft zur Vermittlung von steuerbegünstigten Kapitalanlagen mbH
8032 Gräfelfing bei München, Friedenstraße 14

An GSK, 8 München 66, Postfach 2249

Bitte senden Sie mir ab sofort – kostenlos und unverbindlich – Ihre Informationsbriefe

Ich habe in der Vergangenheit bereits steuerbegünstigte Beteiligungen erworben

☐ ja ☐ nein

Besonders interessieren mich

☐ Industriebeteiligungen Inland / Ausland
☐ Touristikobjekte Inland / Ausland
☐ Schiffahrtsbeteiligungen
☐ Erwerb von gewerblich genutztem Wohnungseigentum
☐ _____

Senden Sie Ihre Empfehlungen gleichzeitig meinem Steuerberater, Herrn

_____

_____

Absender:

_____

_____

_____

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung

4/71

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Wirtschaften, was heißt das?

Gar oft hört man in Gesprächen die Äußerung, Herr N, die Familie X, das Unternehmen Z, eine Gemeinde, ein Staat wirtschaftet gut, wirtschaftet schlecht. Was soll mit diesen Urteilen gesagt sein?

Wirtschaften heißt haushalten, also zu versuchen, mit vorhandenen Mitteln, Gütern, bestehenden Bedürfnissen gerecht zu werden. Zum Haushalten ist man immer dann gezwungen, wenn man über etwas, was nützlich oder förderlich erscheint, nicht in unbegrenzter Menge verfügen kann. Wir haben es hier mit zwei volkswirtschaftlich wichtigen Begriffen zu tun, Bedürfnis und Gut.

Unter einem **Bedürfnis** versteht man die Empfindung eines Mangels und das Verlangen, diesen Mangel zu beheben. Man kann verschiedene Bedürfnisse unterscheiden; es gibt leibliche Bedürfnisse (das Verlangen nach Nahrung, nach Kleidung, nach Wohnung usw.) und geistige Bedürfnisse (das Verlangen nach Ruhe und Entspannung, nach Erholung, Bildung, Unterhaltung, Vergnügen usw.).

Die Mehrzahl der Bedürfnisse bedarf zu ihrer Befriedigung wirtschaftlicher Güter oder Leistungen. Unter **Gut,** einem Grundbegriff der Volkswirtschaftslehre, versteht man im weiteren Sinne jedes Mittel, das zur Befriedigung eines Bedürfnisses geeignet ist. Man unterscheidet materielle (stoffliche) Güter und immaterielle (innere, persönliche) Güter, z. B. persönliche Eigenschaften, Begabungen, Rechte, Beziehungen usw.

Eine weitere Unterscheidung ist die in freie und wirtschaftliche Güter. Freie Güter sind solche, die jedermann ohne Entgelt zur Verfügung stehen, sei es, daß man an ihnen überhaupt kein Eigentum erwerben kann oder, daß doch ihre Besitzergreifung keine Bedeutung hat, z. B. das Tageslicht, die atmosphärische Luft, ein Schluck Wasser aus einem Gebirgsbach und dergleichen. Wirtschaftliche Güter sind dagegen solche, die nur in beschränkter Menge zur Verfügung stehen, die gefördert, erzeugt, angefertigt oder gepflegt werden müssen. Im täglichen Leben spielen die wirtschaftlichen Güter die größere Rolle. Es ist die Aufgabe der Wirtschaft, diese Güter zu beschaffen, Aufgabe des Einzelnen ist es, das Gleichgewicht zwischen seinen mannigfachen Bedürfnissen und den Gütern herzustellen, die ihm nach Besitz oder Einkommen nur in begrenzter Menge zugänglich sind.

Man unterscheidet auch Genußgüter, das sind solche, die unmittelbar der Bedürfnisbefriedigung dienen, z. B. Nahrungsmittel, Einrichtungsgegenstände usw. und Produktivgüter, das sind solche, die zur Herstellung oder Erzeugung anderer Güter dienen, z. B. Maschinen, Werkzeuge und Ähnliches.

Die Gesamtheit wirtschaftlicher Güter, die eine Person oder eine Gemeinschaft, eine Gesellschaft oder ein Staat für bestimmte Zwecke benötigen, nennt man **Bedarf.** Der Zweck kann wirtschaftlicher, gesellschaftlicher oder kultureller Art sein. Der Bedarf wurzelt im Bedürfnis; er hängt von verschiedenen Umständen ab, von der Natur, von der Umgebung, von Ansprüchen, vom technischen Leistungsstand usw., er ändert sich daher mit der Zeit. Am Bedarf orientiert sich die Wirtschaft über Art und Menge der Güter, die gewonnen und hergestellt werden müssen.

Nun wollen wir die Antwort auf die oben gestellte Frage geben; Personen oder Gemeinschaften wirtschaften gut, wenn sie es verstehen, ihre Bedürfnisse mit den ihnen zur Verfügung stehenden Mitteln in Einklang zu bringen und das gesteckte Ziel zu erreichen; sie wirtschaften schlecht, wenn sie ihre Bedürfnisse nicht im notwendigen Umfang einschränken können und mehr Güter verbrauchen als ihre Wirtschaftskraft verträgt. Schuldenwirtschaft ist die Folge. Die Familie muß sich nach Einkommen und Vermögen, eine Firma nach Kapitalkraft und Leistungsfähigkeit, eine öffentliche Körperschaft nach ihrem Steueraufkommen richten.

„Briefkastenecke"

Warenschulden sind Holschulden

oder anders ausgedrückt: Der Käufer trägt die Kosten für die Beförderung der gekauften Waren. In der Praxis haben sich verschiedene Wege für die Berechnung der Transportkosten entwickelt. Der Lieferer kann diese Kosten ganz oder teilweise in seinen Angebotspreis einkalkulieren und dann entsprechend frei liefern, oder er läßt die Transportkosten im Preis unberücksichtigt. Die häufigsten Berechnungsarten sind folgende:

a) Der Lieferer liefert „ab Versandstation" oder „ab hier" oder „unfrei". In diesem Falle trägt der Lieferant die Beförderungskosten bis zur Versandstation (das Rollgeld); alle übrigen Transportkosten hat der Kunde zu zahlen. Diese Regelung gilt, auch wenn im Kaufvertrag oder im Angebot oder in den Lieferungsbedingungen nichts oder nichts anderes festgelegt ist. Wohnen Lieferant und Abnehmer am gleichen Orte, so hat der Kunde die Beförderungskosten vom Geschäft des Lieferanten ab zu bezahlen.

b) Der Lieferant liefert „ab Werk" oder „ab Lager"; der Kunde hat die gesamten Beförderungskosten zu tragen.

c) Die Lieferung erfolgt „frei Waggon"; bei dieser Regelung übernimmt der Lieferant die Kosten für die Anfuhr und die Verladekosten in den Waggon.

d) Der Lieferant liefert „frei Empfangsstation" oder „frachtfrei" (franko); hier trägt der Lieferant die Beförderungskosten bis zur Empfangsstation; die übrigen Beförderungskosten (das Rollgeld bis zu seinem Haus) trägt der Kunde.

e) Die Lieferung erfolgt „frei Haus" oder „frei Lager"; hier sind sämtliche Beförderungskosten im Warenpreis enthalten.

Handelsbräuche sind zu beachten!

Unter den „notwendigen Kenntnissen und Fertigkeiten" ist im Berufsbildungsplan für den Ausbildungsberuf Kaufmann im Groß- und Außenhandel auch Kenntnis der im Großhandel üblichen Handelsbräuche aufgeführt; mit Recht, denn der Kaufmann untersteht in seinem Geschäftsbetrieb nicht nur den Vorschriften der Gesetze, z. B. des Bürgerlichen Gesetzbuches und des Handelsgesetzbuches, er muß auch die sogenannten **Handelsbräuche,** auch **Usancen** genannt, beachten; man versteht darunter die im Handelsverkehr geltenden Gewohnheiten und Gebräuche im Sinne des § 346 des Handelsgesetzbuches. Dieser Paragraph bildet die rechtliche Grundlage für die Berücksichtigung des Handelsbrauchs; er besagt: „Unter Kaufleuten ist in Ansehung der Bedeutung und Wirkung von Handlungen und Unterlassungen auf die im Handelsverkehr geltenden Gewohnheiten und Gebräuche Rücksicht zu nehmen."

Handelsbräuche sind **tatsächliche Übungen,** die sich für Geschäftsvorgänge vergleichbarer Art innerhalb eines Ortes, eines Bezirkes oder auch im ganzen Bundesgebiet gebildet haben; sie können sich ändern, sie können auch erlöschen.

Ebenso wie sich ein Handelsbrauch örtlich beschränkt bilden kann, ist es auch möglich, daß er nur innerhalb einer bestimmten Gruppe von Gewerbetreibenden besteht, während für andere Teile dieser Handelsbrauch nicht gilt.

Handelsbräuche werden im Einzelfalle festgestellt und können weder „festgelegt" noch „inkraftgesetzt" oder „aufgehoben" werden; sie können auch nicht durch Verbände „beschlossen" werden. Es handelt sich um ein konkretes Verhalten der beteiligten Verkehrskreise im regelmäßigen Geschäftsverkehr, auf das nach § 346 HGB Rücksicht zu nehmen ist, falls seine Bedeutung für gleichartige Vertragsverhältnisse bei **Fehlen anderweitiger Vereinbarungen** von den beteiligten Verkehrskreisen **anerkannt** ist. Für die Feststellung eines Handelsbrauches ist also nur dann Raum, wenn und soweit der Inhalt des Vertrages, auch im Wege der Auslegung nichts Ausreichendes über die strittige Frage ergibt.

Wird einer Handhabung von einem beachtenswerten Teil der Verkehrskreise wiederholt ausdrücklich widersprochen, kann ein Handelsbrauch nicht angenommen werden.

Neben tatsächlicher Übung und Zustimmung der Beteiligten ist für das Bestehen eines Handelsbrauches noch weitere Voraussetzung, daß die Übung eine **bestimmte Zeit hindurch** angewandt wird. Eine Mindestdauer kann hiefür nicht gefordert werden. Es muß sich jedoch um eine beiderseitige, ständige, gleichmäßige Anwendung durch Kaufleute in einer Vielzahl von vergleichbaren Fällen handeln, die deshalb als Regel angesehen werden kann. Bei besonders häufiger Anwendung kann die zeitliche Dauer geringer sein.

Welche Wirkungen übt nun ein Handelsbrauch aus? Er dient sowohl zur Auslegung einer Erklärung (z. B. handelsübliche Vertragsklausel) als auch der Ergänzung vertraglicher Abmachungen (Vervollständigung des Vertragsinhaltes, Ausfüllung einer Vertragslücke). Handelsbräuche kommen in Betracht unter Vollkaufleuten, unter Umständen mit Einschluß der Minderkaufleute: sie gelten für ihr Handelsgewerbe, also für Handelsgeschäfte und andere Vorgänge ihres Gewerbebetriebes.

Wir wollen nun versuchen, an Hand eines Beispiels dem nicht einfachen Wesen des Handelsbrauches näher zu kommen. Häufig kommt im geschäftlichen Verkehr folgender Schriftwechsel vor:

Der Lieferant schreibt: „Wir bestätigen den Eingang Ihrer Überweisung auf unsere Rechnung Nr. 123, vermögen allerdings den Abzug von 2% Skonto nicht anzuerkennen. Eine Vereinbarung über einen Skontoabzug wurde bei Abschluß des Vertrages nicht getroffen. Wir bitten daher um Ausgleich des Kontos . . . ."

Die Antwort des Kunden hierauf lautet dann oft: „Zu Ihrem Brief bemerken wir, daß der Abzug von 2% Skonto durchaus berechtigt ist, weil ein Skonto in dieser Höhe bei sofortiger Bezahlung dem Handelsbrauch entspricht."

Welche der beiden Firmen ist nun im Recht? Wer sich auf einen Handelsbrauch **beruft,** muß sein Bestehen **beweisen.** In unserem Beispiel gelingt der Nachweis über das Bestehen eines Handelsbrauches, wenn

a) bei Firmen der in Frage stehenden Branche und Wirtschaftsstufe im Falle der Bezahlung innerhalb einer kurzen Frist ein Skonto tatsächlich abgesetzt wird,
b) diese Übung eine gewisse Dauer hindurch gehandhabt worden ist und
c) der Abzug des Skontos auch dann für berechtigt angesehen wird, wenn eine diesbezügliche Vereinbarung nicht vorliegt.

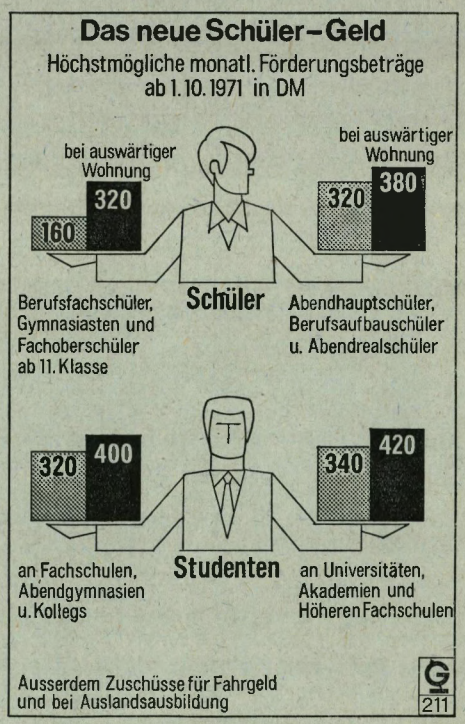
Wesentlich ist noch, daß der Handelsbrauch von den Beteiligten auch dann anerkannt werden muß, wenn bei ihnen über sein Bestehen bzw. seine Anwendbarkeit im Einzelfall keine Klarheit bestand.

Wichtig ist, daß die Geltung eines Handelsbrauches durch eine abweichende Vereinbarung ausgeschlossen werden kann.

Diese kleine Einführung mag genügen. Im Bereich des Handelsbrauches bestehen noch mannigfache, zum Teil recht schwierige Probleme, die einer endgültigen Klärung durch die Rechtsprechung bedürfen; hierauf einzugehen würde den für unsere Beilage gesteckten Rahmen übersteigen.

Aufstiegshilfen vom Staat

Ein zu schmaler Geldbeutel des Vaters soll den Kindern nicht den Weg zur besseren Schul- und Berufsausbildung versperren. Das ist eine Forderung der sozialen Gerechtigkeit; ihr trägt das neue Gesetz über individuelle Förderung der Ausbildung Rechnung, das vom Bundeskabinett beschlossen wurde und sicherlich auch die Zustimmung des Parlaments finden wird. Es soll am 1. Oktober in Kraft treten und das seit Juli 1970 gültige 1. Ausbildungsförderungsgesetz ersetzen. Der harte Kern des neuen Gesetzes: Bund und Länder werden 1972 über eine Milliarde DM für das sogenannte Schüler- bzw. Studenten-Geld ausgeben; dieser Aufwand soll bis 1974 auf fast eineinhalb Milliarden DM steigen. Damit wird für Zehntausende, die bisher vielleicht durch die Kosten davon abgehalten wurden, der Weg zu besserer Ausbildung und zum beruflichen Aufstieg freigemacht. Die monatlichen Förderungsbeträge richten sich nach dem Einkommen der Eltern oder des Auszubildenden und wurden durch das neue Gesetz erhöht. Zugleich ist der Kreis der Förderungsfähigen erweitert und die Einkommensermittlung und -berechnung vereinfacht worden.



Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 4/71 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Landesverband des Bayerischen Groß- u. Außenhandels

Bildungszentrum

Im Handel fehlte bisher eine Ausbildung zu mittleren Führungsstellungen im Betrieb entsprechend der Meisterausbildung in Industrie und Handwerk. Diese Lücke soll unser Fortbildungslehrgang für Handelskaufleute schließen. In ihm sollen Sie praxisnahes Fachwissen und die Fähigkeit zum selbständigen Urteilen erwerben. Der Lehrgang wird mit einer Prüfung durch die Industrie- und Handelskammer abgeschlossen und führt zu der Berufsbezeichnung

Handelsfachwirt

TEILNEHMERKREIS: Mitarbeiter im Groß- und Aussenhandel, im Einzelhandel und in Handelsvertretungen, die eine mit Erfolg abgeschlossene einschlägige kaufmännische Ausbildung und mindestens zwei weitere Jahre Berufspraxis in einem Handelsbetrieb nachweisen können.

Bei Fehlen dieser Voraussetzungen bitten wir um Ihre Anfrage, ob eine der in der Prüfungsordnung der Industrie- und Handelskammer niedergelegten Ausnahmeregelungen für Sie zutrifft.

MÜNCHEN: Wochenlehrgang vom 2o. September bis zum 25. September 1971

Abendlehrgang (Dienstag und Donnerstag) vom 28. September 1971 bis zum 8. Juni 1972

Wochenlehrgang vom 12. Juni bis zum 16. Juni 1972

Ort: Bildungszentrum des Bayer. Handels, München

NÜRNBERG: Wochenlehrgang vom 4. Oktober bis zum 9. Oktober 1971

Abendlehrgang vom 12. Oktober 1971 bis zum 22. Juni 1972

Wochenlehrgang vom 26. Juni bis zum 1. Juli 1972

Ort: Bildungszentrum des Bayer. Handels, Nürnberg, Haus des Handels

WICHTIGER HINWEIS: Die beiden Wochenlehrgänge und der Abendlehrgang bilden eine Einheit; der Lehrgang dauert somit vom 2o. September bzw. 4. Oktober 1971 bis zum 16. Juni bzw. 1. Juli 1972 und umfaßt 25o Unterrichtsstunden.

ANMELDUNG: Bildungszentrum des Bayerischen Handels,
8 München 2, Brienner Straße 47,
Telefon: o811-557617

Anmeldung zum Fortbildungslehrgang "Handelsfachwirt"

NAME:

ANSCHRIFT:

FIRMA:

Unterschrift

_____ bitte abschneiden und einsenden _____

GEBÜHR: 1.o8o,-- DM, durch den Teilnehmer zu tragen sind 6oo,-- DM, der Rest wird durch Staatszuschuss gedeckt.

Die Gebühr kann in Raten von DM 2oo,-- für jedes der Trimester geleistet werden.

Einschreibegebühr: DM 5o,--; sie wird auf die Lehrgangsgebühren angerechnet.

Der Lehrgang entspricht den Voraussetzungen des Arbeitsförderungsgesetzes für die individuelle Förderung der Teilnehmer durch das Arbeitsamt. Stellen Sie bitte rechtzeitig einen Antrag beim Arbeitsamt. (Bruttogebühr = DM 1.o8o,-- einsetzen)

AUS DEM PROGRAMM:

Betriebslehre des Handels:

Funktionen und Organisation des Handelsbetriebs, Vertriebs- und Werbelehre einschließlich Marketing, Probleme der rationellen Betriebsführung, Grundbegriffe der elektronischen Datenverarbeitung.

Rechnungswesen:

Buchführung, Kalkulation, Kostenrechnung, Betriebsstatistik, Planungsrechnung.

Menschenführung, Aus- und Fortbildung

Moderner Führungsstil im Handel, Mittel der Menschenführung im Betrieb, Grundfragen der beruflichen Bildung im Betrieb, Methoden und Mittel der Aus- und Fortbildung.

Grundzüge des Bürgerlichen, Handels- und Sozialrechts

Grundzüge der Volkswirtschaftslehre

Sprache und Rhetorik für die mittlere Führungskraft

Zusammenfassende Fallstudien

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung

7 / 71

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Vom Geist des echten Handelsmannes

Um vollkommene Freude an einem Beruf zu gewinnen, muß man auch überzeugt sein, daß dieser Beruf in der Öffentlichkeit Ansehen genießt. Das ist beim Kaufmann der Fall. Durch die Jahrhunderte hindurch haben Kaufleute maßgebend in Politik und Wirtschaft Einfluß genommen und auch in der Gegenwart gilt die Überzeugung, daß der Kaufmann ein außerordentlich produktiver und im Wirtschaftsleben höchst notwendiger Mann ist. Heute wollen wir einen großen Klassiker zitieren, Wolfgang von Goethe, der in seinem Roman „Wilhelm Meisters Lehrjahre" für den Handelsstand ehrende Worte findet; ein Gespräch zwischen Wilhelm Meister, den sein Vater für den Kaufmannsstand bestimmt hat, der sich aber dem Theater verhaftet fühlt und dem jungen Werner, dem Sohn eines erfolgreichen Kaufmanns, der vom Ideal des Kaufmannsstandes erfüllt ist, zeigt uns die Auffassung des Dichters; wir entnehmen dem Roman:

Er (Wilhelm Meister) saß nun zu Hause, kramte unter seinen Papieren und rüstete sich zur Abreise. Was nach seiner bisherigen Bestimmung schmeckte, ward bei Seite gelegt; er wollte bei seiner Wanderung in die Welt auch von jeder unangenehmen Erinnerung frei sein. Nur Werke des Geschmacks, Dichter und Kritiker, wurden als bekannte Freunde unter die Erwählten gestellt; und da er bisher die Kunstrichter sehr wenig genutzt hatte, so erneuerte sich seine Begierde nach Belehrung, als er seine Bücher wieder durchsah und fand, daß die theoretischen Schriften noch meist unaufgeschnitten waren. Er hatte sich, in der völligen Überzeugung von der Notwendigkeit solcher Werke, viele davon angeschafft, und mit dem besten Willen in keines auch nur bis in die Hälfte sich hinein lesen können.

Dagegen hatte er sich desto eifriger an Beispiele gehalten, und in allen Arten, die ihm bekannt worden waren, selbst Versuche gemacht.

Werner trat herein, und als er seinen Freund mit den bekannten Heften beschäftigt sah, rief er aus: Bist du schon wieder über diesen Papieren? Ich wette, du hast nicht die Absicht, eins oder das andere zu vollenden! Du siehst sie durch und wieder durch, und beginnst allenfalls etwas Neues.

Zu vollenden ist nicht die Sache des Schülers, es ist genug, wenn er sich übt.

Aber doch fertig macht, so gut er kann.

Und doch ließe sich wohl die Frage aufwerfen: ob man nicht eben gute Hoffnung von einem jungen Menschen fassen könne, der bald gewahr wird, wenn er etwas Ungeschicktes unternommen hat, in der Arbeit nicht fortfährt, und an etwas, das niemals einen Wert haben kann, weder Mühe noch Zeit verschwenden mag.

Ich weiß wohl, es war nie deine Sache, etwas zu Stande zu bringen, du warst immer müde, eh' es zur Hälfte kam. Da du noch Direktor unseres Puppenspiels warst, wie oft wurden neue Kleider für die Zwerggesellschaft gemacht, neue Dekorationen ausgeschnitten! Bald sollte dieses, bald jenes Trauerspiel aufgeführt werden und höchstens gabst du einmal den fünften Akt, wo alles recht bunt durcheinander ging, und die Leute sich erstachen.

Wenn du von jenen Zeiten sprechen willst, wer war denn Schuld, daß wir die Kleider, die unsern Puppen angepaßt und auf den Leib festgenäht waren, herunter trennen ließen, und den Aufwand einer weitläufigen und unnützen Garderobe machten? Warst du's nicht, der immer ein neues Stück Band zu verhandeln hatte, der meine Liebhaberei anzufeuern und zu nützen wußte? –

Werner lachte und rief aus: Ich erinnere mich immer noch mit Freuden, daß ich von euren theatralischen Feldzügen Vorteil zog, wie Lieferanten vom Kriege. Als ihr euch zur Befreiung Jarusalems rüstetet, machte ich auch einen schönen Profit, wie ehemals der Venetianer im ähnlichen Falle. Ich finde nichts vernünftiger in der Welt, als von den Torheiten anderer Vorteil zu ziehen.

Ich weiß nicht, ob es nicht ein edleres Vergnügen wäre, die Menschen von ihren Torheiten zu heilen. –

Wie ich sie kenne, möchte das wohl ein eitles Bestreben sein. Es gehört schon etwas dazu, wenn ein einziger Mensch klug und reich werden soll, und meistens wird er es auf Unkosten der anderen.

Es fällt mir eben recht der Jüngling am Scheideweg in die Hände, versetzte Wilhelm, indem er ein Heft aus den übrigen Papieren herauszog: das ist doch fertig geworden, es mag übrigens sein wie es will.

Leg es bei Seite, wirf es ins Feuer! versetzte Werner. Die Erfindung ist nicht im geringsten lobenswürdig; schon vormals ärgerte mich diese Komposition genug, und zog dir den Unwillen des Vaters zu. Es mögen ganz artige Verse sein; aber die Vorstellungsart ist grundfalsch. Ich erinnere mich noch deines personifizierten Gewerbes, deiner zusammengeschrumpften erbärmlichen Sibylle. Du magst das Bild in irgend einem elenden Kramladen aufgeschnappt haben. Von der Handlung hattest du damals keinen Begriff; **ich wüßte nicht, wessen Geist ausgebreiteter wäre, ausgebreiteter sein müßte, als der Geist eines echten Handelsmannes.** Welchen Überblick verschafft uns nicht die Ordnung, in der wir unsere Geschäfte führen! Sie läßt uns jederzeit das Ganze überschauen, ohne daß wir nötig hätten, uns durch das Einzelne verwirren zu lassen. **Welche Vorteile gewährt die doppelte Buchhaltung dem Kaufmanne! Es ist eine der schönsten Erfindungen des menschlichen Geistes,** und ein jeder gute Haushalter sollte sie in seiner Wirtschaft einführen.

Verzeih mir, sagte Wilhelm lächelnd, du fängst von der Form an, als wenn das die Sache wäre; gewöhnlich vergeßt ihr aber auch über eurem Addieren und Bilanzieren das eigentliche Fazit des Lebens.

Leider siehst du nicht, mein Freund, wie Form und Sache hier nur eins ist, eins ohne das andere nicht bestehen könnte. Ordnung und Klarheit vermehrt die Lust zu sparen und zu erwerben. Ein Mensch, der übel haushält, befindet sich in der Dunkelheit sehr wohl; er mag die Posten nicht gerne zusammenrechnen, die er schuldig ist. Dagegen kann einem guten Wirte nichts angenehmer sein, als sich alle Tage die Summe seines wachsenden Glücks zu ziehen. Selbst ein Unfall, wenn er ihn verdrießlich überrascht, erschreckt ihn nicht; denn er weiß sogleich, was für erworbene Vorteile er auf die andere Waagschale zu legen hat. Ich bin überzeugt, mein lieber Freund, wenn du nur einmal einen rechten Geschmack an unsern Geschäften finden könntest, so würdest du dich überzeugen, daß manche Fähigkeiten des Geistes auch dabei ihr freies Spiel haben können.

Es ist möglich, daß mich die Reise, die ich vorhabe, auf andere Gedanken bringt.

O gewiß! Glaube mir, es fehlt dir nur der Anblick einer großen Tätigkeit, um dich auf immer zu dem unsern zu machen; und wenn du zurückkommst, wirst du dich gern zu denen gesellen, die durch alle Arten von Spedition und Spekulation einen Teil des Geldes und Wohlbefindens, das in der Welt seinen notwendigen Kreislauf führt, an sich zu reißen wissen. Wirf einen Blick auf die natürlichen und künstlichen Produkte aller Weltteile, betrachte, wie sie wechselweise zur Notdurft geworden sind! Welch eine angenehme geistreiche Sorgfalt ist es, alles, was in dem Augenblicke am meisten gesucht wird und doch bald fehlt, bald schwer zu haben ist, zu kennen, jedem, was er verlangt, leicht und schnell zu verschaffen, sich vorsichtig in Vorrat zu setzen und den Vorteil jedes Augenblickes dieser großen Zirkulation zu genießen! Dies ist, dünkt mich, was jedem, der Kopf hat, eine große Freude machen wird.

Wilhelm schien nicht abgeneigt, und Werner fuhr fort. Besuche nur erst ein paar große Handelsstädte, ein paar Häfen, und du wirst gewiß mit fortgerissen werden. Wenn du siehst, wie viele Menschen beschäftigt sind, wenn du siehst, wo so manches herkommt, wo es hingeht, so wirst du es gewiß auch mit Vergnügen durch deine Hände gehen sehen. Die geringste Ware siehst du im Zusammenhange mit dem ganzen Handel und eben darum hältst du nichts für gering, weil alles die Zirkulation vermehrt, von welcher dein Leben seine Nahrung zieht.

Werner, der seinen richtigen Verstand in dem Umgange mit Wilhelm ausbildete, hatte sich gewöhnt, auch an sein Gewerbe, an seine Geschäfte mit Erhebung der Seele zu denken, und glaubte immer, daß er es mit mehrerem Rechte tue, als sein sonst verständiger und geschätzter Freund, der, wie es ihm schien, auf das Unreellste von der Welt einen so großen Wert und das Gewicht seiner ganzen Seele legt. Manchmal dachte er, es könnte gar nicht fehlen, dieser falsche Enthusiasmus müsse zu überwältigen, und ein so guter Mensch auf den rechten Weg zu bringen sein. In dieser Hoffnung fuhr er fort: Es haben die Großen dieser Welt sich der Erde bemächtigt, sie leben in Herrlichkeit und Überfluß. Der kleinste Raum unseres Weltteils ist schon in Besitz genommen, jeder Besitz befestigt, Ämter und andere bürgerliche Geschäfte tragen wenig ein; wo gibt es nun noch einen rechtmäßigeren Erwerb, eine billigere Eroberung, als den Handel? Haben die Fürsten dieser Welt die Flüsse, die Wege, die Häfen in ihrer Gewalt, und nehmen von dem, was durch und vorbei geht, einen starken Gewinn: sollen wir nicht mit Freude die Gelegenheit ergreifen, und durch unsere Tätigkeit auch Zoll von jenen Artikeln nehmen, die teils das Bedürfnis, teils der Übermut den Menschen unentbehrlich gemacht hat? Und ich kann dir versichern, wenn du nur deine dichterische Einbildungskraft anwenden wolltest, so könntest du meine Göttin als eine unüberwindliche Siegerin der deinigen kühn entgegenstellen. Sie führt freilich lieber den Ölzweig als das Schwert; Dolch und Ketten kennt sie gar nicht: aber Kronen teilet sie auch ihren Lieblingen aus, die, es sei ohne Verachtung jener gesagt, von echtem aus der Quelle geschöpftem Golde und von Perlen glänzen, die sie aus der Tiefe des Meeres durch ihre immer geschäftigen Diener geholt hat.

Wilhelmen verdroß dieser Ausfall ein wenig, doch verbarg er seine Empfindlichkeit; denn er erinnerte sich, daß Werner auch seine Apostrophen mit Gelassenheit anzuhören pflegte. Übrigens war er billig genug, um gerne zu sehen, wenn jeder von seinem Handwerk aufs beste dachte; nur mußte man ihm das seinige, dem er sich mit Leidenschaft gewidmet hatte, unangefochten lassen.

Und dir, rief Werner aus, der du an menschlichen Dingen so herzlichen Anteil nimmst, was wird es dir für ein Schauspiel sein, wenn du das Glück, das mutige Unternehmen begleitet, vor deinen Augen den Menschen wirst gewährt sehen! Was ist reizender, als der Anblick eines Schiffes, das von einer glücklichen Fahrt wieder anlangt, das von einem reichen Fang frühzeitig zurückkehrt! Nicht der Verwandte, der Bekannte, der Teilnehmer allein, ein jeder fremde Zuschauer wird hingerissen, wenn er die Freude sieht, mit welcher der eingesperrte Fischer ans Land springt, noch ehe sein Fahrzeug es ganz berührt, sich wieder frei fühlt, und nunmehr das, was er dem falschen Wasser entzogen, der getreuen Erde anvertrauen kann. Nicht in Zahlen allein, mein Freund, erscheint uns der Gewinn; das Glück ist die Göttin der lebendigen Menschen, und um ihre Gunst wahrhaft zu empfinden, muß man leben und Menschen sehen, die sich recht lebendig bemühen und recht sinnlich genießen.

Das Stichwort

Markenartikel

Markenartikel sind Waren, die unter einem besonderen, das Erzeugnis kennzeichnenden Merkmal (Marke) allgemeine Verbreitung gefunden haben und zudem eines oder mehrere der folgenden Kriterien aufweisen: einheitliche Aufmachung, gleichbleibende Quantität und Qualität, direkte Verbraucherwerbung, gebundener oder empfohlener Verbraucherpreis.

„Briefkastenecke"

Warenschulden sind Holschulden

In der Ausbildungsbeilage Nr. 4/71 brachten wir unter der obigen Überschrift eine Darstellung der häufigsten Berechnungsarten der Transportkosten in den Beziehungen zwischen Lieferanten und Kunden; wir werden gebeten, darauf hinzuweisen, daß nach Änderung der Stückgutbeförderungsbedingungen der Bundesbahn im vergangenen Jahr der Freivermerk „frei" ohne weitere Beifügung den Absender bei Sendungen nach Stückgutorten zur Zahlung der Fracht für die Beförderung auf der Schiene und der Flächenfrachten sowie aller sonstigen Kosten verpflichtet, die von dem Versandbahnhof oder von dem für den Versandort zuständigen Stückgutbahnhof in Rechnung gestellt werden können. Will der Absender die Flächenfracht im Empfang ausgenommen haben, so muß der Freivermerk lauten: „frei, ausgenommen Flächenfracht im Empfang". Dies ist bei Abmachungen „frei Empfangsstation" oder „frachtfrei" zu beachten!

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 7/71 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung

8/71

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Unternehmungen können sich zusammenschließen

In der diesjährigen März-Nummer der Ausbildungsbeilage wurden unter der Überschrift „Welche Unternehmungsform ist die zweckmäßigste?" die verschiedenen Möglichkeiten geschildert, zwischen welchen bei der Gründung oder Erweiterung von Unternehmungen gewählt werden kann. In der heutigen Gesellschafts- und Wirtschaftsform können von den Unternehmungen viele Ziele nur angestrebt und erreicht werden, wenn ein entsprechender Nachdruck dahintergestellt werden kann; um sich diesen zu verschaffen, schließen sich Unternehmen zusammen. Mannigfach wie diese **Ziele** sind auch die **Arten** der Zusammenschlüsse; die wichtigsten und gebräuchlichsten Formen sollen nun kurz betrachtet werden.

An erster Stelle seien die **Berufs-, Wirtschafts- und Fachverbände** genannt. Unternehmer haben sich in ihnen unter Erhaltung ihrer vollen Selbständigkeit zusammengeschlossen, um ihre Interessen im gegenseitigen Verkehr, gegenüber der Konkurrenz, gegenüber Lieferanten und Kunden, gegenüber den Gewerkschaften usw. zu wahren, ferner um sich Einfluß auf Parlament und Regierung insbesondere auf den Gebieten der Wirtschafts-, Steuer- und Sozialpolitik zu verschaffen; diese weitgreifenden Organisationen der Wirtschaft werden in einem eigenen Aufsatz behandelt werden.

Eine andere Art eines Unternehmungszusammenschlusses liegt vor, wenn zwei oder mehrere bisher sebständige Unternehmen zu einem neuen einheitlichen Unternehmen zusammengefaßt werden; diesen Vorgang nennt man **Fusion;** hier besteht nur noch ein Unternehmen weiter.

Besondere Formen des Zusammenschlusses haben sich im Handel als Reaktion der mittelständischen Einzel- und Großhandelsbetriebe auf die enorme Entwicklung der Großbetriebe (Warenhäuser, Kaufhäuser, Filialbetriebe, Konsumgenossenschaften, Versandgeschäfte) entwickelt. Zunächst schlossen sich verschiedene Großhändler ganz lose zu gemeinsamem Einkauf zusammen, um durch die damit möglichen größeren Abnahmemengen in den Genuß günstigerer Bezugsbedingungen zu kommen. Aus diesen Gruppen entwickelten sich die **Einkaufskontore,** die man in den verschiedensten Branchen antreffen kann. Die Einkaufskontore schließen Lieferverträge mit den Lieferanten des Großhandels ab; sie kaufen nur verhältnismäßig wenig Waren im eigenen Namen für eigene Rechnung, im allgemeinen tätigen sie in erster Linie Verrechnungsgeschäfte, das heißt die meisten Waren werden im Auftrag der angeschlossenen Großhändler in deren Namen und für deren Rechnung umgesetzt. Der Lieferant liefert die bestellte Ware direkt an die Großhändler, die Verrechnung läuft über das Einkaufskontor. Dieses unterhält kein eigenes Lager, übernimmt jedoch das Delcredere.

Freiwillige Ketten

Nach dem zweiten Weltkrieg kamen Gruppenbildungen in Form der sogenannten **freiwilligen Ketten** in Gebrauch. Das System der freiwilligen Ketten stammt aus den Vereinigten Staaten. Dort entstanden um 1920 die ersten „Voluntary Chains". In Europa wurde dieser Gedanke zunächst von den Holländern aufgegriffen und auf europäische Verhältnisse übertragen. Von Holland aus gelangten diese Ketten nach dem zweiten Weltkrieg in die Bundesrepublik und andere europäische Länder. Ketten entstanden zunächst im Lebensmittelhandel; die rasche und erfolgreiche Entwicklung der freiwilligen Ketten veranlaßte auch andere Branchen sich mit diesem System auseinanderzusetzen und zu versuchen, es ihren besonderen Gegebenheiten anzupassen.

Was ist nun eine freiwillige Kette und wie arbeitet sie?

Freiwillige Ketten sind Zusammenschlüsse eines oder mehrerer selbständiger Großhändler mit mehreren Einzelhändlern, die rechtlich und wirtschaftlich selbständig bleiben, zum Zwecke einer beschaffungs- und absatzwirtschaftlich ausgerichteten Zusammenarbeit. Diese Zusammenarbeit zwischen Groß- und Einzelhändlern soll eng, straff und vor allem rationell sein; denn der mittelständische Handel hat erkannt, daß er nur auf diesem Wege gegenüber den modernen Großbetrieben, die vielfach Groß- und Einzelhandelsstufe in sich vereinigen, auf die Dauer bestehen kann. Nach außen treten die Ketten unter einem einheitlichen Organisationszeichen auf.

Die freiwillige Kette organisiert die gemeinsame Warenbeschaffung; sie arbeitet mit Herstellerbetrieben und auch mit Versandhäusern zusammen. Durch die Zusammenfassung eines großen Bedarfs kann die Kette mit Großaufträgen an ihre Lieferanten herantreten; dadurch übt sie eine bedeutende Nachfragemacht aus und erzielt über Mengenrabatte günstige Einkaufspreise. Selbstverständlich erwartet der Großhändler von seinen Einzelhändlern, daß sie möglichst alles, was sie von ihrem Großhändler bekommen können, auch von diesem beziehen. Diese **Auftragskonzentration** hat zur Folge, daß die Kettengroßhändler heute mit einer weit geringeren Anzahl von Kunden einen größeren Umsatz erzielen als früher. Bestellung und Lieferung konnten wesentlich besser organisiert werden.

Um dem Einzelhändler auch einen finanziellen Anreiz zu geben, werden von den meisten Ketten verschiedene Preisstaffeln geführt; je höher der Warenbezug, desto günstiger der Preis.

Die Kette nimmt auch weitgehend Einfluß auf die Sortimentspolitik der ihr angeschlossenen Einzelhändler; der Kettengroßhändler betrachtet es als Hauptaufgabe, seinen Einzelhändlern ein Sortiment zu bieten, das diesen eine erfolgreiche Geschäftsführung ermöglicht. So gliederten Lebensmittelhändler ihrem Betrieb Obst- und Gemüseabteilungen, Abteilungen für Wurst, Butter und Käse, sowie für Tiefkühlkost und Frischfleisch an. Eine weitere Bereicherung des Sortiments bildet das Katalog-

geschäft. Bestimmte Waren, meist Nicht-Nahrungsmittel, können vom Kunden beim Einzelhändler nach Katalog bestellt werden; die Ware wird dem Kunden im Wege des Postversandes ins Haus geliefert oder vom Einzelhändler im Laden ausgehändigt; einige Ketten arbeiten auf diesem Gebiet mit großen Versandhäusern zusammen.

Aktive Preispolitik möglich

Die Ketten haben auch eigene Handelsmarken geschaffen; sie haben mit Herstellern Produktionsverträge abgeschlossen; im Auftrag der Kette werden bestimmte Erzeugnisse unter einem Markenzeichen hergestellt; damit wird den Mitgliedern der Kette eine aktive Preispolitik erleichtert, die beim preisgebundenen Markenartikel unmöglich ist. Auch kann sich der Einzelhändler so leichter mit seinem Sortiment von dem seiner Mitbewerber unterscheiden.

Die Kette bietet ferner ihren Mitgliedern einen intensiven Erfahrungsaustausch auf allen Gebieten der Unternehmensführung an; Förderung seiner Einzelhändler betrachtet der Kettengroßhändler als wesentliche Aufgabe. Der Einzelhändler wird angehalten, sich mit modernen Verkaufsmethoden zu beschäftigen. Meistens verfügt die Großhandlung über eine eigene Ladenbauabteilung, die die Mitglieder bei Umbauten und bei Neueinrichtungen von Läden berät. Auch hat der frühere Reisende oder Vertreter, der durch neue Bestellsysteme fast ganz von der reinen Verkaufstätigkeit befreit wurde, weitgehend Beratungsaufgaben übernommen.

Verschiedene Ketten unterhalten für ihre angeschlossenen Mitglieder Buchstellen, in denen nicht nur die Buchhaltung nach modernsten Gesichtspunkten ausgeführt wird, sondern auch wertvolle betriebswirtschaftliche Daten erstellt werden. Schulungen werden nicht nur für die Mitarbeiter der Großhandlung, sondern auch für die Einzelhändler und deren Nachwuchs abgehalten.

Eine weitere Aufgabe ist die gemeinsame Werbung unter dem Namen der jeweiligen Kette; diese Werbung erstreckt sich nicht nur auf Werbemittel wie Angebotsstreifen, Plakate, Preisschilder usw., sondern auch auf Zeitungsinserate und zum Teil sogar auf Funk- und Fernsehwerbung; sie befaßt sich auf der einen Seite mit der Werbung für bestimmte Artikel, Sonderangebote und Eigenmarken, auf der anderen Seite mit public-relations-Werbung, d. h. mit der Werbung für die Kette als solche.

Nicht unerwähnt darf bleiben, daß die Ketten ihren Mitgliedern, die meist nicht über das notwendige Kapital verfügen, mit Kredithilfe unter die Arme greifen.

Zusammenfassend kann man sagen, daß die freiwilligen Ketten in unserer Zeit sich einen wesentlichen Marktanteil erobert haben und daß ihnen heute nicht nur eine wirtschaftliche, sondern auch eine writschaftspolitische Bedeutung zukommt.

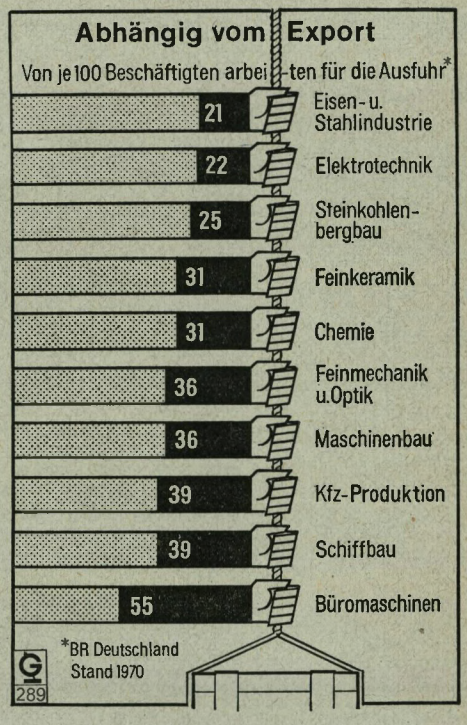
Wer unter die Unternehmenszusammenschlüsse der hier behandelten Art auch die **Genossenschaften** einbezogen wissen will, sei auf den eingangs erwähnten Artikel in der März-Ausgabe verwiesen, wo das Genossenschaftswesen mitbehandelt ist.

Nun kommen wir zu einer Gruppe von Zusammenschlüssen, deren Hauptzweck es ist, den Wettbewerb einzuschränken. Heute ist die Frage, wie hergestellte Waren abgesetzt werden können, oft wichtiger und schwieriger als die Frage der Herstellung. Der Wettbewerb ist in der Marktwirtschaft äußerst scharf geworden. Nicht selten versuchen Unternehmungen, durch ständige Preisunterbietung den eigenen Marktanteil auf Kosten der Mitbewerber zu erhöhen. Schwächere Firmen können dabei zugrunde gerichtet werden, nämlich dann, wenn die erzielbaren Verkaufspreise die Selbstkosten nicht mehr decken. Ein gesicherter Absatz zu tragbaren Preisen ist für die Betriebe lebensnotwendig, auf den Markt entsprechenden Einfluß zu gewinnen von großer Bedeutung. Auf diesem Gebiet betätigen sich die Kartelle und verwandte Organisationsformen.

(Schluß folgt)

Sorgen vor Aufwertung

Die Freigabe der Wechselkurse bedeutet noch keine Aufwertung – auf diese Feststellung legt die Bundesregierung besonderen Wert. Das hat seinen Grund. Denn so sehr zeitweilig freie Wechselkurse die unerwünschten Dollars zum Abfluß bringen können, als Vorläufer einer Aufwertung würden sie ernste Sorgen auslösen. Sorgen vor allem bei jenen Industriezweigen, für die das Exportgeschäft besonderes Gewicht hat. Jede Wechselkurserhöhung der DM verteuert deutsche Waren für die Ausländer. Anders als bei der letzten Aufwertung im



Oktober 1969, als die deutschen Waren trotzdem auf den Auslandsmärkten im Preis konkurrenzfähig blieben, rechnen die Exporteure diesmal mit Absatzeinbußen. Nähmen sie größeres Ausmaß an, so blieben in einigen Industriezweigen Rückwirkungen auf die Beschäftigungslage kaum aus. In der Büromaschinenbranche mit ihrem außerordentlich hohen Exportanteil arbeitet zum Beispiel jeder zweite für den Export; und bei dem größten industriellen Arbeitgeber, dem Maschinenbau, ist es immerhin im Durchschnitt jeder Dritte.

Das Stichwort

Handel

a) **Handel im funktionellen Sinne**

Handel im funktionellen Sinne ist die wirtschaftliche Tätigkeit, die den Austausch der Betriebsleistungen zwischen den Wirtschaftseinheiten vollzieht.

b) **Handel im institutionellen Sinne**

Handel im institutionellen Sinne – auch als Handelsbetrieb oder Handlung bezeichnet – umfaßt die Betriebe, die ausschließlich oder überwiegend Handel im funktionellen Sinne betreiben.

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.
Verlegerbeilage zu Heft 8/71 „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Informationen

VGA

Versicherungsstelle des Deutschen Groß- und Außenhandels G.m.b.H.

Betreff: Kfz-Haftpflichtversicherung für PKW und Kombi

Unfallschaden selbst zahlen oder Rabatt verlieren?

Rechnen lohnt sich!

Der Grundgedanke der neuen Autotarife: Wer einen Unfall baut und seiner Versicherung Kosten verursacht, wird in eine schlechtere Schadenfreiheitsklasse eingestuft - eventuell sogar in eine Schadensklasse - und soll mehr zahlen. Die Auswirkungen dieser einmaligen Rückstufung können sich über volle fünf Jahre erstrecken, wobei die Mehrbelastung bis zu 15o Prozent der Basisprämie betragen kann.

Die Mehrprämie ist in jeder Schadenfreiheitsklasse und in den PS-Klassen unterschiedlich. Die "ADAC-Motorwelt" hat eine Tabelle veröffentlicht, aus der jeder Autofahrer entnehmen kann, bis zu welchem Betrag er einen Unfallschaden besser selbst bezahlen sollte. Die Tabelle finden Sie angeheftet. Sie gilt auch bei künftigen Tariferhöhungen und bietet den Vorzug, dass Sie auf keinen Fall "draufzahlen", auch wenn Sie später noch weitere Unfälle verschulden.

Um Ihre Verlustgrenze ablesen zu können, brauchen Sie nur zwei Dinge zu wissen: Ihre Basisprämie und Ihre Beitragsklasse. Beides können Sie Ihrer neuen Prämienrechnung entnehmen. Die Basisprämie ist die Tarifprämie und nicht der Betrag, den Sie nach Abzug oder Zuschlag von Bonus oder Malus tatsächlich zahlen.

Und noch ein Hinweis! Sie können den Schaden erst durch Ihre Versicherung bezahlen lassen und trotzdem die Rückstufung vermeiden. Melden Sie den Unfall, wozu Sie verpflichtet sind, wenn der Sachschaden voraussichtlich DM 2oo,-- überschreitet. Sie können dann in Ruhe abwarten, bis Ihre Versicherung Sie über die Höhe der Schadenzahlung benachrichtigt. Danach bleiben Ihnen sechs Monate Zeit zu entscheiden, ob Sie den Schaden selbst übernehmen wollen. Wenn ja, erstatten Sie kurzerhand Ihrem Kfz-Haftpflichtversicherer den regulierten Betrag.

Tip' s, die Ihnen helfen sollen, die Kosten Ihrer Fahrzeughaltung zu senken!

5300 Bonn 1 · Postfach 601 · Kaiser-Friedrich-Straße 13
Telefon-Sammelnummer (02221) 22 04 47/48 · Telex 08 86499
Geschäftsführer Dr. Heinrich Dohrendorf, Dr. Rudolf Nantke
Direktor: Klaus H. Rathjen · Sitz der Ges.: Bonn (HRB 370)

R 11 71 5o

Ihre Basisprämie beträgt (in DM)	Sie sind in der Beitragsklasse							
	S 3/S 2 (200/180 %)	S 1 (150 %)	0/SF ½ (150/125 %)	SF 1 (100 %)	SF 2 (80 %)	SF 3 (70 %)	SF 4 (60 %)	SF 5 (50 %)
	Dann sollten Sie einen Schaden selbst zahlen bis . . . DM							
200	300	260	200	250	160	200	120	60
225	340	295	225	280	180	225	135	70
250	375	325	250	315	200	250	150	75
275	415	360	275	345	220	275	165	85
300	450	390	300	375	240	300	180	90
325	490	425	325	405	260	325	195	100
350	525	455	350	440	280	350	210	105
375	565	490	375	470	300	375	225	115
400	600	520	400	500	320	400	240	120
425	640	555	425	530	340	425	255	130
450	675	585	450	565	360	450	270	135
475	715	620	475	595	380	475	285	145
500	750	650	500	625	400	500	300	150
525	790	685	525	655	420	525	315	160
550	825	715	550	690	440	550	330	165
575	865	750	575	720	460	575	345	175
600	900	780	600	750	480	600	360	180
625	940	815	625	780	500	625	375	190
650	975	845	650	815	520	650	390	195
675	1015	880	675	845	540	675	405	205
700	1050	910	700	875	560	700	420	210
725	1090	945	725	905	580	725	435	220
750	1125	975	750	940	600	750	450	225
775	1165	1010	775	970	620	775	465	235
800	1200	1040	800	1000	640	800	480	240
825	1240	1075	825	1030	660	825	495	250
850	1275	1105	850	1065	680	850	510	255
875	1315	1140	875	1095	700	875	525	265
900	1350	1170	900	1125	720	900	540	270
925	1390	1205	925	1155	740	925	555	280
950	1425	1235	950	1190	760	950	570	285
975	1465	1270	975	1220	780	975	585	295
1000	1500	1300	1000	1250	800	1000	600	300
1025	1540	1335	1025	1280	820	1025	615	310
1050	1575	1365	1050	1315	840	1050	630	315
1075	1615	1400	1075	1345	860	1075	645	325
1100	1650	1430	1100	1375	880	1100	660	330
1125	1690	1465	1125	1405	900	1125	675	340
1150	1725	1495	1150	1440	920	1150	690	345

Hier können Sie ablesen, bis zu welcher Höhe Sie einen Schaden selbst zahlen sollten.

1.
Suchen Sie in der oberen Reihe Ihre Beitragsklasse.

2.
Suchen Sie in der linken Spalte Ihre Basisprämie (auf 25 DM auf- oder abrunden).

Im Schnittpunkt finden Sie dann den Betrag (in DM), bis zu dem Sie selbst zahlen sollten, um möglichst wenig Geld zu verlieren.

Ein Beispiel: Sie sind in SF 1 (100 %). Ihre Basisprämie beträgt 642 DM. Sie schauen bei 650 DM nach und stellen fest: Ihre Verlustgrenze ist 815 DM.

Achtung: Sie müssen die Basisprämie einsetzen und nicht die Prämie, die Sie (nach Abzug oder Zuschlag von Bonus oder Malus) tatsächlich zahlen!

Passieren Ihnen mehrere Unfälle in einem Jahr, können Sie sich nicht nach der Tabelle richten, weil sich dann die Rückstufung anders auswirkt.

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung

9/71

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Die Arbeit im Lager

In den meisten Großhandelsbetrieben werden die neu hereinkommenden Auszubildenden zuerst in das Lager eingeteilt. Dies hat gute Gründe. Durch die Tätigkeit im Lager öffnet sich dem angehenden Großhandelskaufmann in besonderem Maße die Möglichkeit, sich rasch ein Bild über die Aufgaben des Unternehmens zu machen, sich einen Überblick darüber zu verschaffen, was der Betrieb zu verkaufen hat und wie die Sortimente gestaltet sind, sich auch die notwendigen Warenkenntnisse anzueignen, die Voraussetzung für eine leichtere, reibungslose und verständnisvolle Mitarbeit in den anderen Abteilungen der Firma und Grundlage für die eigene Ausbildung sind. Der Auszubildende lernt dabei auch Fragen und Probleme kennen, die mit der Lagerhaltung eines Großhandelsunternehmens verbunden sind.

Die Bedeutung des Lagers

Für eine Großhandlung ist das Lager eine der wichtigsten Abteilungen; ohne Lager kann der Großhandel nicht auskommen; mit der Lagerhaltung erfüllt er betriebswirtschaftlich und volkswirtschaftlich wichtige Funktionen.

Der Aufkaufgroßhandel kauft meist kleinere Warenmengen in unterschiedlicher Qualität bei den Erzeugern oder bei den Anfallstellen auf. Die kleinen Beschaffungsmengen fügt er zu größeren Partien zusammen, wie sie seine Abnehmer benötigen. Mit der Zusammenstellung ist in der Regel eine Sortierung nach Güteklassen oder sonstigen Merkmalen verbunden. Sammeln und Sortieren erfolgt im Lager.

Der Produktionsverbindungshandel kauft Halbfabrikate und Fertigerzeugnisse bei den zahlreichen Herstellern und hält sie in der gebotenen Vielfalt für seine Kunden aus Industrie und Handwerk zur Weiterverarbeitung oder zur Benützung bereit. Auch diese Tätigkeit setzt ein Lager voraus.

In diesem Großhandelszweig werden allerdings auch viele sogenannte Streckengeschäfte getätigt; bei diesen läßt der Großhändler die Ware vom Hersteller direkt an seinen Kunden liefern, sie berührt also das Lager des Großhändlers nicht.

Der Absatzgroßhändler endlich kauft Ware in größeren Mengen bei den Herstellern ein und stellt aus den Waren vieler Lieferer für seine Kunden ein Sortiment zusammen. Die Lieferung erfolgt dann in kleineren Mengen, oft einzelnen Stücken an Einzelhändler und Handwerker. Auch hier ist das Vorhandensein eines Lagers Voraussetzung.

Im Wege der Warenlagerung erfüllt der Großhändler Aufgaben

a) der Sortimentsbildung, wie eben ausgeführt. Er muß ständig darauf bedacht sein, das Sortiment den Bedürfnissen der Kundschaft anzupassen, Interesse für neue Waren zu wecken usw.

b) der Mengenumgruppierung, indem er Waren sammelt und in bedarfsgerechten Mengen seinen Abnehmern anbietet.

c) der Zeitüberbrückung; Herstellung und Verbrauch sind bei den verschiedenen Waren nicht gleichmäßig über das Jahr verteilt. Der Großhändler nimmt erzeugte Waren auf Lager und hält sie dort bis zum Zeitpunkt des Bedarfes bereit.

d) endlich der Raumüberbrückung; der Großhändler holt Waren von oft weit entfernten Lieferanten auf sein Lager und führt sie seinen Kunden zu. Heute hat allerdings die Selbstabholung einen beachtlichen Umfang angenommen.

Für den Auszubildenden ist die Tätigkeit im Lager deshalb besonders wichtig, weil er hier die beste Gelegenheit hat, sich die erforderlichen Warenkenntnisse anzueignen; im Lager kommt er mit der Ware in unmittelbare Berührung; hier wird die neu eingetroffene Ware ausgepackt, geprüft und, wenn sie in Ordnung befunden ist, auf die eingeteilten Plätze verteilt; viele Waren bedürfen während des Lagerns der Behandlung und Pflege. Durch diesen täglichen Umgang lernt der Auszubildende spielend die Waren kennen, er erfährt ihre Herkunft, lernt das Material kennen, aus dem sie bestehen, die verschiedenen Qualitäten und Werte, die fachlichen Bezeichnungen, die handelsüblichen Maß-, Mengen- und Gewichtseinheiten, etwaige Vorschriften über Bezeichnung, Wartung und Pflege (z. B. bei Lebensmitteln); auch in die verschiedenen Verwendungsmöglichkeiten erhält er Einblick.

Lagerorganisation

Neben Warenkunde bekommt der Auszubildende auch einen Überblick über die Lagerorganisation, über Einrichtung und Ausstattung, über Lagerhilfsmittel und Bedienungsgrundsätze. Die Lagerorganisation ist, wie ohne weiteres einleuchtet, nach Branche, Betriebsgröße usw. verschieden. Eine Lebensmittelgroßhandlung braucht eine andere Lagerorganisation als eine Haushaltwarengroßhandlung, eine Spezialgroßhandlung eine andere als eine Sortimentsgroßhandlung, ein Kleinbetrieb eine andere als ein Großbetrieb. Die Lagerorganisation kann daher nicht einheitlich geschildert werden. Aus unseren Ausführungen möge sich jeder Leser das herausnehmen, was für seinen Betrieb einschlägig ist. Der Auszubildende muß mit offenen Augen durch das Lager gehen, muß den Lauf der Ware durch das Lager aufmerksam verfolgen; dabei lernt er dann vieles, was er im Schulunterricht und in der Literatur nicht findet.

Die Großhandelslager befinden sich meist in Gebäuden; nur im Handel mit Holz, mit Baustoffen, Eisen und Stahl sowie mit Brennmaterialien gibt es Freilager. Der Rationalisierung des Lagers schenkt der lagerhaltende Großhandel seit Jahren seine besondere Aufmerksamkeit. War früher die Arbeit im Lager oft schwer, ungemütlich, schmutzig und daher von den Lehrlingen nicht besonders geschätzt, so sind heute im modernen Großhandelsbetrieb die Arbeitsbedingungen im Lager wesentlich verbessert. Einrichtung und Ausstattung sind in Betrieben, die wettbewerbsfähig bleiben wollen, nach den Erfahrungen der Praxis mit den Mitteln der neuesten Technik verfeinert, so daß auch das Bewegen schwerer Stücke keine übermäßige Anstrengung mehr

erfordert. Die verschiedensten Fördermittel sind eingesetzt, von Tabletts, Körben und Wannen über Sammelwagen, Gabelhubwagen, Gabelstaplern, Förderbändern und Röllchenbahnen bis zu Kranen und Unterflur-Schleppkettenförderern. Das Bestreben ist die Waren schnell, sicher und kostensparend zu bewegen und übersichtlich geordnet abzusetzen. Dementsprechend sind auch die Regale zweckentsprechend gestaltet und den zu lagernden Waren angepaßt; Regalbedienungsgeräte, fahrbare Leitern usw. geben größere Sicherheit und vermindern den Arbeitsaufwand.

Der Lagerorganisation liegt ein Lagerplan zugrunde; man muß ja die Ware schnell finden; jede Warenart hat daher im Lager einen bestimmten Platz. Die einzelnen Plätze sind im Lagerplan durch Buchstaben oder Ziffern gekennzeichnet. Diesen Lagerplan muß jeder im Lager Tätige beherrschen.

Unternehmungen können sich zusammenschließen (Schluß)

Das Kartell

Der bedeutendste Zusammenschluß von Unternehmungen zur Einwirkung auf den Markt ist das **Kartell.** Kartelle sind vertragliche Zusammenschlüsse mehrerer Unternehmungen eines Wirtschaftszweiges mit dem Ziele, durch vertragliche Abmachungen über Art und Umfang der Erzeugung, des Absatzes usw. den Markt zu regeln. Die Unternehmungen bleiben rechtlich selbständig, geben jedoch einen Teil ihrer wirtschaftlichen Entscheidungsfreiheit durch Vertrag auf; sie verpflichten sich, bestimmte Wettbewerbsregeln einzuhalten. Die Gründung eines Kartells erfolgt in der Regel im Wege eines Kartellvertrages; seine Wirksamkeit ist davon abhängig, daß die Branchenmitglieder möglichst geschlossen im Kartell vereinigt sind.

Es gibt verschiedene Arten von Kartellen:

a) Das Gebietskartell teilt das Absatzgebiet unter die angeschlossenen Unternehmungen auf, um der gegenseitigen Überschneidung beim Absatz entgegenzuwirken; jeder Betrieb erhält einen festumrissenen konkurrenzfreien Absatzmarkt.

b) Das Konditionskartell setzt verbindliche Lieferungs- und Zahlungsbedingungen fest.

c) Das Preiskartell bestimmt einen einheitlichen Kartellpreis für die Erzeugnisse der Kartellunternehmungen fest; dieser Preis ist so bemessen, daß jedes Kartellunternehmen damit auskommen kann.

d) Bei den Produktionskartellen werden den einzelnen Kartellunternehmungen bestimmte Produktionsmengen zugeteilt; auf diese Weise kann die Kapazität der Betriebe am besten ausgenützt werden; gleichzeitig hält das Kartell das Gesamtangebot unter Kontrolle.

e) Ziel des Kalkulationskartells ist Festlegung gleichartiger Kostenrechnung und Preisermittlung.

f) Das Gewinnverteilungskartell läßt den Gewinn der zusammengeschlossenen Unternehmen zusammenfließen und teilt dann den Gesamtgewinn nach einem vorher vereinbarten Schlüssel auf.

g) Import- und Exportkartelle treffen Regelungen auf dem Gebiete der Ein- und Ausfuhr.

Das **Syndikat** ist ein Kartell besonderer Art. Es beruht auf dem vertraglichen Zusammenschluß rechtlich und wirtschaftlich selbständig bleibender Unternehmen unter gleichzeitiger Gründung eines gemeinschaftlichen Organs, dem der alleinige und ausschließliche Verkauf aller Produkte der angeschlossenen Unternehmungen übertragen wird. Bestellungen der Kunden gibt das Syndikat nach einem vereinbarten Verteilungsschlüssel als interne Aufträge an die einzelnen Kartellbetriebe weiter; diese liefern an den Kunden direkt. Ein Syndikat kann selbstverständlich auch für den gemeinsamen Einkauf von Waren errichtet werden. Von einem Zwangssyndikat spricht man, wenn sämtliche Unternehmungen einer Branche auf Grund staatlicher Anordnung zusammengeschlossen werden. In Deutschland hatten wir z. B. bis 1945 das Kalisyndikat und das Kohlensyndikat.

Hierher gehört ferner die **Interessengemeinschaft;** sie ist die loseste aller wirtschaftlichen Vereinigungen. Die einzelnen Mitgliedsfirmen bleiben rechtlich und wirtschaftlich selbständig, geben jedoch auf dem Gebiete gleichgerichteter Interessen ihre Selbständigkeit weitgehend auf; ihr Ziel ist die Förderung gemeinsamer Interessen, z. B. Durchführung gemeinsamer Forschungs- und Rationalisierungsvorhaben. Vielfach tauschen die interessierten Unternehmen untereinander Aktien aus. Die Wahrung der Interessen wird vertraglich genau geregelt.

Unter einem **Konzern** versteht man eine Vereinigung rechtlich selbständig bleibender Unternehmungen, die wirtschaftlich ihre Selbständigkeit weitgehend aufgegeben haben; sie bilden wirtschaftlich eine Einheit und stehen unter einer gemeinsamen Leitung. Während beim Kartell der Zusammenschluß aus eigenem Willen der Mitglieder erfolgt, kommt die Konzerngründung auf kapitalistischer Grundlage zustande. Eine führende Unternehmung erwirbt die Aktienmehrheit von Betrieben, an deren Angliederung sie interessiert ist und beherrscht dann die zwar rechtlich noch selbständige, aber wirtschaftlich von ihr abhängige Unternehmung.

Es gibt horizontal und vertikale Konzerne. Beim Horizontalkonzern sind Unternehmungen der gleichen Produktionsstufe zusammengefaßt, während der vertikale Konzern verschiedene Produktionsstufen vereinigt, z. B. Kohlenbergwerke, Hochöfen, Stahlwerke, Walzwerke, Verkaufsgesellschaften usw.

Ziel des vertikal gegliederten Konzerns ist Stetigkeit der Erzeugung durch Sicherung der Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, volle Ausnutzung der Produktionsanlagen, um die Gemeinkosten zu senken, gründliche Ausnutzung der Rohstoffquellen und dergleichen. Das Ziel des horizontal gegliederten Konzerns liegt in der Sicherung des Absatzes durch Ausschaltung der Konkurrenz und in der Schaffung geordneter Marktverhältnisse.

Endlich ist noch der **Trust** zu nennen. Die in einem Trust zusammengeschlossenen Unternehmungen haben ihre wirtschaftliche und rechtliche Selbständigkeit vollkommen aufgegeben. Der Trust entsteht durch Fusion mehrerer Aktiengesellschaften, die ihre Selbständigkeit aufgeben; er stellt die letzte Stufe der Unternehmenskonzentration dar. Trusts finden wir vorwiegend in den Vereinigten Staaten und in England.

Auf dem Wege über Kartelle und Konzerne können sich auf dem Markt Machtzusammenballungen bilden, die den Wettbewerb mehr oder weniger ausschalten. Um die Gefahren übermächtiger Großbetriebe, Monopolbetriebe, in der Wirtschaft einzudämmen, haben viele Länder Kartell- und Anti-Trust-Gesetze erlassen. Im Bundesgebiet verbietet das deutsche Kartellgesetz grundsätzlich Kartelle; Ausnahmen von dem Verbot können zugelassen werden, wenn sichergestellt ist, daß sie die Marktordnung nicht stören. Die zugelassenen Kartelle werden in ein Kartellregister eingetragen und veröffentlicht. Das Bundeskartellamt in Berlin hat die wichtige Aufgabe, darüber zu wachen, daß der Zusammenschluß wirtschaftlicher Macht nicht mißbraucht wird.

Das Stichwort

Umsatz

Umsatzprozeß — auch als Umsatz oder Umschlag bezeichnet — ist jede wirtschaftliche Bewegung von Betriebsleistungen.

Umsatzmenge — auch als Umsatz oder Absatz bezeichnet — ist die Menge der innerhalb einer Periode umgesetzten Betriebsleistungen.

Umsatzwert — auch als Umsatz oder Erlös bezeichnet — ist die mit einem Preis bewertete Umsatzmenge.

Umsatzverkaufswert — auch als Umsatz, Absatz oder Erlös bezeichnet — ist der Wert der in einer Periode abgesetzten Betriebsleistungen.

Umsatzeinkaufswert ist der Wert der in einer Periode beschafften Waren, Dienstleistungen und Rechte.

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.
Verlegerbeilage zu Heft 9/71 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung

10/71

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Die Arbeit im Lager (Fortsetzung)

Beim Wegsetzen der Ware in die zugeordneten Lagerplätze ist besonders zu beachten:

1. daß jeder Artikel auf seinen bestimmten Platz kommt, da es sonst, namentlich bei einer Vielzahl gleicher oder ähnlicher Verpackungen, leicht zu Verwechslungen kommen kann;
2. daß die Ware sauber, wie nach dem Lot ausgerichtet und stets mit der Beschriftung, dem Etikett oder der Warenbezeichnung nach vorne eingelegt wird;
3. daß der alte Warenbestand vorgerückt und die neue Ware dahinter gesetzt wird, damit der alte Warenbestand zuerst zur Abgabe kommt. Grundsätzlich muß, was zuerst eingelegt wurde, auch zuerst wieder das Lager verlassen. Wird dieser Grundsatz beachtet, kommt es zu keinem überalterten Warenbestand und der Kunde bekommt immer einwandfreie, frische Ware.
4. daß Waren, die vom Lieferanten nicht lagermäßig verpackt geliefert werden, vor dem Wegsetzen auf die übliche Warenmenge oder Stückzahl umgepackt und ausgezeichnet werden. Niemals darf unausgezeichnete oder nicht lagermäßig verpackte Ware auf Lager genommen werden, andernfalls wird später den Herrichtern die Arbeit erschwert; Zeitverlust, Verwechslungen und Verdruß sind die Folge.

Oft bestellt der Kunde nicht in Mengen, die der Originalverpackung entsprechen, so daß Pakete geöffnet und Anbrüche gemacht werden müssen. In solchen Fällen sei es für jeden im Lager Beschäftigten eiserner Grundsatz: Das anzubrechende Paket fein säuberlich an der dem Etikett oder der Warenbezeichnung entgegengesetzten Seite zu öffnen, nach Entnahme der bestellten Menge wieder mit dem Etikett nach vorn in das Fach zurückzulegen und das angebrochene Paket mit dem im Betrieb vereinbarten Anbruchszeichen zu versehen. In dieser Weise behandelte Pakete wirken nach außen immer sauber und beeinträchtigen das Bild des Lagerganzen nicht. Achtung auf Ordnung und Sauberkeit ist überhaupt eine wichtige Regel für die Arbeit im Lager.

Zur Ordnung gehört auch die Beachtung von Anordnungen und Vorschriften für den Unfallschutz. In den Lagern wird durch Plakate hierauf hingewiesen. Mit der Arbeit im Lager sind ja mannigfache Unfallgefahren verbunden, denken wir nur an die Leitern, an die sich automatisch bewegenden Fördermittel, an die falsche Benützung von Werkzeugen und Geräten, an die Überlastung von Wagen und Regalen, an unsachgemäßes Stapeln, an leichtsinnigen Umgang mit feuergefährlichen, gesundheitsschädlichen, ätzenden und giftigen Stoffen. Das Hantieren mit diesen Dingen ist an sich ungefährlich, es kann aber zu Unfällen und schweren Schäden führen, wenn man nicht die gebotene Sorgfalt und Aufmerksamkeit verwendet. Die Berichte der Großhandelsberufsgenossenschaft geben hier ein trauriges Bild. Also bei der Lagerarbeit nicht leichtsinnig sein.

Lagergröße und Lagerrisiko

Die Lagerhaltung ist mit einem Risiko verbunden, das umso größer ist, je umfangreicher das Lager ist. Die Frage, kleines Lager oder umfangreiches Lager, liegt daher nahe und muß vom Großhändler immer wieder gestellt und geprüft werden; hiezu einige Bemerkungen.

Wie für den Industriebetrieb der Maschinenpark zur Erfüllung der Produktionsaufgaben die Grundlage bildet, so muß der Großhandel sein Kapital hauptsächlich in die Warenvorräte, in sein Lager investieren, damit er seine typischen Funktionen gegenüber den anderen Wirtschaftsstufen erfüllen kann. Der

„Briefkastenecke"

Ist Verkauf unter Einstandspreis sittenwidrig?

Die Meinung, Werbung und Verkauf unter Einstandspreis seien sittenwidrig, wird häufig vertreten, sie trifft aber in dieser allgemeinen Form nicht zu. Nach Literatur und Rechtsprechung ist ein Verkauf unter dem Einstandspreis nur dann sittenwidrig und als Preisschleuderei zu bewerten, wenn besondere, die Sittenwidrigkeit begründende Umstände vorliegen. Dem Gewerbetreibenden steht es grundsätzlich frei, die Preise seiner Waren selbst zu bestimmen, soweit er daran nicht durch besondere Preisbindungen (z. B. bei Markenartikeln) oder durch gesetzliche Sonderbestimmungen, wie das Rabattgesetz, gehindert ist. Insoweit ist es ihm unbenommen, die Preise seiner Mitbewerber zu unterbieten. Nur sittenwidrige Begleitumstände machen eine Preisunterbietung unzulässig, nämlich bei Verstoß gegen die Vertragstreue (bei preisgebundenen Waren) und Preisunterbietungen, die durch gesetzwidrige Handlungen ermöglicht werden.

Das Unterbieten ist niemals allein deshalb sittenwidrig, weil der Unterbietende die Selbstkostengrenze unterschreitet.

Zur Frage, wann eine Unterbietung gegen die guten Sitten verstößt, haben Rechtsprechung und Rechtslehre mehrere Voraussetzungen aufgestellt: Die Unterbietung muß planmäßig geschehen; dabei ist aber grundsätzliches Billigersein als die Konkurrenz allein nicht ausreichend. Als Folge der Unterbietung muß die Vernichtung der wirtschaftlichen Existenz des Unterbotenen angestrebt werden, und zwar mit der Zielrichtung, nach der wirtschaftlichen Vernichtung des Mitwettbewerbers freie Bahn für die eigene Preis- und Geschäftspolitik zu gewinnen. Aber auch die Existenzgefährdung eines Konkurrenten ist immer erlaubt, wenn Anlaß und Ziel der Unterbietung billigenswert sind, der Unterbietende sich keiner verwerflichen Mittel bedient und sein Unterbieten nicht außer Verhältnis zur Wirkung steht.

Umfang des Warenlagers spielt daher eine ausschlaggebende Rolle für die gesamte Tätigkeit eines Großhandelsunternehmens. Daher ist die Frage nach der zweckmäßigsten Größe der Lagerhaltung so zwingend. Der Großhändler wird die Probleme um die Beantwortung dieser Frage in erster Linie vom innerbetrieblichen und damit betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkt aus betrachten, er wird aber auch die gesamtwirtschaftlichen, also volkswirtschaftlichen Zusammenhänge berücksichtigen.

Nachdem der Zweck des Warenlagers in seinem Umschlag besteht, bildet es für den Kaufmann zunächst eine Kostenstelle. Lagerräume müssen errichtet oder gemietet werden; sie sind instand zu halten, zu reinigen, zu beleuchten, evtl. zu heizen; Regale und Transporteinrichtungen müssen angeschafft und repariert werden; vor allem aber ist je nach Branche mehr oder weniger Personal erforderlich um die Wareneingänge zu überprüfen und einzusortieren, die Waren zu warten, Kommissionen herzurichten usw. Alle diese Vorgänge erzeugen Kosten; auf diese ist selbstverständlich auch die Umschlagshäufigkeit von Einfluß; Lagergröße, Umschlagkosten und Umschlagshäufigkeit stehen in enger Beziehung.

Was ist unter dem Begriff Umschlagshäufigkeit zu verstehen? Die Umschlagshäufigkeit wird festgestellt, indem man den Jahresumsatz zu Einstandspreisen durch den durchschnittlichen monatlichen Lagerbestand teilt; ein Beispiel:

$$\frac{\text{Jahresumsatz zu Einstandspreisen}}{\text{Monatlicher Lagerbestand}} = \frac{\text{DM } 900\,000.-}{150\,000.-} = 6$$

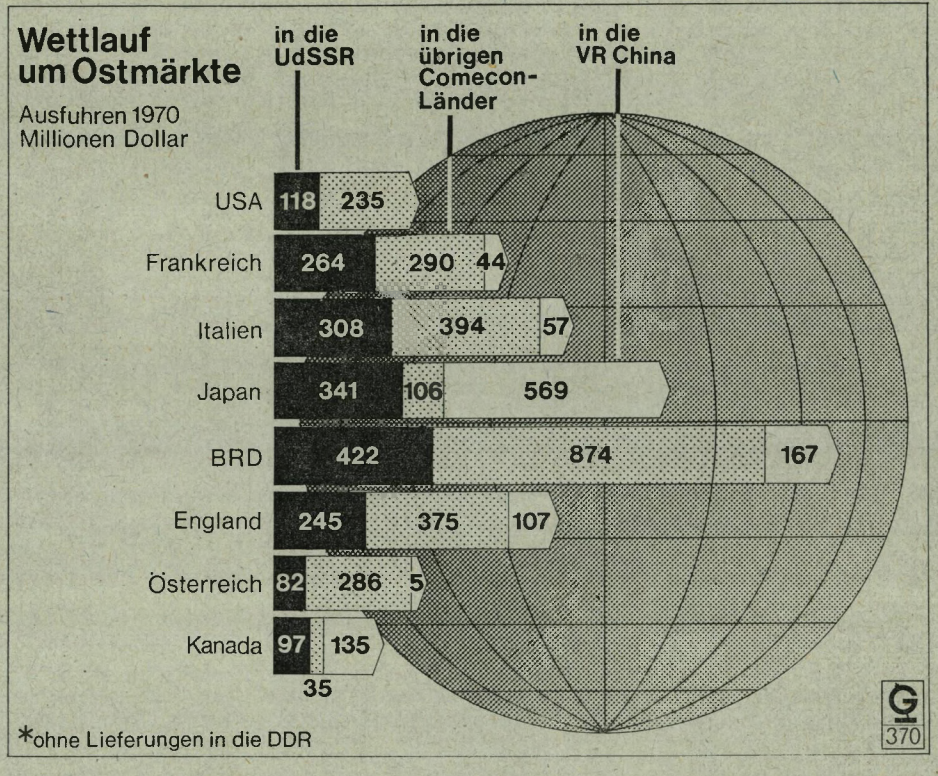
In diesem Beispiel beträgt die Umschlagshäufigkeit sechs, d.h. das Warenlager wird im Jahre sechsmal umgeschlagen. Die Bezeichnung „Umschlagshäufigkeit" sagt uns also, wie oft ein Warenlager im Laufe eines Jahres umgesetzt wird.

Je größer die Umschlagshäufigkeit ist, desto geringer ist der notwendige Kapitalaufwand. In unserem Beispiel benötigt der Großhändler einen Kapitaleinsatz von DM 150 000.–, um einen Jahresumsatz von DM 900 000.– zu erzielen.

Nehmen wir nun einen anderen Betrieb, der den gleichen Jahresumsatz von DM 900 000.– hat, der sein Lager aber nur zweimal umsetzen kann; dieser Betrieb benötigt einen Kapitaleinsatz von DM 450 000.–, also dreimal so viel als der erste Betrieb. Dieses Beispiel zeigt deutlich, daß der Kapitaleinsatz geringer ist, je höher die Umschlagshäufigkeit und je kürzer die durchschnittliche Lagerdauer für die Artikel des Betriebes ist.

(Fortsetzung folgt)

Bundesrepublik weit vorn



Der Osten mit seinen beiden Schwerpunkten Rußland und China rückt stärker in das Blickfeld der Weltöffentlichkeit, politisch wie wirtschaftlich. Denn wo die Diplomatie heute Wege bahnt, blüht morgen vielleicht der Handel. So hofft es vor allem die amerikanische Wirtschaft, und sie hofft es speziell in bezug auf China, dessen Märkte ihr bis vor kurzem durch das US-Handelsembargo verschlossen blieben. Während die USA also beim China-Handel noch in den Startlöchern hocken und in der übrigen sozialistischen Handelsarena nur wenig an Boden gewannen, kamen andere westliche Staaten beim Wettlauf um die Ostmärkte weiter voran. Am weitesten die Bundesrepublik; sie ist der größte westliche Exporteur für die Sowjetunion und den übrigen Comecon-Bereich – die Lieferungen in die DDR nicht einmal mitgezählt – und zweitgrößter Lieferant der Volksrepublik China. Dort wird sie nur noch von dem fernöstlichen Nachbarn Chinas, von Japan, übertroffen. Die geografische Nachbarschaft ist neben dem politischen Klima auch der wichtigste Bestimmungsfaktor für das Gedeihen des westöstlichen Handels; sie ist der Grund dafür, daß beispielsweise das kleine Österreich größere Ostgeschäfte buchen kann als der Wirtschaftsriese Amerika.

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.
Verlegerbeilage zu Heft 10/71 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung

11 / 71

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Die Arbeit im Lager (Fortsetzung)

Bei der Wahl der Größe seiner Warenvorräte muß der Großhändler in erster Linie finanzielle Überlegungen anstellen. Steckt doch durchschnittlich mehr als die Hälfte aller gebundenen Gelder des Großhandels in den Warenlagern, so daß Probleme wie Flüssigkeit, Zinsbelastung, Rentabilität und Umschlagshäufigkeit des eingesetzten Kapitals eine ausschlaggebende Bedeutung für den Großhändler und die Ertragslage seines Unternehmens erhalten.

Für ein größeres Warenlager wird geltend gemacht, daß die reibungslose Befriedigung der Kundschaft besser gewährleistet ist. Eine zu geringe Lagerhaltung kann zur Verärgerung des Kunden führen, dessen Wünsche nicht erfüllt werden können. Andererseits erfordert ein großes Warenlager auch größere Räume, zusätzliche Lagereinrichtungen, höhere Kosten für Instandhaltung, Versicherung usw. Auch das Risiko nimmt mit dem Umfang eines Warenlagers zu. Der Großhändler muß herausfinden, welche Lagergröße für seinen Betrieb die rationellste ist. In der alltäglichen Wirklichkeit durch laufende Beobachtung, mit Hilfe von statistischen Untersuchungen muß er sich ein Bild darüber verschaffen, wie breit sein Sortiment sein muß und in welchen Mengen die einzelnen Artikel im Lagerbestand sein müssen. Selbstverständlich können nicht für alle Zeiten gültige Bestände festgelegt werden, vielmehr müssen diese den zu erwartenden Absatzmöglichkeiten im Laufe des Jahres angepaßt werden. Während von einem Artikel im Oktober vielleicht 1000 Stück auf dem Lager bereit gehalten werden müssen, kann für den Juni ein Bruchteil hievon genügen. Eine besondere Beurteilung verlangen auch Artikel, die beim Einzelhandel und Handwerk seltener aber eben doch gelegentlich verlangt werden. Wenn derartige selten verlangte Artikel beim Großhandel vorrätig sind und von ihm jederzeit bezogen werden können, brauchen die Abnehmer des Großhandels sie nicht vorrätig halten. Darin liegt eine rationalisierende Tätigkeit des Großhandels in der Wirtschaft, daß sein reich sortiertes Lager es seinen Abnehmern erspart, ihr Warenlager mit Artikeln einer geringen Umsatzhäufigkeit zu belasten.

Oft bedingen auch Mindestmengen und Mengenrabattstaffelungen der Lieferanten die vom Großhandel zu bestellenden Mengen und damit die Vorratshaltung. Auch die Frachtkosten sind beim Bezug größerer Mengen in der Regel günstiger. Diese Einkaufsvorteile bei größeren Bezugsmengen muß der Großhändler selbstverständlich genau untersuchen und mit den Nachteilen eines zeitweise eventuell zu großen Warenlagers abwägen. Auch von den Verkaufsmengen wird der Lagerbestand der einzelnen Artikel beeinflußt, das Warenlager muß also auch auf die Bedarfsgrößen der Kundschaft abgestellt sein.

Alle derartigen Überlegungen können nun dadurch zunichte gemacht werden, daß ein Lieferant, von dem unbedingt gekauft werden muß, sehr lange Lieferzeiten für seine Erzeugnisse verlangt; hier ist es eine typische Aufgabe des Großhändlers, diese Zwischenzeiten durch entsprechende Vorratshaltung zu überbrücken. Oft wird der Lagerbestand des Großhändlers erst richtig geschätzt, wenn plötzlich Lieferzeitenverlängerungen bei den Herstellern auftreten und auch diejenigen Abnehmer, welche den Großhandel gerne umgehen, sich nunmehr an den Großhändler und dessen Bestände halten müssen.

Schließlich hat die Größenordnung des Warenlagers noch eine Bedeutung, die nicht unterschätzt werden darf. Nachdem es zu den Hauptfunktionen des Großhandels gehört, seine Kunden rasch zu beliefern und alle Wünsche zu erfüllen, kann die Größe des Lagers und die gute Sortierung als Maßstab für die Leistungsfähigkeit angesehen und bei der Werbung für den Betrieb ins Feld geführt werden.

Volkswirtschaftlich hat der Umfang der Vorratshaltung von Gütern durch den Großhandel eine maßgebliche Wirkung auf die konjunkturelle Entwicklung; er beeinflußt die Beschäftigung der Industrie und sichert die Bedarfsdeckung für den Verbraucher.

Bei der Wahl der richtigen Größe des Lagers gerät der Großhändler nicht selten in einen schwierigen Zwiespalt; auf der einen Seite verlangt die Leistungsfähigkeit seines Unternehmens ein großes, also ausreichend bemessenes und reichhaltiges d.h. vielfältiges Warenlager, andererseits kommt der Großhändler nicht um die Notwendigkeit herum, mit Rücksicht auf die sehr geringe Großhandelsspanne wirtschaftlich, d.h. sparsam zu arbeiten und zu versuchen, seinen Aufgaben mit einem möglichst geringen Warenbestand gerecht zu werden. Hier den richtigen Ausgleich zu finden ist oft recht schwer. Grundsatz in jedem Großhandelsbetrieb muß sein, eine optimale, d.h. höchst erreichbare Umschlagshäufigkeit mit der günstigsten Größe des Warenlagers zu verbinden.

Lagerkontrolle

Eine wichtige Arbeit im Lager ist die Kontrolltätigkeit. Diese erstreckt sich nach zwei Richtungen; einmal muß darauf geachtet werden, daß die hereinkommenden Artikel zweckmäßig gelagert und ihr Zustand ständig überprüft wird. Wenn für eine Ware Verderb droht, wenn die Gefahr einer modischen oder technischen Überalterung auftritt, wenn Ware verstaubt oder wenn sie beschädigt oder beschmutzt wird und dann für den regulären Verkauf nicht mehr in Frage kommt, muß für alsbaldige Abgabe aus dem Lager gesorgt werden.

Des weiteren muß laufend kontrolliert werden, daß die einzelnen Artikel immer in der notwendigen Menge vorhanden sind, aber nicht zu lange lagern. Um dem Bestand, die Zu- und Abgänge laufend festzuhalten, sind in der Regel den einzelnen Lageplätzen, Regalen usw. Lagerkarten beigegeben. In diesen muß lückenlos vermerkt werden, wenn Waren eingelegt oder abgegeben werden. Auch der Bestand wird eingetragen, so daß man stets einen Überblick über die vorhandenen Warenmengen hat oder sich rasch errechnen kann. Wenn eine bestimmte untere

Grenze unterschritten wird, muß für Nachbestellung gesorgt werden. Viele Betriebe haben einen sogenannten eisernen Bestand, der im normalen Verkehr nicht angegriffen werden soll; er soll nur bei plötzlich auftretendem Mehrbedarf, bei Verzögerungen im Wareneingang und ähnlichen Notständen herangezogen werden.

Sehr wichtig ist auch die Kontrolle, daß die Lagerbestände im ganzen oder in den einzelnen Artikeln nicht zu hoch werden. Wenn der Absatz stockt oder Anzeichen für einen Rückgang der Nachfrage zu beobachten sind, muß eine weitere Anhäufung von Waren vermieden werden. Es bedarf ständiger Aufmerksamkeit, daß Warenvorräte, die sich nicht mehr in angemessenem Umfang umsetzen lassen, nicht entstehen und daß sie, wenn sie schon entstanden sind, schleunigst zum Verschwinden gebracht werden. Hier ist eine gute Zusammenarbeit des Lagers mit der Einkaufs- und Verkaufsabteilung notwendig.

Inventur

Auf Grund gesetzlicher Bestimmungen muß im Lager alljährlich eine Inventur aufgenommen werden, d. h. Menge und Wert der lagernden Waren müssen festgestellt werden; das gibt arbeitsreiche Tage im Lager. Alle Waren der verschiedenen Warengruppen werden je nach ihrer Eigenart gezählt, gemessen oder gewogen; die Bestände werden in Inventurlisten aufgenommen. Die Bewertung erfolgt mit den Einstandspreisen. Man nennt dies eine körperliche Bestandsaufnahme.

Die Bestände werden vielfach auch laufend durch die Lagerbuchhaltung fortgeschrieben; man bezeichnet dies als permanente Inventur; sie hat eine fehlerfreie Lagerbuchführung zur Voraussetzung. Bei Beständen mit vielen kleinen Artikeln ist die buchmäßige Fortschreibung sehr schwierig und verlangt einen großen Arbeitsaufwand.

Die aus der Lagerbuchführung sich ergebenden Bestände nennt man Sollbestände, die im Wege der körperlichen Bestandsaufnahme ermittelten Mengen Istbestände. Die Istbestände sind oft geringer als die Sollbestände; der Grund hiefür kann im Warenschwund oder im Verderb liegen. Diese Schwundziffern sind erfahrungsgemäß jährlich ungefähr gleichbleibend. Liegen stärkere Abweichungen zwischen Soll- und Istbeständen vor, müßte man auf Unregelmäßigkeiten, nachlässige Behandlung oder Diebstähle schließen. Die Geschäftsleitung muß hier genauere Nachprüfungen anstellen.

Von der Inventur erwartet die Unternehmensleitung eine klare Übersicht, welche Kapitalien im Lager investiert worden sind, um daraus die Erkenntnis ziehen zu können, ob und wie weit sich der Aufwand gelohnt hat. Die Inventur bildet auch eine wichtige Unterlage für die Erstellung der Bilanz.

Wenn auch ein Lager das ganze Jahr über sauber gehalten worden ist, so gibt es doch immer Winkel und Stellen, die bei normalen Reinigungen übersehen werden oder wegen Unzugänglichkeit nicht gereinigt werden konnten; hier bietet die Inventur eine ausgezeichnete Gelegenheit, Ordnung zu schaffen.

Fahndung nach „Ladenhütern"

Ein Sorgenkind in jedem Betrieb bilden die sogenannten „Ladenhüter". Man versteht darunter Artikel, die aus irgendwelchen Gründen liegen blieben und die, wenn sie nicht aufgespürt werden, sich jahrelang eines unlukrativen Daseins erfreuen. Zu dieser Frage schreibt uns ein erfahrener Großhändler:

„Wie ist eine Fahndung nach Ladenhütern am zweckmäßigsten zu gestalten? Dort, wo das Warensortiment nicht allzugroß ist, so daß die Führung einer Lagerkartei mit wirtschaftlichen Mitteln möglich ist, haben wir es verhältnismäßig einfach. Die Bewegung auf den einzelnen Lagerkarten zeigt uns ganz deutlich, wo die Warenumschlagshäufigkeit in einem ungesunden Verhältnis zum Warenumschlag steht.

Dort, wo es sich um wertmäßig große Stücke handelt, wird man eine solche Kartei für die betreffenden Artikel führen, weil sich hier die Schreibarbeiten, die dazu gehören, auch lohnen. Dort, wo eine Lagerkartei nicht besteht, bleibt nichts anderes übrig, als die Fahndung nach Ladenhütern in das Lager zu verlegen. Es gibt hier eine verhältnismäßig einfache Methode, die im Lager liegenden Waren so zu kennzeichnen, daß zu lange lagernde Artikel auf den ersten Blick sichtbar werden.

Das Verfahren besteht darin, daß man systematisch Jahr um Jahr wechselnd farbige Signalplättchen verwendet, die auf die Verpackung der Artikel aufgeklebt werden. Sind diese Plättchen beispielsweise für das Jahr 1969 rot, für das Jahr 1970 grün und für das Jahr 1971 weiß gefärbt, dann ist die Überwachung des Lagers verhältnismäßig einfach. Die Suchkolonne, die mit der Fahndung nach den Ladenhütern beauftragt ist, erkennt, ohne daß die Ware aus dem Regal genommen werden muß, an der Farbe des Signalplättchens, aus welchem Jahr der betreffende Artikel stammt.

Ein besonderer Vorteil dieser Methode besteht darin, daß bei der Inventuraufnahme auch ungeschultes Personal auf den Inventurbogen angeben kann, aus welchem Jahr die aufgenommenen Artikel jeweils stammen. Für die Warenbewertung, die ja das Alter der Warenvorräte berücksichtigt, ist dies ein außerordentlicher Vorteil.

Man kann natürlich noch weitergehen und auf den Signalplättchen die Monatszahl angeben, in welchem der betreffende Artikel hereingekommen ist. Bei Ware, die sich schnell umsetzt, ist dies sicherlich ein Vorteil.

Wir haben hier eine einfache und äußerst billige Methode, zuverlässig zu unterbinden, daß sich Ladenhüter unerkannt im Warenlager herumtreiben. Sie tragen ja alle ein veraltetes Kennplättchen und sozusagen ein Schandmal an ihrer Stirnseite, das geradezu zu ihrer Ausmerzung auffordert. Dieses Verfahren kostet wenig, was für den sparsam wirtschaftenden Großhandelsbetrieb besonders wichtig ist."

Natürlich gibt es auch noch andere Wege, um Ladenhüter festzustellen. Es wäre verdienstvoll, wenn Auszubildende in deren Betrieben andere Methoden eingeführt sind, diese Methoden — das Einverständnis des Betriebsinhabers vorausgesetzt — in einem kleinen Aufsatz schildern und uns zur Veröffentlichung in der Beilage einsenden würden.

Unsere Betrachtung über die Arbeit im Lager ist damit beendet. Bei den Verschiedenheiten in der Praxis muß sie natürlich lückenhaft bleiben. Es kommt darauf an, Gesichtspunkte herauszustellen, worüber ein angehender Großhandelskaufmann Bescheid wissen soll.

Die Versandarbeiten, die zum Teil auch im Lager abgewickelt werden, werden in einem eigenen Artikel behandelt.

(Schluß)

„Briefkastenecke"

Das Stichwort

Was sind Markenartikel?

Markenartikel sind Waren, die unter einem besonderen, das Erzeugnis kennzeichnenden Merkmal (Marke) allgemeine Verbreitung gefunden haben und zudem eines oder mehrere der folgenden Kriterien aufweisen:

Einheitliche Aufmachung,
gleichbleibende Quantität,
gleichbleibende Qualität,
direkte Verbraucherwerbung,
gebundener oder empfohlener Verbraucherpreis.

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.
Verlegerbeilage zu Heft 11/71 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung

12/71

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Die Arbeit im Einkauf

Der Einkauf spielt wie in jedem Wirtschaftszweig so auch im Großhandel eine bedeutende Rolle; die alte Kaufmannsweisheit „Im Einkauf liegt der Gewinn" hat zwar heute nur noch bedingt Geltung, doch liegen die Chancen, den betrieblichen Erfolg zu steigern, auch heute noch schon im Einkauf. Wenn der Gewinn auch erst durch den Verkauf realisiert wird, hängt doch vom richtigen Einkauf in weitem Umfang die Leistungsfähigkeit eines Betriebes ab. Im Berufsbild für den Kaufmann im Groß- und Außenhandel ist daher an erster Stelle bestimmt, daß der Auszubildende sich Kenntnisse im Einkauf und Ausführen der damit verbundenen Arbeiten aneignet. Damit soll nicht gesagt sein, daß der Auszubildende sich sofort nach seinem Eintritt in einen Betrieb mit den Feinheiten des Einkaufes vertraut machen muß; dazu ist dieses Gebiet viel zu schwierig; er muß aber, wenn er ein richtiger Großhandelskaufmann werden will, bestrebt sein, im Laufe der Ausbildung auch die Obliegenheiten des Einkaufs kennen zu lernen.

Die **Aufgabe des Einkaufs** läßt sich kurz fassen: Er hat zu möglichst günstigen Bedingungen alle Arten von Waren zu beschaffen, für die bei der Abnehmerschaft des Großhandelsbetriebes innerhalb des einschlägigen Warenkreises Nachfrage besteht oder geweckt werden kann. Auch trägt er die Verantwortung dafür, daß der Betrieb diese Waren ständig bereithalten kann. Dabei ist natürlich eine enge Zusammenarbeit des Einkaufes mit anderen Abteilungen des Betriebes, insbesondere Verkauf, Lager- und Buchhaltung notwendige Voraussetzung.

Man kann den Einkauf in vier Phasen einteilen: Feststellung des Einkaufsbedarfes, Einholung und Vergleich von Angeboten, Bestellung und endlich Eingang der Waren und ihre Prüfung.

1. Feststellung des Einkaufsbedarfes

Der Einkauf muß wohlbedacht und planmäßig erfolgen. Der Einkäufer muß sorgfältig überlegen, was, wieviel und wann gekauft werden soll und wo gekauft werden kann.

Das „Was" richtet sich in erster Linie nach dem Sortiment, das der Betrieb führt und seinen Kunden anbietet. Dieses Sortiment muß ständig beobachtet und laufend den Umständen des Marktes angepaßt werden; Anpassung ist notwendig sowohl an den Beschaffungsmarkt wie an den Absatzmarkt. Der Warenkreis muß durch verschiedene Preisklassen wettbewerbsfähig sein und in Breite und Tiefe durch Aufnahme neuer Artikel und Entlastung von nicht mehr gängigen Artikeln ausgewogen werden. Ein mit dem Einkauf betrauter Großhandelskaufmannsgehilfe muß also den Beschaffungs- und Absatzmarkt sowie das gesamte Warengebiet beherrschen und zwar in bezug auf das Warensortiment überhaupt als auch in bezug auf Qualität, Preisstellung, zweckmäßige Gestaltung, praktische Verwendungsmöglichkeiten, modische Einflüsse und Absatzfähigkeiten. Hier ist schon klar zu erkennen, wie eng Einkauf und Verkauf miteinander verknüpft sind; denn wenn der Einkäufer die Absatzfähigkeit eines Artikels erkennen will, muß er auch den Verkauf beherrschen. Selbstverständlich können Verkäufer, Reisende und Vertreter dem Einkäufer auch sagen, welche Waren von den Kunden verlangt oder bevorzugt werden, nach welchen Waren in der kommenden Zeit voraussichtlich größere Nachfrage zu erwarten ist und bei welchen Waren mit einem Absatzrückgang gerechnet werden muß.

Damit kommen wir zu der Frage, **wieviel** gekauft werden soll. Die Höhe des Einkaufs hängt im wesentlichen von den Umsätzen im Verkauf ab. Es leuchtet ohne weiteres ein, daß man nur solche Mengen einkaufen darf, die man später voraussichtlich verkaufen kann. Der Einkäufer kann die Mengen nicht allein entscheiden, er muß vielmehr in ständiger Fühlung mit den Abteilungen Verkauf und Lager stehen. Vor Verkauf erfährt er, wieviel Ware in einem vorgehenden Zeitraum abgesetzt wurde, welche Umschlagsgeschwindigkeit die einzelnen Waren haben, welche Waren besonders gefragt sind usw. Der Lagerleiter sagt ihm, welche Mengen der einzelnen Waren sich noch am Lager befinden, welche Vorräte zu Ende gehen usw. Die modernen Betriebe führen Statistiken, aus denen sich die Umsätze und ihre Verteilung auf die einzelnen Warengruppen ersehen lassen. Die Datenverarbeitung hat diese Unterlagen wesentlich verbessert und dem Einkäufer die Entscheidung erleichtert. Leider kann man die Warengruppierung häufig nicht soweit gliedern, daß jeder Artikel erfaßt wird; theoretisch wäre dies zwar möglich, in der Praxis scheitert dies aber an zu hohen Kosten. Eine noch so sorgfältig aufgemachte Kartei oder Statistik wäre trotzdem nicht imstande, in allen Lagen dem Einkäufer eine absolut zuverlässige Weisung zu geben. Letzten Endes ist der Einkäufer immer wieder auf seine Erfahrungen und sein Fingerspitzengefühl angewiesen.

Allen Lesern unserer Ausbildungsbeilage wünschen wir Friede und Freude zum Weihnachtsfest und viel Glück für das kommende Jahr 1972, den Auszubildenden im Besonderen gute Fortschritte und aufmunternde Erfolge auf dem Wege zum Großhandelskaufmann!

Der geschätzte Umsatz abzüglich des noch vorhandenen Warenbestandes ergibt grob gerechnet die zu bestellenden Mengen. Von Einfluß ist, ob Waren kurzfristig bezogen werden können oder ob mit langen Lieferfristen zu rechnen ist. In letzterem Falle ist das Einkaufsrisiko größer, da man in eine weitere Zukunft hinein disponieren muß. Bei kurzfristig beziehbaren Mengen ist es nicht so schlimm, wenn einmal zu wenig bestellt wird; eine Nachbestellung gleicht den Fehler aus. Bei Waren mit langen Lieferfristen haben zu geringe Bestellungen eventuell zur Folge, daß Kunden nicht mehr rechtzeitig beliefert werden können; bestellt man aber zuviel Ware, kann ein Teil liegen bleiben. Die richtige Menge vorauszusehen erfordert also viel kaufmännische Erfahrung. Das gilt auch bei Waren, die neu auf den Markt kommen und bei der Kundschaft erst eingeführt werden müssen.

Sind Waren knapp, besteht die Gefahr, daß in der Sorge, zu wenig Ware zu bekommen, übergroße Bestellungen aufgegeben werden; ein gewissenhafter Großhändler wird dies nicht tun; er muß ja, was er kauft, unter allen Umständen abnehmen und bezahlen können, auch wenn dann der Verkauf stockt.

Daß bei der Berechnung der Einkaufsmengen auch die Höhe der zur Verfügung stehenden Geldmittel berücksichtigt werden muß, ist wohl selbstverständlich; ein kapitalschwacher Betrieb kann nicht die gleichen Mengen beziehen wie ein kapitalstarker. Der Einkauf größerer Mengen ist in der Regel vorteilhaft, weil damit günstigere Preise, höhere Rabatte und Bonus verbunden sind. Diesen Vorteil der Großbetriebe sucht der Mittel- und Kleinbetrieb durch Zusammenschlüsse und gemeinsamen Warenbezug auszugleichen.

Wie schon erwähnt, sind für einen vorteilhaften Einkauf auch umfangreiche Warenkenntnisse notwendig. Wer die Güte der einzelnen Waren nicht erkennt und ihre Qualitätsunterschiede nicht feststellen kann, kann auch nicht beurteilen, ob sich die Ware für seinen Betrieb eignet, ob der geforderte Preis angemessen ist und ob die Ware später der Kundschaft zum Kauf empfohlen werden kann. Diese Warenkenntnisse, die man in der Ausbildungszeit durch praktische Tätigkeit ohne Schwierigkeit erwirbt, können während der Arbeit im Einkauf anhand der meist reichlich vorhandenen oder angebotenen Warenproben oder -muster leicht erweitert und vertieft werden.

Wir kommen zur Frage, **wann** gekauft werden soll. Auch diese Frage kann nicht schematisch beantwortet werden. Allgemein ist zu sagen, der Großhändler muß seine Waren so rechtzeitig einkaufen, daß sie immer dann griffbereit sind, wenn sie gebraucht werden. Man darf also mit der Bestellung nicht warten, bis der Vorrat aufgebraucht ist; eine laufende Verfolgung der Lagerbewegung und die Berücksichtigung von Lieferfristen gibt den richtigen Zeitpunkt. Das Lager muß rechtzeitig melden, wenn Vorräte zu Ende gehen. Bei Saisonwaren muß so disponiert werden, daß sie zu Beginn der Saison schon beim Einzelhändler liegen können. Sommerartikel werden vielfach schon im vorhergehenden Herbst oder Winter disponiert, Ware, die im Herbst oder Winter verlangt wird, ist meist schon im Frühjahr zu bestellen. Neu auf den Markt kommende Waren werden bestellt, sobald man ihre Bedeutung erkannt hat oder wenn man einen Versuch mit ihnen machen will.

Auch wenn noch ausreichende Bestände vorhanden sind, wird der Einkäufer kaufen, wenn ihm besonders günstige Angebote gemacht werden oder wenn mit Preiserhöhungen gerechnet werden muß, wobei er aber auch in diesen Fällen die Fassungskraft der Lagerräume und die Höhe der zur Verfügung stehenden Geldmittel berücksichtigen muß.

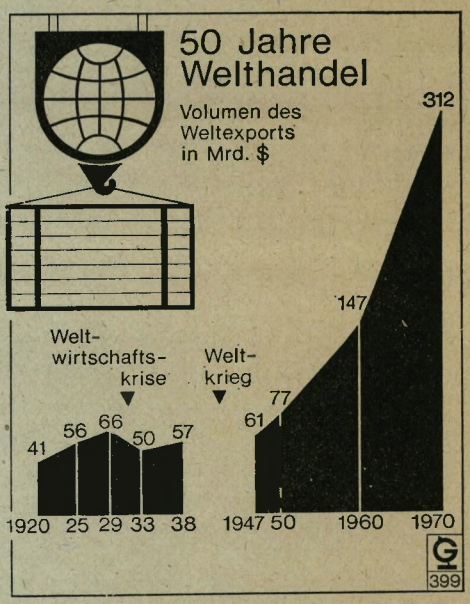
In diesem Zusammenhang sei auch auf die volkswirtschaftlich und sozial bedeutungsvolle Aufgabe der Vordisposition hingewiesen, die der Großhändler in vielen Branchen pflegt; durch Warenbestellungen auf weite Sicht fördert der Großhändler einerseits eine gleichmäßige Beschäftigung der Industrie, andererseits sichert und erleichtert er seiner Kundschaft Einkaufsmöglichkeiten.

Ist man sich im Einkauf über Art und Menge der benötigten Waren und den Zeitpunkt der Bestellung im klaren, kommt die Frage, **wo** bestellt werden kann. Die Beschaffungswege des Großhandels sind vielgestaltig. Er bezieht seine Ware von Herstellern, von Vertriebsgesellschaften der Hersteller, von Erzeugern, von Importeuren und von anderen Großhändlern. Mit vielen Lieferanten pflegt er laufende Geschäftsverbindungen; sie sind in der Lieferantenkartei, Bezugsquellenkartei, erfaßt. Meist wird auch noch eine Warenkartei geführt, die alphabetisch nach Artikeln geordnet ist. Der Großhändler wird bei einem Lieferanten, der gute und einwandfreie Ware zu konkurrenzfähigen Preisen liefert, immer wieder bestellen; bei aller Treue zu den alten Lieferanten wäre es aber falsch, nicht laufend zu kontrollieren, ob andere Lieferanten günstiger liefern können. Der Einkäufer muß dauernd nach den günstigsten Einkaufsquellen forschen. Neben Lieferanten- und Warenkartei stehen ihm Bezugsquellenverzeichnisse und Adreßbücher zur Verfügung; weiter kommen in Frage Angebote von Firmen, mit denen bisher noch keine Geschäftsverbindung bestand, mit denen man aber einen Versuch machen kann; es kann sich hierbei um schon bisher geführte Waren handeln, wie um Waren, die neu auf den Markt kommen. In der Regel werden solche Angebote in der Registratur gesammelt; es empfiehlt sich auch das Sammeln von Angeboten aus Inseraten in der Tages- und Fachpresse. Besonders wichtig ist die Anknüpfung neuer Einkaufsverbindungen auf Messen, Märkten und Ausstellungen; der Besuch dieser Veranstaltungen ist heute für den Großhändler, der auf dem Laufenden bleiben will, unerläßlich.

(Fortsetzung folgt)

Mahnung der Geschichte

Fünfzig Jahre Welthandel sind mehr als eine Statistik, sie sind eine geschichtliche Lektion. In den 25 Nachkriegsjahren bescherten weltweites Wirtschaftswachstum, Liberalisierung des Handels und das jetzt so schwer erschütterte Währungssystem von Bretton Woods dem Welthandel einen steilen Aufschwung, so daß er sich in dieser Zeit seinem Volumen nach verfünffachte. Ganz anders in der Zeit zwischen den Weltkriegen. Die Weltwirtschaftskrise und die sie begleitende Zerrüttung des internationalen Währungssystems führten dazu, daß sein Volumen binnen fünf Jahren um ein Viertel sank.



Wertmäßig betrachtet, war der Sturz noch tiefer; als Folge des internationalen Preisdrucks schrumpfte er in dieser Zeit um zwei Drittel zusammen. Nationaler Protektionismus war damals die Reaktion auf die internationale Währungskrise. Heute muß die Antwort – das ist die Lehre aus der Geschichte – anders lauten.

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.
Verlegerbeilage zu Heft 12/71 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung

1/72

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Die Arbeit im Einkauf (Fortsetzung)

In einzelnen Branchen sind Versteigerungen üblich; auf diesen werden größere Warenmengen zum Kauf angeboten, deren Preis nicht von vornherein festgelegt ist. Auf diesem Wege suchen meistens Urproduzenten oder Importeure ihren Absatz. Solche Versteigerungen gibt es u. a. bei Holz, Wolle, Wein, Obst und Südfrüchten, Gemüse, Fischen usw. Der Verkäufer versucht bei diesen Versteigerungen einen möglichst hohen Preis zu erzielen und verkauft die Ware durch Zuschlag an den Meistbietenden. Der einschlägige Fachgroßhandel läßt diese Bezugsquellen natürlich nicht außer acht.

Der Einkauf des Großhandels geht vielfach auch über Vertreter der Lieferanten, die in die Großhandelsbetriebe kommen und dort ihre Angebote unterbreiten. Verhandlungen mit diesen Vertretern können den Überblick über Markt- und Preisverhältnisse erweitern; es empfiehlt sich daher, mit ihnen zu verhandeln; wer zu bequem ist, sich diesen Vertretern zur Aussprache zu stellen, kann leicht ins Hintertreffen kommen, wenn ihm Einsichten in den Markt auf der Einkaufsseite verborgen bleiben.

In verschiedenen Großhandelszweigen spielen Zusammenschlüsse, Einkaufsvereinigungen, Einkaufsringe oder Einkaufskontore genannt, eine wichtige Rolle; die Arbeitsweise dieser Vereinigungen ist verschieden; alle versuchen durch mehr oder minder straffe Zusammenfassung der Bestellungen für ihre Mitglieder bei den Lieferanten Preisvorteile zu erzielen; sie sind auch eine wertvolle Hilfe bei der Gewinnung geeigneter leistungsfähiger Lieferanten.

2. Einholung und Vergleich von Angeboten

Um die Frage entscheiden zu können, wo zur Zeit des Bedarfes die günstigste Einkaufsmöglichkeit besteht, prüft der Einkäufer zunächst die aus laufenden Geschäftsverbindungen her bekannten Unterlagen (neueste Rechnungen, Preislisten, Kataloge usw.); meist wird er in diesen Unterlagen eine geeignete Bezugsquelle finden; findet er sie nicht, oder will er sich über die neueste Lage orientieren oder will er mit neuen Firmen Fühlung nehmen, hat er die Möglichkeit, bei Firmen Angebote über die einzukaufenden Waren einzuholen. Die Zahl der Anzuschreibenden wird umso größer sein, je bedeutender und wichtiger der zu vergebende Auftrag ist. Es wäre falsch, wenn der Einkäufer eines Großhandelsbetriebes, bevor er eine Bestellung über DM 1000,– erteilt, vorher 10 Angebote schriftlich einholt, danach mit 10 Reisenden sich je 2 Stunden unterhält, bis er endlich entscheidet, wem er den Auftrag geben will; hier wäre jeder Vorteil aus dem Geschäft durch die vom Einkäufer selbst verursachten Verwaltungsunkosten längst aufgebraucht. Weise Beschränkung ist am Platz.

Die Form der Angebotseinholung kann verschieden sein. Bekannte Firmen kann man, insbesondere wenn es sich um Stapelartikel handelt, fernmündlich zur Abgabe eines Angebotes auffordern. Im allgemeinen wird man die Schriftform nehmen, damit Irrtümer ausgeschlossen sind. Der Einkäufer setzt seine Wünsche bezüglich der benötigten Waren auseinander; bei schwierigeren Aufträgen kann ein persönlicher Besuch beim Lieferanten notwendig sein, um in mündlicher Aussprache ein genaues Bild der gewünschten Ware zu geben und ein umfassendes Angebot zu erhalten. Von einem Angebot erwartet man Angaben über folgende Punkte:

a) Art der Ware; diese wird durch die Bezeichnung festgehalten. Bei starker Sortierung sind Bestellnummern üblich.

b) Güte; persönliche Besichtigung, Abbildungen und Beschreibungen in Prospekten und Katalogen, Proben und Muster, Typen, Handelsklassen usw. dienen der Festlegung der Güte. Warenzeichen oder Marken bürgen für Qualität. Ausgesprochene Gütezeichen sind z. B. I. Qualität, 1. Wahl, 2. Wahl. Wenn nichts anderes vereinbart ist, hat der Lieferant nach den gesetzlichen Bestimmungen Waren mittlerer Art und Güte zu liefern.

c) Menge; die Menge der Waren, die geliefert werden kann, wird vielfach im Angebot angegeben. Der Lieferant kann sich die Liefermenge vorbehalten, etwa durch den Zusatz „solange Vorrat reicht". Gelegentlich wird auch der Bezug von Mindestmengen verlangt. Wenn der Lieferant in seinem Angebot über die Menge keine Angaben macht, kann der Besteller die Lieferung handelsüblicher Mengen verlangen.

d) Preis; der wichtigste Punkt ist in der Regel der Preis. Dieser ist üblicherweise abgestellt auf eine Mengeneinheit, z. B. auf Stückzahl (1 Stück, 1 Dutzend, 1Gros), auf eine Gewichtseinheit (Gramm, kg, Ztr., Tonne) oder auf Längen-, Flächen- oder Raummaße (m, m^2, hl.). Bei Abnahme größerer Mengen wird in der Regel ein günstigerer Preis oder ein Mengenrabatt eingeräumt. Bei Markenartikeln oder Listenverkäufen ist der Wiederverkäuferrabatt üblich; es gibt auch Sonderangebote zu ermäßigten Preisen. In verschiedenen Branchen wird Kunden, die größere Umsätze tätigen, ein Bonus gewährt.

Bei einem Angebot darf auch die Bekanntgabe der Lieferungs- und Zahlungsbedingungen nicht fehlen, wenn diese nicht schon aus laufender Geschäftsverbindung bekannt sind.

Der Anbietende ist an sein Angebot in allen Teilen gebunden und zwar für einen Zeitraum, innerhalb dessen normalerweise der Eingang einer Bestellung erwartet werden kann; der Kunde muß also umgehend bestellen. Trifft die Bestellung zu spät ein, ist der Lieferant nicht mehr gebunden. Der Kunde darf bei der Bestellung das Angebot nicht eigenmächtig ändern. Wenn der Lieferant sich in seinem Angebot nicht binden will, muß er dies zum Ausdruck bringen; einschlägige Vermerke sind: Angebot unverbindlich, freibleibend, ohne Verpflichtung, ohne Obligo, Preisänderungen vorbehalten, Lieferung so bald wie möglich und ähnliche Ausdrücke. Ein Angebot ohne solche Freizeichnungsklauseln ist immer ein verbindliches Angebot.

Der Anbietende kann sein Angebot auch befristen; in diesem Falle muß der Kunde bis zu dem bestimmten Zeitpunkt bestellen; nur innerhalb dieses Zeitraumes ist der Lieferant gebunden.

Angebote der besprochenen Art richten sich immer an bestimmte Personen oder Unternehmen. Zeitungsanzeigen, Schaufensterdekorationen, unverlangt zugesandte Prospekte, Kataloge und Preislisten sind keine Angebote, sie sind als Aufforderung zur Abgabe eines Angebotes oder zum Kauf zu bewerten.

Der Widerruf auch eines verbindlichen Angebots ist möglich, er muß aber spätestens mit dem Angebot selbst beim Kunden eintreffen.

Steht eine genügende Zahl von Angeboten zur Verfügung, kann der Angebotsvergleich durchgeführt werden; die Angebote werden miteinander verglichen um das günstigste herauszufinden. Bei diesen Vergleichen müssen alle Punkte herangezogen werden, die im Angebot enthalten sind; es wäre falsch, etwa nur die Preise zu vergleichen. Auch Nebenkosten oder Nebenvergünstigungen müssen herangezogen werden, z. B. Regelung der Frachtkosten, der Speditionsgebühren, der Zölle, Zahlungsziele, Skontogewährung usw. Auch evtl. mit einem Angebot zusammenhängende Handelsbräuche müssen beachtet werden.

Die Vergleichung ist um so leichter durchzuführen, je einheitlicher die Angebote gegliedert sind. Der Einkäufer kann dies bis zu einem gewissen Grade dadurch erreichen, daß er in seinem Ersuchen um Angebote die Punkte genau anführt auf die es ihm ankommt. Die solideste Grundlage bieten schriftliche Angebote mit Originalmustern; diese erleichtern auch eine spätere Kontrolle der erfolgten Lieferung.

Der Vergleich der Angebote muß aus dem Blickfeld des einzelnen Unternehmens heraus erfolgen. Der jeweilige Bedarf gibt den Maßstab, wie die einzelnen Preise mit den zugehörigen Qualitäten und den gegebenenfalls gekoppelten Bezugsmengen zu beurteilen sind. Dazu kommt die Frage der Lieferzeit; die preisgünstigste Ware ist wertlos, wenn sie nicht zum richtigen Zeitpunkt geliefert werden kann; manchmal muß einem preislich ungünstigeren Angebot, das aber rechtzeitige Lieferungsmöglichkeit enthält, der Vorzug gegeben werden.

Aus dem Bedarf des Betriebes heraus kann ferner ein Angebot von hoher und preisgünstiger Qualität zugunsten einer billigeren geringeren Qualität abzulehnen sein, wenn letzteres für den Verwendungszweck genügt. Eine bedeutende Rolle spielt auch das Verhältnis zu den einzelnen Lieferanten, deren Zuverlässigkeit und deren Geschäftsgebaren. Einem noch so vorteilhaften Angebot eines nicht in gutem Ruf stehenden Lieferanten wird man skeptisch gegenüberstehen.

3. Bestellung

An den Angebotsvergleich schließt sich die Bestellung bei dem Lieferanten an, der als günstig ausgewählt ist. Wie für das Angebot gilt auch für die Bestellung der Grundsatz der Klarheit und Bestimmtheit in allen Punkten; der Lieferant muß die Wünsche des Bestellers eindeutig erkennen können. Besondere Genauigkeit ist am Platze wenn man bei einem neuen Lieferanten bestellt, dessen Geschäftspraxis man noch nicht genügend kennt.

Daß auf der Bestellung der Absender mit genauer Anschrift, Post- und Bahnstation anzugeben ist, ist selbstverständlich. Den wichtigsten Punkt der Bestellung bildet die genaue Bezeichnung des Artikels, soweit notwendig mit Angabe der Sorte, der Güteklasse oder sonstigen Qualitätsbezeichnung, sowie mit Angabe von Form, Größe, Farbe usw. Häufig kann bei Bestellungen auf die Bestellnummer eines Kataloges Bezug genommen werden. Ferner muß die Menge angegeben werden, veranlaßtenfalls mit einer Aufgliederung in Teilmengen für verschiedene Größen, Farben usw. Dann ist der Preis in der branchenüblichen Weise pro Stück oder nach Gewicht einzusetzen. Der Preis wird dem Angebot, einem Katalog usw. entnommen.

Notwendig ist ferner die Angabe der Lieferungs- und Zahlungsbedingungen; in der Regel verlangt der Lieferant, daß seine Bedingungen zugrunde gelegt werden. Die Lieferzeit wird nach dem Bedürfnis des Bestellers eingesetzt. Eventuelle Wünsche über den Transportweg, über Verpackung oder Versicherung sind anzugeben.

Besondere Genauigkeit ist bei Bestellungen im Ausland erforderlich. Wichtig sind hier insbesondere Vereinbarungen über Transport und Zoll; denn es ergeben sich oft große Kostenunterschiede, je nachdem der Lieferant frei ausländische oder frei deutsche Grenze oder frei Empfangsstation liefern soll. Bei Anknüpfung neuer Geschäftsverbindungen im Ausland empfiehlt es sich ferner, sich über die für die Wirtschaft einschlägigen Gesetze zu unterrichten, die in dem betreffenden Lande gelten; sonst kann man unter Umständen böse Überraschungen erleben.

(Fortsetzung folgt)

Signalplättchen für Ladenhüter

In der November-Ausgabe hatten wir im Zusammenhang mit dem Artikel über „Die Arbeit im Lager" auf die Methode hingewiesen, wie man mit Hilfe von Signalplättchen sein Lager streng kontrollieren und eine Überalterung der Ware vermeiden kann. Zu diesem Thema erhielten wir folgenden Leserbrief, der Sie noch auf weitere Vorteile dieses Verfahrens hinweist:

Sehr geehrte Herren!

Ich hatte Ihnen eine Arbeit überlassen „Fahndung nach Ladenhütern".

Ich halte es für sehr gut, daß Sie die Gedanken dieses Aufsatzes im Zusammenhang mit der Arbeit im Lager dem Nachwuchs zur Verfügung stellen. Es handelt sich hier um eine echte Rationalisierung, die deshalb überall eingeführt werden sollte, weil das System ungeheuere Vorteile hat. Die Kosten sind dagegen so belanglos, daß sie praktisch ohne jede Bedeutung sind.

Nachdem das System in meinem Betrieb seit vielen Jahren konsequent durchgeführt wurde, waren wir auch in der Lage, Erfahrungen darüber zu sammeln und wie es sich bewährt hat.

Wir haben dabei festgestellt, daß diese Methode nicht nur ladenhüterfeindlich ist, sondern daß sie auch eine Menge sonstiger Vorteile bringt.

1. Der Unternehmer vermag mühelos an Hand seiner Warenvorräte festzustellen, ob aufmerksam oder verschwenderisch eingekauft wird. Wir haben durch die Signalplättchen an Lagerbeständen eingespart.
2. Für einen Wechsel in den Lagerbeständen ist das System: „First in, first out", unerläßlich.
   Die Kennzeichnung der einzelnen Packungen führt fast automatisch zu diesem unfehlbaren Erkennungssystem.
3. Anläßlich der alljährlichen Wareninventur erhalten die aufgenommenen Waren in der Inventurliste ein Kennzeichen, sowie es sich um alte Bestände handelt. Der Nachweis des niedrigeren Teilwertes ist auf diese Weise leichter zu führen als ohne Kenntnis der Lagerungsdauer.
4. Bei Insolvenzen der Abnehmer macht es keine Mühe, die von uns unter „Eigentum vorbehalten" verkauften Waren auszusondern bzw. zurückzuerhalten.
5. Auch bei Diebstahl, Unterschlagungen und sonstigen kriminellen Vorgängen gelingt uns der Nachweis hinsichtlich unseres Eigentums ohne weiteres.
6. Vor Einführung der Kennplättchen erhielten wir zuweilen Retouren seitens der Abnehmerschaft, die wir überhaupt nicht geliefert hatten.
   Heute vermag jeder unserer Abnehmer sofort zu erkennen, wer der Lieferant einer Ware ist.

Sie sehen, daß wir schon viele Jahre überaus günstige Erfahrungen gemacht haben, neue Erkenntnisse gewannen und die Signalplättchen für unseren Betrieb zu einem rationellen und fast kostenlosen Mittel wurden.

Franz Rauh, Nürnberg

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 1/72 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung

2/72

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Die Arbeit im Einkauf (Fortsetzung)

Die Form einer Bestellung kann verschieden sein. Die Schriftform überwiegt; fernmündlich werden nur eilige und einfache Bestellungen vorgenommen, die dann sicherheitshalber schriftlich wiederholt werden. Bestellungen, die viele Einzelheiten enthalten, werden am besten schriftlich, eventuell durch Fernschreiber durchgeführt. Natürlich können Bestellungen auch persönlich durch Besuch beim Lieferanten aufgegeben werden. Auch bei solchen empfiehlt sich wie bei Aufgabe einer Bestellung beim Vertreter nachträgliche schriftliche Bestätigung. In der Praxis werden heute überall vorgedruckte Formulare benützt, die in ihrer Einteilung auf die besonderen Zwecke eines Betriebes oder einer ganzen Branche zugeschnitten sind und die für alle wesentlichen Punkte einer Bestellung einen entsprechenden Platz vorsehen.

Es erhebt sich die Frage, wann nun der Kaufvertrag zwischen Lieferant und Besteller zustande kommt. Erfolgt die Bestellung auf ein bindendes Angebot hin, entsteht der Kaufvertrag mit der Bestellung. Wenn man dagegen ohne bindendes Angebot bestellt, wenn man ein Angebot abändert oder wenn man verspätet bestellt, muß der Lieferant erst seine Zustimmung geben und die Bestellung annehmen; erst dann entsteht der Kaufvertrag. Die verschiedenen Arten des Kaufvertrags, über die der Einkäufer im Bilde sein muß, sind in der Beilage Nr. 5/6 71 behandelt.

Der Lieferant kann die Bestellung in der Form annehmen, daß er eine Auftragsbestätigung ausstellt oder kurzerhand die Ware liefert. Auch in Fällen, wo eine Auftragsbestätigung nicht notwendig ist, wird sie vielfach versandt, um dem Kunden Gewißheit zu geben, daß sein Auftrag eingelaufen und angenommen ist. Dies gilt namentlich bei längeren Lieferfristen. Die Auftragsbestätigung dient auch dazu, Mißverständnisse, Unklarheiten, Hör- oder Schreibfehler und dergleichen aufzuheben. Mit der Auftragsbestätigung wird auch vielfach der Dank für die Bestellung verbunden, namentlich wenn es sich um neue Geschäftsverbindungen handelt. Läuft eine Auftragsbestätigung ein, muß sie sofort mit der Bestellung verglichen werden um sicher zu stellen, daß die Lieferung entsprechend der Bestellung erfolgt. Ergeben sich Abweichungen, muß der Lieferant umgehend auf diese Unstimmigkeiten aufmerksam gemacht und um ihre Beseitigung ersucht werden. Heute wird die Auftragsbestätigung in vielen Betrieben gleichzeitig auch als Rechnung verwendet.

4. Wareneingang und Warenprüfung

Mit dem Wareneingang schließt der Einkaufsvorgang ab. Eine besondere Stelle im Betrieb, die Warenannahme, nimmt das einlaufende Gut entgegen. Die Anlieferung der Ware kann erfolgen durch Bundesbahn oder Bundespost, im Luftverkehr, durch Lastkraftwagen des Lieferanten oder durch eigene Lastwagen des Kunden. Holt der Betrieb für ihn bestimmte Bahnsendungen nicht selbst bei der Bahn ab, wird sie ihm vom Bahnamtlichen Rollfuhrdienst zugefahren.

Die Sendungen werden von Versandpapieren begleitet, auch Warenbegleitpapiere genannt; die wichtigsten sind Frachtbrief und Paketkarte. In der Regel legt der Lieferant seiner Sendung einen Lieferschein bei, oft auch einen Packzettel, auf dem die Nummer des Packers angegeben ist, der für die sorgfältige Verpackung der Ware verantwortlich ist.

Zunächst wird nun in der Warenannahme geprüft, ob die Sendung für den Betrieb bestimmt ist und ob beim Absender Waren bestellt wurden, ferner ob die Zahl der Kollis und das Gewicht mit den Angaben in den Begleitpapieren übereinstimmen. Weiter muß geprüft werden, ob die Verpackung in Ordnung oder beschädigt ist; etwaige Beschädigungen muß man sich sofort vom Anlieferer bestätigen lassen.

Sodann werden die Waren ausgepackt und genau kontrolliert; diese Kontrolle hat unverzüglich zu erfolgen, d. h. sie darf nicht ohne wichtigen Grund verzögert werden. Bei dieser Arbeit werden Bestellung, Auftragsbestätigung, Lieferschein, eventuell auch die Rechnung, wenn sie bereits vorliegt, herangezogen und mit dem Inhalt der Sendung verglichen. Die Prüfung erstreckt sich auf Menge, Art und Güte der Waren. Einwandfreie Ware wird in das Lager gegeben und dort nach Auszeichnung eingeordnet. Wenn Unstimmigkeiten oder Mängel festgestellt werden, muß der Lieferant umgehend benachrichtigt werden; man erhebt Mängelrüge. Die Frist, innerhalb der die Mängelrüge erhoben werden kann, ist in der Regel in den Lieferungsbedingungen festgelegt. Fehlt eine diesbezügliche Vereinbarung, greift der § 377 des Handelsgesetzbuches Platz, der bestimmt:

„Ist der Kauf für beide Teile ein Handelsgeschäft, so hat der Käufer die Ware unverzüglich nach der Ablieferung durch den Verkäufer, so weit dies nach ordnungsmäßigem Geschäftsgange tunlich ist, zu untersuchen und, wenn sich ein Mangel zeigt, dem Verkäufer unverzüglich Anzeige zu machen. Unterläßt der Käufer die Anzeige, so gilt die Ware als genehmigt, es sei denn, daß es sich um einen Mangel handelt, der bei der Untersuchung nicht erkennbar war.

Zeigt sich später ein solcher Mangel, so muß die Anzeige unverzüglich nach der Entdeckung gemacht werden; anderenfalls gilt die Ware auch in Ansehung dieses Mangels als genehmigt.

Zur Erhaltung der Rechte des Käufers genügt die rechtzeitige Absendung der Anzeige.

Hat der Verkäufer den Mangel arglistig verschwiegen, so kann er sich auf diese Vorschriften nicht berufen."

In der Mängelrüge muß genau angegeben werden, was beanstandet wird. In der Regel handelt es sich um zu wenig oder zu viel gelieferte Ware, um Ware, die fehlerhaft, verdorben oder beschädigt ist oder um falsch gelieferte, nicht bestellte Ware usw. Dies sind die sogenannten offenen Mängel, die sofort erkennbar sind. Versteckte Mängel sind solche, die sich erst später beim Gebrauch oder Verbrauch der Ware herausstellen.

Bei mangelhafter Lieferung hat der Lieferer seine Vertragspflicht nicht ordnungsgemäß erfüllt; der Kunde kann Ansprüche geltend machen; er kann verlangen, daß fehlende Waren nachgeliefert werden, daß falsch gelieferte, beschädigte oder fehlerhafte Ware umgetauscht wird oder daß ein Preisnachlaß gewährt wird. Der Kunde kann aber auch vom Kaufvertrag zurücktreten; der Kaufvertrag wird ungültig; Verkäufer und Käufer verzichten auf ihre gegenseitigen Rechte und Pflichten. Erleidet der Kunde durch die mangelhafte Lieferung einen Schaden, kann er Schadenersatz wegen Nichterfüllung des Vertrages verlangen.

Nicht selten sind die Fälle, daß Lieferer die Waren nicht termingemäß abliefern. Hat der Lieferant sich die Lieferzeit vorbehalten, kann nur versucht werden, im Wege gütlicher Einigung die Lieferung zu erreichen; handelt es sich aber um einen vereinbarten Liefertermin, ist zu untersuchen, ob den Lieferer an der Verzögerung ein Verschulden trifft oder nicht. Kein Verschulden trifft den Lieferanten, wenn höhere Gewalt die rechtzeitige Lieferung verhindert. Den Lieferanten trifft aber ein Verschulden, wenn er fahrlässig oder gar vorsätzlich gegen seine Vertragspflichten verstößt. Fahrlässig handelt, wer die im Verkehr erforderliche Sorgfalt außer acht läßt; vorsätzlich handelt, wer einen bestimmten Erfolg durch sein Verhalten herbeiführen will oder sich eines solchen Erfolges bewußt ist.

Bei Lieferungsverzug kann der Abnehmer auf Erfüllung des Kaufvertrages, d. h. auf Lieferung bestehen und, wenn ihm durch den Verzug ein Schaden entstanden ist, Schadenersatz verlangen. Er kann auch eine spätere Lieferung ablehnen und vom Kaufvertrag zurücktreten. Letzteres wird man nur machen, wenn man sich die Ware von einem anderen Lieferer günstiger beschaffen kann.

Damit ist der gedrängte Überblick über die Arbeit im Einkauf abgeschlossen. Er läßt Umfang, Vielfältigkeit und Bedeutung dieser Arbeit erkennen und soll mit dazu beitragen, in dieses Tätigkeits- und Wissensgebiet einzudringen. (Schluß)

Die Preisbildung im Großhandel - eine schwierige Aufgabe

Der Großhändler kauft Waren ein und bietet sie seinen Kunden zum Kauf an; für seine Waren verlangt er einen Preis, den er berechnen muß; er muß kalkulieren.

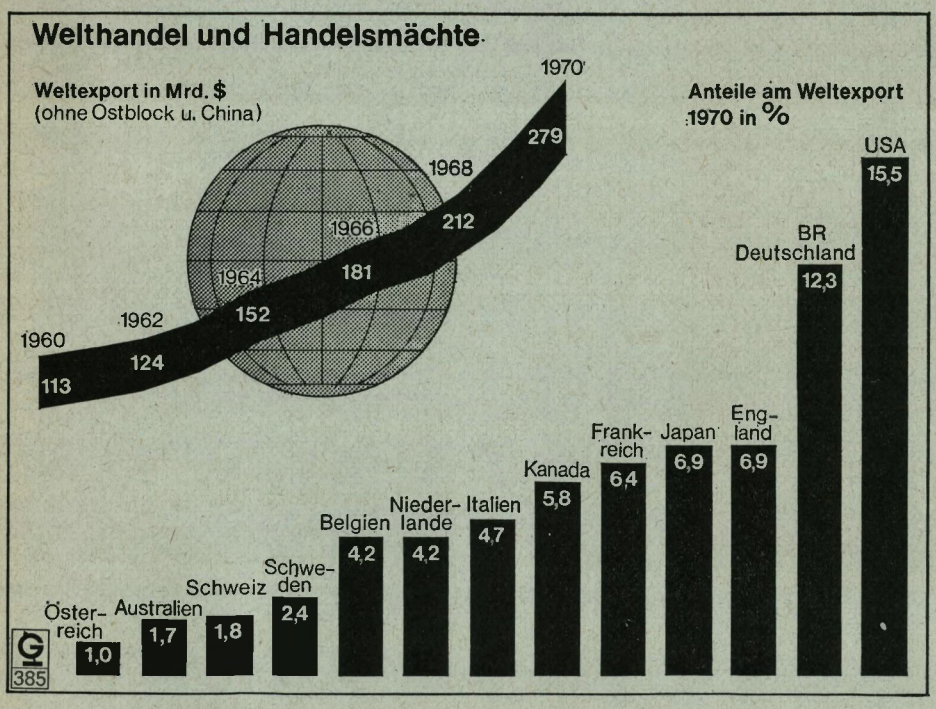
Unter Kalkulation versteht man die Errechnung des Verkaufspreises; dieser wird bestimmt einerseits vom Einkaufspreis und den Kosten, die im Betrieb erwachsen, andererseits von der Marktlage, also von Angebot und Nachfrage. Der Verkaufspreis muß so hoch sein, daß er die Kosten im Betrieb zuzüglich eines entsprechenden Gewinns deckt, er muß aber andererseits sich darnach richten, was unter Berücksichtigung des Wettbewerbs auf dem Markt erzielbar ist.

Ist nun die Kalkulation wirklich eine schwierige Aufgabe? Der Auszubildende lernt ja schon in der Schule ein Schema, wie kalkuliert wird; hiezu ist aber zu bemerken, daß die Verhältnisse in den einzelnen Branchen des Großhandels und innerhalb deren wieder bei den Unternehmungen, bei Warengruppen und bei einzelnen Waren viel zu verschieden sind, als daß sich der Verkaufspreis nach einem einheitlichen Schema errechnen ließe. Immerhin zeigt das in der Schule gelernte Schema, wie im allgemeinen eine Kalkulation aufgebaut wird; es soll kurz in Erinnerung gerufen werden.

Ein wichtiger Bestandteil der Kalkulation sind die Kosten und deren Berechnung. Unter Kosten versteht man Aufwendungen, die im Betrieb zur Durchführung von Lieferungen oder Leistungen gemacht werden müssen. Man unterscheidet feste Kosten, die im Rahmen einer bestimmten Unternehmensgröße unabhängig vom Umsatz in gleichbleibender Höhe anfallen und veränderliche Kosten, die mit der Größe des Umsatzes steigen oder fallen. Zu den festen Kosten rechnet man unter anderem die Gehälter der Angestellten und in bestimmtem Umfang auch die Löhne der Arbeiter, die gesamte Verwaltung, Raumkosten (Mieten), Kapitalzinsen, Abschreibungen usw. Zu den veränderlichen Kosten gehören u. a. Verpackungs- und Transportkosten, Vertriebskosten (Vertreter), Kosten für Werbung und Versicherung, Gewerbesteuer usw.

Eine andere Unterscheidung ist die in Einzelkosten und Gemeinkosten. Einzelkosten sind solche, die bei den einzelnen Sendungen oder Leistungen anfallen, z. B. Frachten, Rollgelder, Zölle, Lagergelder, Versicherungsprämien und dergleichen. Die Gemeinkosten decken sich im wesentlichen mit dem Begriff der festen Kosten.

(Fortsetzung folgt)



„Briefkastenecke"

Freiwillige Kette

Freiwillige Kette – auch als freiwillige Gruppe oder Handelskette bezeichnet – ist eine Form der Kooperation, bei der sich Groß- und Einzelhandelsbetriebe meist gleichartiger Branchen zur gemeinsamen Durchführung unternehmerischer Aufgaben vorwiegend unter einheitlichem Organisationszeichen zusammenschließen.

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 2/72 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

LANDESVERBAND DES BAYERISCHEN
GROSS- UND AUSSENHANDELS
(UNTERNEHMER- UND ARBEITGEBERVERBAND) E. V.

HAUPTGESCHÄFTSSTELLE
8 München 2, Ottostraße 7
Fernsprecher 557701/02

Lohntarifvertrag
für gewerbliche Arbeitnehmer in den bayerischen Betrieben des Groß- und Außenhandels
vom 8. Februar 1972

Zwischen

dem Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels (Unternehmer- und Arbeitgeberverband) e. V., München,

einerseits

und

der Gewerkschaft Öffentliche Dienste, Transport und Verkehr, Landesbezirk Bayern, München,

der Gewerkschaft Handel, Banken und Versicherungen, Landesbezirksleitung Bayern, München und

der Deutschen Angestellten-Gewerkschaft, Landesverband Bayern, München,

andererseits

wird folgender Tarifvertrag abgeschlossen:

§ 1

Lohntafel

Ab der ersten Lohnwoche, die im Februar 1972 beginnt, erfolgt die Vergütung gemäß nachstehender Lohntafel.

§ 2

Treueprämie

Gewerbliche Arbeitnehmer mit mehr als 5jähriger Betriebszugehörigkeit (vgl. § 12 des Manteltarifvertrages für gewerbl. Arbeitnehmer in den bayerischen Betrieben des Groß- und Außenhandels vom 27. 11. 1969) erhalten zusätzlich monatlich DM 10,–,
mit mehr als 10jähriger Betriebszugehörigkeit monatlich DM 15,–,
mit mehr als 15jähriger Betriebszugehörigkeit monatlich DM 20,–.

§ 3

Lohnspitzen

Die Arbeitnehmer sind berechtigt, auf Lohnspitzen zu verzichten, wenn sich hierbei durch eine Einsparung von Steuern bzw. Sozialversicherungsbeiträgen ein höherer Nettolohn ergibt.

§ 4

Übergangsregelung

Bisher bestehende, für die Arbeitnehmer günstigere Lohnregelungen werden durch diesen Tarifvertrag nicht berührt.
Bisher freiwillig gewährte Zulagen – mit Ausnahme von Leistungszulagen – können auf die neuen Lohnsätze und auf die Treueprämie (§ 2 dieses Vertrages) angerechnet werden.

§ 5

Inkrafttreten und Vertragsdauer

Dieser Vertrag tritt mit der ersten Lohnwoche in Kraft, die im Februar 1972 beginnt und ist mit einer Frist von 2 Monaten erstmals zum 31. Januar 1973 kündbar. Die Vertragsparteien verpflichten sich, vor Ablauf des Vertrages in Verhandlungen über den Abschluß eines neuen Lohntarifvertrages einzutreten.
Der Lohntarifvertrag vom 8. Februar 1971 tritt am 31. Januar 1972 außer Kraft.

München, den 8. Februar 1972

Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels (Unternehmer- und Arbeitgeberverband) e. V., München

gez. Scheuerle

Gewerkschaft Öffentliche Dienste, Transport und Verkehr, Landesbezirk Bayern, München

gez. Bopp gez. Orb

Gewerkschaft Handel, Banken und Versicherungen, Landesbezirksleitung Bayern, München

gez. Gesierich

Deutsche Angestellten-Gewerkschaft, Landesverband Bayern, München

gez. Schaumann gez. Binder

Lohntafel

(gültig ab der ersten im Februar 1972 beginnenden Lohnwoche)
Laufzeit bis 31. Januar 1973

	A 1 Ortskl. I (100%)	A 2 Ortskl. II (98%)	A 3 Ortskl. III (96 %)
1. Arbeitnehmer mit schwerer körperlicher Arbeit oder besonderer Verantwortlichkeit, z. B. Schaffner, Packer, Lagerarbeiter, Rampenarbeiter, Kaffeeröster, Fahrstuhlführer	4,80	4,70	4,61
2. Arbeitnehmer mit leichterer Arbeit und ohne besondere Verantwortlichkeit, z. B. Ausgeher, Wächter, Laufburschen, Hofarbeiter	4,40	4,31	4,22
3. Arbeitnehmer mit leichter Packarbeit, Sortier-, Anbruchs- und Zubringertätigkeit sowie ähnlichen Arbeiten, z. B. Kaffeeverlesen, Dosieren, Etikettieren, Mustermachen	3,85	3,77	3,70
4. a) Kraftfahrer und Zugmaschinenfahrer, die eine abgeschlossene Lehrzeit als Kraftfahrzeughandwerker, Schlosser oder Mechaniker bzw. eine dreijährige Berufstätigkeit als Kraftfahrer nachweisen und selbständig allgemeine Reparaturen ausführen können, Lokführer, Kranführer	5,50	5,39	5,28
b) alle übrigen Kraftfahrer, Rangierer, Gabelstapelfahrer	4,95	4,85	4,75
5. Betriebshandwerker und Handwerker im Kundendienst	5,90	5,78	5,66
6. Betriebshandwerker, denen Anweisungsbefugnis über mehr als 3 ständig in handwerklicher Tätigkeit beschäftigte Arbeitnehmer übertragen ist, erhalten einen Zuschlag von 10% auf den Lohnsatz der Gruppe 5.			

Jugendliche Arbeitnehmer erhalten:

vom vollendeten 20. bis 21. Lebensjahr	95 % der vorgenannten Löhne
vom vollendeten 18. bis 20. Lebensjahr	80 % der vorgenannten Löhne
vom vollendeten 16. bis 18. Lebensjahr	70 % der vorgenannten Löhne
bis zur Vollendung des 16. Lebensjahres	50 % der vorgenannten Löhne

LANDESVERBAND DES BAYERISCHEN
GROSS- UND AUSSENHANDELS
(UNTERNEHMER- UND ARBEITGEBERVERBAND) E. V.

HAUPTGESCHÄFTSSTELLE
8 München 2, Ottostraße 7
Fernsprecher 557701/02

Gehaltstarifvertrag
für Angestellte in den bayerischen Betrieben des Groß- und Außenhandels
vom 8. Februar 1972

Zwischen

dem Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels (Unternehmer- und Arbeitgeberverband) e. V., München,

einerseits

und

der Deutschen Angestellten-Gewerkschaft, Landesverband Bayern, München,

der Gewerkschaft Handel, Banken und Versicherungen, Landesbezirksleitung Bayern, München und

der Gewerkschaft Öffentliche Dienste, Transport und Verkehr, Landesbezirk Bayern, München,

andererseits

wird nachfolgender Tarifvertrag abgeschlossen:

§ 1

Gehaltstafel

Ab 1. Februar 1972 erfolgt die Vergütung für die kaufmännischen Angestellten nach Maßgabe der nachstehenden Gehaltstafel.

§ 2

Haushaltszulage

Diese Bestimmung kam in Wegfall.

§ 3

Treueprämie

Angestellte mit mehr als 5jähriger Betriebszugehörigkeit (vgl. § 12 Manteltarifvertrag für Angestellte vom 27. 11. 1969) erhalten zusätzlich DM 10,– monatlich,
mit mehr als 10jähriger Betriebszugehörigkeit DM 15,– monatlich,
mit mehr als 15jähriger Betriebszugehörigkeit DM 20,– monatlich.

§ 4

Vergütungssätze für Auszubildende (Lehrlinge)

Die Vergütungssätze für Auszubildende gemäß § 3 des Lehrlingsanhangs zum Manteltarifvertrag für Angestellte betragen ab 1. Februar 1972:

	Lehrjahr		
	1.	2.	3.
Lehrbeginn vor Vollendung des 16. Lebensjahres	220,–	240,–	280,–
Lehrbeginn nach Vollendung des 16. Lebensjahres, aber vor Vollendung des 18. Lebensjahres	240,–	270,–	300,–
Lehrbeginn nach Vollendung des 18. Lebensjahres	260,–	300,–	340,–

§ 5

Gehaltsspitzen

Die Angestellten sind berechtigt, auf Gehaltsspitzen zu verzichten, wenn sich hierbei durch eine Einsparung an Steuern bzw. Sozialversicherungsbeiträgen ein höheres Nettogehalt ergibt.
Dies gilt entsprechend für Ausbildungsbeihilfen und auch dann, wenn der Erziehungsberechtigte ohne diese Verzichtleistung in seinen eigenen Bezügen geschmälert würde.

§ 6

Übergangsregelung

Bisher bestehende, für die Angestellten günstigere Gehaltsregelungen werden durch diesen Vertrag nicht berührt. Bisher freiwillig gewährte Zulagen – mit Ausnahme von Leistungszulagen – können auf die neuen Gehaltssätze und auf die Treueprämie (§ 3 dieses Vertrages) angerechnet werden.

§ 7

Inkrafttreten und Vertragsdauer

Dieser Vertrag tritt mit dem 1. Februar 1972 in Kraft und ist erstmals zum 31. Januar 1973 kündbar. Die Kündigungsfrist beträgt 2 Monate. Die Vertragsparteien verpflichten sich, vor Ablauf des Tarifvertrages in Verhandlungen zwecks Abschluß eines neuen Gehaltstarifvertrages einzutreten.
Der Gehaltstarifvertrag vom 8. Februar 1971 tritt am 31. Januar 1972 außer Kraft.

München, den 8. Februar 1972

Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels (Unternehmer- und Arbeitgeberverband) e. V., München

gez. Scheuerle

Deutsche Angestellten-Gewerkschaft, Landesverband Bayern, München

gez. Schaumann gez. Binder

Gewerkschaft Handel, Banken und Versicherungen, Landesbezirksleitung Bayern, München

gez. Gesierich

Gewerkschaft Öffentliche Dienste, Transport und Verkehr, Landesbezirk Bayern, München

gez. Bopp gez. Orb

Gehaltstafel ab 1. Februar 1972

(Laufzeit bis 31. Januar 1973)

Ortsklasse I (100 %)

(Aschaffenburg, Augsburg mit Göggingen, Gersthofen, Haunstetten, Stadtbergen, Steppach; Bamberg, Bayreuth, Erlangen, Fürth, Ingolstadt, München mit Gräfelfing, Grünwald, Planegg, Pullach; Neu-Ulm, Nürnberg mit Stein bei Nürnberg; Regensburg, Schweinfurt, Würzburg)

	Gehaltsgruppe				
	I	II	III	IV	V
bis zum vollendeten 18. Lebensjahr	500,–	–	–	–	Anfangs-
bis zum vollendeten 19. Lebensjahr	560,–	600,–	–	–	
bis zum vollendeten 21. Lebensjahr	620,–	650,–	725,–	–	gehalt
bis zum vollendeten 23. Lebensjahr	680,–	720,–	825,–	950,–	
bis zum vollendeten 25. Lebensjahr	740,–	780,–	925,–	1100,–	minde-
bis zum vollendeten 27. Lebensjahr	790,–	840,–	1025,–	1200,–	stens
ab dem vollendeten 27. Lebensjahr	825,–	925,–	1125,–	1300,–	
ab dem vollendeten 29. Lebensjahr	–	–	–	1400,–	1600,–

Ortsklasse II (98 %)

(Amberg, Ansbach, Bad Aibling, Bad Kissingen, Bad Reichenhall, Bad Tölz, Berchtesgaden, Coburg, Füssen, Garmisch-Partenkirchen, Hof, Immenstadt, Kaufbeuren, Kempten mit Kottern, Kulmbach, Landshut, Lauf, Lindau, Lindenberg mit Weiler, Memmingen, Mittenwald, Oberammergau, Oberstdorf, Passau, Prien, Rosenheim, Roth bei Nürnberg, Rothenburg o.T., Schliersee, Schwabach, Sonthofen, Starnberg, Straubing, Tegernsee, Weiden, Weißenburg, Zirndorf)

	Gehaltsgruppe				
	I	II	III	IV	V
bis zum vollendeten 18. Lebensjahr	490,–	–	–	–	Anfangs-
bis zum vollendeten 19. Lebensjahr	549,–	588,–	–	–	
bis zum vollendeten 21. Lebensjahr	608,–	637,–	711,–	–	gehalt
bis zum vollendeten 23. Lebensjahr	666,–	706,–	809,–	931,–	
bis zum vollendeten 25. Lebensjahr	725,–	764,–	907,–	1078,–	minde-
bis zum vollendeten 27. Lebensjahr	774,–	823,–	1005,–	1176,–	stens
ab dem vollendeten 27. Lebensjahr	809,–	907,–	1103,–	1274,–	
ab dem vollendeten 29. Lebensjahr	–	–	–	1372,–	1568,–

Ortsklasse III (96 %)

Alle übrigen Orte.

	Gehaltsgruppe				
	I	II	III	IV	V
bis zum vollendeten 18. Lebensjahr	480,–	–	–	–	Anfangs-
bis zum vollendeten 19. Lebensjahr	538,–	576,–	–	–	
bis zum vollendeten 21. Lebensjahr	595,–	624,–	696,–	–	gehalt
bis zum vollendeten 23. Lebensjahr	653,–	691,–	792,–	912,–	
bis zum vollendeten 25. Lebensjahr	710,–	749,–	888,–	1056,–	minde-
bis zum vollendeten 27. Lebensjahr	758,–	806,–	984,–	1152,–	stens
ab dem vollendeten 27. Lebensjahr	792,–	888,–	1080,–	1248,–	
ab dem vollendeten 29. Lebensjahr	–	–	–	1344,–	1536,–

typobierl mchn 13

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung

3/72

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Die Preisbildung im Großhandel - eine schwierige Aufgabe

(Fortsetzung)

Die Kosten werden in der Buchhaltung festgestellt, wobei heute die Datenverarbeitung wichtige Dienste leistet. Ohne genaue und übersichtliche Buchführung kann die Kalkulation nicht richtig durchgeführt werden; bloßen Schätzungen fehlt die notwendige Klarheit. In der Buchhaltung, eventuell in einer besonderen Kalkulationsabteilung, werden die Kosten dann in die Preisberechnung eingegliedert.

Die Kalkulation geht dabei aus vom Einkaufs- oder Rechnungspreis (ohne Mehrwertsteuer), den der Lieferant für seine Waren berechnet. Davon werden die sogenannten Rechnungsabzüge abgezogen, also eingeräumte Rabatte, in Anspruch genommene Skonti usw.; hinzu gerechnet werden die Bezugskosten, die entstehen, bis die Ware auf dem Lager liegt, in der Hauptsache also die Transportkosten, Frachten, Rollgelder, Verpackungs- und Versicherungsspesen und dergleichen. Diese Kosten können für jede Sendung ohne Schwierigkeit festgestellt werden. Auf diesem Wege erhält man den Einstandspreis, auch Bezugspreis genannt.

Auf dem Einstandspreis wird der Selbstkostenpreis aufgebaut, indem man zuerst die sogenannten Gemeinkosten oder Handlungskosten aufschlägt, meist in Form eines prozentualen Zuschlages. In der Buchhaltung werden die Gemeinkosten in Bezug gesetzt zum Bezugspreis der Waren, die in einem bestimmten Zeitabschnitt, z. B. im vorangegangenen Geschäftsjahr, umgesetzt wurden; daraus ergibt sich ein Handlungskostensatz, der dem Aufschlag zugrunde gelegt wird.

Dieser Handlungskostensatz ist nach Branchen sehr unterschiedlich; er ist anders je nach der Größe eines Betriebes, anders bei Familienbetrieben oder bei Saisonbetrieben. Massenartikel werden anders kalkuliert als Mode- oder Luxuswaren. Der Satz ist auch abhängig von der Häufigkeit des Lagerumschlages; ferner gibt es Artikel, die nur einen geringen Aufschlag vertragen und solche, die zum Ausgleich stärker belastet werden können. Daß Sonderangebote einen anderen Aufschlag verlangen als die reguläre Preisgestaltung ist selbstverständlich. Einstandspreis zuzüglich Handlungskostenzuschlag ergeben also den Selbstkostenpreis; dieser muß ersetzen, was den Betrieb Einkauf, Lagerung und Verwaltung kosten.

Der nächste Schritt ist die Errechnung des Netto-Verkaufspreises. Auf den Selbstkostenpreis wird ein Gewinnzuschlag aufgerechnet, in der Regel ebenfalls in Prozenten. Im Gewinn muß eine Entschädigung des Unternehmers enthalten sein für seine Arbeit, für das Risiko, das er tragen muß, für die Verzinsung des Eigenkapitals, auch für die Einkommensteuer usw. So ergibt sich der Nettoverkaufspreis.

Durch die Hinzufügung von Versand- und Werbungskosten, von einzuräumenden Rabatten und Skontis, zu zahlenden Provisionen und schließlich der Mehrwertsteuer erhält man den Bruttoverkaufspreis.

Schematisch können die vorangegangenen Ausführungen folgendermaßen dargestellt werden:

Einkaufspreis oder Rechnungspreis (ohne Mehrwertsteuer)
− Rechnungsabzüge
+ Bezugskosten
Einstandspreis oder Bezugspreis
+ Geschäftskosten in Prozenten des Einstandspreises
Selbstkostenpreis
+ Gewinnzuschlag in Prozenten des Selbstkostenpreises
Netto-Verkaufspreis
+ Verkaufskosten und Mehrwertsteuer
Bruttoverkaufspreis

Natürlich gibt es noch andere Kalkulationsarten, auf die einzugehen aber zu weit führen würde. Nicht unerwähnt soll bleiben, daß in einzelnen Branchen die Lieferanten zu festgesetzten oder empfohlenen Endverkaufspreisen, Verbraucherpreisen, liefern. In diesen Branchen gewährt der Lieferant dem Großhändler auf den Verbraucherpreis einen prozentualen Abschlag. So ist es z. B. bei den Markenartikeln. Von einer eigentlichen Kalkulation kann man in diesem Falle im Handel nicht sprechen, der Großhändler muß aber auch hier darauf achten, daß der ihm eingeräumte Rabatt seine Handlungskosten zuzüglich eines entsprechenden Gewinns deckt; andernfalls wird der betreffende Artikel für ihn uninteressant.

Erwähnung verdient auch, daß es innerhalb einzelner Branchen gewisse Erfahrungssätze gibt, die Anhaltspunkte für die Preisberechnung bieten. Heute, in der Zeit der Statistik und des Computers, des Betriebsvergleiches und der Kooperation, ist die Kalkulation kein so strenges Betriebsgeheimnis mehr wie früher.

Umstrittene Handelsspanne

Ein Wort zu der so viel umstrittenen Handelsspanne; Handelsspanne nennt man den Unterschied zwischen Einkaufspreis und Verkaufspreis, ausgedrückt in Prozenten des Verkaufspreises. Wer von Kalkulation etwas versteht, weiß, daß Handelsspanne nicht gleichbedeutend ist mit Gewinn.

Hat der Großhändler seinen Verkaufspreis errechnet, muß er untersuchen, wie die Lage auf dem Markte ist. Der auf dem Markt erzielbare Preis ist entscheidend; er kann durchaus niedriger sein als der kalkulierte Preis. Der Betrieb mit den günstigsten Bedingungen und den niedrigsten Selbstkosten ist im Vorteil. Die Kunst besteht darin, die richtige Angleichung zu finden, im ungünstigen Falle besser auf Geschäfte zu verzichten.

Zum Thema Preisbildung im Großhandel soll nun noch ein erfahrener Praktiker zu Wort kommen, der uns geschrieben hat:

„Im Normalfall hat der Großhändler bei den Artikeln, die er für sein Sortiment benötigt, meist die Auswahl zwischen mehreren Lieferanten pro Artikel und versucht, vor allem günstig

einzukaufen. Je nach dem, wie stark seine Stellung im Markt ist, d. h. wieviel er abzunehmen vermag, wird er dabei mehr oder weniger erfolgreich sein. Welche Überlegungen muß man nun als Großhändler anstellen, bevor man seinen Verkaufspreis festlegt?

Zunächst einmal muß man im Bilde darüber sein, was innerhalb der Branche die Konkurrenz tut. Der Großhändler ist ja als Anbieter nicht allein auf dem Markt. Er muß sein Angebot so stellen, daß seine Reisenden oder die Offerten, die er verschickt, Chancen haben, von den Kunden aufgegriffen zu werden. Liegt ein Großhändler in seinen Preisen fortgesetzt über den Notierungen seiner Konkurrenz, so wird er das bald am Senken seiner Umsätze verspüren.

In den meisten Branchen haben sich deshalb seit langem Erfahrungswerte für die Kalkulation herausgebildet, die von Branche zu Branche sehr verschieden sind, innerhalb der Branchen aber doch zu recht angenäherten Werten führen. Die Höhe des Aufschlags wird davon abhängen, welche Kosten der Großhändler für die Lagerhaltung, den Außendienst und sonstige Spesen gewärtigen muß und wie diese Kosten im Verhältnis stehen zur Häufigkeit seines Lagerumschlages. Deshaalb haben wir auch die Erscheinung, daß in denjenigen Teilen des Großhandels, in denen das Lager sich sehr rasch umschlägt, der Aufschlag meistens erheblich niedriger ist, als in solchen Branchen, bei denen ein sehr großes Sortiment unterhalten werden muß, das sich im Jahr nur 2–3 mal umsetzt. Auch Kosten der Kreditgewährung, besonders Risiken oder Schwierigkeiten in der Abwicklung des Geschäfts werden sich zwangsläufig auf die Kalkulation niederschlagen, wohlgemerkt, innerhalb der gesamten Branche; denn hier pflegen die Unterschiede zwischen den einzelnen Großhandlungen im allgemeinen nicht sehr groß zu sein. Nun kommt etwas sehr wichtiges: Ein vernünftig wirtschaftender Großhändler wird stets so zu kalkulieren versuchen, daß das, was ihm vom Umsatz nach Abzug des Einkaufs übrigbleibt, größer ist als die Gesamtheit seiner Unkosten. Das ist jedoch leichter gesagt, als getan. Deshalb wird der Großhändler sofern er innerhalb seines Sortiments Artikel oder Artikelgruppen mit starken Unterschieden führt, nicht mehr mit einem einheitlichen Aufschlag zurecht kommen, sondern er wird in seiner Kalkulation Unterschiede machen müssen, immer wieder aus dem Grund heraus, daß sein Umsatz nicht unter einer zu hohen Kalkulation leidet.

Nun kann ein Großhändler aber unter Umständen auch in den umgekehrten Fehler verfallen, daß er zu billig anbietet. Ursachen hierfür gibt es mehrere; vielleicht hat er sehr billig eingekauft, dann wäre das billigere Angebot an sich nicht falsch. Vielleicht weiß er aber gar nicht, daß er für seine Ware mehr bekommen könnte. Dann ist er über die Angebote der Konkurrenz schlecht informiert und sollte sich raschestens genauere Übersicht verschaffen. Der häufigste Fall des zu niedrigen Angebots liegt jedoch vor, wenn ein Großhändler bewußt seine Preise senkt, um bei bestimmten Kunden oder in ganzen Verkaufsgebieten neu ins Geschäft zu kommen. Wenn er diese Maßnahme durchführt in der Absicht, sie nach einer kürzeren Anlaufzeit ausklingen zu lassen und danach wieder die normalen Preise zu nehmen, so ist dies vielleicht für seine Konkurrenten unangenehm, betriebswirtschaftlich aber noch nicht unbedingt falsch. Bedenklich wird die Sache, wenn eine solche Preissenkung übertrieben wird oder zu lange läuft. Sicher wird der Großhändler dadurch seinen Umsatz steigern. Meist aber merkt er zu spät, daß er damit auch seine Kosten steigert und die ihm verbleibende Spanne oft nicht mehr ausreicht, diese Mehrkosten zu decken. Er hätte also mehr verdient, wenn er sein Geschäft so wie früher weiter geführt hätte. Man muß sich bei solchen Aktionen immer vor Augen halten, daß die Steigerung des Umsatzes allein nichts einbringt. Sinn hat eine solche Maßnahme nur, wenn sie in der Absicht erfolgt, dadurch den Gewinn zu steigern. Es ist ein typisches Kennzeichen aller gutgeführten und wohlfundierten Großhandelsunternehmen, daß sie selten in ihrer Branche als die billigsten gelten.

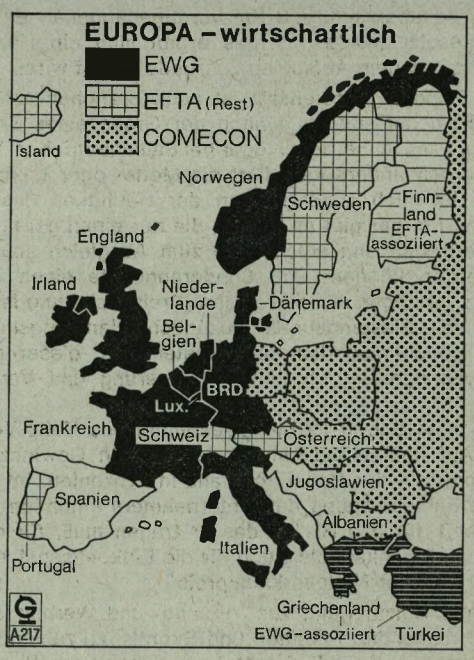
All dies muß ein Großhändler wohl bedenken, wenn er darangeht, seine Preispolitik und damit seine Kalkulation zu bestimmen. Natürlich gibt es dann auch noch Unterschiede in der Betriebsgröße. Ein Betrieb mit nur ganz wenigen Mitarbeitern hat meist ein sehr persönliches Verhältnis zu seinen Kunden, deshalb kann und muß er sich auch in den Preisen oft deren Wünschen mehr anpassen, als ein größerer Betrieb, der schon aus organisatorischen Gründen es sich nicht mehr leisten kann, bei jedem Geschäft neu in Preisdebatten einzutreten. Man kann nicht ohne weiteres sagen, welche dieser beiden Methoden von Vorteil ist. Hier beweist sich die Tüchtigkeit des echten Großhändlers. Er kann sowohl dadurch erfolgreich sein, daß er mit seinen Kunden persönlich bei jedem Auftrag die Preise aushandelt. Es gehört aber auch viel Können dazu, bei einem größeren Betrieb gegenüber einer größeren Anzahl von Kunden ordentliche, also nicht zu niedrige Preise durchzudrücken.

Ein seriöser Großhändler wird nie zu Preisen abschließen, die seine Selbstkosten nicht decken. Das hat er einfach nicht nötig. Außerdem haben Kunden keineswegs besonders viel Respekt vor solchen Großhändlern, die immer gleich knieweich werden, sobald es um Preise geht. Der Kunde nimmt den Vorteil zwar mit, wird aber bestimmt beim nächsten Geschäft versuchen, die Preise noch weiter zu drücken. Der erfolgreiche Großhändler aber weiß, daß der Preis nur ein Faktor unter mehreren ist, die ein Geschäft zustande bringen. Gute Beratung, guter Kundendienst, freundliches Auftreten, pünktliche Lieferung sind oft mindestens genau so wichtig wie der Preis selbst.

„Goldene" Kalkulationsregel

Es gibt eine eiserne Regel, die man sich in allen Fragen der Kalkulation merken sollte: Der Bruttogewinn, also das, was uns übrig bleibt, nachdem wir den Lieferanten bezahlt haben, sollte bei jedem Geschäft, bei jedem Artikel und bei jeder Artikelgruppe immer noch größer sein als die Kosten, die mit dem Geschäft oder mit dem Führen des Artikels verbunden sind."

Wer die vorangegangenen Ausführungen aufmerksam studiert, wird wohl von selbst zu der Überzeugung kommen, daß die Preisberechnung absolut nicht einfach ist; in der Preisberechnung müssen sehr viele Gesichtspunkte berücksichtigt werden, wenn man auf dem Markte mitkommen will. Der „gerechte Preis" bietet sich nicht von selbst an. Wenn diese Zeilen zum Nachdenken, zum Überlegen auf diesem Gebiet anregen, ist ihr Zweck erfüllt. (Schluß)



Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 3/72 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Münchener Universitätsgesellschaft e.V.

Aufruf

Die Universität München, die größte der deutschen Hochschulen, begeht im Sommer 1972 ihr

500. Gründungsjubiläum

Dann wird auch die Münchener Universitätsgesellschaft 50 Jahre bestehen. Sie wurde in der großen Inflation auf Bitte der Universität gegründet, um dieser durch die "Hilfe der Öffentlichkeit eine Milderung ihrer Notlage in wichtigen Teilen ihres Lebens in der Zukunft" sicherzustellen.

Dieser Erwartung konnte sie in den vergangenen wechselvollen Jahrzehnten durch das Verständnis ihrer Freunde mit der Beschaffung von Tausenden von Büchern und Schriften, ungezählten Instrumenten, Apparaten und Klinikausstattungen gerecht werden.

Heute sind die deutschen Universitäten insgesamt in einer schweren Krise, die das ganze Volk beunruhigt. Die Ursachen sind mannigfaltig, die Wirkung auf den Lehrbetrieb besorgniserregend.

Die Krise zu überwinden ist Sache aller, der Universitäten selbst, der Regierungen, der Parlamente und jedes Staatsbürgers.

Es wäre tief bedauerlich, wenn über der meist politisch bedingten weitverbreiteten Zurückhaltung gegenüber allen Universitätsfragen die Tatsache übersehen würde, daß eine der hemmenden Ursachen – frei von jeder Tendenz – durch gemeinsame Anstrengung beseitigt werden kann: Die für die moderne Lehre und Forschung vielfach ganz unzureichende Ausstattung der Hochschule. Der durch die ständig steigende Zahl der Studierenden verstärkte Bedarf an neuen und modernen von Wissenschaft und Technik angebotenen Apparaten und Hilfsmitteln und die Beschaffung in- und ausländischer Fachliteratur ist ohne Hilfe von außen nicht zu befriedigen.

Daher möchten wir bei diesem Doppeljubiläum der Universität mit einer wirkungsvollen

Jubiläumsspende

helfen, um deren Aufbringung wir alle bitten, denen die Ausbildung unserer jungen Generation am Herzen liegt.

Gerade in Zeiten der Unsicherheit und der Not tritt die entscheidende Bedeutung der bestmöglichen Ausbildung auf allen Gebieten besonders stark ins Bewußtsein. Wenn wir nicht alles für die beste Ausbildung unserer Ärzte, Wirtschaftler, Techniker und Juristen tun, und wenn wir vergessen, daß die wirtschaftlichen Erfolge eines Landes – besonders im internationalen Wettbewerb – von der Ausbildung seines Nachwuchses abhängen, geben wir uns selbst auf.

Daher erwarten wir zuversichtlich eine breite Beteiligung aller Kreise an dieser Hilfsaktion, zu der auch kleinste Beträge willkommen und wirksam sind. Steuerlich sind alle Zuwendungen zu diesem gemeinnützigen Zweck im Rahmen der Höchstbeträge abzugsfähig.

Dem Vorstand unserer Gesellschaft gehören von der Universität jeweils der Rektor als II.Vorsitzender, der Prorektor als II.Schatzmeister und der Kanzler als II.Schriftführer an.

Von 1948 bis 1971 haben wir der Münchener Universität rund DM 7.000.000 zur Verfügung stellen können. Der größte Teil unserer Ausgaben aus Mitgliedsbeiträgen und Spenden erfolgte für:

Literatur	31%	Medizinische Geräte	20%
Technische Apparate	24%	Ausstattung von Instituten	10%

Alle Gesuche der Universität müssen vom Rektor und vom zuständigen Dekan geprüft und befürwortet worden sein, bevor über eine Zuteilung entschieden wird.

Spenden erbitten wir
auf das Konto Nr. 41 600
beim Postscheckamt München
oder auf das Konto Nr. 400 2636
bei der Bayerischen
Hypotheken- und Wechsel-Bank
München.

Vorstand: Walther Meuschel, I. Vorsitzender; Seine Magnifizenz der jeweilige Rektor, II. Vorsitzender; Adolf Wächter, I. Schatzmeister; der jeweilige Prorektor, II. Schatzmeister; Dr. Heinz Böß, I. Schriftführer; Franz Friedberger, II. Schriftführer; Dr. Bernhard Bergdolt, Dr. Hans-Wilhelm Dümmler, Dr. Hans Kerschbaum, Heinz Noris, Hippolyt Frhr. Poschinger von Frauenau, Prof. Dr. K. Heinz Wacker, Carl Wagenhöfer, Beisitzer.

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung

4/72

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Verkaufen will gelernt sein

In den vorangegangenen Nummern der Beilage wurde die Arbeit im Lager, im Einkauf und in der Preisbildung dargestellt; wir kommen zur Arbeit im Vertrieb; hier steht an erster Stelle das Verkaufen. Die eingekaufte, gelagerte und kalkulierte Ware muß abgesetzt, muß verkauft werden. Vom Verkauf lebt der Betrieb; die Verkaufsleistung schafft die Grundlage für die Tätigkeit aller anderen Abteilungen. Der Verkauf wird heute immer schwieriger und jedes Unternehmen muß darauf bedacht sein, erstklassige Mitarbeiter im Verkauf zu beschäftigen.

Im Rahmen der Ausbildung ist daher das „Verkaufen-Lernen" eine wichtige Tätigkeit, die der Auszubildende nicht ernst genug nehmen kann. Das richtige Verkaufen lernt der Auszubildende im Betrieb. Bei der Vielzahl und Verschiedenartigkeit der Fachzweige im Großhandel ist Verkaufsausbildung in der Schule nur in sehr begrenztem Umfang möglich. Um später Erfolge im Verkaufen, das etwas anderes ist als Hergeben oder Verteilen, erzielen zu können, muß sich der Auszubildende im Betrieb die nötigen Grundlagen aneignen.

Mit dem Verkaufen befassen sich die Verkäufer im Betrieb, die Reisenden draußen bei den Kunden; sie pflegen den direkten Kontakt mit den Kunden; ihr Auftreten ist von entscheidendem Einfluß auf den Erfolg. An den Verkäufer müssen daher besondere Anforderungen gestellt werden, ähnlich wie für den Einkäufer.

In erster Linie sind zu nennen die **wissensmäßigen** Unterlagen. Diese sind besonders notwendig, weil der Verkäufer im Großhandel es in der Regel mit Kunden zu tun hat, die selbst Kaufleute oder Gewerbetreibende sind und daher über Wissen und Erfahrung verfügen; um sie überzeugen zu können, muß der Verkäufer selbst ein gut fundiertes, breites Wissen besitzen. Das gilt in besonderem Umfang von der **Warenkunde.**

Der Verkäufer muß wissen, aus welchem Material die einzelne Ware hergestellt ist und wie sie hergestellt ist, um etwas über ihre Qualität und ihre Eigenschaften sagen zu können; er muß auch über die verschiedenen Verwendungsmöglichkeiten der Ware Bescheid wissen. Das gleiche gilt für die Preise; diese sind zwar in der Regel aus angebrachten Etiketten, aus Preislisten oder aus Katalogen zu ersehen, der Verkäufer muß aber ganz allgemein über die Preislage und Preisstufen im Bilde sein, um jederzeit oder in Kürze dem Kunden ein entsprechendes Angebot unterbreiten zu können.

Notwendig ist ferner Kenntnis der bestehenden **Liefermöglichkeiten.** Der Verkäufer muß das Warensortiment genau beherrschen, er muß wissen, was im Geschäft an Waren vorrätig ist, welche Ware sofort geliefert werden kann und für welche Waren eine Lieferfrist notwendig ist.

Hinzu kommt noch eine allgemeine Kenntnis auf dem Gebiete des **kaufmännischen Rechtes,** insbesondere des Kaufvertrages und der im Betrieb geltenden Lieferungs- und Zahlungsbedingungen.

Die Bestimmungen über Mängelhaftung und Mängelrüge müssen dem Verkäufer geläufig sein, damit er auf etwaige Einwendungen oder Beanstandungen sofort Bescheid geben kann.

Vielfach läßt sich der Käufer von den Kenntnissen des Verkäufers noch nicht überzeugen; bevor er dem Verkäufer Vertrauen schenkt, muß sich der Verkäufer als vertrauenswürdig beweisen; dieser muß also bestrebt sein, als **Persönlichkeit** auf den Kunden Einfluß zu gewinnen und einen menschlichen Kontakt herzustellen. Zu einer solchen Persönlichkeit muß sich der angehende Verkäufer selbst erziehen; er muß sich an Pünktlichkeit, an Ordnung und Sauberkeit im Äußeren gewöhnen, muß sich gute Umgangsformen aneignen; des weiteren muß er auf die Zucht des inneren Menschen bedacht sein, muß lernen, sich stets in der Gewalt zu haben und sich nie gehen zu lassen, sein ganzes Denken auf die Arbeit zu richten, auf das Ziel, das er sich gesetzt hat. Dem Kunden gegenüber muß er sich Aufgeschlossenheit angewöhnen. Oberstes Gebot für den Verkäufer ist Höflichkeit; „danke" und „bitte" sind das tägliche Brot des guten Verkäufers. Unhöflichkeit schreckt ab. Der Verkäufer muß auch dann höflich bleiben, wenn der Kunde nichts kauft; Erziehung zur Selbstbeherrschung ist daher sehr wichtig.

Der menschliche Kontakt zum Kunden ist oft der Schlüssel zum Erfolg. Sowohl für den Reisenden draußen als auch für den Verkäufer im Betrieb ist es von größter Wichtigkeit, sich ein feines Einfühlungsvermögen anzueignen. Es spielt oft eine große Rolle, in welcher Stimmung sich ein Kunde gerade befindet. Wir sind alle nur Menschen und es kommt immer wieder vor, daß ein Kunde durch irgendwelche Zwischenfälle verärgert, verstimmt oder unlustig ist. Der Verkäufer muß es dann verstehen, dem Kunden über Mißstimmungen hinwegzuhelfen und in ihm Kauflust zu wecken. Aus der Art, wie der Verkäufer seinem Kunden entgegentritt, aus seiner Freundlichkeit, Zuvorkommenheit und Hilfsbereitschaft sowie aus seiner überzeugenden Sachkunde, muß der Kunde den Eindruck gewinnen, daß „sein" Großhändler ihm zur Seite stehen will als ehrlicher Makler, dem er Vertrauen schenken kann.

Glaubt der Auszubildende, sich das nötige Rüstzeug für die Verkaufstätigkeit angeeignet zu haben, muß er seinen Ausbilder um Gelegenheit bitten, an der Seite eines erfolgreichen Verkäufers die **Verkaufspraxis** kennen zu lernen. Der Auszubildende muß sich alle Mühe geben, genau zu beobachten, wie der erfahrene Verkäufer seine Aufgabe löst, wie man ein Verkaufsgespräch abwickelt, wie man den Kunden behandelt und wie man versucht, den Kunden zum Verkaufsabschluß zu bewegen. Hiezu einige empfehlenswerte Ratschläge:

1. Oberster Grundsatz im Verkauf muß sein, daß der Betrieb für den Kunden da ist.
2. Um einen guten Eindruck auf den Kunden zu machen, muß der Verkäufer in erster Linie auf ein gefälliges Äußeres achten. Körperpflege und Körperhaltung, unauffällige, sau-

bere Kleidung, tadelloses Benehmen sind wichtig. Der Kunde ist mit freundlichem Gesichtsausdruck zu begrüßen, aber bei Leibe nicht mit einem Grinsen, durch das der Kunde sich beleidigt fühlen könnte.

3. Das äußere Bild genügt nicht, mehr tragen die Worte des Verkäufers zur Gewinnung von Vertrauen bei. Der Verkäufer muß sich daher eine deutliche Sprechweise angewöhnen. Oft wird gemurmelt, wird zu schnell und zu hastig gesprochen, werden Endungen verschluckt, kein Wunder, daß die so gesprochenen Worte nicht die notwendige Beachtung finden, nicht ankommen. Als beachtenswerte Regeln für eine vorbildliche Sprechweise können genannt werden sicherer Tonansatz, vollständige Aussprache der Silben, vor allem der Endungen, gemessenes Tempo, angemessene Pausen, richtige Betonung usw. Nichtssagende Floskeln und geschwollene Redewendungen sind zu vermeiden. Die Ausdrucksweise sei munter und lebendig, einfach und frisch. Eine schläfrige, müde oder langweilige Sprechweise stößt ab. Die Sprache des Verkäufers muß ferner klar verständlich sein und zeigen, daß hinter ihr Kenntnisse und Fähigkeiten stehen. Bandwurmsätze sind zu vermeiden. Wichtig ist, daß der Verkäufer den Kunden seine Meinung darlegen läßt, daß er dessen Wünsche und Einwendungen interessiert anhört und dann zu den einzelnen Punkten des Kundenvorbringens freundlich Stellung nimmt; er tut gut daran, wenn er sich die Verkaufsargumente für die einzelnen Waren vorher überlegt, sie eventuell zusammenstellt, um sie dann für das Verkaufsgespräch im Kopfe bereit zu haben. Durch die Art, in der er mit dem Kunden spricht, muß der Verkäufer überzeugen, daß er selbst an das glaubt, was er sagt und daß das von ihm Vorgetragene zu seinem echten Erfahrungsschatz gehört.

4. Im Großhandel tragen die Kunden in der Regel einen klaren Kaufwunsch vor; tut dies ein Kunde einmal nicht, muß der Verkäufer versuchen, durch vorsichtiges Fragen den Kaufwunsch so genau wie möglich zu ermitteln, damit er dem Kunden für den betreffenden Zweck gleich die geeignetste Ware vorlegen kann. Gelegentlich fühlen sich Kunden gehemmt, weil sie nur billige Waren kaufen wollen und scheuen sich, ihren Wunsch klar auszudrücken; in einem solchen Falle muß der Verkäufer versuchen, diese Hemmungen zu überwinden, indem er gleich billigere, aber preiswerte Ware vorlegt.

5. Nicht der Verkauf ist gut, bei dem man dem Kunden etwas aufdrängt, was man selbst gerne loshaben möchte, sondern der Abschluß, der dem Kunden das bringt, was er weiter verkaufen kann. Ein Verkauf, bei dem der Kunde schlecht oder unzureichend beraten wurde oder bei dem er sich überredet fühlt, treibt den Kunden in die Arme der Konkurrenz und schadet mehr als er nützt.

6. Wenn der Kunde eine Ware kauft, denkt er dabei an Erhöhung seines Umsatzes, an eine günstigere Handelsspanne und an einen höheren Gewinn; der Verkäufer muß diese Gefühle oder Vorstellungen des Kunden bei seinen Verkaufsargumenten berücksichtigen und verwerten. Der Kunde erwartet auch, daß er über gelegentliche Sonderangebote, über zur Zeit besonders gängige Artikel, über Neuerscheinungen usw. unterrichtet wird. Der Kunde muß das Geschäft mit dem Gefühl verlassen, daß er einen guten Einkauf getätigt hat.

7. Der Verkäufer soll in allem, was er dem Kunden verspricht, sei es nun in bezug auf Güte und Preiswürdigkeit der Ware, auf den Zeitpunkt der Lieferung und anderes mehr, sich stets korrekt verhalten und bei der Wahrheit bleiben. Übertreibungen sind schädlich. Verspricht der Verkäufer einem Kunden, daß eine eilige Sendung noch am gleichen Tage per Expreß aus dem Hause geht, so hat er sich selbst um diese Sendung zu kümmern, damit der Kunde nicht enttäuscht wird. Kann ein angenommener Auftrag wider Erwarten nicht oder nicht vollständig erfüllt werden, ist der Kunde sofort zu benachrichtigen.

8. Es empfiehlt sich für den Verkäufer, sich selbst ein kleines Handbuch als eine Art Kundenkartei anzulegen, worin für einzelne Kunden die eigenen Erfahrungen, etwaige Besonderheiten des Kunden, Liebhabereien und dergleichen festgehalten werden. Eine solche kurze Notiz kann den Verkäufer daran erinnern, wie er den Kunden am besten anspricht und alten Kontakt wieder aufleben lassen kann. Die Arbeit wird dadurch wesentlich erleichtert.

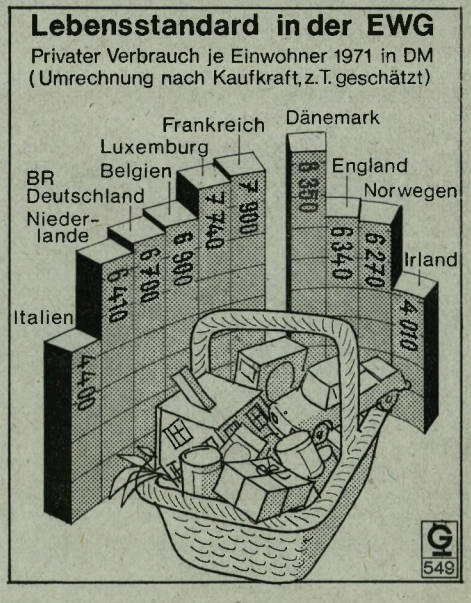
9. Beim Verkauf draußen ist es für den Reisenden wichtig, daß er dem Kunden auf jeden Fall die geführten Erzeugnisse, insbesondere neue Waren, in bestgeeigneter Form vorlegt. Jeder Betrieb führt interessante Artikel, die zuerst angeboten werden; damit wird beim Kunden das Interesse geweckt, auch noch andere Artikel anzusehen. So erfährt der Kunde, was der Betrieb führt und was er leistet. Selbst wenn der Kunde im Augenblick keine Einkaufsmöglichkeit sieht, wird er doch die Leistungsfähigkeit des Großhändlers im Auge behalten und bei späterem Bedarf bestellen.

10. Mehr wie früher erwartet der Kunde heute vom Verkäufer und noch mehr vom Reisenden Beratung über die verschiedensten geschäftlichen Dinge. Durch einen guten Rat kann der Verkäufer das Interesse des Kunden gewinnen und geschäftliche Verbindungen herstellen bzw. vertiefen.

(Fortsetzung folgt)

Dänen die ersten — Iren die letzten

Die vier EWG-Neulinge stellen, was den Lebensstandard angeht, den Ersten und den Letzten der Zehnergemeinschaft: Dänemark steht mit Abstand an der Spitze, und Irland löst Italien als Schlußlicht ab. Die Dänen hatten, wenn man ihre Kronen nach ihrer Kaufkraft in DM umrechnet, im Jahre 1971 rund 8 350 DM je Kopf zur Verfügung; die Iren nicht einmal die Hälfte davon. Mit 6 700 DM je Kopf und Jahr belegt die Bundesrepublik den fünften Platz. Aber dieser Platz ist besser als er scheint. Denn zum einen pflegen die Deutschen mehr zu sparen, mehr zu investieren und mehr für den öffentlichen Verbrauch abzuzweigen als die meisten ihrer alten und neuen EWG-Partner. Und zum anderen ergibt der deutsche Durchschnittsverbrauch, multipliziert mit den über 61 Millionen Bundesbürgern, einen solchen Riesenbetrag, daß sich die Bundesrepublik als ein zentraler Markt der EWG erweist; in ihr ballt sich ein Viertel der gesamten Kaufkraft der Zehnergemeinschaft zusammen.



Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 4/72 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Für die kommende Gemeindewahl am 11.6.1972 sind aus den Reihen des bayerischen Groß- und Außenhandels keine eigenen Kandidaten aufgestellt. Anders beim bayerischen Einzelhandel.
Wir möchten uns deshalb im Rahmen der

Aktionsgemeinschaft Bayerischer Gesamthandel

der neben unserem Landesverband auch der Verband des Bayerischen Einzelhandels und der Wirtschaftsverband bayerischer Handelsvertreter und Handelsmakler angehören, dem Wahlaufruf des Einzelhandels anschließen.
Bitte beachten Sie die bei der Wahl gegebenen Möglichkeiten der Stimmverteilung.

WAHLAUFRUF

Kaufleute in Bayern
wählt bei der Gemeindewahl am 11. Juni 1972
Kaufleute aus dem Mittelstand

Es geht nicht nur um die Gewerbesteuer und eine allgemein mittelstandsfreundliche Kommunalpolitik. In einer Zeit gesellschaftspolitischer Umwandlung und Experimente kommt es noch mehr als bisher darauf an, daß auch in den Gemeindeparlamenten mehr Kaufleute als Repräsentanten unserer freien und sozialen Marktwirtschaft vertreten sind.
Ganz gleich für welche Partei oder Wählervereinigung Sie sich entscheiden: Geben Sie zumindest einen Teil Ihrer Stimmen einem Ihrer Kollegen, der auf aussichtsreicher Stelle steht. Das ist nach dem Wahlverfahren möglich. Jeder Wähler hat bei der Gemeindewahl soviel Stimmen wie Stadt- oder Gemeinderäte, zum Beispiel 10 oder – wie in München – 80 zu wählen sind. Von den verschiedenen Möglichkeiten soll eine dargestellt werden: Sie wählen eine Liste (Partei oder Wählervereinigung). Nun können Sie einem Kaufmann auf der Liste bis zu „3 Stimmen" geben, indem Sie eine „3" vor den Namen des Bewerbers setzen und zwei andere Kandidaten streichen. Will man Kaufleute, die auf einer anderen Liste stehen, ebenfalls unterstützen, streicht man auf der angekreuzten Liste so viele Namen, wie man dem Kaufmann auf der anderen Liste Stimmen geben will.

Liste Partei A (×)
...
(3) 9. Franz Müller, Kaufmann
...
...

Liste Partei B ( )
...
(3) 15. Willi Huber, Kaufmann
...
...

Werden zwei Listen (hier A + B) angekreuzt, ist die Stimme ungültig. Wird das Streichen von Kandidaten unterlassen, ist die Stimmabgabe trotzdem gültig. In diesem Fall hat der Wahlvorstand bei der Stimmenauszählung die Streichung von Kandidaten vorzunehmen.

Vor allem aber vergessen Sie nicht:

Wahlrecht bedeutet Wahlpflicht!

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung

5/72

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Grundbegriffe der Volkswirtschaft

In der täglichen Praxis, beim Lesen der Tages- und Fachpresse usw. begegnet der heranwachsende Kaufmann immer wieder wirtschaftlichen Begriffen, deren Inhalt und Bedeutung er kennen muß, wenn er Nutzen aus seinem Beobachten und Lesen ziehen will. Eine eigene Wissenschaft befaßt sich mit diesen Begriffen, die Volkswirtschaftslehre. Mit der nachfolgenden Darstellung wollen wir einen Versuch machen, unsern kaufmännischen Nachwuchs mit den wichtigsten Begriffen bekannt zu machen; daß es sich dabei nur um eine allgemeine Einführung handeln kann, braucht wohl nicht besonders betont zu werden; auch auf die mit einzelnen Begriffen verbundenen wissenschaftlichen Theorien wollen wir nicht eingehen.

Der Sinn des Wirtschaftens besteht in der Befriedigung von Bedürfnissen durch Güter; in diesem kurzen Satz finden wir gleich drei Begriffe: „Wirtschaften", „Bedürfnis" und „Güter".

Unter einem **Bedürfnis** wird das Gefühl eines Mangels verstanden, verbunden mit dem Willen, diesen Mangel zu beheben. Die menschlichen Bedürfnisse sind vielseitig. Man unterscheidet materielle Bedürfnisse wie Nahrung, Kleidung, Wohnung und immaterielle Bedürfnisse wie Bildung, Unterhaltung, Theater, Konzert, Sport usw.

Unter **Gütern** versteht man nützliche oder nützlich erscheinende Sachen, Dienstleistungen und Nutzungen, mit denen man Bedürfnisse befriedigen kann.

Aus dem allgemeinen Verlangen nach Gütern zur Bedürfnisbefriedigung entwickelt sich die **Wirtschaft;** die Erschließung von Gütern und Mitteln zur Bedürfnisbefriedigung verlangt wirtschaftliches Handeln. Um Güter zu gewinnen, zu schaffen oder bereit zu stellen ist Aufwand erforderlich. Das Wirtschaften erstreckt sich also zum Teil auf die Gewinnung und Erzeugung von Gütern, zum anderen Teil auf ihren Vertrieb. Mit der Herstellung eines Gutes ist ja sein Zweck noch nicht erfüllt, es muß dem Gebrauch oder Verbrauch zugeführt werden. Güter müssen dort zur Verfügung gestellt werden, wo ein Bedarf auftritt, wo also Nachfrage besteht und zwar in solcher Menge, daß das Bedürfnis gedeckt werden kann.

In der Volkswirtschaftslehre unterscheidet man „Freie Güter", d. h. solche, die ohne besondere Kosten zugänglich sind, wie Luft, Wasser und „Wirtschaftliche Güter", deren Beschaffung etwas kostet.

Ähnlich wie bei den Bedürfnissen unterscheidet man ferner materielle, gegenständliche Güter, wie Lebensmittel, Kleidungsstücke, Geräte und Arbeits- oder Dienstleistungen. Die wichtigste Einteilung der Güter dürfte die in Konsumgüter und Produktionsgüter sein.

Die **Konsumgüter** dienen unmittelbar der Bedürfnisbefriedigung. Man unterscheidet hier Güter des täglichen Bedarfs, die unbedingt zum Leben notwendig sind, wie Nahrungsmittel, Kleidungsstücke, Hausrat, Wohnung und dergleichen und Genußgüter. Mit letzteren sind all die Güter gemeint, die das Dasein über den unbedingt notwendigen Lebensunterhalt hinaus angenehm gestalten, z. B. gehobene Qualitäten von Gütern, Alkohol, Tabak, Literatur usw. Nach der Dauerhaftigkeit unterscheidet man Verbrauchsgüter, die nur eine kurze Lebensdauer haben und Gebrauchsgüter, die durch ihre Dauerhaftigkeit gekennzeichnet sind (kurzlebige-langlebige Wirtschaftsgüter).

Produktionsgüter dienen der Herstellung oder Bereitstellung von Konsumgütern, Fabrikanlagen, Werkstätten, Rohstoffe, Maschinen und dergleichen.

Dienstleistungen und **Nutzungen** können sowohl Konsum- als auch Produktionsgüter sein, je nachdem, ob sie Konsum- oder Produktionszwecken dienen.

Wer wirtschaftet, hat die Verfügung über wirtschaftliche Güter, zu denen Arbeits- und Dienstleistungen ebenso zählen wie gegenständliche Güter, Produktionsmittel, Erzeugnisse oder Waren, Grund und Boden, oder Kapital.

Die Tatsache der Verfügung über wirtschaftliche Güter der geschilderten Art wird als Wohlstand oder Reichtum bezeichnet.

Natur (Boden), Arbeit und Kapital sind die Kräfte, aus deren Zusammenwirken wirtschaftliche Güter entstehen; man nennt sie **Produktionsfaktoren.**

Die **Natur** gibt Stoffe und Kräfte. An erster Stelle ist zu nennen der Boden mit seinen Bodenschätzen; zu den Kräften zählen physikalische, chemische und biologische Vorgänge. Wind- und Wasserkräfte werden seit Jahrtausenden benützt. Die Wissenschaft hat der Natur immer wieder neue Kräfte abgetrotzt bis herauf zur Atomkraft. Der Boden ist nicht vermehrbar, er kann aber in seinem Nutzungsgrad gesteigert werden.

Unter **Arbeit** ist die menschliche Arbeitskraft zu verstehen. Ähnlich wie Boden steht Arbeitskraft nur in einer bestimmten Menge zur Verfügung. Nicht alle menschliche Arbeitskraft kann in der Wirtschaft verwendet werden, sie steht nicht ausschließlich als ein Mittel der Volkswirtschaft zur Ertragssteigerung zur Verfügung; denn die Arbeit soll auch die Lage der einzelnen Menschen verbessern und verschönern und einem Anspruch auf Menschenwürde gerecht werden.

Die großen Leistungen der modernen Volkswirtschaften konnten im wesentlichen durch **Arbeitsteilung** erreicht werden; diese stellt nichts anderes dar als die Organisierung und Rationalisierung der Arbeit, einerseits durch sinnvolle Teilung, andererseits durch zweckentsprechende Verbindung von einzelnen Arbeitsvorgängen, um auf eine möglichst rationelle Weise eine möglichst vollkommene Leistung zu erzielen. Arbeitsteilung bestand schon im Zeitalter der geschlossenen Hauswirtschaft zwischen Mann und Frau. Als zur Zeit der Städtegründung die Handwerke entstanden, bedeutete dies nichts anderes als Arbeitsteilung. Schließlich leitete noch das Entstehen der Wirtschaftsstufen eine volkswirtschaftliche Arbeitsteilung großen Ausmaßes ein. Der gewaltige Einfluß der Technik auf die Verfeinerung der Arbeitsteilung ist bekannt.

Der dritte Produktionsfaktor ist das **Kapital.** Dieses ist ursprünglich selbst ein Produkt, erarbeitet durch die Faktoren Natur und Arbeit, in Kapital umgewandelt durch Verzicht auf Konsum und Investierung in der Wirtschaft. Kapital entsteht

durch Sparen, nicht im Sinne von Horten, sondern Einfügung in den volkswirtschaftlichen Produktionsprozeß durch Investitionen. Das Kapital ist vermehrbar.

Allgemein ausgedrückt versteht man unter Kapital die Produktionsanlagen, Gebäude, Maschinen, Werkzeuge, Rohstoffe, Hilfsmaterialien usw., die zur Aufrechterhaltung der Produktion notwendig sind. Geld und Kapital dürfen nicht verwechselt werden. Geld ist ein technisches Hilfsmittel für Güteraustausch; seine wichtigsten Funktionen sind gesetzliches Zahlungsmittel, allgemein anerkanntes Tauschmittel, wertvergleichendes Mittel und endlich Wert- und Kapitalübertragungsmittel. Kapital dagegen ist ein durch Arbeit und Konsumverzicht geschaffener Produktionsfaktor.

Das Ergebnis der aus dem Einsatz von Natur, Arbeit und Kapital sich ergebenden Produktion in einer Volkswirtschaft heißt **Nationalprodukt** oder **Sozialprodukt.** Sozialprodukt ist also die Summe des Geldwertes der in einer Volkswirtschaft erbrachten Leistungen (Güter, Dienstleistungen, Nutzungen). Die Höhe des Sozialproduktes ist einer der wichtigsten Maßstäbe zur Beurteilung einer Volkswirtschaft. Der Wert des Sozialprodukts in der Bundesrepublik im Jahre 1971 wird mit DM 756,1 Milliarden angegeben.

Produktion, im technischen Sinne gleich Hervorbringung, Erzeugung, Herstellung, Formveränderung, ist die gesamte Tätigkeit, die auf die Erlangung der Verfügung über wirtschaftliche Güter gerichtet ist, also die Gesamtheit der Tätigkeit, die notwendig ist, um ein wirtschaftliches Gut in die Verfügungsgewalt derjenigen zu bringen, die es begehren bzw. verwenden oder verbrauchen wollen.

Unter **Volkswirtschaft** versteht man den gesamten Zusammenhang der wirtschaftlichen Einrichtungen und Vorgänge in einem Staate; der Außenhandel verbindet die einzelnen Volkswirtschaften zur **Weltwirtschaft.** Weltwirtschaft ist also die Gesamtheit der Volkswirtschaften der Erde in ihren wirtschaftlichen Beziehungen, dem gegenseitigen Austausch von Gütern und Dienstleistungen. Die Volkswirtschaften nehmen in der Gemeinschaft der Völker der Welt die Stellung von Einzelwirtschaften ein, die sich in dem großen Gesamtverband der Weltwirtschaft zusammenfinden.

Die Produktion findet in der Regel in einem **Betrieb** statt; darunter versteht man eine **technisch** einheitliche Kombination von Produktionsmitteln zu einem produktiven Zweck.

Vom Betrieb unterscheidet sich die **Unternehmung;** sie ist die **rechnerische** Zusammenfassung von Produktionsmitteln zu einem produktiven Zweck.

Wiederholt war schon die Rede von **Investitionen.** Unter Investition versteht man die Errichtung oder Erweiterung eines Produktionsapparates; sie dient der Ermöglichung von Produktion und Konsumtion.

(Fortsetzung folgt)

Verkaufen will gelernt sein (Fortsetzung)

Im Groß- und Außenhandel spielt neben dem „persönlichen" Verkauf der schriftliche und telefonische Verkauf, also die schriftliche oder telefonische Bestellung eine große Rolle. In verschiedenen Branchen macht diese Art die Mehrzahl der Verkäufe aus. Eingehende Bestellungen müssen sofort auf ihre Ausführmöglichkeit geprüft werden. Jeder Auftrag, der ausgeführt werden kann, soll umgehend schriftlich bestätigt werden, nicht nur aus rechtlichen Gründen, sondern auch zur Unterrichtung des Kunden, daß seine Bestellung ausgeführt werden kann. Für den Fall, daß eine Bestellung nicht oder nicht pünktlich ausgeführt werden kann, muß dies dem Kunden sogleich mitgeteilt werden. Besondere Aufmerksamkeit ist bei der Entgegennahme telefonischer Aufträge notwendig, um Mißverständnisse und Irrtümer zu vermeiden. Zweckmäßig ist es auch, dem Kunden den Versand der Ware anzuzeigen, namentlich wenn zwischen Bestellung und Lieferung eine größere Zeitspanne liegt.

Wie schon in den vorangegangenen Artikeln über Lager und Einkauf betont wurde, ist die gegenseitige Zusammenarbeit zwischen Einkauf, Lager und Verkauf wichtig und notwendig. Der Verkäufer stellt fest, was die Kundschaft verlangt und was daher abgesetzt werden kann. Auf Grund seiner Beziehungen zur Kundschaft kann er am besten die Marktlage erkennen, er kann sich auch über die Angebote und Preise der Konkurrenz orientieren. Seine Erfahrungen muß der Verkäufer an den Betrieb, insbesondere an den Einkauf weitergeben. Der Reisende berichtet regelmäßig über seine Tätigkeit, über die allgemeine Geschäftslage, über die Verhältnisse bei der Kundschaft, über deren Betriebsgebaren und Zahlungsfähigkeit; Wünsche, Beschwerden, Mängelrügen und dergleichen nimmt er entgegen und gibt sie, wenn er sie nicht selbst zur Befriedigung der Kundschaft erledigen kann, an die Betriebsleitung weiter. So leistet er wichtige Mithilfe bei der Marktforschung. Bei allem Entgegenkommen gegenüber der Kundschaft muß der Verkäufer selbstverständlich darauf achten, daß er Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse wahrt.

Gegenspieler im Verkaufsgeschäft ist der Kunde. Das vielzitierte Wort „Der Kunde ist König" gilt auch im Großhandel. Sinnvoll und überzeugend hat einmal eine Großhandelsfirma die Bedeutung des Kunden ihren Mitarbeitern durch einen Betriebsaushang folgenden Inhalts dargestellt:

„Was ist ein Kunde?

Ein Kunde ist die wichtigste Person in unserem Unternehmen, gleich ob er persönlich da ist oder schreibt oder telefoniert –
ein Kunde hängt nicht von uns ab, sondern wir von ihm –
ein Kunde ist keine Unterbrechung unserer Arbeit, sondern ihr Sinn und Zweck – wir tun ihm keinen Gefallen, indem wir ihn bedienen, sondern er tut uns einen Gefallen, wenn er uns Gelegenheit gibt, es zu tun –
ein Kunde ist kein Außenstehender, sondern ein lebendiger Teil unseres Geschäftes –
ein Kunde ist keine kalte Statistik, sondern ein Mensch aus Fleisch und Blut, mit Vorurteilen und Irrtümern behaftet –
ein Kunde ist nicht jemand, mit dem man ein Streitgespräch führt oder seinen Intellekt mißt. Es gibt niemand, der je einen Streit mit einem Kunden gewonnen hat –
ein Kunde ist jemand, der uns seine Wünsche bringt. Unsere Aufgabe ist es, diese Wünsche gewinnbringend für ihn und uns zu erfüllen!"

Verkaufen ist wirklich eine große Kunst; das gilt sowohl für den Verkaufsinnendienst wie für den Verkaufsaußendienst; es ist aber eine Kunst, die man lernen kann. Über diese Kunst sind Bücher geschrieben, erscheinen in Zeitschriften immer wieder Artikel, werden Ausbildungskurse und Vorträge gehalten; es ist also reichlich Gelegenheit geboten, das im Betrieb Gelernte und eigene Erfahrungen durch Studium laufend zu ergänzen. Jede Verkaufskraft tut gut daran, die gebotenen Möglichkeiten fleißig auszunützen, um so im Beruf voranzukommen, auch wenn nicht jedermann eine „Verkaufskanone" werden kann.

Die Verkaufskräfte sind wichtige Glieder im Körper der Unternehmen; sie sind nicht allein auf sich gestellt, die Unternehmensleitung bereitet durch Marktforschung und Absatzplanung das Feld vor, das der Verkäufer zu beackern hat; von ihr erhält er die Impulse, die richtungsweisend für seine Arbeit sind; ein gutes Einfühlen in die Pläne der Leitung, unermüdliche Einsatzbereitschaft und reges Streben nach Erfolgen sowie gegenseitiges Vertrauen gehören zu den Grundlagen für eine gute Verkaufsarbeit.

(Schluß)

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 5/72 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung

6/72

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Grundbegriffe der Volkswirtschaft (Fortsetzung)

Rentabilität einer Produktion ist gegeben, wenn die Erträge, die sie abwirft, nicht nur für die Deckung aller Kosten, einschließlich der Erneuerung des Produktionsapparates ausreichen, sondern wenn darüber hinaus auch ein Gewinn, eine Verzinsung des investierten Kapitals herausgewirtschaftet werden kann. Ein Betrieb arbeitet unrentabel, wenn er nur die Kosten deckt oder nicht einmal die laufenden Betriebsausgaben decken kann.

Verschieden vom Begriff der Rentabilität ist der Begriff der

Wirtschaftlichkeit; diese ist ein Maß für die Verwirklichung des sogenannten ökonomischen Prinzips in der Wirtschaft, der Forderung, eine gewisse Leistung mit dem geringstmöglichen Aufwand, oder mit einem bestimmten Aufwand die höchstmögliche Leistung zu erzielen.

Als **Produktivität** bezeichnet man die technische und wirtschaftliche Ergiebigkeit, die Wertschöpfung einer Arbeitseinheit in einer Zeiteinheit. Produktiv ist nicht nur die Schaffung materieller Güter, produktiv ist vielmehr auch ihre Verteilung, ihr Verbringen an den Ort, wo sie gebraucht werden. Produktiv sind auch die Dienstleistungsgewerbe, da auch diese Bedürfnisse befriedigen.

Einige Worte zum **Einkommen.** Als Einkommen bezeichnet man den Gesamtbetrag an Gütern und Leistungen, der einer Person zufließt. Man kann drei Arten des Einkommens unterscheiden: Lohn, Kapitalzins und Rente.

Lohn ist der Preis für den Produktionsfaktor Arbeit; Zeitlohn ist der Lohn, der für eine bestimmte Arbeitsdauer bemessen wird (Stundenlohn, Taglohn, Monatsgehalt). Akkord- oder Leistungslohn ist der auf eine bestimmte Arbeitsleistung abgestellte Lohn.

Hierher gehört auch der Unternehmerlohn; damit wird die Vergütung bezeichnet, die dem Unternehmer für seine Arbeitsleistung zusteht. Ihre Höhe richtet sich in der Regel nach der Höhe der Gehälter leitender Angestellter. Mit dem Gewinn, den ein Unternehmer erzielt, darf der Unternehmerlohn nicht verwechselt werden.

Kapitalzins ist der Preis, den jemand, der sein Kapital der Wirtschaft zur Verfügung stellt, dafür erhält, daß er auf eigene Verwertung oder Verbrauch verzichtet und die Verfügung über das Kapital einem anderen (Unternehmer) überläßt. Zins ist sogenanntes „arbeitsloses Einkommen".

Auch die **Rente** ist arbeitsloses Einkommen. Hier ist nicht die Sozialrente gemeint, nicht die Unterstützungen, die alten, hilfsbedürftigen Personen aus der Sozialversicherung zufließen, hier ist das Einkommen gemeint, das jemanden außer Unternehmerlohn und Kapitalzins ohne besonderes Zutun mühelos zufließt. Zu nennen ist die Grundrente und die Unternehmerrente. Die Grundrente kann auf eine besonders gute Fruchtbarkeit des Bodens zurückgeführt werden (Bonitätsrente) oder auf eine günstige Lage zum Absatzmarkt (Lagerente) oder auf eine optimale Ertragsnutzung (Intensitätsrente), anders ausgedrückt, Grundrente ist das Einkommen aus wirtschaftlicher Verwertung des Bodens, soweit es nicht auf Arbeitsleistung oder Kapitalverwendung beruht, sondern den natürlichen Kräften des Bodens zu verdanken ist. Als Unternehmerrente bezeichnet man die Differenz zwischen Gewinn einerseits und der Summe von Unternehmerlohn und Verzinsung des investierten Kapitals andererseits.

Die Frage ob diese Renten berechtigt sind, stellt ein vielfach umstrittenes sozialpolitisches Problem dar, nicht zuletzt verursacht durch bedauerliche Ausartungen.

Die Wirtschaft und ihre Ordnung hat im Laufe der Jahrtausende einen langen Entwicklungsprozeß durchgemacht. In den ältesten Zeiten haben wir die primitive Eigen- oder Hauswirtschaft; jeder stellte nur das her, was er für sich und seinen Familienkreis benötigte. Von dem Augenblick an, wo die Eigenwirtschaft mehr erzeugte als sie verbrauchte, entwickelte sich ein Tauschverkehr. Mit zunehmender Spezialisierung der Erzeugung bildete sich der Markt- und Geldverkehr. Heute stehen die Wirtschaften der ganzen Welt in lebhaftem Güter- und Leistungsaustausch.

Auf dem Gebiete der Wirtschaftsordnung herrschen heute zwei Systeme in der Welt:

Die **Zentralverwaltungswirtschaft** (Planwirtschaft), das ist diejenige Wirtschaftsordnung, bei der Erzeugung und Verbrauch in ihrer Art und Menge von einer staatlichen Zentralstelle aus geregelt werden; sie kann sich auf eine vollständige zentrale Planung aller Wirtschaftsbereiche erstrecken, sie kann sich auch auf die Produktion beschränken und Verteilung und Verbrauch teilweise oder völlig frei lassen.

Den Gegensatz bildet die **Marktwirtschaft,** in der sich der Austausch zwischen den verschiedenen Wirtschaftseinheiten im freien Wettbewerb auf dem Markt vollzieht. Der Staat hat in den Wirtschaftsablauf möglichst wenig einzugreifen, doch kommen ihm auch in der Marktwirtschaft wichtige Aufgaben zu; er schafft die Grundlagen, die für ein gedeihliches Arbeiten notwendig sind z. B. eine einheitliche Rechtsordnung, die für die einzelnen Wirtschaftenden verbindlich ist und von ihnen bei der Ausübung ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit nicht vermißt werden kann; er ist der oberste Träger der Wirtschaftspolitik, vor allem der Währungs-, Konjunktur-, Sozial- und Steuerpolitik und sorgt für Sicherheit und Ordnung.

Damit soll unsere Betrachtung abgeschlossen werden. Wenn sie für unsere Leser Anlaß ist, sich noch eingehender mit diesen Fragen zu befassen, wäre der Zweck des Aufsatzes erfüllt. Im Zweifel empfehlen wir Rückfragen bei der Geschäftsstelle.

(Schluß)

Aufgaben des Vertriebes

Allgemeine Aufgabe des Vertriebes ist es, Waren vom Hersteller oder Erzeuger zum Verbraucher zu bringen. Auf dem Wege zwischen Hersteller und Verbraucher haben sich in der Wirtschaft verschiedene **Vertriebswege** herausgebildet.

1. Der **klassische Vertriebsweg,** auch als Normalweg bezeichnet, geht von dem **Hersteller der Waren (Industrie) über den Großhandel und Einzelhandel zum Verbraucher.** Dieser stufenweise Vollzug der absatzwirtschaftlichen Aufgabe ermöglicht gerade durch die Arbeiten des Großhandels einen organischen Ablauf und bietet allen Beteiligten Vorteile. Hier treten die volkswirtschaftlichen Funktionen des Großhandels deutlich in Erscheinung; sie sollen hier nur skizziert wiedergegeben werden.

Der Großhandel sammelt eine Unzahl kleinerer und größerer Aufträge und faßt diese zur Weitergabe an die Industrie in großen Aufträgen zusammen. Auf der anderen Seite sammelt der Großhändler in seinem Lager die von den verschiedensten Herstellern angebotenen Waren und ordnet sie zu einem Sortiment nach den Bedürfnissen seiner Abnehmer. Beim Bezug vom Großhändler hat der Kunde es nur mit einem oder mit wenigen Lieferanten zu tun; er spart Unkosten und trägt ein vermindertes Risiko. Das Markt- und Preisrisiko übernimmt in weitem Umfang der Großhändler in seiner Lagerhaltung. Dem Hersteller erspart der Großhändler die Ausführung einer Unzahl von kleinen Aufträgen. Der Großhändler liefert seine Waren in jeder Menge bis in die kleinsten Kanäle und in die abgelegensten Siedlungen. Breite und tiefe Sortimentierung verbunden mit schneller Liefermöglichkeit sind Hauptgründe, beim Großhandel einzukaufen. In einigen Branchen übernimmt der Großhandel auch die Verbesserung der Ware durch Lagerung, Behandlung und Sortierung, z. B. bei Wein, bei Holz usw. Durch Vordispositionen und Warenbestellungen auf weite Sicht fördert der Großhandel eine gleichmäßige Beschäftigung der Hersteller. Kreditbedürftigen Abnehmern, unter Umständen auch Lieferanten räumt der Großhandel handelsübliche Kredite ein. Der Großhandel wirkt auch mit bei der Weckung des Bedarfes und der Lenkung der Bedarfsdeckung.

Als Besonderheit, bei der nicht die volle Erfüllung der Funktion des Großhandels erforderlich ist, ist das Streckengeschäft zu nennen. Dieses wird, ohne daß die Ware das Großhandelslager berührt, sowohl in kompletten Ladungen an einen Empfänger als auch in Sammelladungen abgewickelt, die durch einen Spediteur oder einen Hauptempfänger verteilt werden.

Zu nennen ist ferner das Mitbezugsgeschäft, bei dem Lagerbezüge des Großhandels mit größeren Aufträgen von Abnehmern verbunden und geschlossen beim Hersteller bestellt werden; das Lager des Großhändlers wird hier zwar berührt, die Ware aber sofort an den Kunden weitergeleitet. Diese Art des Vertriebes kommt nur bei einigen Branchen vor, insbesondere wenn ein Artikel mit hohen Frachtkosten belastet ist. Landwirtschaftliche Produkte, wie Milch, Butter und Käse werden von den Absatzgenossenschaften der Landwirte über den Einzelhandel an den Verbraucher vertrieben.

Als weitere Besonderheit ist das sogenannte Unterkundengeschäft anzuführen; der Einzelhändler schickt Kunden, die er, beispielsweise wegen zu geringer Auswahl, nicht selbst befriedigen kann, mit einem Kundenausweis zum Großhändler; dieser bedient den Kunden und gibt dem Einzelhändler eine Umsatzprovision.

2. Ein anderer Vertriebsweg besteht in der **unmittelbaren Verbindung von Herstellern und Einzelhändlern.** Mit dem Entstehen großer Einzelhandelsbetriebe, Warenhäuser, Kaufhäuser, hat dieser Vertriebsweg an Bedeutung gewonnen. Diese Geschäfte benötigen vielfach Mengen, die die Leistungsfähigkeit des Großhandels übersteigen; sie benützen aber den Großhandel vielfach noch als Lückenbüßer bei Fehldispositionen oder eiligem Bedarf, wenn der Hersteller längere Lieferzeiten in Anspruch nimmt.

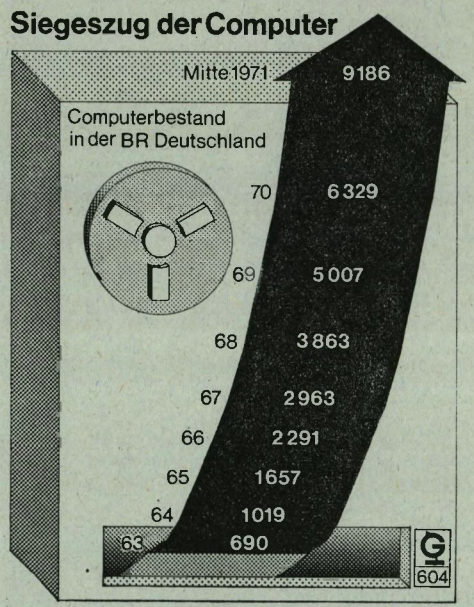
Sowohl für die Absatzorganisation der einzelnen Hersteller wie auch für den Einzelhandel ergeben sich bei direkter Geschäftsverbindung zusätzliche Leistungen, wenn man den Absatzweg über den Großhandel zum Vergleich nimmt. Daß die Aufteilung der Großhandelsfunktionen dabei nicht wahllos erfolgen kann, ist vertriebswirtschaftlich gesehen, selbstverständlich.

Auf der Seite der Hersteller bringt die vergrößerte Zahl von Aufträgen und Kunden und der dadurch bedingte größere Vertriebsapparat in Verkauf, Buchhaltung und Versand zum Zwecke der laufenden Verbindung mit den einzelnen Abnehmern zusätzliche Funktionen mit sich. Diese bestehen vor allem in einer ausgedehnten Lagerhaltung, um die vielen, aber mengenmäßig teilweise kleinen Einzelaufträge rasch und vollständig ausführen zu können. Hinzu kommt ferner die Kundenbetreuung und nicht zuletzt das größere finanzielle Risiko, da durch die Zersplitterung der Abnehmer entsprechende Vorkehrungen zur Verhütung von Zahlungsausfällen erforderlich sind.

(Fortsetzung folgt)

Aufstieg im Computer-Tempo

Wurde der Computer vor noch gar nicht so langer Zeit wie ein Wunder bestaunt, so ist er heute eine Selbstverständlichkeit und aus unserem täglichen Leben nicht mehr wegzudenken. Er bringt Astronauten sicher zum Mond, steuert industrielle Produktionsanlagen, vereinfacht die Verwaltungsarbeit, leistet wichtige Entscheidungshilfen und löst komplizierte mathematische Probleme in Sekunden, für die ein Mensch Stunden oder



Tage brauchte. So rasant wie er rechnet, ist auch seine eigene Entwicklung verlaufen. Waren in der Bundesrepublik im Jahr 1960 nur ganze 172 elektronische Rechenanlagen installiert, so ist der Bestand bis Mitte 1971 auf über 9000 gewachsen. Zwar ersetzen die Datenverarbeitungsanlagen immer mehr menschliche Arbeitskraft, doch ohne den Menschen kommen sie nicht aus. Ja, Computer sind immer nur gerade so gut wie der Mensch, der sie bedient und einsetzt.

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 6/72 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung

7/72

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Aufgaben des Vertriebes (Fortsetzung)

Beim Einzelhandel dagegen wirkt sich vor allem die Vielzahl von Lieferanten, die zur Erreichung eines bedarfsgerechten Sortiments nötig ist, in den Funktionen aus und erfordert zusätzliche Leistungen. Der notwendige organisatorische Ausbau des Einkaufs hat dementsprechend eine Verlagerung des Schwergewichts der Leistungen zur Folge gegenüber dem Einzelhandel, der vom Großhandel bezieht, wo es im Verkauf liegt. Der Einzelhandel ist ferner genötigt, beim Hersteller früher zu disponieren, weil bei diesem in der Regel die Zeit für die Abwicklung des Auftrages größer ist als beim Bezug vom Großhandelslager. Einen Teil dieser zusätzlichen Funktionen kann dem Einzelhandel eine Einkaufsgenossenschaft abnehmen, wenn sie durch Angebote, Abschlüsse und gegebenenfalls Lagerhaltung den Bedarf einer Gruppe von Einzelhändlern zusammenfaßt.

3. Der älteste Vertriebsweg und zugleich der kürzeste ist der Weg **vom Hersteller unmittelbar zum Verbraucher.** In alten Zeiten erschöpfte sich der Vertrieb eines Produktes darin, daß der Hersteller oder Erzeuger mit seiner selbstgewonnenen Ware, soweit er sie nicht in seiner Nachbarschaft absetzen konnte, zum nächsten Markt fuhr, um dort einen Käufer zu suchen. Mit der Vermehrung der Menschheit, mit der Entwicklung der Verkehrswege und deren Sicherheit, mit der Entwicklung der Industrie, mit dem Fortschritt der Technik, mit dem wachsenden Angebot immer neuer Erzeugnisse, mit der Verbreiterung und Verfeinerung der Bedürfnisse schaltete sich in immer größerem Umfang der Handel ein; unsere heutige Wirtschaft ist ohne den Handel nicht vorzustellen.

Der Vertriebsweg Hersteller-Verbraucher spielt auch heute eine große Rolle; er bietet sich vor allem bei Produkten an, die in Einzelanfertigung nach besonderen Wünschen oder gegebenen Anforderungen hergestellt werden müssen. Hier spielt das Handwerk (Schreiner, Schlosser, Spengler) eine große Rolle. Die Bäcker und Metzger setzen auch ihre Massen-Erzeugnisse in der Hauptsache unmittelbar an die Verbraucher ab; diesen direkten Absatz finden wir auch bei landwirtschaftlichen Betrieben, die ihre Erzeugnisse wie Eier, Geflügel, Gemüse, Kartoffel und dergleichen im Fahrverkehr an der Haustüre oder über Wochenmärkte absetzen. Es gibt aber auch Industriebetriebe, die diesen Direktabsatz pflegen; da der Bedarf der Verbraucher meist in kleinen Einzelmengen auftritt und in weitem Umfang in den offenen Ladengeschäften des Einzelhandels gedeckt wird, wo die Verbraucher auch ein bestimmtes Maß an Kundendienst erhalten, muß der Hersteller, der diese Gruppen direkt erfassen will, ein ausgedehntes Netz an dezentralisierten, absatzorganisatorischen Einrichtungen schaffen, wie z. B. Verkaufsgeschäfte, wo der Verbraucher wie beim Einzelhandel einkaufen kann oder eine Reisendenorganisation, mit welcher der Verbraucher selbst, im Haushalt, aufgesucht wird. Dabei wird die Ware entweder im Hausierhandel verkauft und übergeben oder durch Detailreisende nach Muster verkauft; auch mittels der Versandgeschäftstechnik können die gleichen Ziele verfolgt werden.

Trotz aller Aufklärung kommt es auch heute noch immer wieder vor, daß der Großhandel im Vertriebsweg zwischen Hersteller und Verbraucher als unnötiger, verteuernder Zwischenhandel bezeichnet wird. Dies ist natürlich vollkommen abwegig und widerspricht der Bedeutung des Großhandels, läßt auch nur geringe Kenntnisse der volkswirtschaftlichen Zusammenhänge vermuten. Im Bundesgebiet steht der Großhandel dem Umsatz nach an zweiter Stelle, er kommt gleich nach der Industrie. Kein Vernünftiger zweifelt, daß seine Leistungen volkswirtschaftlich notwendig und nützlich sind. In Branchen, wo im Vertriebsweg ein selbständiger Großhandel fehlt oder wenig in Erscheinung tritt, müssen seine Funktionen von anderen Wirtschaftsstufen übernommen werden. Auch hier entstehen daher Kosten, die auf den Preis von Einfluß sind. Wie jedermann, der das Wirtschaftsleben aufmerksam verfolgt, weiß, sorgt heute ein unerbittlicher Wettbewerb dafür, daß alle Lieferungen und Leistungen zu den geringstmöglichen Kosten und auf dem Wege ausgeführt werden, der eine optimale Versorgung der Bevölkerung mit allen gewünschten Produkten gewährleistet. Sinngemäßes gilt auch für den Produktionsverbindungshandel.

Jeder Großhändler muß daher immer wieder prüfen, für welche Waren bzw. Warengruppen seine Einschaltung wirtschaftlich und erfolgversprechend ist.

Nach dieser Betrachtung der Vertriebswege sollen kurz die besonderen **Aufgaben des Vertriebes** behandelt werden. Eine der wichtigsten Aufgaben des Vertriebes ist der **Verkauf.** Die eingekauften Waren müssen zu Preisen, die die Unkosten decken und auch einen entsprechenden Gewinn beinhalten, an die Kunden abgesetzt werden. Im Vertrieb wird das Geld verdient, vom Verkauf lebt der Betrieb. Mit dem Verkaufen befaßte sich der Artikel „Verkaufen will gelernt sein" in den vorangegangenen Beilagen 4 und 5, auf den Bezug genommen werden darf.

Damit verkauft werden kann, müssen Absatzplanung und Absatzwerbung vorausgehen.

Unter **Absatzplanung** versteht man alle Überlegungen und Maßnahmen, die der Erforschung und der Gestaltung der Absatzmöglichkeiten dienen. Hier ist an erster Stelle die Marktforschung zu nennen; sie versucht festzustellen, mit welchem Abnehmerkreis gerechnet werden kann, wie ein bestehender Abnehmerkreis erweitert werden kann, wie weit der räumliche Wirkungskreis des Unternehmens gezogen werden kann. Sie erforscht, wonach bei den Kunden Nachfrage besteht, ob neue Artikel eingeführt oder neue Bedürfnisse geweckt werden können, wie das Warensortiment nach Breite und Tiefe gestaltet werden muß, um bei der Kundschaft Anklang zu finden und Kauflust zu wecken, ob Wandlungen in den Wünschen und Bedürfnissen der Kundschaft zu beobachten sind usw. Wichtig ist die Schätzung, welche Mengen in den einzelnen Waren voraussichtlich abgesetzt werden können, insbesondere

auch ob es möglich ist, den bisherigen Umsatz durch besondere Maßnahmen noch zu steigern.

Im laufenden Betrieb ist hier die Zusammenarbeit zwischen Einkauf und Verkauf besonders wichtig. Hauptaufgabe des Einkaufes ist es, festzustellen, welche Waren von den einschlägigen Herstellern auf den Markt gebracht werden; Hauptaufgabe des Vertriebes ist es zu prüfen, wohin sich die Nachfrage richtet. Die Ergebnisse der beiden Abteilungen müssen in Zusammenhang gebracht und darauf die notwendigen Maßnahmen im Einkauf und Vertrieb aufgebaut werden.

Unterlagen und die Marktforschung bieten die Statistiken im eigenen Betrieb, die Beobachtungen der Verkäufer, die Berichte der Reisenden und Vertreter, Mitteilungen der Fachverbände in Rundschreiben und Fachzeitschriften, der Wirtschaftsteil der Tageszeitungen und dergleichen. Es gibt auch selbständige Marktforschungsinstitute, die für ihre Kunden die Marktlage prüfen.

Aufbauend auf den Ergebnissen der Absatzplanung ist der konkrete Absatzplan zu gestalten. Die sich bietenden Absatzmöglichkeiten müssen ausgenützt werden. Der Absatzplan setzt hier bestimmte Ziele bezüglich der Warenmengen, die eingesetzt und innerhalb einer bestimmten Zeit abgesetzt werden sollen. Er setzt auch den Kundenkreis, der besucht werden soll und das Gebiet fest, das beliefert werden kann. Ferner kann im Absatzplan eine Kundenauslese (Kundenselection) getroffen werden, etwa in der Weise, daß Kunden, die nur geringe Mengen beziehen, nicht beliefert werden. In Verträgen mit den Markenartikelherstellern wird der Großhändler oft verpflichtet, diese Markenwaren nur an bestimmte Kunden, in der Regel Fachgeschäfte, zu liefern (Vertriebsbindung).

Die Absatzplanung befaßt sich auch mit der Frage, welche **Absatzmethoden** angewendet werden sollen. Wie es verschiedene Vertriebswege gibt, gibt es auch verschiedene Absatzmethoden.

Der Kunde kommt zum Großhändler. Er bestellt schriftlich oder fernmündlich die Ware, die er gerade benötigt. Nicht selten geht er persönlich in das Großhandelsgeschäft, um sich über das Warenangebot zu informieren, mit seinem Großhändler persönlich Kontakt zu pflegen und bei dieser Gelegenheit auch gleich selbst die gewählte Ware mitzunehmen. Bei den Cash-and-Carry-Großhandlungen muß der Kunde seinen Lieferanten aufsuchen, da diese Großhandlungen die Selbstabholung der Ware zur Bedingung machen. Bei ihnen gilt nach dem Muster der Selbstbedienungsläden des Einzelhandels das Prinzip „Komm her, suche aus, zahle sofort und nimm mit!".

Der Großhändler wendet sich an seine Kunden. In allen Zweigen des Großhandels besteht die Übung, den Kunden schriftliche Angebote, Kataloge, Prospekte usw. zu versenden. Der Kunde trifft seine Wahl und sendet im Bedarfsfall seine Bestellung an den Großhändler. Auch der Telefonverkehr spielt eine nicht unbedeutende Rolle.

Oft wird heute die Ordersatz-Rechnung verwendet. Dem Kunden wird in bestimmten Zwischenräumen ein Verzeichnis geführter Artikel zugesandt, worin er in der betreffenden Listenzeile seine Bestellmenge einträgt. Diese Methode hat den Vorteil, daß der Käufer das Sortiment seines Lieferers überblicken kann; er wird auch angeregt, Waren, die er bisher noch nicht bezogen hat, zu bestellen.

Eine weitere Absatzmethode stellt die Beschäftigung von Reisenden und Vertretern dar. Die Reisenden besuchen in einem regelmäßigen Turnus die Kundschaft, um deren Aufträge entgegenzunehmen, ihre neuen Angebote zu unterbreiten, sie auch über Wandlungen im Sortiment zu unterrichten usw. Diese Reisenden haben sich heute vielfach zu Kundenberatern entwickelt, die den Kontakt zwischen Kundschaft und Großhändler in besonderem Maße pflegen. Selbständige Vertreter trifft man im Dienste des Großhandels seltener; ihre Aufgabe ist die gleiche wie die der Reisenden. Von Reisenden und Vertretern erwartet man, daß sie die bestehende Kundschaft pflegen und erhalten, neue Kunden gewinnen und den Umsatz steigern. Wichtig ist dabei nicht Verkauf um jeden Preis, sondern eine zufriedene Kundschaft.

In einzelnen Branchen treffen sich Großhändler mit ihren Kunden auf Marktveranstaltungen, z. B. in den Großmarkthallen für Obst, Gemüse, Blumen, Fische; die Einzelhändler wählen ihren Tagesbedarf aus, kaufen und nehmen die Ware selbst mit.

Der Großhandel, der sich im Wettbewerb erhalten will, arbeitet heute mehr wie früher mit dem Einzelhändler zusammen. In einigen Branchen, insbesondere auf dem Gebiete des Nahrungs- und Genußmittelhandels haben sich die freiwilligen Ketten entwickelt; dies sind Zusammenschlüsse eines oder mehrerer selbständiger Großhändler mit mehreren Einzelhändlern, die rechtlich und wirtschaftlich ebenfalls selbständig bleiben. Nach außen treten sie unter einem einheitlichen Namen und einem einheitlichen Organisationszeichen auf. Auf diese Weise wollen sie sich gegen die Konkurrenz der Waren- und Kaufhäuser, der Großfilialisten- und Verhandhäuser, der Konsumgenossenschaften usw. wehren.

Nicht selten mietet der Großhändler bei einem Einzelhändler einige Regale in dessen Ladengeschäft. Er füllt sie mit seinen Waren, zeichnet sie aus und trägt das volle Verkaufsrisiko. Der Einzelhändler kann auf diesem Wege sein Sortiment ohne Risiko verbreiten oder vertiefen und so seinen Umsatz steigern; für die Überlassung des Platzes und für seine Arbeit erhält er von seinem Großhändler eine Umsatzprovision.

Nicht unerwähnt darf das Automatengeschäft bleiben. Der Großhändler stellt bei seinen Einzelhandelskunden Automaten auf, die vom Einzelhändler gegen eine Umsatzprovision betreut werden.

Aus den verschiedenen Möglichkeiten muß der Großhändler diejenigen auswählen, die für seinen Betrieb, für seine Branche die geeignetsten sind.

Eine zweite Voraussetzung für den Verkaufserfolg ist die **Absatzwerbung.** Darunter versteht man alle Tätigkeiten, alle Maßnahmen, die darauf abzielen, den Warenabsatz planmäßig zu fördern.

(Fortsetzung folgt)

„Briefkastenecke"

Häufig wird empfohlen, Wertgegenstände, Schmuck und dergleichen sowie Wertpapiere, namentlich für Zeiten der Abwesenheit, ins Depot zu geben; was ist hiezu zu sagen?

Die Bezeichnung „Depot" kommt von dem lateinischen Wort deponere = zur Sicherheit, zur Aufbewahrung niederlegen, in Verwahrung geben, sicher unterbringen (deponieren). Für eine solche sichere Niederlegung empfehlen sich die Kreditinstitute, Banken und Sparkassen; sie vermieten Stahlfächer für die Aufbewahrung von Wertgegenständen. Diese Stahlfächer stehen zum Teil unter Selbstverschluß des Kunden, man spricht dann von einem verschlossenen Depot; von offenem Depot spricht man, wenn die Wertgegenstände ohne Selbstverschluß zur Aufbewahrung übergeben werden.

Bei der Aufbewahrung von Wertpapieren unterscheidet man noch Sonder- und Sammelverwahrung. Bei der Sonderverwahrung werden die Wertpapiere (Effekten) für jeden Kunden gesondert gelagert. Diese Art bezeichnet man auch als Streifbanddepot, weil die Wertpapiere in speziellen Fächern oder Streifbändern aufbewahrt werden. Bei der Sammelverwahrung werden jeweils Wertpapiere der gleichen Art in einem einheitlichen Bestand für alle Sammeldepot-Kunden aufbewahrt; hier verliert der Kunde das Einzeleigentum an seinen Papieren; er erwirbt aber gleichzeitig Miteigentum am Sammelbestand des Kreditinstituts.

Bei den hinterlegten Wertpapieren übernimmt das Kreditinstitut auch die Gutschrift der Zinsen und Dividenden usw., der Kunde ist also dieser Arbeit enthoben und kann nichts übersehen. Außerdem gewährt die Hinterlegung Sicherheit gegen Diebstahl, gegen Schäden durch Feuer oder Wasser usw.

Die oben erwähnte Empfehlung ist also gut.

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 7/72 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

VGA
Versicherungsstelle des Deutschen
Groß- und Außenhandels G.m.b.H.
5300 Bonn 1 · Postfach 601 · Kaiser-Friedrich-Straße 13
Telefon-Sammelnummer (02221) 22 04 47/48 · Telex 08 86499

Unfall-versicherung

Unsere hochtechnisierte Welt bringt eine ständig steigende Unfallgefahr mit sich, der sich heute auch der einzelne nicht mehr entziehen kann. Schützen Sie daher Ihr wertvollstes Kapital — Ihre Arbeitskraft — durch eine private Unfallversicherung. Diese bietet Ihnen Versicherungsschutz auf der gesamten Welt und umfaßt alle Unfälle des täglichen Lebens, Berufsunfälle und außerberufliche Unfälle, Verkehrsunfälle (Auto, Motorrad, Fahrrad, Fußgänger), Unfälle im Haushalt, beim Spiel und im Urlaub, Sportunfälle (auch Skilaufen), Unfälle als Fluggast und bei Seereisen.

Die Folgen eines Unfalles können leichterer oder schwererer Art sein, stets bringen sie aber zusätzliche Belastungen und oft wirtschaftliche Not mit sich. Dagegen kann eine Unfallversicherung die **wirtschaftlichen Folgen eines Unfalls mindern** und helfen, den Lebensstandard im Rahmen der vereinbarten Versicherungssummen und der Allgemeinen Unfallversicherungs-Bedingungen (AUB) zu sichern.

Es kann versichert werden:

Tod

Führt ein Unfall innerhalb eines Jahres vom Unfalltage an gerechnet zum Tode, so wird Entschädigung nach der versicherten Todesfallsumme geleistet.

Invalidität

Tritt als Unfallfolge eine dauernde Beeinträchtigung der Arbeitsfähigkeit innerhalb eines Jahres vom Unfalltage an gerechnet ein, so wird nach dem Grad der Beeinträchtigung Entschädigung in Kapital- oder Rentenform geleistet.

Tagegeld

Tritt als Unfallfolge eine vorübergehende oder dauernde Beeinträchtigung der Arbeitsfähigkeit ein, so wird nach dem Grade und der Dauer der Beeinträchtigung Tagegeld vom Beginn der ärztlichen Behandlung bis zu einem Jahr vom Unfalltage an gerechnet gezahlt. Für die Dauer der stationären Behandlung kann auch nur ein Unfall-Krankenhaus-Tagegeld versichert werden.

Heilkosten

Für die Behebung der Unfallfolgen werden die innerhalb des ersten Jahres nach dem Unfall erwachsenen notwendigen Kosten des Heilverfahrens bis zum versicherten Betrag für jeden Versicherungsfall ersetzt.

Versicherungsschutz wird gesunden Personen zwischen 14 und 70 Jahren gewährt. Die Tarifierung erfolgt nach der ausgeübten beruflichen Tätigkeit.

Geschäftsführer: Dr. Heinrich Dohrendorf, Dr. Rudolf Nantke · Direktor: Klaus H. Rathjen · Sitz der Gesellschaft: Bonn (HRB 370)

Tarif für Unfallversicherung (Auszug)

des Haftpflichtverband der Deutschen Industrie und Feuerschadenverband V. a. G.

Allgemeine Bestimmungen

- Die Beiträge richten sich nach der beruflichen Tätigkeit. Übt eine Person Tätigkeiten der Gruppe A und der Gruppe B aus, so wird der Beitrag der Gruppe B berechnet.

Gefahrengruppe A

Personen mit kaufmännischer oder verwaltender Tätigkeit im Innen- oder Außendienst, leitend oder aufsichtführend im Betrieb oder auf Baustellen, tätig im Laden, Labor (mit ätzenden, giftigen, leichtendzündlichen oder explosiblen Stoffen Gef.Gr. B), im Gesundheitswesen oder in der Schönheitspflege, auch Fotografen, Hausfrauen (soweit nicht in der Landwirtschaft), Künstler, Optiker, Rechtsanwälte, Reporter, Schneider, Studenten und Uhrmacher.

Gefahrengruppe B

Personen mit körperlicher oder handwerklicher Berufsarbeit oder tätig mit ätzenden, giftigen, leichtentzündlichen oder explosiblen Stoffen, auch Angehörige der Bundeswehr und des Bundesgrenzschutzes sowie im Außendienst tätige Angehörige der Polizei, der Forst-, Steuer- und Zollverwaltung, Berufskraftfahrer, Hausfrauen in der Landwirtschaft, Landwirte, Berufstänzer, Tierärzte, Turn-, Sport- und Tanzlehrer.

- Die beantragten Versicherungssummen sollen den Einkommens- und Vermögensverhältnissen der zu versichernden Personen entsprechen.
- Die Beiträge sind Jahresbeiträge. Zu den Beiträgen kommen noch 5 % Versicherungssteuer.
- Bei Versicherungen mit jährlicher Laufzeit ist ein Zuschlag von 10 % auf den jeweiligen Gesamtbeitrag zu berechnen.
- Personen, die **bei Antragstellung** das 65. Lebensjahr vollendet haben, sollen nur noch von Jahr zu Jahr und zu einem um 10 % erhöhten Beitrag versichert werden unter der Voraussetzung, daß die betreffenden Personen noch körperlich rüstig und beweglich sind. Im Invaliditätsfall ist Rentenzahlung zu vereinbaren (vergl. § 7 II 7 AUB).

Einzelunfallversicherung

Tarif 1.15 **für Unfälle innerhalb und außerhalb des Berufs mit fünfjähriger Laufzeit.**

Gef.-Gr.	je 1 000,— DM VS. Tod / Invalidität	je 1,— DM Tagegeld ab 1. Tag	je 1,— DM Krankenhaus-Tagegeld	je 1,— DM Genesungs-geld
A	1,00	5,00	0,55	0,30
B	1,80	9,00	0,90	0,45

Tarif 1.25 **Familien-Unfall-Versicherung**

Für Familien-Unfallversicherungen kann auf die Beiträge gemäß 1.15 ein Nachlaß von 10 % gegeben werden.

Eine Familien-Unfallversicherung liegt vor, wenn aus dem Kreis der Familien-Angehörigen 2 oder mehr Personen, unter denen sich wenigstens einer der Ehegatten befinden muß, über **einen** Antrag und **einen** Vertrag versichert werden. Familienangehörige sind: Ehemann, Ehefrau, die unverheirateten Kinder, auch wenn sie nicht im Elternhaus wohnen, sondern sich woanders zur Ausbildung oder Berufsausübung aufhalten, sowie sonstige Verwandte und Verschwägerte, die mit dem Versicherungsnehmer in häuslicher Gemeinschaft leben.

Gruppenunfallversicherung

Tarif 2.15 **für Unfälle innerhalb und außerhalb des Berufs mit fünfjähriger Laufzeit.**

Gef.-Gr.	Versicherungssummen	3—20 Versicherte 1	21—100 Versicherte 2	101—200 Versicherte 3	201—500 Versicherte 4	501—1000 Versicherte 5	über 1000 Versicherte 6
A	**Tod/Invalidität** je DM 1 000,—	0,90	0,86	0,81	0,77	0,72	0,68
A	**Tagegeld ab 1. Tag** je DM 1,—	4,50	4,28	4,05	3,83	3,60	3,38
A	**Krankenhaustageg.** je DM 1,—	0,50	0,48	0,45	0,43	0,40	0,38
A	**Genesungsgeld** gem. Bes. Bed.	0,25	0,24	0,23	0,21	0,20	0,19
B	**Tod/Invalidität** je DM 1 000,—	1,55	1,47	1,40	1,32	1,24	1,16
B	**Tagegeld ab 1. Tag** je DM 1,—	7,75	7,36	6,98	6,59	6,20	5,81
B	**Krankenhaustageg.** je DM 1,—	0,80	0,76	0,72	0,68	0,64	0,60
B	**Genesungsgeld** gem. Bes. Bed.	0,40	0,38	0,36	0,34	0,32	0,30

Ihre Sekretärin kann Ihnen ganz schnell ein unverbindliches **Angebot** beschaffen bei der

Versicherungsstelle des Deutschen Gross- und Aussenhandels GmbH
53 Bonn, Kaiser-Friedrich-Str. 13, Postf. 601

VGA

oder rufen Sie einfach an
Telefon (0 22 21) 22 04 47/48.
Telex 08 86499

R 12 72 55

Haftpflichtverband der Deutschen Industrie und Feuerschadenverband

Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit

ZN / Geschäftsstelle

221 VGA

Eingangsstempel

Versicherungs-Nr.: .....
— Wird vom Versicherer eingetragen —

Wenn bereits Versicherungen bei uns bestehen, geben Sie bitte eine Versicherungs-Nr. an:
.....

Antrag auf Einzel-Unfallversicherung

— mit Weltgeltung — Innerhalb und außerhalb des Berufes — nach Maßgabe der Allgemeinen Unfallversicherungs-Bedingungen (AUB) und der folgenden Erklärungen. Beantworten Sie die Fragen bitte deutlich, vollständig und wahrheitsgemäß. Der Antragsteller ist für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben verantwortlich, auch wenn er deren Niederschrift nicht persönlich vornimmt.

Angaben zur Person des zu Versichernden: — bitte in Blockschrift —

27 Zuname: ..... 26 Vorname: .....

26 Geburtstag: ..... Geburtsort: .....

70 Beruf: ..... Tel. zu erreichen .....

Wohnung: .....
Postleitzahl Ort Straße und Nr.

Antragsteller **(nur auszufüllen, falls die Versicherung zu Gunsten einer anderen Person beantragt wird, z. B. Ehemann für Ehefrau oder Kinder / Arbeitgeber für Mitarbeiter).**

Auf wessen Namen — wenn nicht auf den Namen der obengenannten, zu versichernden Person — soll der Versicherungsvertrag ausgestellt werden und wer entrichtet den Beitrag?

06/09 Name / Firma: .....

11/14 Anschrift: .....
Postleitzahl Ort Straße und Nr.

Tel. zu erreichen: .....

a) Wann soll die Versicherung beginnen?
b) Für welche Dauer soll sie gelten?

Über das 65. Lebensjahr hinaus kann die Versicherung in der Regel zu den vereinbarten Bedingungen und Beiträgen nicht fortgesetzt werden. **Mit dem auf Vollendung** des **70. Lebensjahres folgenden nächsten Versicherungsjahresschluß entfällt der Versicherungsschutz ohne Kündigung.**

16 a) Am ..... 19....., mittags 12 Uhr
b) für fünf Jahre ☐
für ein Jahr ☐ mit 10 % Beitragszuschlag
— Gewünschtes bitte ankreuzen —

Das Versicherungsverhältnis verlängert sich mit Ablauf der Vertragszeit jeweils um ein weiteres Jahr, wenn es nicht spätestens 3 Monate vor dem jeweiligen Ablauf schriftlich gekündigt wird.

Welche Zahlungsweise wünschen Sie?

16 **Jährlich?** ☐ — ¼jährlich? ☐ — 5 % Ratenzahlungszuschlag —
½jährlich? ☐ — 3 % Ratenzahlungszuschlag —
— Gewünschtes bitte ankreuzen —

a) Haben Sie jetzt oder früher Unfallversicherungen beantragt oder abgeschlossen? Bei welchen Gesellschaften? In welcher Höhe?

a) .....

b) Sind Ihnen schon Anträge auf Unfall- oder Lebensversicherungen abgelehnt worden? Von wem? Wann?

b) .....

c) Besteht für Sie eine gesetzliche und/oder private Krankheitskosten-Versicherung mit Einschluß von Unfällen? Falls ja, bitte den Namen Ihrer Krankenkasse bzw. der Versicherung angeben.

c) .....

Vorsitzender des Aufsichtsrats:
Dr. Hans Pinckernelle

Vorstand: Dr. Heinz Brenzel (Vorsitzender)
Hans Faber (stellv. Vors.), Dr. Herbert Diel,
Friedrich Wilkens

Hauptverwaltung Sitz Hannover HRB 3458 Handelsregister Hannover
Zweigniederlassung Bochum HRB 603 Handelsregister Bochum

Wo sind Sie tätig?

Branche?

(z. B.: Textil) .....

Firmenname?

(z. B.: Müller & Co.) .....

Welche Tätigkeit üben Sie aus?

Stellung?

(z. B.: Verkäufer) .....

Tätigkeit?

(Arbeitsplatz) .....

Gehören Sie einem der folgenden Personenkreise an? – Zutreffendes bitte ankreuzen –

70 **Gefahrengruppe A**

Personen mit kaufmännischer oder verwaltender Tätigkeit im Innen- oder Außendienst, leitend oder aufsichtführend im Betrieb oder auf Baustellen, tätig im Laden, Labor (mit ätzenden, giftigen, leichtentzündlichen oder explosiblen Stoffen Gef.Gr. B), im Gesundheitswesen oder in der Schönheitspflege, auch Fotografen, Hausfrauen (soweit nicht in der Landwirtschaft), Künstler, Optiker, Rechtsanwälte, Reporter, Schneider, Studenten und Uhrmacher. ☐

70 **Gefahrengruppe B**

Personen mit körperlicher oder handwerklicher Berufsarbeit oder tätig mit ätzenden, giftigen, leichtentzündlichen oder explosiblen Stoffen, auch Angehörige der Bundeswehr und des Bundesgrenzschutzes sowie im Außendienst tätige Angehörige der Polizei, der Forst-, Steuer- und Zollverwaltung, Berufskraftfahrer, Hausfrauen in der Landwirtschaft, Landwirte, Tänzer, Tierärzte, Turn-, Sport- und Tanzlehrer. ☐

71 Wird verbesserte Gliedertaxe für Ärzte, Zahnärzte und Tierärzte gewünscht? Beitragszuschlag hierfür beträgt 50 % auf den Beitrag für das Invaliditätsrisiko. Ja ☐ Nein ☐

71 **Sind Sie gesund und unversehrt?** Ja! ☐ – Nein! ☐ – Zutreffendes bitte ankreuzen –

a) Falls Sie die Frage mit „Nein" beantworten, geben Sie bitte an, wann, in welchem Umfang und mit welchen Folgen Krankheiten, Unfälle oder sonstige Versehrtheit (auch Kriegsverletzungen) eingetreten sind. a) .....

b) Erhalten Sie dafür eine laufende Rente oder wurde eine Entschädigung (Abfindung) gezahlt? – Von wem? b) .....

c) Ist Ihr Sehvermögen normal? Wenn nicht, bitte Angabe der Glasstärke in Dioptrien. c) Ja! ☐ – Nein! ☐ rechts: ..... – links: ..... Dioptrien

Fragen zur Gestaltung des Versicherungsvertrages:

Welche Versicherungssummen wünschen Sie?

Die Invaliditätssumme soll zumindest das Doppelte der Todesfallsumme betragen, z. B. DM 50 000 Tod/DM 100 000 Invalidität. Sie können die Versicherung auch allein für den Invaliditätsfall wählen. Ein Abschluß nur für den Todesfall ist nicht möglich.

Wenn Sie ein Tagegeld oder Krankenhaus-Tagegeld mitversichern, soll dieses nicht höher als 1/3 ‰ des für den Todes- und Invaliditätsfall zusammen versicherten Kapitals sein, z. B. DM 20 000 Tod/DM 40 000 Invalidität = DM 20,– Tagegeld.

Wenn für Sie eine Einzel-Krankheitskosten-Versicherung mit Einschluß von Unfällen bei einer Krankenversicherung besteht, können Sie nur Zusatzheilkosten versichern.

73 a) ..... DM für den Todesfall

75 b) ..... DM für den Invaliditätsfall

79 c) ..... DM Tagegeld vom ..... Tag der ärztlichen Behandlungen

81 d) ..... DM Krankenhaus-Tagegeld mit Einschluß von Genesungsgeld ja ☐ – nein ☐

77 e) ..... DM Zusatz-Heilkosten ☐ Vollheilkosten ☐ – Gewünschtes bitte ankreuzen –

An wen soll im Falle eines Unfalltodes die Unfallversicherungssumme gezahlt werden? Bitte, nicht nur auf „gesetzliche Erben" verweisen, sondern Empfangsberechtigte namentlich angeben. (Anschrift)

An .....

.....

Wünschen Sie Kapital- oder Rentenzahlung im Invaliditätsfall?

Hat der Versicherte am Unfalltage das 65. Lebensjahr vollendet, so wird die Invaliditätsentschädigung in Form einer Rente gewährt.

75

Kapitalzahlung ☐ Rentenzahlung ☐ – Gewünschtes bitte ankreuzen –

Ich versichere, die Fragen wahrheitsgemäß beantwortet und nichts verschwiegen zu haben. Ich halte mich einen Monat an den Antrag gebunden und verpflichte mich, den antragsgemäß ausgestellten Versicherungsschein unverzüglich einzulösen. Maßgebend für den Versicherungsvertrag sind die Allgemeinen Unfallversicherungs-Bedingungen (AUB).

....., den ..... 19.....

(Unterschrift des zu Versichernden)

.....

(falls ein Minderjähriger die Versicherung für sich beantragt, muß hier der gesetzliche Vertreter mit unterschreiben)

.....

(Unterschrift des Antragstellers)

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung

8/9 72

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Aufgaben des Vertriebes (Fortsetzung)

Auch für den Großhandel ist Werbung lebenswichtig. Es genügt nicht, gute Ware zu günstigen Preisen vorrätig zu halten und zu warten bis ein Kunde kommt; der Großhandel muß vielmehr dauernd für seine Ware werben; nur so kann er Absatz erhalten und vermehren. Die Werbung erstreckt sich auf die bereits beim Betrieb kaufenden Kunden ebenso wie auf neue Interessenten, die man für den Betrieb gewinnen kann, nicht zuletzt auch auf die Weckung neuer Bedürfnisse im Abnehmerkreis. In der Werbung ist alles inbegriffen, was einen Interessenten gewinnen, überzeugen und zum Kaufabschluß bewegen kann.

Die Werbung benützt in erster Linie Angaben, die sich mit dem Wert, der Beschaffenheit und den besonderen Vorzügen der angebotenen Waren oder Leistungen befassen; sie besteht ferner aus Appellen allgemeinen Inhalts und aus Beiwerk, das die Werbung anregen und abwechslungsreich gestalten soll, um so eine entsprechende Wirkung im Abnehmerkreis zu erzielen. Bei der Menge von Eindrücken, die heute Tag für Tag auf jeden Einzelnen einströmen, ist es wichtig, mit immer neuen Mitteln und Ideen zu versuchen, den werbegewöhnten und mit Werbung übersättigten Menschen aus seiner Interessenlosigkeit zu reißen.

Der Inhalt der Werbung muß wahr sein, d. h. den Tatsachen der Wirklichkeit entsprechen; er muß ferner klar, d. h. so gefaßt sein, daß in der Kundschaft keine irrige Auffassung und keine Täuschung entstehen kann. Ein wichtiger Grundsatz bei der Beurteilung der Zulässigkeit von Werbemöglichkeiten verlangt, daß die Werbung den Erwerb einer Ware oder Leistung um ihrer selbst willen empfehlen soll; der Abnehmer soll bewegt werden, eine Ware ihrer Güte, ihrer Eignung und ihrer Preiswürdigkeit halber zu erwerben.

Für die Werbung steht dem Großhändler eine Reihe von **Werbemitteln** zur Verfügung. In erster Linie ist das Verkaufsgespräch zu nennen. Verkäufer, Reisende und Vertreter sind die Hauptträger dieses Werbemittels. Je überlegter und überzeugender sich diese für ihr Geschäft einsetzen, je besser ihr Einfühlungsvermögen in die Situation des Kunden, je angenehmer und taktvoller ihr Benehmen ist, desto größer ist der Erfolg; sie sind die Repräsentanten des Hauses, ihnen obliegt der Hauptteil der Werbung.

Immer mehr bürgert sich in Großhandelsbetrieben die Einrichtung eines Musterzimmers ein. Dieses Zimmer dient dazu, dem Kunden das Warensortiment oder interessante Teile desselben wohlgeordnet vor Augen zu führen und die Leistungsfähigkeit des Betriebes zu beweisen. Das im Musterzimmer bedienende Personal muß bestrebt sein, die Wünsche des Kunden, soweit sie nicht ausgesprochen werden, diskret zu erforschen und im Rahmen des Möglichen auf die Absichten des Kunden einzugehen. Die Darstellung im Musterzimmer und der darin waltende Geist müssen für den Kunden ein Spiegelbild des Unternehmens bilden.

Von Bedeutung ist auch die Werbung mittels Brief. Briefe, die das Aussehen einer Massenanfertigung haben, werden allerdings von der Kundschaft nicht besonders geschätzt; ein persönlich gehaltener Brief, bei dem der Kunde merkt, daß nur er angesprochen ist, kann eher zu einer Geschäftsverbindung mit dem Interessenten führen.

Doch läßt sich der Schema-Werbebrief nicht ganz ausschalten; er kommt insbesondere in Frage bei Sonderangeboten, bei neu aufgenommenen Artikeln und bei sonstigen wichtigen Mitteilungen an alle Kunden oder an einen Teil derselben.

Viel gebraucht sind auch Werbedrucksachen, z. B. Prospekte, Kataloge, Broschüren und dergleichen. Es gibt Fachzweige, bei denen der Katalog das Hauptwerbemittel darstellt.

Aus den von den Zeitungen gebotenen Werbemitteln kommen für den Großhandel im wesentlichen nur Inserate und Beilagen in Fachzeitschriften in Frage.

Um nach außen hin zu bezeugen, daß die von ihm ausgewählte und angebotene Ware in Qualität und Preis allen Ansprüchen genügt, bedient sich der Großhandel häufig einer sogenannten Handelsmarke, die sein Firmen- oder ein Gütezeichen trägt und den Wert der Ware gegenüber dem Verbraucher verbürgt.

Neben der Handelsmarke haben wir den Markenartikel der Industrie; bei diesen übernimmt in der Regel die Industrie die Werbung.

Zu erwähnen ist noch die sogenannte Wertreklame; diese ist nicht auf Güte und Eignung der angebotenen Ware abgestellt, die Werbung erfolgt hier vielmehr mit einem außerhalb der Ware stehenden Moment. Hierher gehört die Zugabe; Zugaben sind auch im Großhandel verboten; erlaubt sind nur geringwertige Kleinigkeiten und Reklamegegenstände von geringem Wert mit dauerhaftem Firmenaufdruck, z. B. Bleistifte, Kugelschreiber, Kalender und dergleichen. Namentlich zum Jahreswechsel hat sich die Verteilung von Werbegeschenken eingebürgert. Zur Einführung von neuen Waren dient die Versendung von Warenproben oder Kostproben.

In einzelnen Branchen ist die Veranstaltung von Ausstellungen oder die Beteiligung an solchen ein gern benütztes Werbungsmittel; solche Firmenausstellungen, treffen wir sowohl auf Messen wie auf großen Ausstellungen, es gibt aber auch Ausstellungen im eigenen Betrieb oder in gemieteten Räumen (Wanderausstellung).

Schließlich gibt es noch die Außenwerbung; man versteht darunter alle Werbemaßnahmen, die außerhalb geschlossener Räume angebracht werden, z. B. Reklameaufschriften an Gebäuden, Brücken, Über- und Unterführungen, in Bahnhöfen, an Straßenbahnen, Omnibussen, ferner Plakatwerbung, Werbung im Kino, im Rundfunk und Fernsehen. Eine gefällige Aufschrift an den firmeneigenen Wagen kann viel zur Verbreitung der Firmenwirkung beitragen.

Bei dem Einsatz der Werbemittel sind natürlich auch die Kosten zu berücksichtigen; die Firmen stellen eigene Werbeetats auf. Wichtig ist weiter, daß die Werbemittel nach einem bestimmten Plan eingesetzt werden; der vorsichtige Kaufmann

wird genau überprüfen, welche Werbemittel zu welchem Zeitpunkt und für welchen Kundenkreis Wirkung versprechen. Ausgaben und Erfolg müssen in einem richtigen Verhältnis zueinander stehen.

In der Nachkriegszeit hat sich ein eigener Berufsstand herausgebildet, der sich speziell mit der Werbung befaßt, der Werbefachmann (Werbeberater, Werbegraphiker, Werbefotograph, Texter); er stellt den Kaufleuten seinen Rat für die Planung und Gestaltung ihrer Werbung zur Verfügung. In den Kreisen dieser Fachleute ist eine Formel gebräuchlich, die die Wirkungsweise der Werbung kurz darstellt:

AIDA

Diese Formel besteht aus den Anfangsbuchstaben englischer Worte

A — Attention = Aufmerksamkeit wecken
I — Interest = Interesse hervorrufen
D — Desire = Den Druck zum Kauf, zum Besitzwunsch auslösen
A — Action = Zum Kaufabschluß führen.

Damit ist klar der Weg vom Werbeangebot bis zum Kaufabschluß beschrieben.

Eine weitere Aufgabe des Vertriebes ist die **Auftragsbearbeitung.** Die Aufträge kommen herein und müssen erledigt werden; sie sind für den Großhändler das tägliche Brot, ihre ordnungsgemäße Ausführung die beste Werbung. Auf verschiedenen Wegen kommen sie in den Betrieb, mündlich, fernmündlich, schriftlich, vom Kunden unmittelbar oder vom Reisenden und Vertreter.

Bevor eine Bearbeitung erfolgt, wird in der Regel die Bonität des Kunden, seine Zahlungsfähigkeit und seine Kreditwürdigkeit geprüft. Bei alten Kunden wirft man einen Blick auf den Kontenstand, bei neuen Kunden holt man Auskünfte ein.

Als Inhalt einer Auskunft erwartet man Angaben über die Person des Kunden, seine persönlichen Eigenschaften und kaufmännischen Fähigkeiten sowie seine Vertrauenswürdigkeit, über die Größe des Unternehmens und seine Entwicklung, über die rechtlichen Verhältnisse, über Umsatzentwicklung und Geschäftslage, die Zahlungsweise des Betriebes, über die Höhe des Eigenkapitals und des Fremdkapitals usw.

Der Kunde, der Kredit beansprucht, gibt in der Regel eine Auskunft über sich selbst und seinen Betrieb; beim Großhändler liegt es, wie weit er sich auf diese Selbstauskunft verlassen will; oft helfen hier vom Kunden angegebene Referenzen, das sind Personen, die bereit und in der Lage sind, über den Kunden und seinen Betrieb Auskunft zu geben, weiter. Man kann sich auch bei alten Geschäftsfreunden erkundigen, die den neuen Kunden kennen.

In der Regel holt man sich Auskünfte bei Banken und Sparkassen ein; diese Kreditinstitute unterhalten eigene Auskunftsabteilungen, die Anfragen beantworten. Selbstverständlich geben diese Stellen keine Auskunft über die Höhe von Guthaben oder Krediten; das Bankgeheimnis muß gewahrt bleiben.

Für Auskünfte kommen ferner in Frage die Registergerichte über die Eintragung von Betrieben in das Handelsregister, das Grundbuchamt über die Rechte an Grundstücken. Endlich gibt es gewerbsmäßige Auskunfteien, die gegen Entgelt Auskünfte erteilen.

Jede Auskunft ist natürlich Vertrauenssache. In zweifelhaften Fällen kann der Betrieb dem Kunden die Ausführung eines Auftrages gegen Nachnahme oder Vorauskasse anbieten.

Dann kommt der Auftrag in das Lager. Dort wird die bestellte Ware zusammengestellt. Je besser das Lager organisiert und modernen Anforderungen entsprechend ausgestattet ist, desto einfacher und reibungsloser ist diese Zusammenstellung. Beim Herrichten der Ware muß jeder Mitarbeiter den Auftrag so bearbeiten, daß der nächste Mitarbeiter ohne Rückfrage am gleichen Auftrag weiterarbeiten kann. Die Technik der Bearbeitung ist natürlich bei den einzelnen Branchen und auch bei den einzelnen Betrieben unterschiedlich.

Bei den meisten Betrieben wird die zusammengestellte Kommission von einem eigenen Personal kontrolliert, damit Fehler vermieden werden. Der Kunde will ja seine bestellte Ware nach Art und Menge, nichts anderes, erhalten. Ist bestellte Ware nicht vorrätig, muß der Kunde verständigt, eine mögliche Nachlieferung angekündigt werden.

Die fertige Kommission steht nun für Verpackung und Versand bereit; es gilt der Grundsatz „liefere so schnell als möglich". Dem Kunden zugesagte Termine müssen eingehalten werden; über wider Erwarten auftretende Schwierigkeiten ist der Kunde, der ja vielfach über die Ware schon disponiert hat, raschestens zu unterrichten.

Aufgabe des Versandes ist es, jede Ware, jedes Erzeugnis dem Besteller so abzuliefern, wie es aus der Fertigung kommt, unbeschädigt, unverdorben. Dem Versand kommt also eine Bedeutung zu, die der Fertigung nicht viel nachsteht; daher ist es wichtig, die Ware sachgemäß zu verpacken und das geeignete Transportmittel auszuwählen.

Bei jeder Versandart ist das Versandgut verschiedenen Beeinträchtigungen ausgesetzt, wie Stößen, Schwingungen, Rütteln und dergleichen. Versuche haben ergeben, daß die Transportstöße im Lastkraftwagen mehrfach stärker sind als im Eisenbahnwagen; am stärksten sind sie im LKW-Anhänger; andererseits müssen beim Bahntransport die Rangierstöße berücksichtigt werden. Ferner ist von Bedeutung, wie lange der Transportweg ist, ob die Ware von Haus zu Haus befördert werden kann oder ob ein- oder mehrmaliges Umladen notwendig ist; auch Temperatur- und Klimawechsel müssen berücksichtigt werden. Endlich sind Größe und Gewicht des Versandgutes für die Wahl der Verpackung und des Transportmittels von Einfluß. Es braucht nicht besonders betont zu werden, daß bei Transport nach Übersee eine besonders sorgfältige und widerstandsfähige Verpackung gewählt werden muß, da hier die Beanspruchung besonders stark ist.

Die Verpackung hat sich nach der Beanspruchung durch den Transport einerseits und nach der Empfindlichkeit der Ware andererseits zu richten; ein empfindliches Gut muß sorgfältiger verpackt werden, als ein weniger empfindliches oder ein unempfindliches Gut; es gibt auch Ware, die überhaupt nicht verpackt werden muß. In vielen Branchen wird die Ware vom Hersteller bereits sachgemäß verpackt an den Großhändler geliefert, wodurch dem Großhändler viel Arbeit erspart wird.

Man unterscheidet eine äußere und eine innere Verpackung; für beide Arten steht eine Reihe von Packmitteln zur Verfügung.

Bis in die neuere Zeit waren einfache, genagelte Kisten aus Holz das nahezu ausschließlich verwendete Packmittel; auch heute noch werden Kisten in weitem Umfang verwendet, zumal sie laufend verbessert werden; es gibt heute Faltkisten, Drahtbundkisten und andere. Die Kisten aus Holz haben einen starken Wettbewerber in den Kisten aus Pappe erhalten. Es gibt Vollpappschachteln in leichteren Ausführungen und Starkpappkisten.

Für manche Waren genügt der Lattenverschlag. In diesem ist das Gut nicht so sicher geschützt wie in einer geschlossenen Kiste. Bei manchen, auch empfindlichen Gütern, kann der Verschlag insofern Vorteile haben, als die Erkennbarkeit des empfindlichen Inhalts zu vorsichtigerer Handhabung führt, als noch so vollständige Beschriftung. Lattenverschlag ist billiger als die Kiste.

Ein weiteres Packmittel ist das Faß. Fässer werden für Versandzwecke zunehmend verwendet, seitdem als Material in neuerer Zeit außer Holz und Stahlblech auch Leichtmetall und sogar Papier und Pappe zur Verfügung stehen. Fässer schützen den Inhalt sehr gut; in geeigneten Ausführungen sind sie außerordentlich stabil und lassen sich bequem handhaben. Zu den Vorzügen des Holzfasses gehören Festigkeit, Elastizität, Korrosionssicherheit, Beständigkeit gegenüber vielen Stoffen, Isolierwirkung bei Temperaturwechsel, zu seinen Nachteilen hohes Gewicht sowie Austrocknen oder Aufquellen des Holzes. Das Sperrholzfaß ist eine Abart des klassischen Holzfasses; es wird vielfach als Trommel bezeichnet, da es nur in zylindrischer Form hergestellt werden kann. Sperrholzfässer sind leicht und sehr widerstandsfähig, unempfindlich und unveränderlich bei Nässe und Trockenheit.

Zu nennen ist ferner die Ballenverpackung und die Verpackung in Säcken. Diese Art wird vor allem für den Versand von Rohstoffen, von landwirtschaftlichen Erzeugnissen usw. verwendet. Für viele Erzeugnisse ist auch die Verpackung in Kunststoffolien wegen ihrer Dichte und hohen Zerreißfestigkeit vorteilhaft.

Packhilfsmittel sind Materialien, Werkzeuge und Vorrichtungen, die selber nicht als Packmittel verwendet werden, aber

die Packmittel vervollständigen oder ihren Gebrauch erleichtern; hierher gehören Klebstreifen in verschiedenen Breiten sowie in einfacher oder durch Einlagen (Bast, Sisalfaser, Gewebe usw.) verstärkter Ausführung aus starkem und zähem Papier, Umreifungsmaterial mit den dazu gehörigen Geräten und Paletten. Als Umreifungsmaterial kommen Stahldraht und Stahlband mit den dazu gehörenden Plomben und Verschlüssen in Frage; Verschnürungsmaterial (Bindfaden, Kordel) wird für Versandzwecke nur noch selten gebraucht. Stahldraht ist am billigsten, kann aber bei Pappschachteln und Pappkisten nur mit Eckschonern verwendet werden und schneidet auch bei Holzkisten leicht ein; Stahlband ist etwas aufwendiger, es hat aber diese Nachteile nicht. Heute gibt es verläßlich arbeitende automatische Umreifungsmaschinen, die vor allem dort vorteilhaft sind, wo laufend größere Mengen von Packmitteln zu umreifen sind.

Für die **Innenverpackung** stehen die altbekannten stoßschützenden Materialien Posterstoffe, Holzwolle, Wellpappe, Stroh und Heu zur Verfügung. In neuerer Zeit sind Glaswolle, gummierte Fasern und Haare, Schäume aus Kautschuk oder Kunststoffen, Pappenguß sowie verschiedene Kombinationen dieser Materialien (mit Holz- oder Glaswolle gefüllte Hartpapierschläuche, mit Weichschäumen kombinierte Hartschäume, Hartschäume als Formteile, teilweise mit von außen nach innen zunehmender Elastizität u.a.) hinzugekommen. Zu beachten ist immer – vor allem natürlich bei korrosionsempfindlichen Gütern –, wie sich die verwendeten Materialien gegen Feuchtigkeit und Wasser verhalten. Die Maßnahmen zur Verhinderung von Korrosion, die nicht mit dem Rosten des Eisens identisch ist, sind in einzelnen Branchen besonders wichtig; unter Korrosion versteht man die durch chemische oder elektrochemische Angriffe von außen ausgehende Zerstörung der Struktur fester Körper. Beim Versand gibt es viele Möglichkeiten, Korrosionsschäden zu verhindern, angefangen vom Einfetten bis zur Cocoon-Verpackung. Nach dem Cocoon-Verfahren werden corrosionsempfindliche Güter zuerst in eine dünne Kunststoffolie eingehüllt, dann der zäh-elastische Cocoon-Überzug als luftdichter Abschluß aufgespritzt.

Ist die Verpackung fertig, müssen Adresse und, soweit notwendig, Markierungen angebracht werden. Unter Markierung versteht man alle Kennzeichnungen, die dazu dienen, daß ein Versandgut richtig behandelt und geleitet wird, neben der Anschrift Kennzeichen, um die Zugehörigkeit zu weiteren Packstücken derselben Sendung deutlich zu machen (Buchstaben, Kennziffern, Markenzeichen) sowie textliche und bildliche Hinweise auf die zweckmäßige Handhabung des einzelnen Packstücks (z. B. Nicht stürzen, Oben, Zerbrechlich, Vor Nässe schützen, Feuergefährlich, Giftig u. a.). Für die Markierungen bestehen allgemeine gültige Vorschriften; als eine der wichtigsten ist die Eisenbahnverkehrsordnung zu nennen. Alles, was über die notwendigen Angaben hinausgeht, ist fortzulassen. Insbesondere wird vor der Anbringung von Werbetexten oder Werbebildern gewarnt, weil diese von wichtigen Markierungen ablenken und leicht zu Beraubungen führen können; die Verpackung soll doch auch vor Diebstahl und Beraubung schützen, darf nicht hiezu anreizen.

Es bedarf keiner Hervorhebung, daß sich in den einzelnen Branchen auf Grund der Erfahrung für den Normalfall bestimmte Verpackungsarten als zweckmäßig erwiesen haben und üblicher Weise angewendet werden; der Auszubildende muß diese Verpackungsarten in erster Linie kennen.

Für die Wahl des **Transportmittels** stehen Lastkraftwagen, Eisenbahn, Post, Flugzeuge und Schiffe zur Verfügung. Oft schreibt der Empfänger die Versandart vor; ein solches Verlangen ist zu berücksichtigen, wobei es eine selbstverständliche Aufgabe des Großhändlers ist, seinen Kunden entsprechend zu beraten, wenn die von diesem gewünschte Versandart im betreffenden Falle ungünstig ist. Sehr oft holt der Kunde auch selbst die bestellte oder ausgewählte Ware ab und erspart dadurch dem Großhändler Arbeit.

Im allgemeinen gilt für die Wahl des Transportmittels der Grundsatz „schnell, sicher, billig". Dabei muß der Großhändler auch seine Reichweite berücksichtigen; die günstige Reichweite eines Großhandelsunternehmens erstreckt sich nach getroffenen Erhebungen im Durchschnitt bis zu etwa 100 km im Umkreis vom Lager des Großhändlers.

Das gebräuchlichste Transportmittel im Großhandel ist der **Lastkraftwagen.** Dieser bietet den Vorteil, daß er an jedem Ort, selbst in den entlegensten Gegenden, be- und entladen werden kann; ihm stehen sämtliche Wege offen, während die Eisenbahn an den Schienenweg gebunden ist. Der Lastwagen verkehrt von Haus zu Haus, bei der Eisenbahn muß das Versandgut zum Bahnhof gefahren und am Bestimmungsort dem Kunden wieder zugeführt werden; das Gut braucht in der Regel beim LKW nicht umgeladen zu werden; der Transport geht schnell vonstatten und auch die Sicherheit ist groß. Die Kosten sind beim LKW in der Regel niedriger als bei Benützung der Bahn.

Ob ein Unternehmen günstiger mit eigenen Fahrzeugen fährt oder sich des gewerblichen Güterverkehrs (Güterfernverkehr – Güternahverkehr) bedient, hängt von vielen Überlegungen ab. In erster Linie muß natürlich eine Wirtschaftlichkeitsrechnung aufgestellt werden; hierbei dürfen aber Vorteile des eigenen Wagens, die sich nicht ohne weiteres in Mark und Pfennig rechnen lassen, nicht außer Acht gelassen werden; eigene Fahrzeuge haben den großen Vorzug, daß eigenes Personal mit den eigenen Waren besser umzugehen weiß, daß es die Abladestellen und die Kunden kennt, daß der Fahrer auf dem Rückweg Retouren und Reparaturstücke mitbringen, Rechnungen kassieren, Mahnungen überreichen, neue Bestellungen mitbringen kann u. a. Auch an Verpackung kann gespart werden. Durch entsprechende Beschriftung der Fahrzeuge kann für die Firma geworben werden.

Für eigene Fahrzeuge spricht insbesondere auch die Möglichkeit der günstigen Planung von Touren und Sondertouren; es ist vorteilhaft, wenn der Kunde mit einem regelmäßigen Vorbeikommen der Lieferantenfahrzeuge rechnen und sich mit seinen Bestellungen darnach richten kann. Der eigene Wagen macht auch vom Frachtführer unabhängig.

Andererseits muß natürlich überlegt werden, daß ein eigener Fuhrpark hohe Investitionen erfordert; nicht nur Fahrzeuge, auch Garagen, evtl. Grundstücke müssen angeschafft werden, wodurch erhebliche Fixkosten entstehen.

Wenn ein Großhändler seine Kundschaft mit eigenen Lastwagen und eigenen Fahrern beliefert, betreibt er **Werkverkehr.** Für den Werkverkehr gelten eigene gesetzliche Regelungen, die insbesondere im Güterkraftverkehrsgesetz geregelt sind und u. a. für den Schwerlastverkehr ab 4 t Nutzlast ein eigenes Lizenzierungsverfahren vorschreiben. Daneben gibt es eine Reihe arbeitszeitrechtlicher Vorschriften, die ein werkverkehrtreibender Unternehmer beachten muß.

Wichtigster Verkehrsträger allgemein ist wohl die Deutsche **Bundesbahn.** Rund 40 Prozent des gesamten Gütertransportes werden von ihr bewältigt. Sie ist verpflichtet, Güter zur Beförderung anzunehmen, soweit diese ihren Beförderungsvorschriften entsprechen.

Hinsichtlich der Gütermengen bestehen bei der Bundesbahn folgende Beförderungsmöglichkeiten:

1. Stückgut (Einzelgut, Kisten, Fässer, Pakete, Ballen, unverpackte Gegenstände).
2. Wagenladungsgut, für größere Gütermengen, insbesondere Massengüter. Die Bundesbahn stellt hiefür eine Reihe von Wagentypen zur Verfügung. Die Wagen müssen gewöhnlich vom Versender selbst beladen werden; viele Betriebe besitzen ein Anschlußgeleis.

Stückgut ist im allgemeinen teurer als Wagenladungsgut.

Im Hinblick auf die Schnelligkeit unterscheidet die Bundesbahn:

1. Frachtgut, befördert in gewöhnlichen Güterzügen (grün gedruckter Frachtbrief)
2. Eilgut, befördert in Eilgüterzügen (rot gedruckter Frachtbrief)
3. Expreßgut, auf schnellstem Weg in den Gepäckwagen der Personen- und Schnellzüge befördert. Die Packstücke dürfen nicht zu groß und nicht zu schwer sein. Hier muß die Expreßgutkarte ausgefüllt werden.

Für verschiedene Branchen ist der „von Haus zu Haus-Verkehr" von Interesse, den die Bundesbahn eingeführt hat, um der Konkurrenz des Lastkraftwagens zu begegnen. An größeren Bahnhöfen können ganze Waggons auf besonders dafür konstruierten Fahrgestellen direkt zur Abladestelle des Kunden gebracht werden. Außerdem bietet die Bundesbahn den Be-

hälterverkehr an; offene, geschlossene und für alle möglichen Sonderwünsche eingerichtete Behälter, deren Nutzlast bis zu 6000 kg Fassungsvermögen beträgt, werden vom Absender im eigenen Lager beladen und am Güterbahnhof aufgeliefert. Am Bestimmungsort rollt die Bahn die Behälter dem Empfänger zu. Die Behälter sind sehr stabil, so daß die Güter nur leicht oder gar nicht verpackt werden müssen. Außerdem spart man an den Frachtkosten.

Vorteilhaft ist auch der Sammelladungsverkehr der Spediteure. Zwischen dem Wagenladungssatz und dem Stückgutsatz besteht eine beträchtliche Spanne. Der Versender kann seine Stückgüter einem Spediteur übergeben; dieser sammelt die Stückgüter mehrerer Versender und stellt daraus eine Wagenladung zusammen. Der Waggon geht an einen Adreß-Spediteur am Bestimmungsort, der sie an die einzelnen Empfänger verteilt. Die Frachtersparnis kommt sowohl dem Spediteur als auch den einzelnen Versendern zugute; der Versender zahlt einen Kundensatz, der zwischen Stückgut- und Wagenladungssatz liegt. Auch für die Bahn ist der Sammelladungsverkehr vorteilhaft; die Abfertigungsarbeiten für viele Einzelsendungen entfallen, der Spediteur beladet die Wagen; Wagenladungen sind einfacher zu befördern.

Die Höhe der Fracht hängt ab vom Gewicht der Sendung, von der Entfernung zwischen Versand und Bestimmungsbahnhof, von der Art der Auflieferung (Stückgut oder Wagenladung), von der Schnelligkeit der Beförderung (Zuschläge für Eilgut und Expreßgut), vom Wert der Güter (ermäßigte Tarife für geringwertige Güter) und von der Größe des Versandgutes (Aufschläge für sperrige Güter).

Bei Versendung mit der Bahn muß ein Frachtbrief ausgefüllt werden. Vorgeschrieben ist ein vierteiliger Durchschreibe-Frachtbrief, der in einem Arbeitsgang ausgefüllt werden kann. Das Original, das Empfangsblatt, begleitet die Sendung bis zum Empfangsbahnhof und bleibt dort als Beleg für die Auslieferung. Der erste Durchschlag, der eigentliche Frachtbrief, wird dem Empfänger ausgehändigt. Der zweite Durchschlag, das Versandblatt, bleibt als Beleg beim Versandbahnhof. Den dritten Durchschlag, das Frachtbriefdoppel, erhält der Absender als Versandbeleg.

Dieses Versandbriefdoppel ist sehr wichtig; solange der Absender dieses Doppel besitzt, kann er über die Sendung auch nachträglich verfügen; er kann bei der Bundesbahn beantragen, daß sie die Sendung zurücksendet, umleitet oder an einen anderen Empfänger ausliefert. Solche nachträgliche Verfügungen muß der Versender mittels eines eigenen Vordruckes beantragen. Hat der Absender das Frachtbriefdoppel dem Empfänger der Ware übergeben, erlischt sein Verfügungsrecht über das rollende Gut; der Empfänger hat jetzt die Gewißheit, daß die Sendung nur an ihn ausgeliefert werden kann.

Auf dem Frachtbrief sind Markierungen, Anzahl der Stücke und Art der Verpackung anzugeben; bei Wagenladungen genügt der Vermerk „Wagen". Das Rohgewicht ermittelt die Bahn selbst. Der Inhalt der Sendung muß genau angegeben werden, da, wie schon bemerkt, die Höhe der Fracht auch von der Art der Güter abhängt.

Der Versender kann auch Bahnnachnahme beantragen; die Bahn darf dann die Güter dem Empfänger nur gegen Barzahlung des Rechnungspreises bzw. der Frachtkosten aushändigen. Für ihre Arbeit verlangt die Bahn eine Nachnahmegebühr.

Für eingetretene Schäden haftet die Bundesbahn in gewissem Umfang; von der Haftung sind ausgeschlossen Schäden, die durch höhere Gewalt entstehen, die der Absender verschuldet hat oder die durch besondere Eigenart der Güter eingetreten sind. Die Höhe des Schadensersatzes ist beschränkt. Für Schäden, für die die Bundesbahn keine Haftung übernimmt, kann der Versender eine private Transportversicherung abschließen.

Für Warensendungen geringeren Gewichts kann der Großhändler die **Bundespost** in Anspruch nehmen; diese arbeitet im Güterverkehr mit der Bundesbahn eng zusammen; Paketpost wird in den Postwagen der Züge befördert. Es gibt folgende Versandmöglichkeiten:

1. Päckchen. Höchstgewicht 2 kg; es muß der Vermerk „Päckchen" angebracht werden.
2. Pakete. Sie sind bis 20 kg zulässig; die Aufgabe erfolgt mit einer Paketkarte.
3. Schnellpakete. Diese werden mit der schnellsten Zugverbindung befördert.
4. Luftpostpakete. Sie sind ebenfalls bis 20 kg zugelassen und müssen den Vermerk „mit Luftpost" tragen.
5. Wertpakete. Auf dem Paket und der Paketkarte wird eine Wertangabe angebracht; ist diese höher als 1000 DM, muß das Paket versiegelt werden.
6. Nachnahmepakete. Hier muß eine besondere Nachnahmepaketkarte ausgefüllt werden. Das Paket wird nur gegen Zahlung des angegebenen Nachnahmebetrages an den Empfänger ausgehändigt.
7. Postgut. Mehrere Pakete bis zu je 7 kg Gewicht nach dem gleichen Ort werden billiger befördert.

Die Bundespost haftet für Schäden durch eigenes Verschulden und Zufall; die Höhe des Schadenersatzes ist beschränkt. Die Bundespost haftet nicht für Schäden, die durch höhere Gewalt entstanden sind, die der Absender verschuldet hat (mangelhafte Verpackung) und die durch die Eigenart des Versandgutes eingetreten sind. Der Anspruch auf Schadenersatz muß vom Absender geltend gemacht werden; dieser kann seinen Anspruch an den Empfänger oder einen Dritten, eine Versicherungsgesellschaft, abtreten.

Der Versand per **Schiff** kommt in Frage für Güter, die eine längere Beförderungszeit vertragen ohne dadurch Schaden zu leiden, insbesondere Massengüter z. B. Erze, Kohlen, Steine, Holz, Futter- und Düngemittel. Der Versand auf dem Wasserweg ist meistens billiger. Anstelle des Frachtbriefes wird in der Binnenschiffahrt der Ladeschein verwendet. Der Frachtführer bescheinigt im Ladeschein die Übernahme der Güter; das unterschriebene Original erhält der Absender, ein Durchschlag begleitet die Sendung. Übergabe des Ladescheines bedeutet Übergabe der Ware. Wer den Ladeschein besitzt, ist Eigentümer der Ware; ihm liefert der Schiffer gegen Vorlage des Ladescheines die Ware aus.

Die Seeschiffahrt übernimmt die Beförderung von Gütern nach Übersee oder entlang den Küsten; sie befördert alle Gütergattungen und ist insbesondere für den Ein- und Ausfuhrhandel wichtig.

Als letztes Transportmittel ist der **Luftgüterverkehr** zu nennen, dessen Anteil am Gesamtgüterverkehr zwar nicht sehr groß ist, der aber ständig zunimmt. Der Luftverkehr befördert Güter besonders schnell; er ist daher für eilbedürftige und verderbliche Güter von Bedeutung. Die Tatsache, daß die Flugzeuge als empfindliche Maschinen besonders sorgfältig gepflegt werden, kommt auch dem Versandgut zugute; die Beförderung im Flugzeug ist auch wesentlich stoßfreier als in der Eisenbahn oder im Kraftwagen; außerdem spart man an Verpackungskosten. Leider sind die Frachtkosten noch immer verhältnismäßig hoch; auch müssen Höchstmaße eingehalten werden. Für die Versendung ist ein Luftfrachtbrief in mehreren Ausfertigungen auszufüllen. Von Nachteil ist, daß das Flugzeug sehr von Witterungseinflüssen abhängig ist, worunter unter Umständen die Pünktlichkeit leidet.

Die Frachtkosten werden in allen Transportmitteln nach festgelegten Tarifen abgerechnet. Dadurch ist es dem Großhändler möglich, vor dem Versand die Kosten der Beförderung zu berechnen und für die Kalkulation zu verwerten. Auch ermöglicht der Vergleich der Tarifsätze die Auswahl des frachtgünstigsten Transportmittels.

Die Arbeit im Vertrieb ist für den Auszubildenden sehr lehrreich, vorausgesetzt, daß er sich Mühe gibt und gewissenhaft alle Vorgänge verfolgt, die beim Durchlauf eines Kundenauftrages bis zur Aushändigung der Ware an den Kunden auftreten. Der Auszubildende gewinnt Vertiefung der Warenkenntnisse, Einblick in die verschiedenen Beförderungsmöglichkeiten, Kenntnis der wichtigen Versandpapiere usw. Er kann dann selbst feststellen, daß ohne einen gut organisierten Vertrieb die Großhandelsleistung nicht einwandfrei und rasch zu erbringen ist. (Schluß)

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 8/9 72 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung

10 / 72

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Haftung für die Verpackung

In vorangegangenen Betrachtungen über die Aufgaben im Vertrieb wurde auch die Bedeutung einer sachgemäßen Verpackung hervorgehoben. Es erhebt sich nun die Frage, wer haftet für ordnungsmäßige Verpackung. Die Haftung liegt bei dem, der die Pflicht zur Verpackung der Ware trägt.

Wenn zwischen Lieferant und Kunde nichts anderes vereinbart ist, trifft diese Pflicht den Lieferanten; dies gilt insbesondere dann, wenn der Lieferant es übernimmt, die Ware dem Käufer an dessen Wohn- oder Firmensitz zu übersenden. Zwar geht in einem solchen Falle mangels anderweitiger Vereinbarung die Gefahr des Verlustes oder der Beschädigung der Ware auf den Käufer über, sobald der Verkäufer die Ware dem Spediteur oder Frachtführer übergeben hat. Der Lieferant hat aber vor der Ablieferung alle Handlungen vorzunehmen, die bewirken, daß die Ware am Ablieferungsort dem Käufer in ordnungsmäßigem Zustand ausgehändigt werden kann; dazu gehört auch die sachgemäße Verpackung der Ware. Der Lieferant hat hiebei die verkehrserforderliche Sorgfalt und, wenn er Kaufmann ist, was beim Großhändler zutrifft, die Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns anzuwenden. Er muß also bei der Wahl der Verpackung sowohl den Eigenschaften der zur Versendung kommenden Ware als auch den Einwirkungen Rechnung tragen, denen die Ware auf dem Transportweg voraussichtlich ausgesetzt sein wird.

Aus der Verpflichtung für die ordnungsmäßige Verpackung ergibt sich auch die Haftung. Der Lieferant haftet für mangelhafte Verpackung und eine dadurch bedingte Beschädigung der Ware bis zu ihrer Ablieferung an den Käufer jedoch nur bei Verschulden, wenn er also die Ware schuldhafter Weise mangelhaft oder ungenügend verpackt.

Wenn die mangelhafte Verpackung auf einem Verschulden des Lieferanten beruht und wenn sie zu einer Beschädigung oder Verschlechterung der Ware führt, hat der Käufer, wenn er die Ware trotzdem annimmt, einen Anspruch auf Schadenersatz. Nimmt er die beschädigte Ware nicht an, gerät der Lieferant in Lieferungsverzug. Der Kunde hat in diesem Falle das Recht, nach Setzung einer Nachfrist unter gleichzeitiger Androhung der Ablehnung einer späteren Lieferung vom Vertrag zurückzutreten oder Schadenersatz wegen Nichterfüllung zu verlangen. Die gleichen Rechte hat der Kunde selbstverständlich, wenn die Ware wegen schuldhaft schlechter Verpackung auf dem Transportweg zugrunde geht.

Bei den großen Verkehrsträgern, Bundesbahn, Bundespost usw. bestehen hinsichtlich der beim Versand zu verwendenden Verpackungen Sonderbestimmungen.

Nach den einschlägigen Bestimmungen in der Eisenbahnverkehrsordnung z. B. hat der Absender das Gut, soweit dessen Natur eine Verpackung erfordert, zum Schutze gegen gänzlichen oder teilweisen Verlust oder gegen Beschädigung sowie zur Verhütung einer Beschädigung von Personen, Betriebsmaterialien oder anderen Gütern sicher zu verpacken. Ist der Absender dieser Vorschrift nicht nachgekommen, so kann die Bahn die Annahme des Gutes ablehnen oder verlangen, daß der Absender im Frachtbrief das Fehlen oder die Mängel der Verpackung anerkennt. Der Absender haftet in diesem Falle für alle Folgen des Fehlens oder des mangelhaften Zustandes der Verpackung; er hat insbesondere der Bundesbahn den Schaden zu ersetzen, der ihr aus solchen Mängeln entsteht. Die Bundesbahn dagegen haftet nicht für Schäden, die aus der mit dem Fehlen einer Verpackung oder mit der mangelhaften Beschaffenheit der Verpackung verbundenen Gefahr für Güter entstehen, die ohne Verpackung ihrer Natur nach Verlusten oder Beschädigungen ausgesetzt sind.

Ähnliche Bestimmungen bestehen bei den anderen großen Verkehrsträgern.

Der Annahmeverzug

Ein Kunde lehnt die Annahme gekaufter Ware ab; was ist zu tun?

Durch den abgeschlossenen Kaufvertrag hat sich der Kunde verpflichtet, die gekauften Waren abzunehmen und zu bezahlen. Wenn er nun die Annahme gekaufter Waren, die ihm ordnungsgemäß geliefert werden, ablehnt, verstößt er gegen diese Pflicht und gerät in Annahmeverzug.

Der Lieferant hat nun verschiedene Möglichkeiten.

Er kann vom Vertrag zurücktreten und die gelieferten Waren zurücknehmen. Hiezu wird er aber nur bereit sein, wenn er die Waren ohne Schaden zu gleichen Bedingungen anderweitig verkaufen kann. In diesem Falle zeigt er sich seinem vertragsbrüchigen Kunden gegenüber entgegenkommend, kulant. Ein solches Entgegenkommen wird er im allgemeinen nur Kunden einräumen, auf deren Erhalt er Wert legt.

Kommt dieser Weg nicht in Frage, kann er gegen den säumigen Kunden Klage auf Abnahme der Ware erheben. Leider nimmt der Klageweg in der Regel sehr viel Zeit in Anspruch; es kommen Gerichtskosten und Lagerkosten hinzu, die die Forderung gegen den Kunden noch erhöhen. Ferner muß der Lieferant damit rechnen, daß er den Kunden verliert.

Der Lieferer kann endlich einen Selbsthilfeverkauf tätigen; diesen muß er dem Kunden unter Stellung einer Nachfrist vorher androhen. Ist ein letzter Termin für die Abnahme der Waren überschritten, kann die Ware durch einen vom Gericht bevollmächtigten Makler oder durch den Gerichtsvollzieher für Rechnung des Kunden versteigert werden. Der Kunde wird über Ort und Zeit der Versteigerung benachrichtigt. Die Versteigerung ist öffentlich. Lieferant und Kunde können mitbieten, um gegebenenfalls den Versteigerungserlös durch ihr Gebot zu erhöhen. Sämtliche Kosten gehen zu Lasten des Kunden. Bei leicht verderblichen Waren braucht der Lieferant den Selbsthilfeverkauf nicht erst anzudrohen; diesen abgekürzten Selbsthilfeverkauf nennt man Notverkauf.

Die Vertriebspolitik als Marketinginstrument des Großhandels

Das Institut für Wirtschaftsforschung, München, hat im Auftrag des Bundesverbands des Deutschen Groß- und Außenhandels seine Untersuchung „Die Vertriebspolitik als Marketinginstrument des Großhandels" durchgeführt; Zweck dieser Untersuchung war es, Ausmaß und Art der Erfüllung der Vertriebsfunktionen im Großhandel aufzuzeigen und zu prüfen, inwieweit das Leistungsprofil mit den Anforderungen der Marktpartner (Hersteller – Abnehmer) übereinstimmt. Einem Bericht des Bundesverbandes zu dieser Studie entnehmen wir nachfolgend einige Abschnitte, die als wertvolle Ergänzung des vorangegangenen Aufsatzes „Die Aufgaben des Vertriebes" gelten können.

Vorweg eine kurze Definition der Begriffe „Vertriebspolitik" und „Marketing": Unter Vertriebspolitik versteht man denjenigen Gestaltungsbereich der Unternehmenspolitik, der sich mit der Verwirklichung der absatzpolitischen Zielvorstellungen am Markte befaßt. Marketing ist die Summe aller auf den Warenabsatz gerichteten Ideen, Planungen und Maßnahmen.

Im Rahmen einer marketingbewußten Absatzwirtschaft hat der Vertrieb nicht mehr allein die Funktion der Güterverteilung, sondern eine wesentlich erweiterte Aufgabe als wettbewerbspolitisches Instrument. Vertrieb in diesem Sinne kann sich nicht in der, wenn auch noch so guten, organisatorischen Gestaltung von Verkauf und physischer Warenauslieferung erschöpfen; seine Aufgabe liegt darüber hinaus vor allem in einer systematischen, gezielten und intensiven Erschließung und Bearbeitung des Marktes zur bestmöglichen Ausschöpfung der möglichen Nachfrage.

1. **Was erwartet der Hersteller** von der Vertriebspolitik eines Großhandelsunternehmens?

Die Leistungsfähigkeit eines Großhandelsunternehmens wird von Herstellerseite u. a. an der Intensität gemessen, mit der es die Vertriebsaufgaben wahrnimmt und hierbei auch die spezifischen Anforderungen der Hersteller berücksichtigt. Die Einschaltung des Großhandels hängt in starkem Maße von der Berücksichtigung der Absatzziele der Hersteller in der Vertriebspolitik des Großhandels ab. Mit der zunehmenden Absatzorientierung der Hersteller nehmen die Anforderungen an die vertriebspolitischen Aktivitäten des Großhandels beträchtlich zu.

Eine als Marketinginstrument zu verstehende Vertriebspolitik des Großhandels ist nach Auffassung der Hersteller durch bewußte Herausstellung besonders interessanter Produkte, durch eingehende Information und Beratung der Abnehmer über problemvolle Erzeugnisse, durch Vermittlung von Vorstellungen über Kalkulations- und Preisgestaltung etc. gekennzeichnet. Gefragt ist also nicht mehr der reine Verkäufer im Großhandel, sondern vor allem der Kundenberater und Verkaufsförderer, dessen Aktivität sich in entsprechenden Verkaufsergebnissen niederschlägt.

An die Erfüllung der Warenumschlagsfunktionen stellen die Hersteller hohe Anforderungen. Angesprochen ist hier die Leistungsfähigkeit des Großhandels bezüglich der richtigen Verteilung. Der Großhandel muß nicht nur in der Lage sein, einen schnellen und möglichst reibungslosen Warendurchlauf durch den Betrieb sicherzustellen, was entsprechende Lagerkapazitäten und eine rationelle Lagerorganisation erfordert, sondern auch dafür Sorge tragen, daß die gewünschte Ware in der richtigen Menge, am rechten Ort und zur gewünschten Zeit zur Verfügung steht. Das erfordert u. a. die Fähigkeit zur schnellen Lieferung, die wiederum nur durch eine entsprechende Transportorganisation möglich ist.

Ein gut funktionierender Kundendienst des Großhandels hat im Anforderungsprofil der Hersteller einen hohen Stellenwert. Nach Auffassung zahlreicher Hersteller erfüllen leistungsfähige Großhandelsunternehmen die Aufgabe des Kundendienstes vorbildlich, bei manchen Betrieben sei der Kundendienst noch ein schwacher Punkt.

2. **Wie wünschen sich die Abnehmer** die Vertriebspolitik des Großhandels?

Die Abnehmer erwarten vom Großhandel grundsätzlich die Fähigkeit zur schnellen und reibungslosen Belieferung, Information und Beratung hin bis zu kompletten Problemlösungen, rasche und befriedigende Erledigung von Reklamationen und – bei technischen Artikeln – einen funktionsfähigen Kundendienst.

Den Anforderungen der Abnehmer wird offensichtlich im Rahmen großhandelsgesteuerter Kooperationsformen, wie den Freiwilligen Ketten und Gruppen im Lebensmittelhandel am besten Rechnung getragen.

Die laufende Beratung der Abnehmer, nicht nur in absatzpolitischen Fragen, wie Sortimentsbildung, Preisgestaltung etc., sondern in allen wichtigen Fragen der Geschäftsführung, stellt heute eine hervortretende Vertriebsfunktion des Großhandels dar.

In der Erfüllung von Vertriebsaufgaben im Großhandel kommt selbständigen Handelsvertretern und angestellten Reisenden sowie Innendienstmitarbeitern eine besonders wichtige Rolle zu. Wie die Erhebungsergebnisse zeigen, wird in den kommenden Jahren die Bedeutung aller Funktionsträger zunehmen, doch dürfte sich die Struktur ihres Einsatzes wesentlich ändern. Vor allem Spezialisten im Außen- und Innendienst werden ein größeres Gewicht als bisher bekommen. Dadurch wird den Markterfordernissen besser als bisher Rechnung getragen.

Mit diesen Fragen befaßt sich der Bundesverband auch in seinem Jahresbericht 1971/72; in einem einleitenden Absatz ist dort unter der Überschrift „Mehr als Ware" ausgeführt:

„Wie für die gesamte unternehmerische Wirtschaft, so setzt auch und gerade für den Groß- und Außenhandel der fortschreitende Übergang von der Industriegesellschaft zur Dienstleistungsgesellschaft neue Akzente und Bedingungen. Hauptkennzeichen ist die Verlagerung der Nachfrage vom reinen Warenkonsum und Güterbedarf zum Dienstleistungsbedarf, zu komplexen Waren- und Dienstleistungs-Sortimenten, zu maßgeschneiderten Problemlösungen. Die Zeiten sind vorbei, in denen vom Großhandel nichts weiter erwartet wurde als das Angebot und die Lieferung von bestimmten Waren und Artikeln. Heute erwartet der Großhandels-Kunde von seinem Lieferanten auch Hilfen für den Verkauf, die Werbung, Ladenbau und -einrichtung, Betriebsführung und Rat für Rechts- und Steuerfragen. Der Großhandelskunde will über neue Werkstoffe, Geräte und Maschinen informiert werden, er braucht Orientierungshilfen durch die Fülle neuer Materialien und Verfahren, und er rechnet mit einem Wartungs- und Reparatur-Service für seinen Maschinen- und Gerätepark. Informationen und Hilfen bis hin zur Finanzierung gehören heute zum typischen Großhandelssortiment. Der Großhandel wird immer mehr zum Marketingpartner seiner Abnehmer, seien es Einzelhändler, Handwerker, andere Großhandelshäuser oder Industriebetriebe. Zu seiner Funktion gehört die zentrale Entscheidungsvorbereitung, die Erarbeitung und Bereitstellung von Entscheidungshilfen, -unterlagen und -daten, die den eigenen Entscheidungen der Marketingpartner dienlich und förderlich sind."

Wir sehen, an den Großhandel werden von den Herstellern sowohl wie von den Kunden hinsichtlich seiner Vertriebsleistungen zunehmende Anforderungen gestellt, zu deren Bewältigung in der Aus- und Weiterbildung die notwendigen wissens- und praxismäßigen Kenntnisse und Fertigkeiten erworben werden müssen.

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 10/72 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung

11 / 72

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Die Buchführung, die Wissenschaft von „Soll und Haben"

Ihre Stellung als Führungsinstrument der Betriebe hat die Buchhaltung bis heute erhalten; durch die Entwicklung des Steuerrechtes wurde ihre Bedeutung noch gesteigert, sie muß ja die Bemessungsgrundlagen für eine Reihe von Steuern aufbereiten. Kein Gewerbetreibender kommt heute ohne Buchführung aus. Auch für das Verständnis der betrieblichen Zusamhenhänge ist Kenntnis der Buchführung notwendig. Daher ist es verständlich, daß das Gebiet der Buchführung im Ausbildungsstoff des kaufmännischen Auszubildenden einen breiten Raum einnimmt. Der Auszubildende muß am Ende seiner Ausbildungszeit zwar kein versierter Buchhalter sein, er muß aber die Grundkenntnisse für dieses Gebiet besitzen und in der Prüfung nachweisen.

Es liegt in der Art des Stoffes und in der Entwicklung der Technik, daß der Auszubildende mehr als in anderen Ausbildungssparten alle theoretischen Kenntnisse der Buchführung systematisch in der Schule (eventuell in Buchführungskursen) erlernen muß. In der **Schule** erhält er Unterricht über die Methode der Buchführung, über Kontenrahmen und Kontenplan, Kontenklassen und Kontenbezeichnungen, über die Technik des Buchens, Formulierung der Buchungssätze, über Arten und Bearbeitung der Belege, über vorbereitende Abschlußbuchungen bis zur Übernahme in die Bilanz usw.

Im **Betrieb** soll er das in der Schule Erlernte durch praktische Anwendung auszubauen versuchen. Die Möglichkeiten hiezu sind in den einzelnen Betrieben verschieden. Im Großhandel gibt es Betriebe mit manueller Buchführung; größere Betriebe haben Buchungsautomaten eingeführt; in zunehmendem Umfang wird auch elektronische Datenverarbeitung eingesetzt. Oft werden Teile der Buchhaltungsarbeiten nach auswärts vergeben.

Der Auszubildende darf erwarten, daß der Ausbilder ihm behilflich ist, die gegebenen Einarbeitungsmöglichkeiten vorteilhaft auszunützen, daß er ihn mit der Buchhaltungspraxis des Betriebes bekannt macht und daß er durch Unterweisung und praktische Arbeiten seine theoretischen Kenntnisse mit praktischen Fertigkeiten ergänzt. Je besser und vollständiger die in der Schule erworbenen Grundkenntnisse sind und je sicherer diese beherrscht werden, desto leichter ist die Einarbeitung in die Praxis!

Buchführung im Mittelpunkt des betrieblichen Rechnungswesens

Der nachfolgende Artikel soll einige Seiten dieses umfangreichen Gebietes kurz beleuchten.

Die Buchführung ist der bekannteste und älteste Teil des kaufmännischen Rechnungswesen. Man kann sagen, seitdem die Menschen miteinander Geschäfte abschließen, werden von ihnen auch Aufzeichnungen in irgendeiner Form gemacht. Schon im Altertum kannte man Buchhaltung. Im Mittelalter haben italienische Kaufleute – Italien beherrschte damals den gesamten Welthandel – die Buchführung ausgebaut; von Italien kam sie nach Deutschland. Aus diesem Grunde werden heute noch in der Buchführung zahlreiche Ausdrücke italienischer Herkunft benützt, wie Bilanz, Konto, Stornieren etc. Im Laufe der Jahrhunderte hat sich zwar die Form der Buchführung geändert, aber auch heute noch bewegen sich alle Buchungen zwischen Lastschrift und Gutschrift, zwischen Soll und Haben.

In der Buchführung findet die Arbeit des Kaufmanns, das ganze Leben eines Betriebes den zahlenmäßigen Niederschlag; sie steht im Mittelpunkt des gesamten betrieblichen Rechnungswesens. Ihre Bedeutung kann nicht genügend betont werden. Die Aufgaben der Buchhaltung erfordern angesichts ihrer Bedeutung nicht nur einen Schreiber, sondern einen gut ausgebildeten Kaufmann. Vom Buchhalter werden Eigenschaften verlangt, die man zwar bei jedem Großhandelskaufmann voraussetzt, die aber gerade beim Buchhalter ihre besondere Bedeutung haben wie Konzentrationsfähigkeit, Ordnungssinn, Genauigkeit, Sorgfalt, Ehrlichkeit und darüber hinaus Umsicht, Vorsicht und Weitsicht.

Die Buchführung ist eine „Zeit**raum**rechnung"; sie hat die Aufgabe, innerhalb eines bestimmten Zeitraumes, meist eines Jahres, alle Aufwendungen und Erträge, alle Bestände und deren Veränderungen zahlenmäßig zu erfassen, um den Gewinn oder den Verlust ermitteln zu können. Die Bilanz dagegen ist eine Zusammenfassung des einschlägigen Zahlenmaterials zu einem bestimmten Abschlußtermin; sie ist eine „Zeit**punkt**rechnung" mit dem doppelten Zweck, Darstellung der Vermögenslage und Darstellung des Erfolges; sie gilt nur für einen Stichtag und gibt einen Zustand wieder, keine Entwicklung.

Es gibt verschiedene **Buchführungssysteme.** Man unterscheidet die Haushaltsbuchführung und die kaufmännische Buchführung. Die Haushaltsbuchführung findet Anwendung in den privaten und in den öffentlichen Haushalten. Bei ihr handelt es sich um systematische Aufzeichnungen über Einnahmen und Ausgaben, zu dem Zweck, einen Nachweis über die Verwendung der Mittel zu erbringen, die zur Verfügung stehen; außerdem wird dabei darauf geachtet, die Ausgaben mit den Einnahmen in Übereinstimmung zu halten. Bund, Länder und Gemeinden, Wirtschaftsorganisationen usw. stellen für jedes Rechnungsjahr einen Haushaltplan, einen Etat, einen Voranschlag auf, in dem die voraussichtlichen Einnahmen und Ausgaben zusammengefaßt sind. Die Kunst dieser Haushaltsbuchführung besteht darin, die Ist- und Soll-Zahlen am Ende des Rechnungsjahres im Gleichgewicht zu haben. Die Zahlen des Haushaltsplanes sind das „Soll", die im Laufe des Jahres verbuchten Einnahmen und Ausgaben sind das „Ist".

Diese Haushaltsbuchführung, auch Kameralistik genannt, genügt für die Wirtschaft nicht; die Wirtschaft verlangt von der Buchführung auch den Ausweis über den Erfolg; dieses Ziel bringt die kaufmännische Buchführung. Auch hier gibt es wieder zwei Systeme, die **einfache** und die **doppelte** Buchführung. Erstere wird heute nur noch in kleineren Gewerbebetrieben benützt, kaufmännische Unternehmungen bedienen

sich fast ausschließlich der doppelten Buchführung; bei ihr erfolgen alle Buchungen doppelt; sie gibt dadurch die Möglichkeit einer genauen Kontrolle, die bei der einfachen Buchführung nicht besteht.

Für die doppelte Buchführung stehen dem Kaufmann verschiedene Methoden zur Wahl. Es gibt die Eintragung in gebundene Bücher und die Eintragung auf Karteikarten, die Durchschreibebuchführung; letztere hat im Laufe der Jahre eine überwiegende Bedeutung erhalten. Vorteile der Durchschreibebuchführung sind unter anderen Ersatz der unhandlichen Bücher durch elastische Karteien, Möglichkeit der Arbeitsteilung, gute Auswertungsmöglichkeiten der Karteien durch Bereiterungen, Arbeitsersparnis, Wegfall von Übertragungen, Vermeidung von Übertragungsfehlern, leichte Kontrollmöglichkeit, große Anpassungsmöglichkeit an die unterschiedlichen Anforderungen einer rationellen Buchführung usw.; ein besonders großer Vorteil liegt darin, daß die Durchschreibebuchführung die Verwendung von Maschinen ermöglicht.

Bei der Bedeutung, welche die Buchführung nicht nur für die einzelnen Unternehmungen, sondern darüber hinaus auch für die Gesellschaft und für den Staat hat, nimmt es nicht wunder, wenn der Gesetzgeber einschlägige Vorschriften erlassen hat. Wenn man richtig buchführen will, muß man auch diese Vorschriften kennen; die wichtigsten finden wir im Handelsgesetzbuch und in der Abgabenordnung.

Was sagt das HGB?

Nach § 38 HGB ist jeder Kaufmann verpflichtet, Bücher zu führen und in diesen seine Handelsgeschäfte und die Lage seines Vermögens nach den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung ersichtlich zu machen; der Gesetzgeber will damit sagen, daß die Buchführung nicht nur dem Firmeninhaber gegenüber aussagefähig sein soll, sondern daß sich auch andere sachverständige Personen daraus ohne Schwierigkeiten ein klares Bild über die Vermögensverhältnisse des Unternehmens bilden können.

Eine ordnungsmäßige Buchhaltung beinhaltet im Grunde nichts anderes, als die regelmäßige, zeitlich geordnete und lückenlose Aufzeichnung aller Einnahmen und Ausgaben. Darüber, welche wesentlichen formalen Voraussetzungen für die Ordnungsmäßigkeit der Buchführung gegeben sein müssen, finden wir im § 43 HGB einige Bestimmungen.

Bei der Führung der Handelsbücher und bei den sonst erforderlichen Aufzeichnungen hat sich der Kaufmann einer lebenden Sprache und der Schriftzeichen einer solchen zu bedienen. (Lebende Sprachen sind solche, die in der Gegenwart von Völkern gesprochen werden; Latein ist keine lebende Sprache.) Nur solche lebende Sprachen und ihre Schriftzeichen sind zu verwenden, deren Übertragung ins Deutsche nicht übermäßige Schwierigkeiten bereitet; es ist zu denken an italienisch, französisch, englisch, spanisch, russisch usw.

Die Bücher sollen gebunden und Blatt für Blatt oder Seite für Seite mit fortlaufenden Zahlen versehen sein. Das Numerieren der Seiten bezeichnet man als Paginieren (vom lateinischen pagina = Seite). Die Buchführung mit losen Karten, Karteiblättern, die Durchschreibe-Buchführung hat sich erst lange nach Inkrafttreten des Handelsgesetzbuches durchgesetzt; für sie haben die Steuerbehörden einschlägige Vorschriften erlassen. Sie ist zulässig, sofern ausreichend Vorsorge getroffen ist, daß der Buchungszusammenhang und die Zeitfolge der Buchungen erkennbar, der Kontenplan übersichtlich und die Buchführungsblätter numeriert sind.

An Stellen, die der Regel nach zu beschreiben sind, dürfen keine leeren Zwischenräume gelassen werden. Der ursprüngliche Inhalt einer Eintragung soll nicht durchgestrichen oder auf andere Weise unleserlich gemacht werden; wird gestrichen, so muß dies so sauber gemacht werden, der der durchstrichene Text oder die durchstrichene Zahl lesbar bleibt. Zahlen dürfen nicht überschrieben werden, ebenso ist radieren verboten. Falsche Buchungen hebt man am besten durch eine Gegenbuchung auf (Stornieren, Stornobuchung).

Endlich bestimmt das Handelsgesetzbuch, daß solche Buchungen nicht vorgenommen werden dürfen, deren Beschaffenheit es ungewiß läßt, ob sie bei der ursprünglichen Eintragung oder erst später gemacht worden sind. Berichtigungen müssen erkennenlassen, wann sie vorgenommen worden sind.

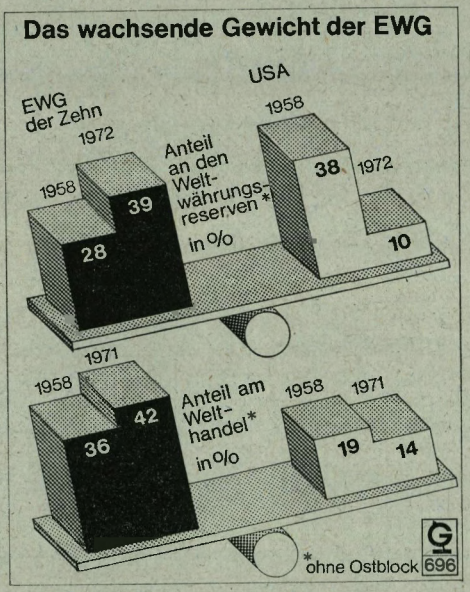
Mehr ins einzelne gehende Sondervorschriften sind im Aktiengesetz enthalten; es würde zu weit führen, sie hier zu behandeln, es ist aber zu bemerken, daß heute diese zunächst für Aktiengesellschaften geltenden Bestimmungen weitgehend auch von anderen Unternehmungen angewandt werden.

Schon nach dem ersten Weltkrieg wurden die Bestimmungen des HGB für die Führung von Büchern durch die Gesetzgebung auf steuerlichem Gebiet erheblich erweitert; zu nennen ist in erster Linie die Abgabenordnung, dann die Bestimmungen in einzelnen Steuergesetzen wie Einkommen- und Körperschaftssteuer, Mehrwertsteuer etc. Heute müssen nicht nur die Kaufleute, sondern alle Gewerbetreibenden Bücher führen. Neben der Erweiterung der Buchführungspflicht sind auch Bestimmungen über die Buchführung selbst getroffen. Die Abgabenordnung hat die Bestimmungen des HGB übernommen, diese aber noch erweitert, insbesondere in ihrem § 162.

(Fortsetzung folgt)

EWG überrundet USA

Die EWG ist zu einem Giganten herangewachsen, noch ehe sie richtig laufen gelernt hat. Zusammen mit den drei neuen EWG-Partnern hat sie einen Anteil am Welthandel und an den Weltwährungsreserven, der jenen der USA weit übertrifft. Aber sie ist noch nicht genügend gefestigt, noch nicht ausreichend zu einer wirklichen wirtschaftlichen Einheit zusammengewachsen, um ihr Gewicht angemessen geltend zu machen. Dennoch geht in der Weltwirtschaft nichts mehr ohne die EWG.



Und aus dieser Tatsache rührt der heilsame Zwang, immer wieder gemeinsame Lösungen für gemeinsame Probleme zu suchen. Mögen diese Lösungen auch – wie bei der jüngsten Währungskrise – für die Beteiligten mit unbefriedigenden Kompromissen verbunden sein: Wichtig ist, daß sie überhaupt zustande kommen.

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 11/72 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung

12 / 72

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Die Buchführung, die Wissenschaft von „Soll und Haben"

Die Eintragungen in die Bücher sollen fortlaufend, vollständig und richtig erfolgen. Fortlaufend sind Eintragungen nur dann, wenn sie ohne schuldhaftes Zögern nach der Zeitfolge der zugrunde liegenden Vorgänge vorgenommen werden. Eine Nachholung von Eintragungen kann das Vertrauen zur Buchführung erschüttern.

Geschäftsbücher sollen keine Konten enthalten, die auf einen falschen oder erdichteten Namen lauten. (Formale Kontenwahrheit; sie soll die Nachprüfung steuerlicher Verhältnisse erleichtern.)

Die Eintragung in die Bücher soll mit einem Stoff erfolgen, der schwer zu zerstören ist, am besten mit Tinte; Kopierstift ist zulässig, nicht aber einfacher Bleistift. Kugelschreiber reichen aus, wenn das Geschriebene wenigstens solange leserlich ist, wie die Aufbewahrungsfrist läuft. Daß maschinelle Buchführung erlaubt ist, ist selbstverständlich, ebenso Lochkartenbuchführung und elektronische Datenverarbeitung.

Jede Buchung soll aufgrund eines Buchungsbeleges erfolgen; die Belege sollen mit Nummern versehen, gesammelt und aufbewahrt werden. Hiezu sei bemerkt, daß das Belegwesen ein gutes und geeignetes Mittel zur Weiterbildung für den Auszubildenden ist; hier lernt dieser die verschiedenen Arten von Belegen kennen, Quittungen, Eingangs- und Ausgangsbelege, Bankbelege etc. Hier kann er auch den Weg der Belege durch den Betrieb verfolgen und lernen, welchen Bearbeitungsvorgängen die Belege unterworfen werden, bevor sie gebucht werden können. Nach der Kontierung kann er sich für das Sammeln, Zusammenrechnen und für die Vorbereitung zur Buchung interessieren. Nach der Buchung, an der er wenigstens als interessierter Beobachter teilnehmen sollte, kann er sich mit der Ablage der Belege beschäftigen; er sieht, warum ein Beleg so und nicht anders verbucht wird, er kann die entsprechenden Buchungssätze bilden und das Zusammenlaufen der Buchhaltungszahlen bis zur Bilanz hin verfolgen.

Kasseneinnahmen und Kassenausgaben sollen im geschäftlichen Verkehr mindestens täglich aufgezeichnet werden.

Hier handelt es sich um formelle Soll-Vorschriften, deren Verletzung zwar nicht strafbar ist, deren Einhaltung auch nicht durch Zwangsmittel vom Finanzamt erzwungen werden kann, deren Verletzung aber eine Verwerfung der Buchführung und damit eine meist nachteilige Schätzung der Besteuerungsgrundlagen zur Folge haben kann.

Darüber, welche Methode der Buchführung der einzelne Betrieb anzuwenden hat, gibt es keine gesetzlichen Vorschriften; es bleibt dem Kaufmann überlassen, welche Methode er in seinem Betrieb verwenden will; bei jeder Methode der doppelten Buchführung ist ja die Durchführung der handelsrechtlichen und steuerrechtlichen Vorschriften und der Bestimmungen des Kontenplanes möglich. Der Kaufmann trifft seine Auswahl unter dem Gesichtspunkt, welche Methode für sein Unternehmen jeweils die günstigste ist.

Buchführung ermöglicht laufende Kontrolle

Der solide Großhändler führt Bücher nicht nur, weil er vom Gesetzgeber dazu verpflichtet ist, vielmehr aus der Einsicht, daß in unserer modernen Wirtschaft mit ihrem scharfen Wettbewerb und angesichts der zunehmenden Verschlechterung der Ertragslage eine Großhandlung ohne eine gut organisierte Buchführung auf längere Dauer nicht bestehen kann. Die Großhandelsunternehmungen haben es heute in der ganzen Weite mit einem intensiven Wettbewerb zu tun. Sie müssen sich in erster Linie mit den zum Teil stärkeren Konkurrenten der eigenen Wirtschaftsstufe auseinandersetzen. Auch ihren Lieferanten und Kunden gegenüber müssen sie die Leistungsfähigkeit des selbständigen Großhandels immer neu demonstrieren; sie müssen auch der ständigen Herausforderung begegnen, daß Großhandelsfunktionen in andere Wirtschaftsstufen abwandern. Der in diesem Kampf notwendige Einblick in die Entwicklung von Umsatz und Ertrag, der Kosten, der Außenstände, der Schulden etc. läßt sich nur mit einwandfreier und entsprechend ausgestalteter Buchführung gewinnen. Die Buchführung gibt mit ihrem Zahlenmaterial dem Kaufmann die Möglichkeit, in seinen Betrieb hineinzuleuchten, zur rechten Zeit Maßnahmen zur Steigerung der betrieblichen Leistungsfähigkeit und Erhöhung der Wirtschaftlichkeit zu treffen und, falls eine ungesunde Entwicklung festgestellt wird, im Betrieb die zur Gesundung erforderlichen Maßnahmen in einem Zeitpunkt zu treffen, wo sie noch Erfolg bringen können. Die Möglichkeit zur Aufstellung einer unanfechtbaren Steuererklärung gibt nur eine ordentliche Buchführung. Bei Auseinandersetzungen zwischen Gesellschaftern oder in Erbengemeinschaften, bei Prozessen usw. kann eine ordnungsmäßige Buchführung als Beweismittel von Nutzen sein. Im Falle des Konkurses ist das Vorhandensein einer einwandfreien Buchführung für den Ausgang des Verfahrens von entscheidender Bedeutung, weil durch sie Beweis erbracht werden kann, daß nicht verbrecherische Momente zum Konkurs führten; bekanntlich können bei Konkursverbrechen strenge Freiheitsstrafen verhängt werden.

Die Buchhaltung eines Betriebes ist in der Regel in mehrere Aufgabenbereiche gegliedert. Die wichtigsten sind:

Die Hauptbuchhaltung. Sie ermittelt Vermögen, Vermögensänderungen, Schulden und Eigenkapital des Unternehmens; sie erfaßt Aufwendungen und Erträge, sowie sämtliche Kosten; sie gibt die Unterlagen für die Preisberechnung und stellt am Schluß Bilanz sowie Gewinn- und Verlustrechnung auf.

Die Kontokorrentbuchhaltung. In ihr werden laufend alle Forderungen und Schulden, gesondert nach einzelnen Kunden und Lieferanten erfaßt. Sie ist gewöhnlich aufgeteilt auf die Lieferer- oder Kreditorenbuchhaltung, in der alle eingehenden Rechnungen der Lieferanten und die Zahlungsausgänge an diese gebucht werden sowie die Kunden- oder Debitorenbuchhaltung, in der alle an die Kunden ausgehenden Rechnungen und die Zahlungseingänge der Kunden gebucht werden.

Die Lohnbuchhaltung. Sie hat die Aufgabe, Löhne und Gehälter für alle Beschäftigten des Betriebes auszurechnen und auszuzahlen.

Endlich die **Lagerbuchhaltung.** Sie beschäftigt sich mit den Lager-Ein- und Ausgängen, errechnet den jeweiligen Bestand an Lagervorräten nach Wert und Menge.

Nebengebiete der Buchführung sind die Erstellung der Inventur, die Aufbereitung von Statistiken und die Führung von Karteien.

Nach § 39 HGB hat jeder Kaufmann beim Beginn seines Handelsgewerbes und dann alljährlich seine Grundstücke, seine Forderungen und Schulden, den Betrag seines Bargeldes und seine sonstigen Vermögensgegenstände genau zu verzeichnen und dabei den Wert der einzelnen Vermögensgegenstände anzugeben. Diese Aufstellung bezeichnet man als Inventar; zu diesem Inventar gehören auch die Warenvorräte; ihre Erfassung im Wege einer körperlichen Bestandsaufnahme nach Menge und Wert nennt man Inventur. Sie muß jeder Betrieb mindestens einmal im Jahr durchführen; eine Ausnahme sieht das Handelsgesetzbuch vor, wenn ein Kaufmann ein Warenlager hat, bei dem nach der Beschaffenheit des Geschäftes die Aufnahme der Inventur nicht füglich in jedem Jahr geschehen kann; hier genügt es, wenn die Inventur alle zwei Jahre aufgenommen wird.

Sämtliche Waren werden je nach ihrer Eigenart gezählt, gemessen, gewogen, unter besonderen Umständen auch geschätzt. Für den Auszubildenden bieten diese Arbeiten eine ausgezeichnete Gelegenheit, seine Warenkenntnisse zu erweitern oder zu vertiefen. Die Bewertung erfolgt nach den Einstandspreisen. Die Bestände werden in Listen aufgenommen und in einer Gesamtübersicht zusammengefaßt. Die körperliche Bestandsaufnahme erfordert natürlich, namentlich in Sortimentsbetrieben, sehr viel Zeit und Arbeit, nur sie gibt aber Gewißheit über Umfang und Zustand der Lagervorräte.

Viele Betriebe haben eine permanente Inventur mit Hilfe der Lagerbuchführung eingerichtet; auf den Lager-Karteikarten wird jeder Zu- und Abgang festgehalten. Theoretisch müssen die auf den Karteikarten ermittelten Bestände mit den tatsächlich im Lager befindlichen Beständen übereinstimmen; in der Regel zeigen sich aber bei der körperlichen Bestandsaufnahme Unterschiede. Fehlmengen können entstehen durch Schwund oder Verderb, aber auch durch Unterschlagung und Diebstahl. Für Schwund oder Verderb bestehen bei den einzelnen Warengruppen Erfahrungssätze. Liegen die Fehlmengen über diesen Erfahrungssätzen, ist eine Untersuchung am Platze. Es können natürlich auch Fehler in der Buchhaltung gemacht werden. Bei Abweichungen müssen die Zahlen der Buchführung mit den vorgefundenen Ist-Beständen berichtigt werden.

Statistiken sind heute im kaufmännischen Betrieb nicht mehr zu entbehren. Anwendungsgebiete der betrieblichen Statistik sind z. B. Leistungsstatistik, Umsatzstatistik, Kostenstatistik, Preisstatistik, Lagerstatistik, Personalstatistik usw. Auch die Bewegung der Jahresgewinne, die Höhe der Außenstände und der Verbindlichkeiten können Gegenstand statistischer Untersuchungen sein. Die Betriebsführung erhält so Auskunft über die durchschnittliche Lagerdauer, über die Umsatzgeschwindigkeit der einzelnen Warengruppen, über die Umsatz- und Kapitalrentabilität usw. Die Zahlen müssen so aufbereitet werden, daß sie für den Betrieb aussagefähig werden und Vergleiche zulassen, sei es innerhalb des Betriebes, sei es mit den Zahlen anderer Betriebe (Interner Betriebsvergleich, Externer Betriebsvergleich).

Mit Hilfe der Statistik wird die Entwicklung wichtiger Betriebszahlen für die Betriebsplanung laufend beobachtet und festgehalten. Betriebsstatistische Zahlen gewinnen ja erst dann an Bedeutung, wenn sie regelmäßig und über größere Zeiträume hinweg erfaßt und nebeneinander gestellt werden. Nur so können sie wirtschaftliche Zusammenhänge erhellen, wirtschaftliche Entwicklungen rechtzeitig erkennen lassen. Die Zusammenstellung betriebswirtschaftlicher Zahlen erfolgt meist in Form von Tabellen. Um das Zahlenbild anschaulicher und deutlicher zu machen, verwendet man in der Statistik auch Schaubilder und graphische Darstellungen, die mit einem Blick erkennen lassen, was die Zahlen aussagen, so z. B. Stäbchendiagramme, Kreisdiagramme, Liniendiagramme usw. Aus der Tages- und Fachpresse sind solche Schaubilder jedem bekannt.

Mit der Buchführung hängt auch die Führung von Karteien zusammen; diese berühren die Kontenzahlen zwar nicht unmittelbar, gründen sich aber im allgemeinen auf Erkenntnissen, die in der Buchführung gewonnen werden. Als Beispiele seien genannt Wechselkartei, Lagerkartei, Lieferantenkartei, Kundenkartei usw.

Die Aufgabe der Buchhaltung beschränkt sich nicht auf die gewissenhafte Eintragung von Zahlen. Der Buchhalter muß aus Stand und Bewegung der Zahlen auch Schlüsse ziehen und den Unternehmer über Bewegungen auf dem laufenden halten, notfalls auf gefährliche Anzeichen aufmerksam machen. Für einen Großhandelsbetrieb ist es lebenswichtig, daß die Ertragsverhältnisse laufend überwacht werden. Der Großhändler muß erfolgreich sein, nicht nur mit Rücksicht auf seinen Gewinn, sondern auch mit Rücksicht auf seine Gläubiger, ebenso mit Rücksicht auf die Erhaltung der Arbeitsplätze seiner Mitarbeiter.

Auch Liquidität muß gewährleistet sein

Ertrag allein führt nicht zum Erfolg; die Sorge eines verantwortungsbewußten Buchhalters muß auch der Erhaltung der Liquidität gelten, d. h. in einem Großhandelsbetrieb muß darauf geachtet werden, daß die finanziellen Belastungen des Betriebes unter den Entlastungen bleiben. Es darf also im Verhältnis zum Verkauf nicht zu viel eingekauft werden, es darf auch nicht zuviel privat entnommen werden. Die Rücksendungen der Kundschaft müssen sich in einem erträglichen Rahmen bewegen, die Unkosten müssen im Rahmen der Leistungsfähigkeit des Betriebes stehen. Den Belastungen eines Betriebes müssen regelmäßig die Entlastungen gegenübergestellt werden.

Entlastung ist alles, was dem Betrieb kurzfristig Geld bringt, in erster Linie die Warenverkäufe, aber auch sonstige Verkäufe, z. B. von Betriebsgegenständen; hierher gehören auch die Gutschriften von Lieferanten aus Retouren oder Bonifikationen. Auch eventuelle Kapitaleinlagen des Betriebsinhabers sind natürlich entlastend.

Belastung ist alles, was dem Betrieb kurzfristig Geld wegnimmt, z. B. Bezahlung von Warenrechnungen etc.

Es sei auch an dieser Stelle nochmals auf die Notwendigkeit der Zusammenarbeit zwischen Buchhaltung,, Einkauf, Verkauf und Lager hingewiesen. Weitere Aufgaben sind die Abwicklung des Zahlungsverkehrs, Überwachung der Zahlungstermine, ein gut entwickeltes Mahnwesen usw. (Fortsetzung folgt)

Mit dieser letzten Nummer des Jahrganges 1972 entbieten wir allen Lesern unserer Beilage unsere besten Wünsche zum Weihnachtsfest und zum Neuen Jahr. Der Förderung der beruflichen Ausbildung wurde im ablaufenden Jahr von Regierung, Parteien, Organisationen der Wirtschaft und Unternehmungen, auch vom Großhandel, besondere Aufmerksamkeit gewidmet. Wir wünschen, daß alle Auszubildenden daraus für die Erreichung ihres Zieles und für den weiteren beruflichen Aufstieg Nutzen gezogen haben und weiterhin Nutzen ziehen werden!

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 12/72 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung

1 / 73

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Die Buchführung, die Wissenschaft von „Soll und Haben"

Die Krönung der Arbeit in der Buchhaltung ist die Erstellung der **Bilanz** sowie der **Gewinn- und Verlustrechnung.**

Der Zweck der Bilanz ist ein doppelter; einmal gibt die Bilanz Aufschluß über den Stand des Kapitals und dessen Verteilung, über das Vermögen; weiter zeigt die Bilanz den Erfolg eines Unternehmens, Gewinn oder Verlust eines Geschäftsjahres. Sie ist eine Zusammenfassung der im Zeitpunkt der Bilanzerstellung auf den verschiedenen Konten der Buchhaltung aufgezeigten Werte. Kurz gefaßt, sie ist eine Darstellung der Vermögenslage und eine Darstellung des Erfolges.

Das Wort „Bilanz" stammt von dem italienischen Wort „bilancia", das „Waage" bedeutet; wie auf der Waage die beiden Schalen sich im Gleichgewicht befinden sollen, sollen auch auf den beiden Bilanzseiten die Endsummen gleich sein.

Die Bilanz ist nicht nur für den Unternehmer von Interesse, sondern auch für weitere Kreise, für Geschäftsverbindungen, Gesellschafter, Darlehensgeber, Kreditinstitute, nicht zuletzt auch für die Mitarbeiter des Unternehmens; ganz besonderes Interesse hat an der Bilanz der Staat, vertreten durch die Finanzbehörden.

Je nach dem Anlaß für die Erstellung einer Bilanz unterscheidet man verschiedene Arten von Bilanzen.

Wie schon erwähnt, ist gesetzlich die Erstellung einer Bilanz für den Kaufmann zu Beginn seiner Tätigkeit und dann jeweils für den Schluß eines jeden Geschäftsjahres, das 12 Monate nicht übersteigen darf, vorgeschrieben; diese alljährlich zu erstellende Bilanz wird als **ordentliche Bilanz** bezeichnet. Bilanzen, die aus anderen Gründen erstellt werden, bezeichnet man als **außerordentliche Bilanzen;** Beispiele sind:

Die **Eröffnungsbilanz,** auch Gründungsbilanz genannt, ist nach dem schon wiederholt angeführten § 39 HGB zu Beginn eines Handelsgewerbes zu erstellen und beinhaltet eine Gegenüberstellung der bei Beginn eines Unternehmens vorhandenen Vermögensgegenständen und Schulden.

Das Gegenstück bildet die **Liquidationsbilanz;** sie wird errichtet, wenn ein Unternehmen aufgelöst wird, sei es, weil das Geschäftsziel erreicht ist, oder wegen Alters, Todes oder sonstigen familiären Gründen, auf Grund von Vereinbarungen oder wegen schlechten Geschäftsganges oder Konkurses. Sie faßt die am Tage der Auflösung vorhandenen Vermögensgegenstände und Schulden zusammen.

Von einer **Sanierungsbilanz** spricht man, wenn eine Bilanz im Zusammenhang mit einer Sanierung des Unternehmens aufgestellt wird.

Eine **Auseinandersetzungsbilanz** wird notwendig, wenn sich die Beteiligungsverhältnisse an einem Unternehmen ändern, z. B. wenn ein Gesellschafter ausscheidet oder wenn eine Erbengemeinschaft sich über die einzelnen Anteile einigen will und dergleichen.

Die **Fusionsbilanz** dient der Klarstellung des Vermögens, wenn eine Fusion durchgeführt werden soll, wenn also zwei oder mehrere Firmen sich zu einem Unternehmen zusammenschließen oder wenn eine Firma eine andere übernimmt.

Wenn ein Kaufmann sich in kürzeren Zwischenräumen als einem Jahr, also halbjährlich oder monatlich, über den Stand seines Unternehmens ein Bild machen will, erstellt er sogenannte **Zwischenbilanzen.** Diese dienen ausschließlich innerbetrieblichen Zwecken und haben informatorischen Charakter.

Ein Hauptunterschied zwischen diesen verschiedenen Bilanzarten liegt in der Bewertung der Vermögensgegenstände; es ist klar, daß Vermögensgegenstände, z. B. Maschinen, verschieden zu bewerten sind, je nachdem ob es sich um einen laufenden Betrieb handelt oder wenn ein Unternehmen aufgelöst werden muß. Für alle Bilanzen gelten die Grundsätze von Wahrheit und Klarheit. Alle Vermögensgegenstände und Schulden sind vollständig anzugeben. Es darf kein Wert weggelassen werden, keine Verbindlichkeit außer Ansatz bleiben. Selbstverständlich dürfen auch keine Vermögenswerte erdichtet oder Schulden fingiert werden. Die Bilanz ist so klar und übersichtlich aufzustellen, daß sie einen möglichst zuverlässigen Einblick in die Lage des Unternehmens gewährt.

Der Grundsatz der Bilanzkontinuität verlangt, daß die Ansätze im Abschluß für das erste Geschäftsjahr den Ausgang bilden für die Bilanzen der folgenden Jahre.

Man unterscheidet auch **Handelsbilanz** und **Steuerbilanz.** Erstere ist die Bilanz, die der Kaufmann nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches und nach den Grundsätzen kaufmännischer Vorsicht aufstellt; sie läßt ihm verhältnismäßig viel Freiheit bei der Bewertung, bei den Abschreibungen, bei der Bildung stiller Rücklagen usw. Letztere wird errichtet nach den Vorschriften der Steuergesetze; der Staat sucht mit den steuerrechtlichen Bilanzierungsvorschriften den Jahresgewinn möglichst genau zu erfassen und Gewinnverschiebungen auf spätere Zeiten zu verhindern. Auf die Unterschiede im einzelnen einzugehen, ist hier nicht möglich, es sei nur bemerkt, daß in der Steuerbilanz keine Werte der Handelsbilanz zum Nachteil der Besteuerung verändert werden dürfen, auch wenn die handelsrechtlichen Bestimmungen dies zulassen würden.

Der **Aufbau der Bilanz** erfolgt auf dem Zahlenmaterial, das die Buchhaltung liefert. Wie die Konten der Buchhaltung hat auch die Bilanz zwei Seiten; links ist die Aktivseite (Aktiva); sie entspricht dem Soll und umfaßt alle in der Unternehmung arbeitenden Werte. Rechts ist die Passivseite (Passiva); auf ihr sind die Verbindlichkeiten und Schulden aufgeführt. Mit anderen Worten, aus der Passivseite ist ersichtlich, woher die in der Unternehmung tätigen Geldmittel stammen, sie gibt also einen Nachweis über die Kapitalquellen. Aus der Aktivseite dagegen ersehen wir, wie diese Gelder im Betrieb investiert sind. Die Bilanz zeigt nur Bestände auf, keine Bewegung. Das Eigenkapital des Unternehmers wird auf der Passivseite aufgeführt; es wird wie eine Schuld des Unternehmens gegen seinen Unternehmer behandelt.

Ein sehr allgemeines Bild zeigt folgende Darstellung:

Aktiva (Vermögen)	Passiva (Schulden)
Anlagevermögen	Eigenkapital
Umlaufvermögen	Fremdkapital

Unter Anlagevermögen versteht man den Teil des Vermögens, der den Betriebszwecken des Unternehmens dient und nicht zur Veräußerung bestimmt ist, also Grundstücke und Gebäude, Maschinen, Geschäftseinrichtung etc. Dieses Vermögen wird im Betrieb verwendet und teilweise verbraucht.

Umlaufvermögen dagegen ist der Teil des Betriebsvermögens, der zum Verkauf, zum Umsatz bestimmt ist und laufend umgesetzt wird, wie Rohstoffe, Waren, Bargeld, Guthaben bei Banken und Postscheck, Besitzwechsel und dergleichen.

Es ist klar, daß mit dieser Aufteilung kein genügendes Bild über die Lage eines Unternehmens gewonnen werden kann; die Bestände müssen weiter aufgegliedert werden. Hiefür gibt es zwingende Vorschriften für die Aktiengesellschaften, für die Gesellschaften mit beschränkter Haftung und für eingetragene Genossenschaften. In der Praxis hat es sich eingeführt, daß andere Unternehmungsformen, die im Aktiengesetz festgelegte Gliederung als Richtschnur übernehmen. Folgende Darstellung kann als Mindestgliederung angenommen werden:

Aktiva	**Passiva**
Bebaute Grundstücke	Eigenkapital
Unbebaute Grundstücke	Hypotheken
Geschäftseinrichtung	Darlehen
Warenvorräte	Verbindlichkeiten
Forderungen	Wechselschulden
Wechselforderungen	
Bargeld	
Postscheck	
Bankguthaben	

Eine besondere Rolle bei der Aufstellung der Bilanz spielen die Bewertungsgrundsätze und die Bildung von offenen und stillen Rückstellungen. Wer eine Bilanz erstellen oder beurteilen will, muß diese Bewertungsgrundsätze, insbesondere die gesetzlichen Bewertungsvorschriften kennen. Teile des Anlagevermögens werden anders bewertet als Teile des Umlaufvermögens; der Gesetzgeber läßt dem Unternehmen einen gewissen Spielraum. Posten, wie Kassenbestand, Geldkonten und dergleichen sind ebenso wie fast alle Posten der Passivseite mit ihrem Nennwert in die Bilanz einzusetzen. An dieser Stelle wollen wir uns darauf beschränken, den Wortlaut des § 40 HGB anzuführen:

„Bei der Aufstellung des Inventars und der Bilanz sind sämtliche Vermögensgegenstände und Schulden nach dem Werte anzusetzen, der ihnen in dem Zeitpunkt beizulegen ist, für welchen die Aufstellung stattfindet.

Zweifelhafte Forderungen sind nach ihrem wahrscheinlichen Werte anzusetzen, uneinbringliche Forderungen abzuschreiben."

Dazu kommen die Bewertungsvorschriften des Aktienrechtes und der Steuergesetzgebung, auf die hier nicht näher eingegangen werden kann.

Neben der Bewertung ist die Methode der Abschreibungen wichtig. Durch Abschreibungen wird Wertminderungen im Anlage- und Umlaufvermögen Rechnung getragen. Weiterhin gibt es Abschreibungen auf Forderungen, wenn Kunden oder sonstige Schuldner ihren Verpflichtungen ganz oder teilweise nicht nachkommen können. Auch für das Verfahren der Abschreibungen ist ein verhältnismäßig großer Ermessensspielraum gesetzt; in den Steuergesetzen sind allerdings für die meisten Vermögensteile Höchstabschreibungssätze bestimmt.

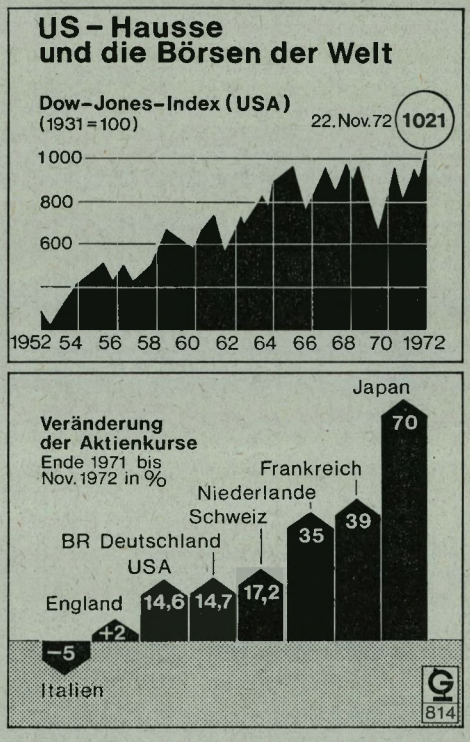
Man unterscheidet verschiedene Arten der Abschreibungen, direkte und indirekte Abschreibungen und verschiedene Abschreibungsmethoden, wie konstante Abschreibung, progressive Abschreibung und degressive Abschreibung. Die Erwähnung möge genügen.

Aus der Bilanz ersieht man, ob ein Unternehmen mit Gewinn oder Verlust arbeitet. Man sieht weiter das Verhältnis von Eigenkapital zu Fremdkapital. Ein Unternehmen soll mit möglichst wenig fremden Mitteln arbeiten (Fremdkapital erfordert Verzinsung, dazu kommt das Kündigungsrisiko usw.). Das Fremdkapital soll im allgemeinen nicht höher sein als das Umlaufvermögen. Fremdes Geld soll nur hereingenommen werden, wenn die Verzinsung des investierten Kapitals über dem Zinssatz für das Fremdkapital liegt. Die Bilanz zeigt auch das Verhältnis von Anlagevermögen zum Umlaufvermögen; dies ist natürlich von Branche und Betriebsgröße abhängig. Durch Gegenüberstellung von Geldmitteln und kurzfristigen Verbindlichkeiten kann man die Liquidität eines Unternehmens erkennen.

(Schluß folgt)

Wall Street optimistischer denn je

Der „Dow Jones", berühmter Index 30 führender amerikanischer Industrieaktien und seit 88 Jahren klassisches Konjunkturbarometer, durchstieß am 14. November 1972 erstmals in seiner Geschichte die Traumgrenze von 1000 Punkten. Ursache für diesen neuen Kursgipfel der Wall Street ist eine Hausse, in der sich die günstige Wirtschaftsentwicklung in den USA, die Wiederwahl Präsident Nixons sowie die Hoffnung auf



das baldige Kriegsende in Vietnam widerspiegeln. Im internationalen Jahresvergleich hatten freilich die Börsianer in Tokio mehr Grund zur Freude als jene in New York. Denn in Japan stiegen die Kurse von Ende 1971 bis November 1972 um 70 Prozent, in den USA dagegen nur um 15 Prozent. Auch an anderen westlichen Börsenplätzen wurden die japanischen Kurssteigerungen bei weitem nicht erreicht.

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 1/73 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung

2 / 73

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Die Buchführung, die Wissenschaft von „Soll und Haben" (Schluß)

Aus der Bilanz ist nicht zu ersehen, wie hoch der Umsatz ist, welchen Umfang der Auftragsbestand hat, ob und in welcher Höhe stille Rücklagen gebildet sind, ob das Warenlager sicherungsübereignet oder verpfändet ist, wann Forderungen oder Verbindlichkeiten fällig werden usw. Dagegen läßt sich aus dem Vergleich mehrerer Jahresbilanzen ein gewisser Schluß auf die Entwicklung eines Unternehmens gewinnen.

Die Gewinn- und Verlustrechnung

Neben der Erstellung der Bilanz ist das Aufstellen der Gewinn- und Verlustrechnung eine wichtige Abschlußarbeit der Buchhaltung. Die Bilanz weist den Erfolg eines Bilanzierungszeitraums durch Gegenüberstellung von Vermögen und Schulden am Bilanzstichtag auf, die Gewinn- und Verlustrechnung dagegen ermittelt den Erfolg oder Mißerfolg durch Gegenüberstellung von Erträgen und Aufwendungen; sie zeigt außerdem die Zusammensetzung und die Quellen des Erfolges auf. Mit dem Saldo, also mit Gewinn oder Verlust, geht sie in die Bilanz ein.

Die übliche Form der Gewinn- und Verlustrechnung ist wie bei der Bilanz die Kontenform; auf der linken Seite, der Sollseite, stehen die Salden der Aufwandskosten, auf der rechten Seite die Salden der Ertragskonten. Wenn die Erträge überwiegen, was man im allgemeinen erwartet, ergibt sich auf der linken Seite ein Gewinnsaldo, wenn dagegen die Aufwendungen überwiegen, ergibt sich auf der rechten Seite ein Verlustsaldo.

Man kann die Gewinn- und Verlustrechnung nach dem Brutto-Prinzip aufstellen; sie ist dann eine vollständige Aufwands- und Ertragsrechnung, in der keine Saldierungen zwischen Aufwands- und Ertragskosten durchgeführt sind. Diese Form besitzt natürlich eine große Aussagekraft, weil das ganze Zahlenbild offen daliegt.

Eine andere Form ist die Aufstellung nach dem Netto-Prinzip; hier handelt es sich um eine Zusammenstellung der in den einzelnen Posten tatsächlich anfallenden Gewinn- und Verlustsummen einer Rechnungsperiode, also um eine reine Salden- oder Nettorechnung. Durch die Saldierung der entsprechenden Aufwands- und Ertragskosten erscheint hier nur der reine Erfolg eines Unternehmens; es ist schwer, aus einer solchen Rechnung Erkenntnisse und Schlüsse zu ziehen.

In ersterem Falle spricht man auch von einer Leistungsbilanz, im zweiten von einer Erfolgsbilanz. In der Praxis werden häufig beide Formen gemischt angewandt, das heißt, es erscheinen sowohl Brutto-, Aufwands- und Ertragssummen als auch saldierte Aufwands- und Ertragsgrößen. Dadurch, daß bei der Erstellung der Gewinn- und Verlustrechnung gewisse Zusammenziehungen und Saldierungen zulässig sind, erfordert ihre Beurteilung neben Sachkunde und Erfahrung auch große Vorsicht und Zurückhaltung. Das nachfolgende Beispiel soll zeigen, was im allgemeinen in einer Gewinn- und Verlustrechnung steht.

Gewinn- und Verlustrechnung

Aufwendungen	Erträge
Wareneinsatz	Verkaufserlöse (Umsatz)
Personalkosten	Lieferantenskonti
Miete und Raumkosten	Kapitalerträge (Zinsen)
Betriebssteuern	Erträge aus Beteiligungen
Beiträge an Berufsvertretungen	Erträge aus Vermietung und
Werbekosten	Verpachtung
Kapitalkosten (Zinsen)	Sonstige Erträge
Abschreibungen und	
Wertberichtigungen	
Sonstige Kosten	

Unter sonstigen Erträgen können eingefügt werden Rückvergütungen von Steuerbeträgen, Erträge aus der Auflösung von Rücklagen, aus dem Verkauf von Vermögensgegenständen, aus Schenkungen oder Erbschaften usw. Um den Umsatz nicht offen zu zeigen, werden häufig Wareneinsatz und Verkaufserlöse miteinander saldiert, so daß nur der Warenrohgewinn auf der rechten Seite erscheint. Ähnliches wird häufig mit den Zinsen gemacht.

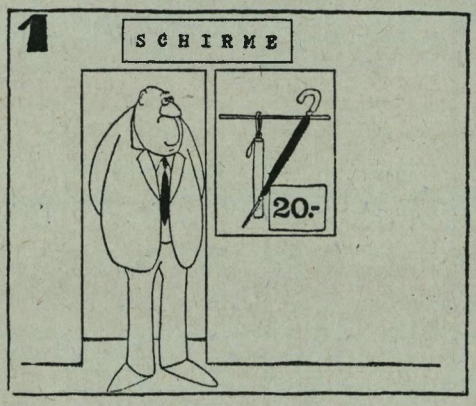
Dieses Kapitel der Buchführung soll mit dem nochmaligen Hinweis abgeschlossen werden, daß heute in der Technik des Buchens durch Verwendung der elektronischen Datenverarbeitung mannigfache Änderungen der Arbeitsmethoden, Vereinfachungen usw. eingetreten sind (ein späterer Artikel soll sich damit befassen). An dieser Stelle sollen Texte aus der Werbeschrift eines Rechenzentrums — ein Beispiel für viele — einen Einblick gewähren, welche Dienstleistungen den Unternehmen heute geboten werden:

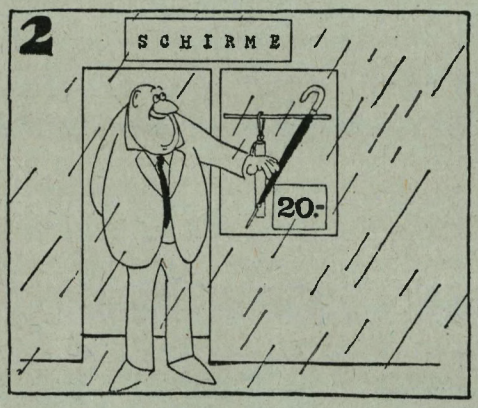
„Sie tun zu viel in Ihrer Buchhaltung weil Sie noch selbst buchen.
Weil Sie noch Konten saldieren und Journale addieren.
Weil Sie noch den Monatsabschluß und die Umsatzsteuervoranmeldung erstellen.
Das alles brauchen Sie nicht mehr. X-Rechnungszentrum nimmt Ihnen jetzt diese Arbeit ab. Sie kontieren und erfassen nur noch Daten . . . einfach, sicher und schnell.
Das X-Rechenzentrum liefert Ihnen Monat für Monat alle Sach- und Personenkonten. Addiert und saldiert.
Den Monatsabschluß kontrolliert und abgestimmt.
Die Umsatzsteuervoranmeldung fertig zur Unterschrift."

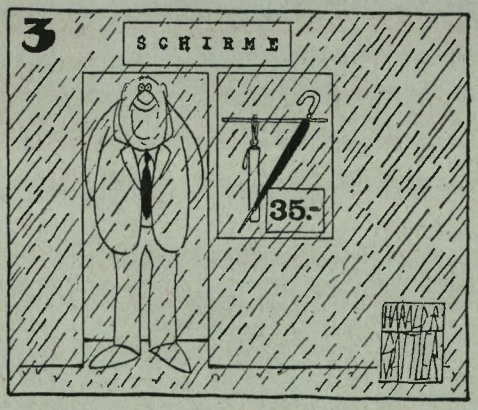
Trotz dieser Wandlungen, die immer mehr um sich greifen, bleiben die Grundsätze der Buchführung dieselben wie bisher. Ein Großhandelskaufmann, der wirklich Kaufmann sein will, muß sie beherrschen. Nur dann ist er in der Lage, die Buchführung in seinem Unternehmen zu überwachen und auszuwerten, auch Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnungen zu lesen. Den Auszubildenden kann der Erwerb der notwendigen Kenntnisse und Fertigkeiten in dieser Sparte nicht dringend genug empfohlen werden.

Das Unternehmereinkommen, ein Stein des Anstoßes?

Im Unterhaltungsteil einer größeren Tageszeitung erschienen vor kurzem drei Zeichnungen; die oberste zeigt einen wohlbeleibten Schirmhändler, der im Ladeneingang steht, neben ihm ein Schaufenster mit Schirmen und einem Preisschild „20,- DM"; in der mittleren Zeichnung beginnt es zu regnen; der Schirmhändler greift nach dem Preisschild; in der untersten Zeichnung regnet es sehr stark; das Preisschild zeigt jetzt den Preis von „35,—".







AZ Nr. 237 v. 14./15. X. 72

Was soll mit diesen drei Zeichnungen gesagt sein? Der Leser wird folgern, daß der Schirmhändler seinen Preis ohne sachlichen Grund um 75% erhöht hat, nur weil er vom Einsetzen des Regenwetters eine Belebung der Nachfrage nach Schirmen erwartet, ein Beispiel für unberechtigtes Gewinnstreben. In Wirklichkeit handelt kein ordentlicher Kaufmann so. Der Zeichner will die alte und schon oft wiederholte Auffassung vom unberechtigten Gewinnstreben der Unternehmer beleuchten; seine Karikatur muß als eine Herabsetzung des Unternehmerstandes verurteilt werden.

Wie sieht es mit dem Problem des Unternehmereinkommens in Wirklichkeit aus?

Unter Unternehmereinkommen versteht man zunächst den Überschuß des Ertrages über den Aufwand während einer Wirtschaftsperiode, wie er in der Bilanz zum Ausdruck kommt. Mit diesem Einkommen bestreitet der Unternehmer seinen Lebensunterhalt; da jedoch jedes Unternehmen sich ausdehnen und wachsen will, bleibt ein Teil dieses Einkommens, namentlich in soliden mittelständischen Unternehmungen, im Betrieb oder wird dorthin im Falle des Bedarfes zurückgebracht für neue Investitionen, für Modernisierung und Rationalisierung, für Schaffung neuer Arbeitsplätze usw. Damit wird das Eigenkapital vermehrt, die Finanzkraft des Betriebes gestärkt.

In diesem in der Bilanz als „Gewinn" bezeichneten Einkommen sind mehrere Einkommensarten enthalten, abhängig von den jeweils ausgeübten unternehmerischen Funktionen.

Ein Teil fließt dem Unternehmer als „Unternehmerlohn" zu. Der Unternehmer ruft den Betrieb ins Leben; er beschafft das notwendige Betriebskapital; er sorgt dafür, daß der Betrieb laufend mit allem ausgestattet wird, was für ein erfolgreiches Arbeiten und für ein Bestehen im Wettbewerb erforderlich ist; er beobachtet die volkswirtschaftliche, technische und wirtschaftliche Entwicklung und zieht daraus die notwendigen Schlüsse; er verfolgt den Markt, erforscht Bezugsquellen und Absatzmöglichkeiten, er gestaltet das Warensortiment nach den Bedürfnissen der Kundschaft usw. Besondere Aufmerksamkeit widmet er der Gewinnung geeigneter Mitarbeiter und der Ausgestaltung der Arbeitsplätze. Der Achtstundentag ist ihm fremd, die Sorgen um den Betrieb begleiten ihn, auch wenn er sich nicht im Betrieb befindet. Kein vernünftiger und gerechter Mensch wird bestreiten, daß der Unternehmer für diese seine vielseitige und umfangreiche Arbeit einen angemessenen Lohn beanspruchen darf.

Im Unternehmereinkommen sind auch die Zinsen für das Eigenkapital enthalten, das der Unternehmer dem Betrieb zur Verfügung stellt. Auch dies wird heute im allgemeinen nicht beanstandet.

Die Meinungen gehen auseinander über den Teil des Unternehmereinkommens, der Unternehmerlohn und Verzinsung des Eigenkapitals übersteigt. Dieser Teil setzt sich zusammen aus Risikoprämie und Unternehmergewinn; ist der Unternehmer auch Eigentümer des Grund und Bodens, so ist darin auch ein Entgelt für die Nutzung des Bodens, die sogenannte Grundrente enthalten.

Unter Risikoprämie versteht man die Entschädigung dafür, daß der Unternehmer bereit ist, das Risiko zu tragen, das im Betrieb eines Unternehmens steckt. Nicht jedes Unternehmen glückt, nicht jede Maßnahme, nicht jedes Geschäft, nicht jede Saison bringt Gewinn; es gibt auch schlechte Geschäftszeiten, Mißerfolge, Fehlschläge und dadurch bedingt Verluste. Den Unternehmer trifft dieses Risiko in voller Stärke, niemand nimmt es ihm ab, eine Entschädigung hiefür ist nicht mehr als billig.

Unternehmerlohn, Verzinsung des Eigenkapitals, Grundrente und Risikoprämie sind Kostenbestandteile. Zieht man diese Einkommensbestandteile ab, bleibt der Unternehmergewinn übrig. Er kann entstehen als Leistungsgewinn, der sich aus der Anwendung neuer Fertigungstechniken, oder der Ausnutzung von Marktvorteilen ergibt, als Zufallsgewinn, wenn er auf zufällige Marktgewinne zurückzuführen ist oder als Monopolgewinn, wenn er durch Ausnutzung von Wettbewerbsbeschränkungen erzielt wird. Im Bundesgebiet sind Wettbewerbsbeschränkungen bekanntlich verboten.

(Fortsetzung folgt)

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 2/73 zu „Der Bayerische Groß- und Außenhandel".

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung

3 / 73

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Die Buchführung im Verfahren der elektronischen Datenverarbeitung

Die Datenverarbeitung wird immer mehr zum Hilfs- und Organisationsmittel auch im Großhandel. Die Auswertung von Daten und Informationen in kürzester Zeit ist Voraussetzung für eine wirkungsvolle Disposition und für sichere Entscheidungen. Die ständig größer werdende Anzahl der zu verarbeitenden Einzeldaten erschwert es in zunehmendem Maße, sich schnell ein Bild über die bestehende Situation zu machen. Es wäre vielfach auch ganz unmöglich, handschriftlich oder auf statistischem Wege die vorliegenden Einzeldaten des Verkaufs, des Einkaufs oder des Rechnungswesens in Verbindung mit dem laufenden Betriebsgeschehen direkt zu verarbeiten, da dies einfach zu teuer und zu langwierig wäre. Wenn dann Informationen für den Disponenten oder die Unternehmensführung erst nach Wochen oder Monaten vorliegen, sind die meisten Entscheidungen schon längst gefallen. Es bedarf hier also eines Hilfsmittels, welches nach Möglichkeit das gesamte Betriebsgeschehen in Form von Zahlen, also Daten, speichert und diese bei Bedarf in der gewünschten Form verarbeitet sowie als Statistiken, Vergleichsübersichten, Hochrechnungen usw. wiedergibt. Großhandelsbetriebe, die eigene Computer einsetzen, werden nach Möglichkeit die sogenannte „integrierte" Datenverarbeitung zu erreichen suchen, um mit Hilfe der Computer alle Vorgänge vom Auftragseingang über die Fakturierung bis zur Verbuchung zu bewältigen und dabei gleichzeitig die angefallenen Bewegungsdaten für spätere Auswertungen zu speichern.

Die Anwendung eines gekauften oder gemieteten Computers ist jedoch eine Frage der Wirtschaftlichkeit. Nicht jeder Betrieb hat eine ausreichende Größe oder entsprechende Anwendungsmöglichkeiten für diese verhältnismäßig teueren Geräte. Trotzdem will man sich natürlich die Vorteile der Datenverarbeitung zunutze machen. Zu diesem Zweck bieten Service-Rechenzentren ihre Dienste an. Dort können in individuellen oder standardisierten Programmen prinzipiell alle Leistungen erbracht werden, die auch ein hauseigener Computer schaffen würde. Man ist aber natürlich für die laufenden Vorgänge in stärkerem Maße durch Entfernung und Zeitverluste behindert, so daß man nur bestimmte Auswertungen in ein Rechenzentrum außer Haus vergibt. Das wird sich einmal grundlegend ändern, wenn die Datenfernverarbeitung in einigen Jahren überall praktiziert wird.

Datenfernverarbeitung im Vormarsch

Eines der Gebiete, die sich ganz besonders gut für eine Verarbeitung außer Haus eignen, ist die Buchhaltung. Die Richtlinien der Buchführung sind weitgehend einheitlich, die Kontenrahmen und der Kontenaufbau können standardisiert werden, und die vorzulegenden Auswertungen (Konto, Journal, Saldenliste, G+V-Rechnung) sind im Großhandel nahezu ebenfalls einheitlich. Außerdem bietet die EDV für die Buchhaltung besonders deshalb ideale Voraussetzungen, weil sie die angefallenen Daten = Buchungen im Verlauf eines Monats speichern und am Monatsende sehr schnell ordnen und auf den Buchhaltungsunterlagen ausdrucken kann. Der größte Vorteil liegt also in der sicheren zeitlichen Steuerung, unabhängig von betrieblichen Ausfällen, die bei Einsatz einer eigenen Maschine oder im Personal immer wieder auftreten können. Wenn das Rechnungswesen ein Instrument der Betriebsführung sein soll, muß es aktuelle Ergebnisse bringen, Entwicklungen aufzeigen und durch Verknüpfen der Daten die Ergebnisse aussagefähig machen. In der Buchhaltung wird nicht „Geschichte geschrieben", sondern ein Spiegelbild der aktuellen betrieblichen Situation in Form von Aufwand und Ertrag gezeichnet.

Warum Buchführung über EDV?

Die Gründe für eine Buchführung im Verfahren der EDV liegen also vorwiegend in folgenden Punkten:

- Es werden die Ergebnisse und Einzeldaten des Rechnungswesens schnell und nach vielfältigen Gesichtspunkten verarbeitet. Zwischenbilanzen sowie G+V-Übersichten liegen unmittelbar nach dem Monatsultimo in detaillierter Form vor.
- Sobald eine Buchhaltung mit mehr als 2 Kräften besetzt ist (hier werden natürlich sämtliche Arbeiten der Buchhaltung gerechnet), kann man bei Anwendung der EDV sogar auch mit Personaleinsparungen rechnen. Es ist dann möglich, die Mitarbeiter mit anderen Aufgaben zu betrauen und somit insgesamt eine größere Leistung zu erzielen.
- Mit Hilfe der EDV können erhebliche Zeitersparnisse erzielt werden, wenn man die Buchhaltungsdaten in größerem Rahmen auch betriebswirtschaftlich auswerten möchte. Außerdem sind in Verbindung mit dem Mahnwesen zusätzliche Vorgänge mit den Auswertungsprogrammen zu verbinden.
- Wenn einzelne Betriebe vor der Wahl stehen, beispielsweise eine Buchungsmaschine anzuschaffen, so wird man sich die Umstellung auf EDV besonders überlegen, da keine großen Investitionen erforderlich sind.
- Schließlich wird man die Umstellung der Buchhaltung auch oft in Verbindung mit der Statistik sehen können. Wenn etwa die Ausgangsrechnungen des Unternehmens bereits zur Auswertung vorgesehen sind (Verkaufsstatistiken, Kunden- und Warenübersichten etc.), so werden dort ja automatisch die Debitoren im Ausgang bereits erfaßt. Für eine Weiterführung des Systems in die Buchhaltung bedarf es also lediglich noch der Hinzunahme der Kreditoren und der Sachkonten sowie des Kunden-Zahlungsverkehrs in die EDV, und sämtliche Daten wären vorhanden.

Natürlich hat die Buchführung außer Haus auch gewisse Probleme, von denen eines der größten darin besteht, daß

während des Monats kein Konto vorhanden ist. Hierzu ist jedoch später noch einiges zu sagen, und man darf davon ausgehen, daß diese Nachteile gegenüber den aufgezählten Vorteilen kaum ins Gewicht fallen.

Es beginnt mit der Datenerfassung

Voraussetzung für jede Datenverarbeitung ist die Erfassung der in Frage kommenden Daten. Diese werden auf einem sogenannten Datenträger niedergelegt, der vom Computer gelesen werden kann. Folgende Datenträger können grundsätzlich in Betracht kommen:

Lochkarte
Lochstreifen
Klarschriftstreifen
Magnetband
Magnetplatte

Die preiswertesten und technisch unkompliziertesten Datenerfassungsgeräte sind der Streifenlocher und der Klarschriftdrucker. Andere Datenerfassungsgeräte scheiden im Zusammanhang mit der Buchhaltung aus Kostengründen aus.

Der Klarschriftdrucker ist ein rein numerisches (= Ziffern) Erfassungsgerät. Er ist ausgestattet mit einer Zehnertastatur, Funktionstasten und einem Druckwerk, das eine für den Betrieb und den Computer lesbare Schrift druckt (Klarschrift). Der Originalstreifen geht als Datenträger an das Rechenzentrum, der Durchschlag bleibt als Erfassungsjournal (Prima-Nota) im Betrieb.

Der Streifenlocher ist im technischen Aufbau mit dem Klarschriftdrucker identisch. Er unterscheidet sich allerdings darin, daß ein Lochstreifenstanzer angeschlossen ist, der einen Streifen mit Informationslöchern ausgibt (zu vergleichen mit einem Fernschreiber), die vom Computer verarbeitet werden. Die Besonderheit besteht darin, daß die Ausrüstung nicht nur aus einer rein numerischen, sondern, je nach Fabrikat, auch aus einer alpha-numerischen (= Buchstaben und Ziffern) Tastatur bestehen kann. Die alpha-numerische Eingabetastatur bietet den Vorteil der individuellen Texteingabe, die beispeilsweise bei der Kontenbeschriftung oder bei Texten im Sachkontenbereich von Bedeutung ist. Zur Kontrolle der eingegebenen Daten dient auch hier das Erfassungsjournal.

Es ist jedoch nicht unbedingt notwendig, eines der oben beschriebenen Datenerfassungsgeräte im eigenen Betrieb aufzustellen, wenn man die Buchführung über EDV durchführen möchte. Es gibt Service-Betriebe, die für das auswertende Unternehmen die Datenerfassung besorgen. Natürlich sind dann die Kosten für die Erfassung des einzelnen Buchungspostens etwas teuerer. Man kann etwa davon ausgehen, daß bei einem Buchungsanfall von nicht mehr als 1000 Buchungen im Monat es sich lohnt, diesen Weg der Datenerfassung zu überprüfen. In diesem Fall werden die Belege vom Betrieb vorkontiert und in eine Erfassungsliste eingetragen, die der Service-Betrieb ablocht.

Schließlich besteht auch die Möglichkeit, die gesamte Buchführung einem Steuerberater zu übertragen, der sämtliche Arbeiten, also Kontierung und Ablochung durchführt und seinerseits in einem Rechenzentrum auswerten läßt. Je mehr jedoch Aufgaben nach draußen verlagert werden, desto teuerer wird die einzelne Buchung.

Die verschiedenen Möglichkeiten zur Erfassung der Buchungsdaten im Kostenvergleich

Wie in den vorangegangenen Ausführungen dargelegt wurde, ist es notwendig, die einzelnen Buchungen für eine Durchführung der Buchhaltung über EDV mit Hilfe eines vom Computer lesbaren Datenträgers in die EDV-Anlage einzugeben. Den Vorgang der Übertragung der Buchungsvorgänge auf einen solchen Beleg (Klarschriftstreifen oder Lochstreifen) nennt man Datenerfassung. Diese Datenerfassung wiederum kann man selbst mit einem eigenen und käuflich erworbenen Datenerfassungsgerät bewältigen, wofür entweder ein Klarschriftdrucker oder ein Lochstreifendrucker in Frage kommen. Genauso kann man aber auch die Buchungsfälle kontieren, in eine Liste niederschreiben und diese Liste zur Erfassung der Daten außer Haus an ein Service-Büro geben. Das Service-Büro verfügt über eigene Lochstreifendrucker und erspart dem Betrieb somit die Anschaffung eines eigenen Gerätes. Natürlich sind die Kosten pro Buchung dann entsprechend höher.

(Fortsetzung folgt)

Das Unternehmereinkommen, ein Stein des Anstoßes? (Schluß)

Zum aufgeworfenen Problem äußert sich der bekannte Professor Dr. Wilhelm Röpke in seinem Buch „Die Lehre von der Wirtschaft" folgendermaßen:

„Zwei allgemeine Gesichtspunkte sind hervorzuheben: Erstens darf nicht übersehen werden, daß die Möglichkeit des Unternehmergewinns als Lohn einer positiven Leistung für das Funktionieren unseres Wirtschaftssystems ebensowenig entbehrt werden kann wie die Möglichkeit des Unternehmerverlustes als Strafe der Fehlleistung. Wer die Schwungkraft unseres Wirtschaftssystem anerkennt, wird also auch grundsätzlich die Existenz des Unternehmergewinns hinnehmen müssen. Dieser Satz hat besonderes Gewicht, wenn man sich klar macht, daß eine rege Investitionstätigkeit, von der das Gleichgewicht der Volkswirtschaft in hohem Maße abhängig ist, nur erwartet werden kann, wenn die Aussicht auf einen vernünftigen Gewinn das hohe Risiko tragbar erscheinen läßt, das jede Fabrikgründung, jede Modernisierung des Betriebes, jede Erweiterung der Produktion, jede Einführung einer Neuheit, ja schon jede Erneuerung der Maschinen mit sich bringen. Es gehört ohnehin schon sehr viel Mut dazu, ein solches Risiko auf sich zu nehmen. Läßt man den Unternehmern aber nur die Verluste, während man ihnen die Gewinne mehr und mehr durch Besteuerung und andere Mittel beschneidet, so wird die private Investitionstätigkeit zu einem Spiel, bei dem man schließlich nur noch verlieren kann. Die Folge ist dann Stagnation, Arbeitslosigkeit und Verarmung. Zweitens ist zu beachten, daß uns in der Konkurrenz ein überaus wirksames Mittel zur Verfügung steht, um den Unternehmergewinn als funktionslosen Bereicherungsgewinn zurückzudrängen und ihn für positive Leistungen zu reservieren."

Ähnlich urteilen andere Gelehrte. Auch die Wirtschaftswissenschaft, die ihre Erkenntnisse auf eingehenden Untersuchungen aufbaut, erkennt also die Berechtigung des Unternehmergewinns an, ja betont seine Notwendigkeit. Daß die Bäume nicht in den Himmel wachsen, dafür sorgt die Konkurrenz; sie verhindert übermäßige oder unberechtigte Gewinne.

Um mit Röpke zu sprechen, die breite Masse sieht nur den erfolgreichen Unternehmer, weiß aber nur wenig davon, was alles zu einem solchen Erfolg gehört, auch davon, wie sich unter den Wirkungen der Konkurrenz unter den Unternehmern mit einer lautlosen Erbarmungslosigkeit ein Ausscheidungsprozeß vollzieht. In unserer auf echten Wettbewerb beruhenden Marktwirtschaft erscheint der Unternehmer als ein treuhänderischer Verwalter der ihm anvertrauten Produktionsmittel, als ein im Vergleich zu seinen Leistungen im Durchschnitt sehr billiger Funktionär der Gesellschaft, der seine Haut wirklich zu Markte trägt.

Zum Schluß soll nicht unerwähnt bleiben, daß das Unternehmereinkommen erfolgsbezogen und damit ein unsicheres Einkommen ist, während Lohn- und Gehaltseinkommen vertraglich gesichert sind und notfalls eingeklagt werden können. Das Unternehmereinkommen ist auch keine gleichbleibende Größe, da der Erfolg schwankt.

Wer das Unternehmereinkommen unvoreingenommen und sachlich beurteilt, kann darin keinen Stein des Anstoßes finden.

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 3/73 zu „LGA-Nachrichten".

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung

6 / 73

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Die Buchführung im Verfahren der elektronischen Datenverarbeitung

(Fortsetzung)

Die monatlichen Auswertungsergebnisse

Die EDV-Buchhaltung liefert grundsätzlich die gleichen Unterlagen, wie sie jede andere Form der Buchführung gewährleistet. Es werden also die geführten Konten, die Journale, Saldenlisten und die erforderlichen Vorlagen für die Mehrwertsteuer vorgelegt. Darüber hinaus entsteht monatlich eine Gewinn- und Verlustrechnung sowie eine Monatsbilanz. Schließlich wird man gern von der bestehenden Möglichkeit Gebrauch machen, sich auch noch betriebswirtschaftliche Auswertungen erstellen zu lassen. Darin können dann die betriebliche Entwicklung, der Finanzstatus, vergleichende Rechnungen usw. festgehalten werden. Auch das Mahnwesen kann man in die EDV-Auswertung einbeziehen. In diesem Fall müßte man allerdings von festen Fälligkeitszeiträumen ausgehen können, was in der Praxis nicht immer so ohne weiteres realisierbar ist. Außerdem sind die Kosten für eine Übernahme des Mahnverfahrens durch die EDV in den eingangs genannten Sätzen pro Buchung nicht enthalten.

Das folgende Organisationsschaubild stellt den Zusammenhang der einzelnen Arbeiten und Auswertungen noch einmal übersichtlich dar.

Die Auswertungen werden in der EDV im allgemeinen innerhalb von 3 Tagen nach Eingang der letzten Buchungsdaten verarbeitet. Es ist also kurzfristig mit der Vorlage der kompletten Buchhaltungsunterlagen eines Monats zu rechnen, was der größte Vorteil gegenüber allen Systemen der konventionellen Buchführung sein dürfte. Natürlich bedürfen diese Unterlagen einer prüfenden Durchsicht, da durch Kontierung, Dateneingabe, aber auch im Verlauf der Auswertung einzelne Fehler auftreten können. Wenn von vornherein jedoch Abstimmkreise günstig aufgebaut werden, so kann durch den Summenvergleich der einzelnen Abstimmkreise ein eventuell enthaltener Fehler rasch aufgeklärt werden.

Faßt man alle Überlegungen zusammen, so muß man sagen, daß von einer gewissen Betriebsgröße an die EDV-Buchführung wirtschaftlicher und zweckmäßiger ist. Durch den Wegfall der Kontenführung kann der Buchungsvorgang wesentlich beschleunigt werden, und viele Fehlerquellen der laufenden Kontenpflege sind ausgeschaltet. Unabhängig von Spitzenbelastungen der Buchhaltung oder von Krankheiten und Urlauben wird die Erstellung der jeweiligen Monatsabschlüsse schnell und sehr detailliert mit Hilfe des Computers bewältigt. Wie bei jedem anderen Organisationsverfahren, kann man auch bei der EDV-Buchführung außer Haus nicht behaupten, daß diese immer und in allen Belangen optimal wäre. Unter Berücksichtigung der im Verlauf dieses Berichtes dargestellten Leistungs- und Kostengrenzen wird sie sich jedoch in den meisten Fällen als vernünftiges und wirtschaftliches Instrument bei der Modernisierung des Rechnungswesens gerade in mittleren Betrieben des Großhandels bewähren.

Die deutsche Sozialversicherung

Der Berufsbildungsplan für den Lehrberuf Kaufmann im Groß- und Außenhandel verlangt vom Lehrling auch allgemeine Kenntnisse im Versicherungswesen. Im folgenden Artikel wollen wir daher das Wesentliche über unsere Sozialversicherung kurz betrachten.

Die Sozialversicherung beinhaltet eine **gesetzlich geregelte Vorsorge** für die Wechselfälle des Lebens, wodurch die wirtschaftlich Schwächeren, Arbeiter und Angestellte, in Zeiten der Not und des Alters geschützt werden sollen. Die Arbeitnehmer sind in der Regel auf ihren laufenden Verdienst angewiesen und verfügen häufig nicht über Rücklagen, die ihnen die Überwindung auftretender Schwierigkeiten in Zeiten der Krankheit, der Arbeitslosigkeit und des Alters ermöglichen würden. Aus eigenem Antrieb würde ein großer Teil dieser wirtschaftlich schwachen Schichten nicht die notwendigen Mittel ansammeln. Hier hat nun der Staat eingegriffen: er verpflichtet Personen, von denen er eine eigene ausreichende Zukunftssicherung nicht erwarten kann, und deren Arbeitgeber, einen Teil des Arbeitsentgeltes an die Einrichtungen der Sozialversicherung zu bezahlen, damit letztere die ihnen zugewiesenen Aufgaben erfüllen können. Die Sozialversicherung stellt also ein großzügiges Rücklage- und Ausgleichsverfahren zugunsten der Sicherung bedürftiger Gesellschaftsgruppen dar. Heute ist allerdings der Kreis der wirklich Bedürftigen weit überschritten. Vielfach sind Personen zwangsversichert, denen man eigene Vorsorge zumuten könnte.

Es handelt sich hier um eine ordnungsmäßige **Versicherung**, nicht um eine staatliche Hilfe oder öffentliche Fürsorge. Die **Sozialversicherung gewährt** ihren Versicherten einen **Rechtsanspruch** auf bestimmte Leistungen, der durch eigene Beitragsleistung erworben wird und nicht von der Bedürftigkeit des einzelnen Versicherten abhängt.

Die Sozialversicherung trägt **öffentlich-rechtlichen Charakter.**

Ihre **Träger** sind Anstalten oder Körperschaften des öffentlichen Rechts, sie unterstehen staatlicher Aufsicht. Das Versicherungsverhältnis beruht nicht auf dem freien Willen des Versicherten, sondern ist beim Vorliegen der gesetzlichen Voraussetzungen unmittelbar kraft Gesetzes gegeben (Versicherungszwang). Eine Ausnahme von diesem Grundsatz bildet die

einzelnen Personengruppen eingeräumte Möglichkeit freiwilliger (Weiter-) Versicherung. Die Sozialversicherung erfaßt die Versicherten nach allgemeinen Merkmalen, Beschäftigungsart, Lebensalter, Höhe des Arbeitsverdienstes usw. Während in der Privatversicherung die Beiträge im einzelnen Falle der Höhe des Risikos angepaßt werden, findet in der Sozialversicherung ein sozialer Ausgleich der Beiträge statt. Die Beiträge werden von den Versicherten und ihren Arbeitgebern je zur Hälfte aufgebracht. Die Kosten der Unfallversicherung werden von den Arbeitgebern allein getragen.

Für den Arbeitgeber bringt die Sozialversicherung eine weitgehende Entlastung von seiner aus dem Arbeitsverhältnis gegenüber seinen Arbeitnehmern erwachsenden Fürsorgepflicht. Die Unfallversicherung im besonderen befreit ihn von der Haftung für Arbeitsunfälle und Berufskrankheiten, soweit es sich nicht um vorsätzliche Schadenszufügungen handelt (636 RVO). Der Arbeitgeber zieht auch Vorteile aus der Hebung der Leistungsfähigkeit und der Arbeitswilligkeit, die aus den Leistungen der Sozialversicherung und dem Bewußtsein erhöhter Lebenssicherung der Versicherten erwächst.

Die deutsche Sozialversicherung geht in ihren Anfängen auf die Kaiserliche Botschaft vom 17. XI. 1881 zurück. Durch Gesetze wurden dann nacheinander eingeführt die Krankenversicherung im Jahre 1883, die Unfallversicherung im Jahre 1884 und die Invaliditäts- und Altersversicherung im Jahre 1889. Im Jahre 1913 folgte die Angestelltenversicherung und nach dem ersten Weltkrieg im Jahre 1918 wurde die Arbeitslosenversicherung eingeführt, zunächst als Erwerbslosenfürsorge. Seitdem wurden die einzelnen Versicherungszweige immer wieder den Erfordernissen der Zeit angepaßt.

Die Sozialversicherung ist nach der Art der versicherten Gefahren in verschiedene **Versicherungszweige** aufgeteilt, die nacheinander entstanden und hinsichtlich Personenkreis, Versicherungsträger, Leistungen und Finanzierung verschiedenartig aufgebaut sind: Krankenversicherung, Unfallversicherung, Rentenversicherung und Arbeitslosenversicherung.
Wir beginnen mit der

1. Krankenversicherung

Träger der Krankenversicherung sind die **Krankenkassen.** Es gibt Ortskrankenkassen, Landkrankenkassen, Innungskrankenkassen, Betriebskrankenkassen, Ersatzkassen und Knappschaften. Die Allgemeinen Ortskrankenkassen sind der normale Kassentypus. Die AOK ist für einen örtlichen Bezirk, in der Regel für den Bezirk eines Versicherungsamtes, errichtet. Der Bereich der Betriebskrankenkasse bestimmt sich nach dem Bereich eines Betriebes. Innungskrankenkassen sind örtlich und beruflich nach dem Bezirk einer oder mehrerer Innungen abgegrenzt. Die Ersatzkassen sind auf Berufsstände ausgerichtet. In einer Angestelltenersatzkasse können sich Angestellte statt bei der zuständigen gesetzlichen Krankenkasse (meist AOK) versichern.

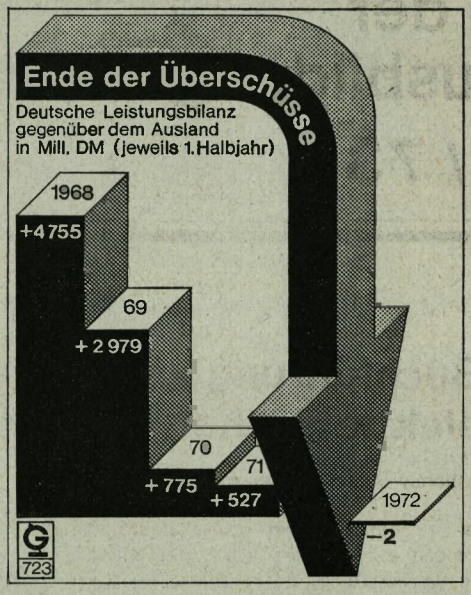
Der **Versicherungskreis** erstreckt sich auf alle Personen in wirtschaftlich und persönlich abhängigem Arbeitsverhältnis: Arbeiter ohne Rücksicht auf die Lohnhöhe, Angestellte, wenn ihr regelmäßiges Monatseinkommen DM 1725,– nicht übersteigt, Lehrlinge, Hausgewerbetreibende, Arbeitslose, Rentenempfänger und Hinterbliebene dieser Personen.

Die **Leistungen** der Krankenversicherung gliedern sich in:

1. Krankenhilfe (Krankenpflege, Krankengeld, Krankenhauspflege, Hausgeld;
2. Wochenhilfe (Übernahme der Entbindungskosten, Gewährung von Wochen- und Stillgeld), Mutterschaftshilfe, Mutterschaftsgeld;
3. Sterbegeld;
4. Familienhilfe (Familienkrankenpflege, Familienwochenhilfe, Familiensterbegeld).

2. Unfallversicherung

Träger der Unfallversicherung sind 31 gewerbliche, fachlich aufgegliederte **Berufsgenossenschaften** und 19 landwirtschaftliche Berufsgenossenschaften. In den einzelnen Berufsgenossenschaften sind die Unternehmer der einzelnen Wirtschaftszweige zusammengeschlossen. Jeder Unternehmer ist Pflichtmitglied derjenigen Berufsgenossenschaft, der sein Unternehmen nach Gegenstand und Art angehört. Für den Großhandel ist die Großhandels- und Lagereiberufsgenossenschaft zuständig.



Unfallpflichtversichert sind alle auf Grund eines Arbeits-, Dienst- oder Lehrverhältnisses Beschäftigten, u. U. auch die ehrenamtlich Tätigen.

In der Unfallversicherung zahlt der Arbeitgeber die Beiträge in voller Höhe allein.

Die Unfallversicherung gewährt folgende **Leistungen:**
Ersatz des Schadens, der den Beschäftigten durch Arbeitsunfall, Berufskrankheit oder Tötung entsteht

1. bei Körperverletzung und Berufskrankheit:
   Behandlung, Arznei und Heilmittel, Krankengeld, Verletztengeld, Rente, Kinderzulagen, Berufsfürsorge,
2. bei Tötung:
   Sterbegeld, Witwenrente, Hinterbliebenenrenten.

Versichert sind alle Unfälle auf dem Weg zur Arbeitsstelle und zur Berufsschule, im Betrieb, beim Betriebssport und auf dem Heimweg. Versichert sind außerdem die Berufskrankheiten. Seit neuestem gilt als versicherte Tätigkeit auch der Weg des Arbeiters von und zur Bank oder Sparkasse, sofern bei bargeldloser Gehalts- oder Lohnzahlung das Arbeitsentgelt (Lohn oder Gehalt) vom Arbeitgeber an das betreffende Kreditinstitut eingezahlt worden ist. Versichert ist hierbei jedoch jeweils nur der erste Gang zu dem Geldinstitut innerhalb eines Gehalts- oder Lohnzahlungszeitraums.

Eine außerordentlich wichtige Aufgabe der UV ist die **Unfallverhütung.** Die Berufsgenossenschaften sind verpflichtet, die erforderlichen Vorschriften über Einrichtungen und Anordnungen zu erlassen, welche die Unternehmer zur Verhütung von Unfällen in ihrem Betrieb zu treffen haben und die notwendigen Weisungen für das Verhalten der Versicherten zur Verhütung von Unfällen zu geben. Die wichtigsten Mittel zur Erfüllung dieser Aufgabe sind der Erlaß von Unfallverhütungsvorschriften und die systematische Überwachung ihrer Einhaltung in den Betrieben. Ergänzende Maßnahmen sind die Einstellung technischer Aufsichtsbeamter, die Veranstaltung belehrender Vorträge und dergleichen. Bei dem Hauptverband der gewerblichen Berufsgenossenschaften ist eine Zentralstelle für Unfallverhütung eingerichtet. In Betrieben mit mehr als 20 Beschäftigten hat der Unternehmer einen Sicherheitsbeauftragten zu bestellen.

(Fortsetzung folgt)

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 6/73 zu „LGA-Nachrichten".

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung

7 / 73

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Das silberne Jubiläum der DM

Daß nicht nur ein „Geldschleier", wie die Klassiker der Wirtschaftstheorie meinten, die realen Vorgänge einer Volkswirtschaft überzieht, faßt der berühmte Nationalökonom Josef Schumpeter in einem Zitat zusammen, das wir einem Überblick über die bisherige Geschichte unserer Währung voranstellen wollen.

„Das so leidenschaftliche, stets große Interesse, das den praktischen Fragen des Geldwesens und des Geldwerts gilt, erklärt sich ja nur daraus, daß sich im Geldwesen eines Volkes alles spiegelt, was dieses Volk will, tut, erleidet, ist und daß zugleich vom Geld eines Volkes ein wesentlicher Einfluß auf sein Wirtschaften und sein Schicksal überhaupt ausgeht."

Am 20. Juni 1973 jährte sich zum 25. Male der Tag der Einführung eines neuen Geldes durch die Militärregierung der westlichen Besatzungszonen des ehemaligen Deutschen Reiches. Die DM löste damals die RM als gesetzliches Zahlungsmittel ab. Eine Verständigung aller vier Siegermächte über eine einheitliche Währungsreform in allen Besatzungszonen war nicht gelungen. Am 26. 6. 1948 erfolgte dann in der sowjetisch besetzten Zone, der späteren DDR, eine separate Geldumstellung.

Für die Neuordnung des Geldwesens war es drei Jahre seit Kriegsende angesichts des desolaten Zustands der Wirtschaft fünf Minuten vor zwölf. Längst hatte die RM ihre Funktionsfähigkeit als Wertmesser und allgemeines volkswirtschaftliches Tauschmittel eingebüßt. Schwarze Märkte, Kompensationsgeschäfte, Scheinarbeitsverhältnisse und fehlende Sparbereitschaft kennzeichneten die Zerrüttung der Währung.

Verdeckte Inflation

Die vom nationalsozialistischen Staat betriebene inflationistische Ausweitung des Geldumlaufs, eine unsolide Kriegsfinanzierung über die Notenpresse, kam nur deshalb an den Warenmärkten und in den Tarifen noch nicht überall sichtbar zum Ausdruck, weil Preise, Löhne und Gehälter durch Verwaltungsmaßnahmen eingefroren waren. Die im Kriege entstandenen umfangreichen Guthaben der Privaten und Körperschaften, insbesondere die Forderungen gegen den Staat, hatten praktisch keinen Wert, denn sie repräsentierten keine echte Kaufkraft. Dem Geldüberhang stand nur ein unzureichendes Angebot von marktgängigen Gütern und Leistungen gegenüber. Die nicht einmal innerhalb der einzelnen Besatzungszonen integrierte Wirtschaft war nicht in der Lage, die materiellen Grundbedürfnisse der Bevölkerung zu befriedigen, von Wachstums- und Wohlstandsmehrung gar nicht zu reden. Vom Weltmarkt sah sich die deutsche Wirtschaft damals weitgehend ausgeschlossen.

Radikale Entwertung

Der Neubeginn des Geldwesens vollzog sich nach einer rigorosen, im Prinzip sicher richtigen Quantitätsvorstellung, wonach der Geldumlauf drastisch zu reduzieren und sodann knapp zu halten sei. Der entscheidende Schritt war der Umtausch des ohnehin völlig entwerten Geldes in die neue DM in sparsamster Dosierung. Rasch zeigte sich, daß der Zwang (oder die Chance), wieder ein zahlungskräftiges Geld zu verdienen, ungeahnte Leistungen weckte. Zudem stand eine reichhaltige Auswahl gehorteter Güter bereit, für gutes Geld wieder an den Markt zu kommen. Deshalb kamen nach der Erstausstattung mit dem neuen gültigen Zahlungsmittel Handel und Wandel schnell wieder in Bewegung. Durch den Marshall-Plan erhielt die deutsche Wirtschaft eine „Erstausstattung" mit Devisen für Rohstoffeinfuhren. Dies erleichterte es sehr, wieder den Anschluß an Friedensproduktion und Weltmarkt zu finden.

Sparer benachteiligt

Die Zusammenstreichung der in RM bestehenden Barmittel und Guthaben erfolgte 1948 im Prinzip 10 : 1. Später hat man gegenüber dem harten Verfahren der Geldumstellung von 1948 häufig den Vorwurf erhoben, es seien die Geldvermögen entwertet, die Sachvermögen aber entschuldet worden. Trotz nachträglich unter deutscher Kompetenz vorgenommener Korrekturen, beispielsweise bei den Altsparguthaben, lagen hier sehr wohl Ansätze für Fehlentwicklungen der Vermögensbildung, die heute sozialpolitischen Zündstoff enthalten. Andererseits muß man einräumen, daß die Ausstattung der Wirtschaft mit gutem, funktionsfähigem Geld die Chance eröffnete, zu produzieren und Einkommen zu schaffen. Darauf kam es 1948 in erster Linie an.

Durch Freizügigkeit zum Wirtschaftswunder

Die Aufgabe, das Wirtschaftsleben wieder funktionsfähig zu machen, hat das neue Geld, die DM, voll erfüllt. Dies wiederum war aber nur möglich, weil zugleich mit dem neuen Geld eine neue Wirtschaftsordnung der Freizügigkeit heraufzog. Der Übergang von der Verwaltungswirtschaft zur Marktwirtschaft ermöglichte das sog. Wirtschaftswunder.

Diese Entwicklung ist ein häufig genug beschriebener Abschnitt der Geschichte geworden. Es wäre daher nicht nötig, darauf anläßlich des Jubiläums der DM ausdrücklich hinzuweisen, wenn nicht heute das System der freien Marktwirtschaft einer starken Kritik ausgesetzt wäre. Fehlentwicklungen, wie sie dieser Ordnung in immer stärkerem Maße angelastet werden, insbesondere vermeintlich nicht sinnvolle private Investitionen einerseits, fehlende Mittel für die Gemeinschaftsaufgaben andererseits, beruhen aber nicht auf Fehlern des Systems der Marktwirtschaft, sondern auf Sünden wider den Geist der Marktwirtschaft. Hier sind Versäumnisse der Wirtschaftspolitik des Staates oder einfach Inkonsequenz in der Verfolgung des Prinzips Marktwirtschaft anzuprangern, nicht diese Wirtschaftsordnung an sich.

Chronik der deutschen Mark

Wichtige Stationen ihrer 25jährigen Geschichte

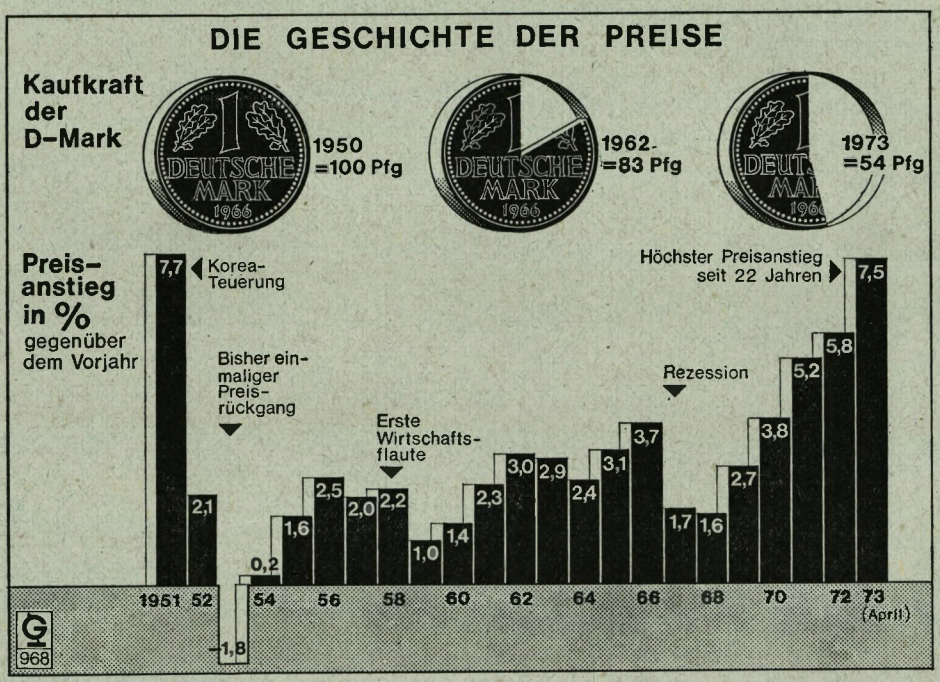
20. 6. 1948:	Einführung der DM anstelle der Reichsmark als neues gesetzliches Zahlungsmittel in den drei westlichen Besatzungszonen. Ausgabe eines „Kopfgeldes" von DM 60,– je Einwohner in zwei Raten zu DM 40,– sofort bzw. DM 20,– im August 1948.
27. 6. 1948:	Umstellungsgesetz. Die Abwertungssätze: RM: DM betrugen im Endeffekt für a) Altbarbestände 100 : 6,5 b) sonstige RM-Verbindlichkeiten 10 : 1 Umstellung regelmäßig wiederkehrender Leistungen (Löhne, Renten, Mieten usw.) 1 : 1
1. 5. 1949:	Festsetzung der Dollar-Parität auf 3,333 DM für 1 US-Dollar seitens der Alliierten Militärregierungen.
27. 8. 1949:	DM-Bilanzgesetz über die Umstellung der Abschlüsse auf DM.
28. 9. 1949:	Abwertung der DM um 20,6 %; der Wechselkurs wird auf DM 4,20 je US-Dollar geändert, d. h. auf die Parität vor 1934.
14. 8. 1952:	Bundesrepublik wird Mitglied beim Internationalen Währungsfonds und bei der Weltbank.
27. 2. 1953:	Abkommen über die Verzinsung und Tilgung der deutschen RM-Auslandsschulden von 13,7 Mrd DM (sog. Londoner Schuldenabkommen).
18. 5. 1953:	Wiederbeginn des multilateralen Devisenkassahandels.
1. 10. 1954:	Aufnahme des Handels mit Goldmünzen (Verkauf von Goldbarren am Bankschalter ab April 1957).
15. 10. 1956:	Beseitigung aller Devisenbeschränkungen im Reiseverkehr.
1. 8. 1957:	Gesetz über die Deutsche Bundesbank in Kraft.
29. 12. 1958:	Einführung der vollen Konvertibilität der DM. Zahlungen jeglicher Art zwischen der Bundesrepublik und dem Ausland in beiden Richtungen frei.
6. 3. 1961:	Erste Aufwertung der DM um 4,76 % auf DM 4,– je US-Dollar.
1. 1. 1962:	Gesetz über das Kreditwesen in Kraft.
1. 4. 1967:	Zinsverordnung aufgehoben; wieder freie Soll- und Habenzinsbildung.
15. 1. 1968:	Erhöhung des Preisindex der Lebenshaltung (mittlere Verbrauchergruppe) seit Juni 1948 um 50 %.
29. 11. 1968:	Gesetz über Maßnahmen zur Außenwirtschaftlichen Absicherung beschlossen: 4 % „Exportsteuer" und 4 % steuerliche Entlastung des Imports als sog. Aufwertungsersatz (aufgehoben 30 .10. 1969).
29. 9. 1969:	Erstmals vorübergehende Freigabe des Wechselkurses der DM (Floating bis 27. 10. 1969).
27. 10. 1969:	Zweite Aufwertung der DM um 8,5 % auf DM 3,66 je US-Dollar.
10. 5. 1971:	Erneute Freigabe des Wechselkurses der DM (Floating-Periode bis Dezember 1971).
21. 12. 1971:	Dritte Aufwertung der DM um 4,6 % auf DM 3,2225 je US-Dollar aufgrund des Washingtoner Währungsabkommens „Smithsonian Agreement" vom 17./18. 12. 1971.
21. 3. 1972:	Der EWG-Ministerrat beschließt einen Stufenplan zur Verwirklichung einer EWG-Währungsunion.
24. 4. 1972:	Bandbreite für Wechselkursschwankungen der EWG-Währungen eingegrenzt. Der Kursabstand zwischen der am höchsten und am niedrigsten bewerteten EWG-Währung soll je 2,25 % in beiden Richtungen nicht mehr überschreiten.
19. 3. 1973:	Vierte Aufwertung der DM um 3 %. Erstmals Bindung der DM an die Sonderziehungsrechte: 1,– DM = 0,2944 Sonderziehungsrechte; damit entspricht 1,– DM 0,2616 Gramm Gold. Leitkurs zum US-Dollar rechnerisch 2,816 DM. Einführung des sog. „Block-Floating" von 9 europäischen Währungen, einschließlich der DM, gegenüber dem US-Dollar.
15. 4. 1973:	Anstieg des Preisindex der Lebenshaltung (mittlere Verbrauchergruppe) seit Juni 1948 um 90 %.
12. 6. 1973:	Dollar-Kurs 2,6178 DM, d. h. Aufwertung seit 19. 3. rechnerisch 7,04 %.

Die Kaufkraft sinkt

Was aber heute den Glanz der 25 Jahre alt gewordenen DM für jedermann sichtbar trübt, ist der Verfall ihrer Kaufkraft, der allerdings erst in den letzten Jahren verhängnisvolle Ausmaße angenommen hat. Es darf nicht verschwiegen werden, daß die DM schon einmal in ihrer 25jährigen Geschichte, nämlich kurz nach ihrer Einführung, im Zusammenhang mit den weltwirtschaftlichen Auswirkungen des Korea-Krieges einer schweren Belastungsprobe ausgesetzt war. Diese erste Stabilitätskrise konnte damals durch konsequente Anwendung der währungspolitischen Steuerungsinstrumente gemeistert werden. Es folgte, wie aus der Übersicht der Kaufkraftentwicklung (Schaubild unten) hervorgeht, eine lange Periode relativer Stabilität.

Die stabilen 50er Jahre

In der ersten Wachstumsperiode der deutschen Volkswirtschaft der Nachkriegszeit bestanden allerdings für die Erhaltung der Kaufkraft des Geldes günstigere Voraussetzungen. Für den Neuaufbau der einheimischen Industrie nach modernen, rationellen Methoden standen reichlich qualifizierte Arbeitskräfte zur Verfügung. Das Bestreben, die Kriegsfolgen zu beseitigen und wieder den Anschluß an die Wohlstandsentwicklung moderner Industrienationen zu finden, mobilisierte jene Energien, die das vom Ausland bestaunte „Wirtschaftswunder" ermöglichten. In dieser Epoche ließen sich hohe Produktivitätsfortschritte erzielen. Sie gestatteten neben kräftigen Einkommenssteigerungen auch angemessene Gewinne, die unmittelbar wieder investiert wurden.



Gefahr der Überforderung

In eine kritischere Phase kam die Währungspolitik erst gegen Ende der 50er Jahre, als die Vollbeschäftigung erreicht war und die Expansion an ihre natürlichen Grenzen stieß. Seither bestand latent die Gefahr, daß eine Mengenkonjunktur in eine Preiskonjunktur umschlagen könnte. Die Wirtschafts- und Währungspolitik konnte jedoch zunächst noch erfolgreich operieren, da die außenwirtschaftliche Flanke der Stabilitätsbemühungen besser geschützt war.

Importierte Inflation

Als aber gegen Ende der 60er Jahre die Dämme brachen und die Bundesrepublik in den Sog massiver internationaler Spekulationsbewegungen geriet, wurde sie zeitweise mit ausländischer Liquidität so überschwemmt, daß die klassischen Instrumente der Konjunktursteuerung mehr und mehr versagten. So entstand ein Wirtschaftsklima, das auch den autonomen Sozialpartnern allzu große Spielräume für die Preis- und Lohnpolitik einräumte, die dann nicht immer in ausreichendem Maße stabilitätsorientiert war.

Nach innen weich, nach außen hart

Es ist angesichts dieser Entwicklung nur ein schwacher Trost, daß die Bundesrepublik im internationalen Vergleich der Kaufkraftentwicklung der Währungen noch einen relativ günstigen Mittelplatz einnimmt. So bedrohlich der Geldwertschwund an den Binnenmärkten mittlerweile geworden ist – die Mark von 1948 ist nach einer verbreiteten Redewendung nur noch die Hälfte wert –, so hart ist die DM im Außenverhältnis geblieben. Vier Aufwertungen innerhalb 12 Jahren (eine neuerliche Aufwertung um 5,5 % wurde am 29. 6. 1973 vorgenommen) und eine Währungsreserve von 80 Mrd DM bei der Zentralbank, die größte aller Industriestaaten überhaupt, bringen den Zuwachs an Kaufkraft der DM im internationalen Vergleich deutlich zum Ausdruck. Dennoch halten die Außenhandelsüberschüsse an und die importierte Inflation ist auch in der jüngsten Phase der Konjunkturentwicklung das große Problem aller Stabilitätsbemühungen.

Somit ist der 25. Geburtstag der DM kein Grund zu ungetrübter Freude. Die Teuerungsrate, gemessen an der Steigerung des Preisindex der Lebenshaltung, hat beinahe wieder das Ausmaß angenommen wie während der Korea-Krise. Damals gelang es, mit dem klassischen Instrumentarium der Geldpolitik die Entwicklung im Griff zu behalten. Heute bemühen sich Regierung und Zentralbank mit einem Bündel einschneidender Maßnahmen um die Wiedergewinnung der Stabilität. Dennoch sind die Aussichten auf eine rasche Reduzierung der Steigerungsraten des Preisindex gering, und es bleibt nur die Hoffnung auf eine Stabilisierung im kommenden Jahr. Hierzu ist freilich eine Abkühlung der Konjunktur und die Abkehr vom Zustand der Überbeschäftigung unerläßlich.

Gefährliche Inflationsmentalität

Mit der unerfreulichen Kaufkraftverschlechterung hat nicht nur die DM viel vom Glanz der Wirtschaftswunderjahre eingebüßt. Die Teuerung rührt an der Funktionsfähigkeit der Marktwirtschaft. Wenn nämlich Konkurrenzpreise nicht mehr Signale für die Disposition im Wirtschaftsablauf setzen, sondern eine allgemeine Inflationsmentalität die Orientierung am Markt außer Kraft setzt, droht der Selbststeuerungsmechanismus einer freien Wirtschaft zu versagen.

Verluste der Sparer

Eine zusätzliche Gefahrenquelle der permanenten Inflation liegt in der Entwertung der Geldvermögen, die seit der Ausgabe des neuen Geldes 1948 im Umfang von über 560 Mrd DM in der Bundesrepublik gebildet wurden. Gerade hier zeigte sich eine besondere Leistung der Marktwirtschaft, und die Qualität der DM fand darin ihren sichtbaren Ausdruck.

Mit den empfindlichen Teuerungsraten der neuesten Zeit droht nun der Sparwille der Bevölkerung zu erlahmen. Ein zu schwach wachsendes Sparaufkommen fördert jedoch zusätzlich den Kaufkraftverfall, und die Wirtschaft kann leicht in einen Teufelskreis geraten, in dem mangelndes Vertrauen immer tiefer in eine Krise der Währung hineinführt.

Stabilitätsopfer unerläßlich

Um den Glanz der DM wieder aufzupolieren, bleibt daher gar nichts anderes übrig, als eine konsequente Stabilitätspolitik unter Anwendung des verfügbaren Instrumentariums so lange durchzustehen, bis sich nachhaltige Erfolge einstellen. Hierbei sind „Stabilitätsopfer" unvermeidlich. Es kommt nun darauf an, sie gerecht und ausgewogen auf alle Schichten zu verteilen. Denn die Erhaltung einer stabilen, kaufkräftigen und damit funktionsfähigen Mark liegt im Interesse aller; sie ist notwendig, sollen die nächsten 25 Jahre ähnliche Fortschritte der Lebensqualität bringen wie die zurückliegenden seit Einführung der DM.

Quelle: Vereinsbank-Information, Folge 6, München, Juni 1973

Die deutsche Sozialversicherung

(Fortsetzung)

3. Die Rentenversicherung

A. Angestelltenversicherung

Träger dieser Versicherung ist die **Bundesversicherungsanstalt für Angestellte** in Berlin-Wilmersdorf.

Angestelltenversicherungspflichtig sind alle Angestellten sowie Lehrlinge.

Die wichtigsten **Leistungen** sind:

1. Maßnahmen zur Erhaltung, Besserung und Wiederherstellung der Erwerbsfähigkeit.
2. Zahlung von Renten.
3. Gewährung von Witwer- und Witwenrentenabfindungen.
4. Beitragserstattung.
5. Zahlung von Beiträgen für die Krankenversicherung der Rentner.

Zur Zeit zahlen Rentner 2% ihrer Rente als Krankenkassenbeitrag.

Personen, die aus irgendeinem Grund aus der Versicherungspflicht ausgeschieden sind, z. B. Beendigung des Arbeitsverhältnisses, können sich freiwillig weiterversichern, wenn innerhalb von 10 Jahren 5 Jahre Pflichtbeiträge oder den Pflichtbeiträgen gleichgesetzte Leistungen erbracht wurden.

Wer versicherungspflichtig ist, kann durch besondere Beitragszahlungen die Leistungen der Versicherung erhöhen.

B. Invalidenversicherung

Träger der Rentenversicherung der Arbeiter sind die **Landesversicherungsanstalten.**

Versichert sind alle Arbeiter ohne Rücksicht auf die Höhe ihres Lohnes, alle Lehrlinge, Hausgewerbetreibende und Heimarbeiter. Die **Leistungen** sowie die Weiter- und Höherversicherung sind im allgemeinen so geregelt wie bei der Angestelltenversicherung.

4. Die Arbeitslosenversicherung

Träger der Arbeitslosenversicherung ist die **Bundesanstalt für Arbeit** in Nürnberg. **Versicherungspflichtig** sind alle Personen, die kranken- bzw. angestelltenversicherungspflichtig sind.

Zum **Aufgabengebiet** der Arbeitslosenversicherung gehören:

1. Maßnahmen zur Verhütung und Beendigung der Arbeitslosigkeit,
2. Hilfe zur Wiederbeschaffung von Arbeit,
3. finanzielle Sicherstellung der Erwerbslosen,
4. Notstandsarbeiten,
5. Gemeinschaftsarbeiten,
6. Hilfe bei der Umschulung in einen anderen Beruf,
7. Siedlungshilfe.

Arbeitslosengeld erhält, wer arbeitslos, arbeitswillig, vermittlungsfähig ist und einen Antrag gestellt hat. Die Anwartschaft muß erfüllt und der Anspruch darf nicht erschöpft sein.

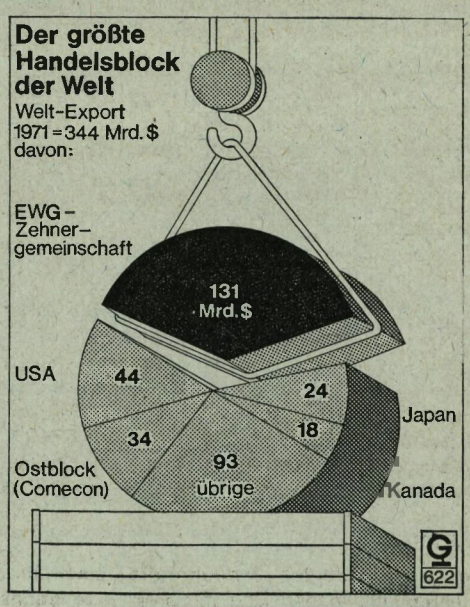
Auf Zahlung des **Kurzarbeitergeldes** haben Versicherte Anspruch, die aus wirtschaftlichen Gründen des Betriebes weniger als fünf Sechstel der betrieblichen Arbeitszeit, mindestens aber 8 Arbeitsstunden in vierzehn Tagen, beschäftigt sind.

Eine **Sonderbestimmung für Lehrlinge:** Lehrlinge sind versicherungsfrei; doch erlischt diese Versicherungsfreiheit 12 Monate vor dem Tage, an dem das Lehrverhältnis durch Zeitablauf endet. Wird das Lehrverhältnis vorzeitig beendet, z. B. durch einen früheren Prüfungstermin, erlischt die Versicherungsfreiheit rückwirkend vom Beginn des Lehrverhältnisses ab, frühestens jedoch 12 Monate vor seiner Beendigung.

(Schluß)

Handelsmacht — Handelsabhängigkeit

Die neue EWG-Zehnergemeinschaft ist der bei weitem größte Handelsblock der Welt. Sie exportierte im vergangenen Jahr Waren im Wert von 131 Milliarden Dollar, das sind 38 Prozent aller in der Welt gehandelten Waren. Gewiß, gut die Hälfte davon handeln die zehn Länder untereinander; aber auch wenn man diesen „Binnenhandel" abziehen würde, bliebe EWG-Europa mit weitem Abstand Welthändler Nr. 1. Diese Handelsmacht hat freilich eine andere Qualität, als die politische und wirtschaftliche Macht etwa der Supermächte USA und UdSSR, deren Volkswirtschaften in weit höherem Maß autark sind. Denn Handelsmacht bedeutet auch Handelsabhängigkeit. Europa ist darauf angewiesen, daß der Welthandel möglichst frei und das Weltwährungssystem möglichst funktionsfähig ist, wenn seine Wirtschaft blühen soll. Damit fällt der größeren EWG eine Führungsrolle in der Welt-Handelspolitik zu.



Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 7/73 zu „LGA-Nachrichten".

VGA

Versicherungsstelle des Deutschen Groß- und Außenhandels G. m. b. H.

5300 Bonn 1 · Postfach 601 · Kaiser-Friedrich-Straße 13
Telefon-Sammelnr. (02221) 22 04 47/48 · Telex 08 86499

Kfz-Versicherung

Tarif für Kraftfahrtversicherungen

des Haftpflichtverband der Deutschen Industrie und Feuerschadenverband V. a. G.

Gültig ab 1. Juli 1973

Zum besseren Verständnis
der Tarifstruktur bitten wir, nachfolgende Erläuterungen zu beachten:

1. Die genannten Beiträge sind Jahresbeiträge; bei ½-jährlicher Zahlungsweise ist ein Zuschlag von 3 %, bei ¼-jährlicher Zahlungsweise ein Zuschlag von 5 % zu entrichten.

   Hinzu kommt die gesetzliche Versicherungssteuer von 5 %.

   Gebühren werden nicht erhoben.

2. Bei den in der Tabelle genannten Beiträgen für die Tarifgruppen G, M, L, E in der Haftpflichtversicherung und des Kasko-Typentarifs bei der Fahrzeugvollversicherung für Personenkraftwagen und Kombi handelt es sich um die **Basisprämie** der Schadenfreiheitsklasse SF 1 (= 100 %). Sie gilt für Verträge, die ein Kalenderjahr (1. 1. bis 31. 12.) schadenfrei und ununterbrochen bestanden haben. Kommt eine Einstufung in andere Schadenfreiheitsklassen, in eine Schadenklasse oder in die Klasse 0 in Betracht, sind die Beiträge entsprechend den Beitragssätzen der folgenden Staffel zu erhöhen oder zu verringern.

   Der Beitrag beträgt für Personenkraftwagen und Kombi

in Schadenfreiheitsklasse (SF) in Schadenklasse (S)		Beitragssätze Haftpflicht	Fahrzeugvoll	schadenfreier und ununterbrochener Verlauf
SF 5		50 %	50 %	5 u. mehr Kalenderjahre
SF 4		60 %	60 %	4 Kalenderjahre
SF 3		70 %	70 %	3 Kalenderjahre
SF 2		80 %	80 %	2 Kalenderjahre
SF 1	Basisprämie	100 %	100 %	1 Kalenderjahr
SF ½	unechte Anfänger	125 %	105 %	½ Kalenderjahr
0	Anfänger	150 %	125 %	unter ½ Kalenderjahr
S 1		150 %	—	
S 2		180 %	—	
S 3		200 %	—	

   der Basisprämie, die sich aus den Bestimmungen und dem Beitragsteil ergibt.

3. **Wechsel des Versicherers:** Hat der Versicherungsnehmer den Versicherer gewechselt, so werden Dauer und Schadenfreiheit des bisherigen Versicherungsvertrages voll berücksichtigt; zum Beispiel bei fünf oder mehr schadenfreien Kalenderjahren ermäßigt sich der Tarifbeitrag in der Haftpflicht- und Fahrzeugvollversicherung sofort um 50 % Schadenfreiheitsrabatt.

Kfz-Tarifbestimmungen (Auszug) gültig ab 1. Juli 1973

für Personenkraftwagen und Kombi

Tarifgruppen G, M, L, E

(1) Die Beiträge für Versicherungsverträge von Personen- und Kombinationskraftwagen richten sich in der Kraftfahrzeug-Haftpflichtversicherung nach folgenden Tarifgruppen:

G 2 Orte über 500 000 Einwohner
G 1 Orte über 100 000 bis 500 000 Einwohner
M Orte über 5 000 bis 100 000 Einwohner
L Orte bis 5 000 Einwohner
E alle Orte (ohne Rücksicht auf ihre Einwohnerzahl) in den in Abs. 3 genannten Einzugsbereichen.

(2) Für die Einwohnerzahl ist ausschließlich die „Liste der Orte über 5 000 Einwohner", die Bestandteil des Tarifs ist, maßgebend. Danach gelten als

Orte über 500 000 Einwohner
alle in der Ortsliste mit der Schlüsselzahl 7 gekennzeichneten Orte;

Orte über 100 000 bis 500 000 Einwohner
alle in der Ortsliste mit der Schlüsselzahl 8 gekennzeichneten Orte;

Orte über 5 000 bis 100 000 Einwohner
alle in der Ortsliste mit den Schlüsselzahlen 3, 5 und 6 gekennzeichneten Orte;

Orte bis 5 000 Einwohner
alle in der Ortsliste nicht genannten Orte der Bundesrepublik Deutschland.

(3) Einzugsbereiche sind nachstehend genannte Landkreise in ihren Grenzen am 1. 1. 1971:

Einzugsbereich Hamburg:	Landkreise Harburg, Pinneberg, Stormarn
Einzugsbereich Hannover:	Landkreise Burgdorf, Hannover-Land, Neustadt a. Rbg.
Einzugsbereich Düsseldorf:	Landkreise Grevenbroich, Mettmann
Einzugsbereich Köln:	Landkreise Bergheim, Euskirchen, Köln- Land, Rhein.-Berg., Rhein-Sieg
Einzugsbereich Frankfurt:	Landkreise Friedberg, Groß-Gerau, Hanau-Land, Main-Taunus, Obertaunus, Offenbach-Land
Einzugsbereich Stuttgart:	Landkreise Böblingen, Eßlingen, Leonberg, Ludwigsburg, Waiblingen
Einzugsbereich München:	Landkreise Dachau, Ebersberg, Erding, Freising, Fürstenfeldbruck, München-Land, Starnberg, Wolfratshausen
Einzugsbereich Nürnberg:	Landkreise Fürth-Land, Lauf, Nürnberg-Land

(4) Die Beiträge der Tarifgruppe A gelten für landwirtschaftliche Unternehmer im Sinne des § 776 Abs. 1 Nr. 1 Reichsversicherungsordnung, die Mitglieder einer landwirtschaftlichen Berufsgenossenschaft oder der Gartenbauberufsgenossenschaft sind, deren Betrieb eine Mindestgröße von ½ ha – bei einem Gartenbaubetrieb jedoch eine Mindestgröße von 2 ha – hat, und die diesen Betrieb selbst bewirtschaften.

(5) Für die Tarifgruppen G 2, M, L und A richtet sich der Beitrag auch nach folgenden Tarifgebieten:

1. **Tarifgebiet gelb** (Schlüsselzahl 1 oder 2)
   Es umfaßt die Länder Bremen und Schleswig-Holstein sowie vom Land Bayern die Regierungsbezirke Unterfranken, Oberfranken, vom Land Hessen den Regierungsbezirk Kassel, vom Land Niedersachsen den Verwaltungsbezirk Braunschweig, die Regierungsbezirke Hannover, Hildesheim, Lüneburg, Osnabrück, Stade und vom Land Nordrhein-Westfalen den Regierungsbezirk Detmold.
2. **Tarifgebiet grün** (Schlüsselzahl 3 oder 4)
   Es umfaßt Berlin, die Länder Baden-Württemberg, Hamburg, Rheinland-Pfalz, Saarland sowie vom Land Bayern die Regierungsbezirke Mittelfranken, Niederbayern, Oberbayern, Oberpfalz, Schwaben, vom Land Hessen den Regierungsbezirk Darmstadt, vom Land Niedersachsen den Regierungsbezirk Aurich, den Verwaltungsbezirk Oldenburg und vom Land Nordrhein-Westfalen die Regierungsbezirke Arnsberg, Düsseldorf, Köln, Münster.

(6) Für die Einordnung in die Tarifgruppen und Tarifgebiete ist der im Kraftfahrzeugbrief, hilfsweise der in der Mitteilung der Zulassungsstelle (§ 29 a Abs. 2 StVZO) eingetragene Wohnort oder Firmensitz des Versicherungsnehmers maßgebend. Ist im Kraftfahrzeugbrief für das Fahrzeug ein Standort eingetragen, der von dem Firmensitz des Versicherungsnehmers abweicht, so ist dieser Standort für die Einordnung maßgebend.

(7) Die Tarifgruppe E gilt auch für alle Versicherungsverträge von Personen- und Kombinationskraftwagen, die mit einem länglichrunden Kennzeichen (Zollkennzeichen) zugelassen sind.

Einordnung in die Tarifgruppen

(1) Die Einordnung in die Tarifgruppen und in die Tarifgebiete erfolgt, sobald die Voraussetzungen erfüllt sind. Eine Änderung der Einordnung wirkt für den nächsten, dem Zeitpunkt der Änderung folgenden Beitrag (Teil- oder Zwischenbeitrag).

Tarif für Kraftfahrtversicherungen (Auszug)

Gültig ab 1. Juli 1973

des Haftpflichtverband der Deutschen Industrie und Feuerschadenverband V. a. G.

Haftpflichtversicherung für Personenkraftwagen:

Eigenverwendung (vgl. Tarifbestimmung Nr. 7 [2])
Basisprämien gemäß SF-Klasse 1 = 100 %

PKW-Tarif

Wagnisstärke	Haftpflichtdeckungssummen von DM				
	2 000 000 pauschal	1 000 000 pauschal	1 000 000 200 000 40 000	750 000 150 000 30 000	500 000 100 000 20 000
	1	2	3	4	5

Tarifgruppe G 2 (grün)					
bis 15 PS	280	265	265	260	252
bis 19 PS	312	295	295	289	281
bis 23 PS	372	352	352	345	335
bis 34 PS	495	468	468	459	446
bis 40 PS	509	482	482	473	459
bis 45 PS	558	528	528	518	503
bis 55 PS	662	626	626	614	596
bis 60 PS	758	717	717	703	683
bis 75 PS	800	757	757	743	721
bis 90 PS	864	817	817	801	778
bis 115 PS	948	897	897	880	854
bis 150 PS	1068	1010	1010	991	962
über 150 PS	1281	1212	1212	1189	1154

Tarifgruppe G 2 (gelb) u. G 1					
bis 15 PS	261	247	247	242	235
bis 19 PS	292	276	276	271	263
bis 23 PS	347	329	329	322	313
bis 34 PS	463	438	438	430	417
bis 40 PS	475	449	449	441	428
bis 45 PS	521	492	492	483	469
bis 55 PS	618	585	585	574	557
bis 60 PS	707	669	669	656	637
bis 75 PS	747	707	707	693	673
bis 90 PS	806	762	762	748	726
bis 115 PS	885	837	837	821	797
bis 150 PS	997	943	943	925	898
über 150 PS	1195	1131	1131	1109	1077

Tarifgruppe M (grün)					
bis 15 PS	255	242	242	237	230
bis 19 PS	292	276	276	271	263
bis 23 PS	345	327	327	320	311
bis 34 PS	456	432	432	423	411
bis 40 PS	470	444	444	436	423
bis 45 PS	514	486	486	477	463
bis 55 PS	607	574	574	563	547
bis 60 PS	690	653	653	641	622
bis 75 PS	731	692	692	679	659
bis 90 PS	793	750	750	735	714
bis 115 PS	870	823	823	808	784
bis 150 PS	979	926	926	908	882
über 150 PS	1168	1105	1105	1084	1052

Tarifgruppe M (gelb)					
bis 15 PS	235	223	223	218	212
bis 19 PS	266	252	252	247	240
bis 23 PS	316	299	299	294	285
bis 34 PS	420	397	397	389	378
bis 40 PS	432	408	408	401	389
bis 45 PS	472	446	446	438	425
bis 55 PS	559	529	529	519	504
bis 60 PS	636	602	602	590	573
bis 75 PS	673	636	636	624	606
bis 90 PS	728	689	689	676	656
bis 115 PS	799	756	756	742	720
bis 150 PS	897	848	848	832	808
über 150 PS	1077	1019	1019	999	970

Tarifgruppe L (grün)					
bis 15 PS	255	242	242	237	230
bis 19 PS	292	276	276	271	263
bis 23 PS	345	327	327	320	311
bis 34 PS	456	432	432	423	411
bis 40 PS	470	444	444	436	423
bis 45 PS	514	486	486	477	463
bis 55 PS	607	574	574	563	547
bis 60 PS	690	653	653	641	622
bis 75 PS	731	692	692	679	659
bis 90 PS	793	750	750	735	714
bis 115 PS	870	823	823	808	784
bis 150 PS	979	926	926	908	882
über 150 PS	1168	1105	1105	1084	1052

Tarifgruppe L (gelb)					
bis 15 PS	229	216	216	212	206
bis 19 PS	263	249	249	244	237
bis 23 PS	311	294	294	288	280
bis 34 PS	408	386	386	379	368
bis 40 PS	422	399	399	391	380
bis 45 PS	463	438	438	430	417
bis 55 PS	544	515	515	505	490
bis 60 PS	618	585	585	574	557
bis 75 PS	656	621	621	609	591
bis 90 PS	710	672	672	659	640
bis 115 PS	780	738	738	724	703
bis 150 PS	879	832	832	816	792
über 150 PS	1045	988	988	969	941

Haftpflichtversicherung für Personenkraftwagen:

Eigenverwendung (vgl. Tarifbestimmung Nr. 7 [2])

Wagnisstärke	Haftpflichtdeckungssummen von DM				
	2 000 000 pauschal	1 000 000 pauschal	1 000 000 200 000 40 000	750 000 150 000 30 000	500 000 100 000 20 000
	1	2	3	4	5

Basisprämien gemäß SF-Klasse 1 = 100 %

Kennziffer	112		Tarifgruppe	E	
bis 15 PS	256	243	243	238	231
bis 19 PS	289	273	273	268	260
bis 23 PS	342	323	323	317	308
bis 34 PS	458	434	434	425	413
bis 40 PS	474	448	448	440	427
bis 45 PS	518	490	490	481	467
bis 55 PS	613	580	580	569	552
bis 60 PS	704	666	666	653	634
bis 75 PS	744	704	704	690	670
bis 90 PS	800	757	757	743	721
bis 115 PS	876	828	828	813	789
bis 150 PS	989	936	936	918	891
über 150 PS	1177	1113	1113	1092	1060

Ihre Sekretärin

kann Ihnen ganz schnell ein unverbindliches

Angebot beschaffen bei der

VGA

Versicherungsstelle des Deutschen Groß- und Außenhandels G.m.b.H.

5300 Bonn 1 · Postfach 601 · Kaiser-Friedrich-Straße 13
Telefon-Sammelnummer (02221) 22 04 47/48 · Telex 0886499

Kasko-Typentarif

Fahrzeugversicherung für Personenkraftwagen und Kombi: Eigenverwendung

Typklasse	Fahrzeugteilversicherung	Fahrzeugvollversicherung			
		mit DM	mit DM	mit DM	mit DM
		ohne	300,—	650,—	1000,—	2000,—
		Selbstbeteiligung				
	6	7	8	9	10	11

Basisprämien gemäß SF-Klasse 1 = 100 %

Kennziffer	112 u. 121			Tarifgruppe	N	
10	29	407	300	252	200	180
11	33	486	359	300	235	211
12	43	667	490	408	320	288
13	46	733	537	448	351	316
14	51	847	619	515	405	365
15	56	935	684	569	443	399
16	62	1051	768	638	498	448
17	68	1167	853	709	553	498
18	71	1236	903	749	584	526
19	76	1334	974	808	629	567
20	83	1464	1067	886	690	621
21	87	1549	1131	937	730	657
22	92	1620	1180	979	763	686
23	99	1791	1305	1082	841	757
24	104	1864	1359	1125	874	787
25	109	1967	1434	1188	923	831
26	116	2071	1507	1249	970	873
27	119	2150	1566	1298	1008	907
28	123	2209	1609	1333	1035	931
29	130	2337	1700	1409	1094	985
30	136	2461	1792	1483	1151	1036
31	142	2573	1873	1552	1204	1083
32	144	2625	1911	1582	1228	1105
33	150	2752	2002	1659	1287	1158
34	156	2866	2085	1726	1340	1206
35	196	3655	2658	2201	1707	1536
36	257	4836	3516	2909	2254	2028
37	315	5991	4355	3602	2792	2513
38	395	7548	5483	4536	3513	3162
39	487	9367	6805	5628	4357	3922
40	550	10615	7710	6376	4935	4441

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung

8/9 73

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Leasing und Factoring

Diesen beiden Begriffen sind sicher schon viele unserer Leser in ihrer Lektüre in der Tages- und Fachpresse begegnet, vielleicht sind manche schon in ihrer beruflichen Arbeit näher damit befaßt worden. Es handelt sich um Finanzierungsmethoden, die in den letzten Jahren aus Amerika zu uns herüber gekommen sind und auch in der Bundesrepublik an Bedeutung gewinnen. Für Leser, denen diese Begriffe noch mehr oder weniger fremd sind, wollen wir eine kleine Einführung geben.

Unter Leasing versteht man die Vermietung und Verpachtung von Gebäuden, von einzelnen Anlagegütern, insbesondere hochwertigen Spezialmaschinen bis zur vollständigen Ausrüstung eines Betriebes mit allen notwendigen Anlagen. Dem Leasing-Geschäft liegt die grundsätzliche Erwägung zugrunde, daß es für ein Unternehmen nicht so wichtig ist, Betriebsgebäude und Einrichtungen als Eigentum zu **besitzen** als sie zu **nutzen;** um die Nutzung zu erhalten, genügt es, die notwendigen Anlagegüter zu mieten. Man mietet, was man braucht, zu einem Zeitpunkt, an dem man es braucht. Im Bundesgebiet haben sich in den letzten Jahren Gesellschaften gebildet, die das Leasing-Geschäft als Hauptaufgabe betreiben.

Der Vorgang beim Leasing-Geschäft ist kurz folgender: Wer Maschinen oder andere Anlagegüter für sein Unternehmen mieten will, wendet sich an eine Leasing-Gesellschaft. Diese schließt mit ihm einen Mietvertrag. Im Mietvertrag wird in der Regel eine sogenannte Grundlaufzeit festgelegt, innerhalb der im allgemeinen der Vertrag von keiner Seite gekündigt werden darf; diese Zeit ist in der Regel kürzer als die zu erwartende wirtschaftliche Lebensdauer des gemieteten Objekts. Die für die Grundlaufzeit vereinbarten Mieten sind meist so berechnet, daß dem Vermieter neben dem Anschaffungswert die Zinsen für das aufgewandte Kapital und die Kosten der Verwaltung allmählich wieder zufließen und noch ein Gewinn verbleibt. Die Leasing-Gesellschaft besorgt das gewünschte Objekt und überläßt es dem Mieter zu den Bedingungen des Mietvertrages.

Für den Großhandel kommen im Leasing-Geschäft neben Betriebs- und Lagergebäuden in der Hauptsache arbeits- und personalsparende Maschinen, Telefonanlagen, Datenverarbeitungsmaschinen, Buchungsautomaten, Beförderungsmittel, z. B. Gabelstapler, auch Kraftfahrzeuge in Frage. Mit Vorliebe bedient man sich bei teuren Hochleistungsmaschinen dieses Systems.

Der Großhandel kann sich nach zwei Richtungen in das Leasing-Geschäft einschalten; er kann als Mieter auftreten, er kann aber auch selbst das Leasing-Geschäft betreiben, indem er seinen Kunden neben dem Kauf auch die Miete von Objekten anbietet; in verschiedenen Branchen ist dieser Weg bereits beschritten, z. B. bei Büromaschinen, Buchungsautomaten, Werkzeugmaschinen, Baumaschinen, Betriebsfahrzeugen usw.

Will ein Mieter den Gegenstand nach Ablauf der Grundlaufzeit weiter benützen, bestehen zwei Möglichkeiten; der Vermieter kann das vermietete Objekt dem Mieter gegen eine verhältnismäßig niedrige Ablösungssumme verkaufen, oder der Mietvertrag wird fortgesetzt, wobei der Mieter in der Regel nur noch einen Bruchteil der bisherigen Miete zu bezahlen hat. Im Falle des Verkaufes wird die Ablösungssumme nicht selten wieder in Form eines Mietverhältnisses in kleinen Raten abgetragen. Gerade in dieser verlängerten Form des Leasing zeigt sich der wesentliche Effekt des Systems hinsichtlich der Liquiditätsverbesserung durch Erweiterung des Finanzierungsspielraums.

Der Arbeitsausschuß für Begriffsdefinitionen der Katalogkommission für die handels- und absatzwirtschaftliche Forschung beim Bundesminister für Wirtschaft hat für das Leasing folgende Definition verabschiedet: „Leasing ist eine Form der Absatzfinanzierung, bei der der Kaufpreis für mehr oder weniger große Absatzobjekte in laufende Mietzahlungen umgewandelt wird."

Soviel zum Leasing; wir kommen zur Factoring; auch hiefür hat der genannte Arbeitsausschuß eine Definition ausgearbeitet; sie lautet: „Factoring ist ein kombiniertes Finanzierungs- und Dienstleistungssystem, bei dem ein Kapitalgeber, der Factor, auf Grund eines Rahmenvertrages die offenen Forderungen aus Warenlieferungen oder Leistungen eines Betriebes ankauft, bei Bedarf Vorschüsse vor Fälligkeit der Forderungen gewährt und gegebenenfalls die Debitorenbuchhaltung sowie Beratungstätigkeit bei den angeschlossenen Betrieben wahrnimmt".

Dieses Geschäft widmet sich in erster Linie der Absatzfinanzierung. Der Factor, meist eine Bank, bietet interessierten Betrieben seine Dienste in der Form an, daß er die Außenstände aufkauft und alle Arbeiten erledigt, die mit den Außenständen zusammenhängen. Er übernimmt den Einzug der Forderungen, in der Regel auch das Ausfallrisiko und besorgt auch die eventuell notwendig werdenden Mahnungen und die gerichtliche Beitreibung. Die Außenstände werden dem Factor abgetreten.

Es ist selbstverständlich, daß der Factor bei Eintritt in das Geschäft die Vertrauenswürdigkeit und Bonität sowie die Fähigkeit seines Kunden prüft, seine Kontrakte abzuwickeln; er prüft insbesondere auch die Kreditwürdigkeit der Abnehmer seines Kunden, denn diese werden im Rahmen des abzuschließenden Vertrages seine direkten Schuldner. Wenn der Factor im einen oder anderen Falle feststellt, daß ein Abnehmer nicht gut ist, meldet er dies seinem Kunden, der daraus den Schluß zu ziehen hat, daß er diesem Kunden keinen Lieferantenkredit einräumen darf.

Weitere Dienstleistungen des Factors können sein die Ausfertigung von Rechnungen, die Führung einer Debitorenbuchhaltung usw.

Im übrigen ist der Weg folgender: Der Kunde gibt seine auslaufenden Rechnungen täglich an den Factor. Von diesem er-

hält er als Bestätigung des Ankaufs ein sogenanntes Soll-Journal, das ihm als Rechnungsausgangsbuch dienen kann. Gleichzeitig schreibt der Factor dem Kunden die Rechnungswerte zu 70–90 % mit der Wertstellung des mittleren Verfalltages der eingereichten Rechnungen gut. Der Rest wird bis etwa vier Wochen vor dem Verfalltag der entsprechenden Rechnung auf einem Sperrkonto festgehalten. Im einzelnen kommt es auf den abgeschlossenen Kontrakt an; die Factorgesellschaften sind in ihren Einzelvereinbarungen sehr wendig. Beim Factoring sind vor allen Dingen die Verbesserung der Liquidität und der Wegfall des Forderungsrisikos besonders positiv zu beurteilen. Sehr vorteilhaft ist es auch, daß bei einer totalen Einbeziehung des Kontokorrents die Debitorenbuchhaltung für den Betrieb, der mit einem Factor zusammenarbeitet, unter Umständen völlig entfallen kann.

Es gibt auch ein unechtes Factoring; hier werden die Außenstände vom Factor nur bevorschußt. Dieses System gleicht der Zession, wie sie im übrigen Bankgeschäft ebenfalls üblich ist. Die Forderungen werden zwar beliehen, der Unternehmer wird jedoch aus der Haftung nicht entlassen. Die Zession wird dem Kunden nicht mitgeteilt. (Zession ist Abtretung einer Forderung; der Übernehmer der Forderung wird als Zessionar bezeichnet, der Abgebende ist der Zedent).

Selbstverständlich arbeiten die Factorgesellschaften nicht umsonst; sie berechnen Gebühren, die je nach Umfang und Inhalt der Dienstleistungen zwischen ½ % und 2½ % des Umsatzes liegen; bei Übernahme des Delcrederes liegen die Gebühren höher.

In seiner ursprünglichen Form mit der Übernahme des Kreditrisikos ist das Factoringgeschäft gegenwärtig in der Bundesrepublik fast nur im Exporthandel in Anwendung. In der Bundesrepublik gibt es eine Reihe von Factoringgesellschaften kleiner und mittlerer Größenordnung mit und ohne Beteiligung von Banken. Es braucht nicht hervorgehoben werden, daß es bei Leasing und bei Factoring auch Schwierigkeiten gibt, die eine weitere Verbreitung verzögern; auf sie einzugehen würde zu weit führen. Für das Allgemeinwissen dürften vorstehende knappe Ausführungen genügen.

Jeder fünfte Lehrling wird gefördert

Der erste Schritt in den Beruf fällt nicht immer leicht. Besonders dann nicht, wenn der nötige finanzielle Rückhalt fehlt, der eine den persönlichen Fähigkeiten und Neigungen entsprechende Berufsausbildung ermöglicht. Diese finanzielle Hürde räumen die Arbeitsämter aus dem Wege. Sie zahlen allen Lehrlingen und Anlernlingen Ausbildungsbeihilfen, wenn sie oder ihre unterhaltspflichtigen Angehörigen die hierfür erforderlichen Mittel nicht aufbringen können. So ist in den letzten Jahren immer mehr jungen Menschen der Weg in die gewünschte Ausbildung geebnet worden. Wurden 1968 erst 66 400 Jugendliche (oder knapp fünf Prozent aller Lehrlinge) auf diese Weise gefördert, so waren es im vergangenen Jahr bereits 266 000. Jedem fünften Lehrling gaben die Arbeitsämter finanzielle Hilfestellung; sie wirken dadurch mit, Ungleichheiten in den Bildungschancen abzubauen.



Abkürzungen der Bundesbehörden

Der Bundesminister des Innern hat für die Bundesministerien neue Abkürzungen festgelegt; nachdem die Kenntnis dieser Behörden zum Allgemeinwissen gehört, sei das Verzeichnis nachfolgend abgedruckt:

AA	Auswärtiges Amt
BMI	Bundesminister des Innern
BMJ	Bundesminister der Justiz
BMF	Bundesminister der Finanzen
BMWi	Bundesminister für Wirtschaft
BML	Bundesminister für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten
BMA	Bundesminister für Arbeit und Sozialordnung
BMVg	Bundesminister der Verteidigung
BMJFG	Bundesminister für Jugend, Familie und Gesundheit
BMV	Bundesminister für Verkehr
BMP	Bundesminister für das Post- und Fernmeldewesen
BMSt	Bundesminister für Städtebau und Wohnungswesen
BMB	Bundesminister für innerdeutsche Beziehungen
BMBW	Bundesminister für Bildung und Wissenschaft
BMZ	Bundesminister für wirtschaftliche Zusammenarbeit
BPrA	Bundespräsidialamt
BK	Bundeskanzleramt

„Briefkastenecke"

Was ist der Floating-Block?

Die Dollarkrise war die Ursache für die Bereitschaft der am Blockfloating beteiligten Länder, sich zu einem sog. Floating-Block zusammenzuschließen. Kennzeichen des sog. Floatings sind feste Wechselkurse nach innen und bewegliche Wechselkurse nach außen, d. h. feste Wechselkurse im Innern des Blocks beizubehalten und diese bei Bedarf zu stützen, während sie nach außen hin flexibel bleiben. Dem Floating-Block gehören die EG-Staaten Bundesrepublik, Frankreich, Belgien, Niederlande, Luxemburg und Dänemark an. Ihnen haben sich die Länder Österreich, Norwegen und Schweden angeschlossen.

Die Staaten England, Italien, Irland, Schweiz, Kanada und Japan floaten jeder für sich, d. h. die Wechselkurse ihrer Währungen sind allen Partnern gegenüber beweglich.

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 8/9 73 zu „LGA-Nachrichten".

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung 10/73

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Die Grundbegriffe und Grundlagen des deutschen Außenhandels

Daß die BRD nach dem 2. Weltkrieg sehr rasch ihren Außenhandel entwickeln und schließlich so sehr steigern konnte, daß sie führende Welthandels-Nationen wie England und Frankreich überholen konnte und umsatzmäßig zur zweitstärksten Außenhandelsnation der Welt wurde, ist eine der Tatsachen, die das Wort vom „deutschen Wirtschaftswunder" entstehen ließen. Bei nüchterner Betrachtung handelt es sich aber gar nicht so sehr um ein Wunder, sondern um eine wirtschaftliche Notwendigkeit für das gebietsmäßig kleine, rohstoffarme, dafür aber um so dichter bevölkerte Gebiet der BRD, die, wenn sie nicht nur überleben, sondern ihrer arbeitssamen und äußerst leistungsfähigen Bevölkerung ein lebenswertes Dasein bieten wollte, intensiven Außenhandel treiben mußte.

Die beiden Weltkriege und fast noch mehr die ersten Jahre nach diesen Kriegen haben doch in sehr drastischer Weise gezeigt, daß das Gebiet Deutschlands mit seinen zu geringen Rohstoffvorkommen und unzureichenden landwirtschaftlichen Nutzungsflächen trotz aller Anstrengungen einfach nicht ausreicht, um die auf dieser Fläche lebenden Menschen ausreichend zu ernähren und mit allem zu versorgen, was das Leben für ein arbeitswilliges und strebsames Volk lebenswert machen kann. Jede Autarkiebestrebung war von vorneherein zum Scheitern verurteilt, ganz abgesehen davon, daß dies auch weltwirtschaftlich und weltpolitisch gesehen grundsätzlich falsch wäre und niemals zur Verständigung der Menschen und Befriedung der Welt beitragen würde.

Der weltweite Handel über die Grenzen, eben der Außenhandel, ist die beste Grundlage und Voraussetzung für eine Verbesserung der Lebensbedingungen aller Völker der Erde und erst recht für die Lebensbedingungen eines Volkes, das auf unzureichendem Raum sein Leben mit viel Fleiß und Intelligenz und vor allem auch großen technischen Fähigkeiten gestalten muß.

Ein lebhafter Außenhandel, d. h. ein großer Warenfluß über seine Grenzen sowohl nach innen wie auch nach außen, ist eine unabdingbare Voraussetzung für unseren Lebensbedarf. So hat sich denn auch das ganze deutsche Volk, vor allem seine Unternehmer in Handel und Industrie, auf Grund der Erfahrungen aus den früheren Jahren in diesem Jahrhundert ganz besonders darum bemüht, diesen Warenverkehr in jeder Form so intensiv zu pflegen, daß daraus allen Bevölkerungsschichten ein hoher Lebensstandard gesichert werden konnte.

Die erste Voraussetzung ist dabei, daß brauchbare Waren mit hohem Verwendungswert zu günstigen Bedingungen produziert und auf den Auslandsmärkten in Anpassung an den Geschmack anderer Völker und deren Bedürfnisse angeboten werden können.

Im Wettbewerb mit anderen Handelsnationen

Diese Leistungsfähigkeit und Anpassungsfähigkeit sowie die Dienstfertigkeit schaffte die Voraussetzung zum Erwerb ausreichender Devisenerlöse, die notwendig sind, um in aller Welt zu günstigsten Bedingungen die für die deutsche Wirtschaft erforderlichen Rohstoffe und Agrarprodukte einkaufen zu können, die wiederum zur Ausweitung der Produktion und zur Hebung des Lebensstandardes unserer Bevölkerung als weiterer Ansporn seiner Leistungsfähigkeit notwendig sind.

Dabei veranlaßte der Wettbewerb mit den anderen Industrie- und Handelsnationen zu Leistungssteigerungen, die schließlich dazu führten, daß die BRD heute als 4. stärkste Industriemacht und 2. stärkste Handelsmacht der Welt gilt.

Der Außenhandel umfaßt dabei die Ausfuhr von Waren über die Grenzen in alle Länder der Welt und die Einfuhr von Waren (in der Hauptsache Rohstoffe und Agrarprodukte) über unsere Landesgrenzen ebenfalls aus allen Ländern der Welt, ob sie nun zum Block der GATT-Länder, zur EWG, zur EFTA, zum Ostblock oder zu den Entwicklungsländern gehören oder auch völlig blockfrei sind.

Die deutschen Außenhandels-Unternehmer haben es jedenfalls verstanden, sich den oft sehr unterschiedlichen und schwierigen Bedingungen in allen Blöcken und Ländern anzupassen und auch besonderen Wünschen und Geschmacksrichtungen der verschiedenen Völker der Erde gerecht zu werden. Hierauf ist schließlich der große Erfolg der BRD auf dem Außenhandelsgebiet zurückzuführen, der heute umsatzmäßig zu 30% des gesamten Bruttosozialprodukts der BRD ausmacht.

Der Transithandel

Außer dem unmittelbaren Warenverkehr über unsere Grenzen kommt noch der sogenannte Transithandel für unseren Außenhandel in Frage, der den Warenverkehr aus anderen Ländern nicht in die BRD, sondern in ein drittes Land als Absatzgebiet umfaßt, aber auf Grund besonderer Umsatzpotenz und Leistungsfähigkeit durch deutsche Außenhandels-Unternehmer vermittelt bzw. getätigt wird. Dieser Transithandel kann im Zusammenhang mit deutschen Ein- und Ausfuhren in die BRD als sogenannter gebrochener Transithandel getätigt werden, oder auch an den Grenzen der BRD vorbei direkt vom Einkaufsland in das Absatzland als ungebrochener Transithandel. Der Transithandel ist deshalb besonders wertvoll für unseren Außenhandel, weil er zusätzliche Devisenerlöse erbringt aus Warenlieferungen, die nicht von der BRD zu leisten sind, sondern von einem dritten Land.

Der Außenhandel unterscheidet sich vom Binnenhandel aber nicht nur dadurch, daß es sich dabei um einen Waren-

verkehr über die Grenzen des Landes hinaus handelt, sondern auch durch zahlreiche grundsätzliche und zusätzliche Voraussetzungen, die beim Binnenhandel nicht erforderlich sind oder nicht im gleichen Umfang zu beachten sind. Während die wirtschaftlichen und rechtlichen Voraussetzungen des Binnenhandels jedem kaufmännischen Unternehmer aus der täglichen Praxis bestens bekannt sind, sind diese Verhältnisse außerhalb der Grenzen fast in jedem Land der Erde anders, so daß sich der Außenhandels-Kaufmann mit diesen besonderen Umständen in den ihn interessierenden Ländern erst so zuverlässig wie möglich vertraut machen muß, wenn er nicht böse Überraschungen und eventuell erhebliche Verluste erleiden will.

Die Risiken im Außenhandel sind jedenfalls vielfältiger und viel größer als beim Binnenhandel. Es handelt sich dabei auch nicht nur um das Risiko bezüglich der Vertrauenswürdigkeit, Zuverlässigkeit und Zahlungsfähigkeit der Auslandskunden, sondern auch um das Risiko, das sich aus den völlig anderen Rechtsverhältnissen, den Ein- und Ausfuhrbestimmungen, den Währungsverhältnissen und den Transferbestimmungen bzw. Transferschwierigkeiten ergeben und die der Außenhandels-Kaufmann bei seinen Abschlüssen mit den Kunden in fremden Ländern berücksichtigen muß.

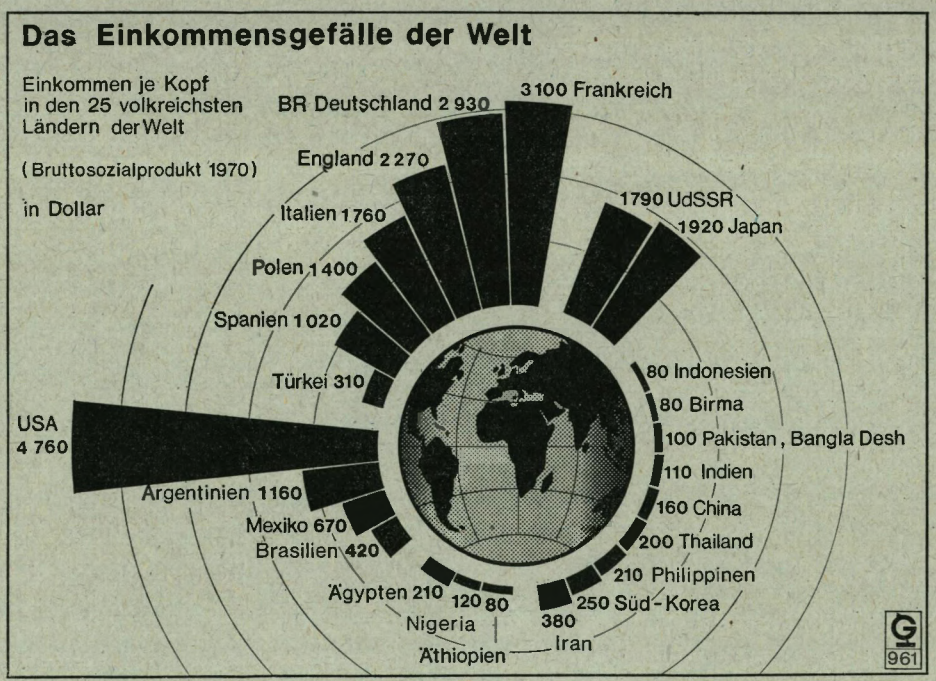
Dazu kommen noch Verständigungsschwierigkeiten, die sich aus den fremden Sprachen und den fremdsprachigen Erklärungen und Bestimmungen ergeben, die es notwendig machen, daß der Außenhandels-Kaufmann ausreichende Kenntnisse der Sprachen besitzt, die in den von ihm bearbeiteten Ländern gesprochen werden. Häufig ändern sich auch in den fremden Ländern die wirtschaftlichen, politischen und Währungsverhältnisse sehr rasch, so daß es notwendig ist, daß sich der Außenhandels-Kaufmann durch geeignete Maßnahmen, z. B. Versicherungen gegen das politische, wirtschaftliche, sowie das Währungs- und Transfer-Risiko ausreichend abdeckt. Die dabei im Außenhandel üblichen Lieferungsbedingungen (Terms of Trade) sind ein wertvolles Hilfsmittel für den Außenhandels-Kaufmann, und er muß sie daher nicht nur beherrschen, sondern bei seinen Außenhandels-Abschlüssen auch jeweils in der richtigen Weise anwenden.

Häufige Auslandsreisen, der Besuch von Auslandsmessen, Marktstudien in den zu bearbeitenden Ländern, gute Sprachkenntnisse und vor allen Dingen gute Verbindungen zu vertrauenswürdigen Vertretern und Kunden im Ausland sind unbedingte Voraussetzungen für eine erfolgreiche Betätigung im Außenhandel.

Kein Mittelstand zwischen Armen und Reichen

Wo der Mittelstand fehlt, da fehlt meist auch die soziale Stabilität. Genau in diesem Zustand befindet sich unsere Welt. So geht es aus einem jüngst veröffentlichten Zahlenwerk der Weltbank hervor, das über das Pro-Kopf-Einkommen (Bruttosozialprodukt) in 122 Ländern Aufschluß gibt. Wählt man aus ihnen die 25 volkreichsten mit zusammen 2,9 Milliarden Einwohnern aus, so ergibt sich folgendes Bild: Zwei Milliarden Menschen leben in Armut; sie müssen im Jahr mit weniger als 500 Dollar auskommen. In den Riesenreichen China und Indien liegt das Durchschnittseinkommen beispielsweise nur bei 160 bzw. 110 Dollar jährlich. Die reichen Länder – jene mit mehr als 1 500 Dollar im Jahr – zählen 770 Millionen Einwohner. Dazwischen aber, zwischen den Armen und den Reichen, gibt es fast nichts. Ganze vier Länder mit zusammen 140 Millionen Einwohnern gehören zur Einkommensstufe zwischen 500 und 1 500 Dollar jährlich.

Dieser durch Zwischenstufen kaum gemilderte Gegensatz zwischen den wohlhabenden Industrieländern und den Entwicklungsländern birgt gefährlichen Sprengstoff in sich. Dies um so mehr, als sich die Kluft zwischen arm und reich immer mehr verbreitert. Denn gerade in den ärmsten Ländern wächst die Bevölkerung rasch, und diese Bevölkerungsvermehrung macht die erreichten wirtschaftlichen Erfolge nur allzu oft wieder zunichte. In den Industrieländern bewirken Familienplanung und Beschränkung der Kinderzahl hingegen, daß die Bevölkerung nur noch langsam wächst: Das Wirtschaftswachstum kommt also deren Einwohnern fast ungeschmälert zugute.



Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 10/73 zu „LGA-Nachrichten".

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung 11/73

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Wirtschaftssysteme

Opas Marktwirtschaft gehört ins Museum! Sie verdient es nicht besser!

So zu lesen die Meinung eines Wirtschaftspolitikers, abgedruckt in einer großen Wirtschaftszeitung in der Bundesrepublik. Verdient es die Marktwirtschaft wirklich nicht besser?

Um zu einer Beantwortung dieser Frage zu kommen, wollen wir uns in den folgenden Betrachtungen mit den verschiedenen Wirtschaftssystemen auseinandersetzen und ihre Kennzeichen herausstellen.

Eine Bestandsaufnahme und ein kurzer Rückblick seien vorausgeschickt. 1948 hatte sich der damalige Bundeswirtschaftsminister Ludwig Erhard für die Marktwirtschaft entschieden. Er zerriß demonstrativ einen Bezugsschein und beendete damit eine Phase, in der unvollkommene Planung sowie staatliche Steuerung und Kontrolle die Bürger bevormundeten. Der „zerrissene Bezugsschein" war der Anfang für unsere Wirtschaftsordnung: die soziale Marktwirtschaft.

Heute wird an diesem System von manchen Seiten heftigste Kritik geübt, Kritik, die noch vor einigen Jahren überhaupt nicht geäußert worden ist. In den 60er Jahren war die ordnungspolitische Front ruhig, insbesondere, seit dem sich im Jahre 1959 auch die SPD ausdrücklich in ihrem Godesberger Programm für das System der „sozialen Marktwirtschaft" entschieden hatte. Seitdem herrscht in der Bundesrepublik ein hohes Maß an sozialem Frieden. Die **parlamentarische Demokratie** als **Staatsform** und die **Marktwirtschaft** als **Wirtschaftordnung** standen überhaupt nicht zur Debatte. Das hat sich allerdings in den letzten Jahren gründlich und überraschend schnell geändert. Heute greifen in erstaunlichem Maße Theorien um sich, die im wesentlichen auf die Prophetien von Karl Marx zurückzuführen sind und die wir deshalb unter dem Begriff „Neomarxismus" zusammenfassen wollen.

Diese Rückkehr zum Marxismus erscheint nicht selten als eine Flucht vor der Wirklichkeit. Ist es doch so, daß niemals die Chancen so gleichmäßig verteilt waren wie heute. Wo aber die Lebenschancen so groß sind, wo jeder zum Generaldirektor aufsteigen kann, bei entsprechender Leistung, sind natürlich auf der anderen Seite eben auch die Lebensrisiken groß. Eine Flucht in romantische Ideen erscheint deshalb manchem als Ausweg. Dazu kommt, daß der Wohlstand einen in Deutschland bisher noch nicht gekannten Höhepunkt erreicht hat. Neben der Befriedigung mit Gütern wurde nach neuen Ideen und Idealen gesucht, neue Heilslehren schossen ins Kraut. Bei aller Kritik ist jedoch die materielle Leistungsfähigkeit der Marktwirtschaft, d. h. die Fähigkeit, Güter in fast unbegrenzter Menge herzustellen, nicht bestritten, obwohl es natürlich eine Reihe von Bereichen gibt, in denen sich ausgesprochene Mangelerscheinungen herauskristallisierten. Neben der unbestrittenen Leistungsfähigkeit der Marktwirtschaft ist ihr ein zweites Qualitätsmerkmal zu eigen, nämlich die Aufrechterhaltung der persönlichen Freiheit. Dieser Freiheitsspielraum ließ jedoch den Wunsch nach mehr Planung, nach mehr Zentralisation, nach mehr Staat wachwerden; die Wirtschaft wurde das Sammelbecken aller dieser Wunschvorstellungen. Dem tatsächlich in der Bundesrepublik Deutschland praktizierten sozial-marktwirtschaftlichen System wurde die soziale Komponente in Abrede gestellt, die soziale Marktwirtschaft wurde fälschlicherweise gleichgestellt mit dem reinen „Kapitalismus" und den mit ihm verbundenen Mißständen.

Eine andere, zweite Wirtschaftsordnung wurde der unseren als Alternative gegenübergestellt und als Heilmittel angepriesen, nämlich die **Zentralverwaltungswirtschaft.** Die ist das modelltheoretische Gegenstück zur Marktwirtschaft, modelltheoretisch deshalb, weil beide Wirtschaftsordnungen in keinem Land der Erde in reiner Form vertreten sind. Immer handelt es sich in der praktischen Anwendung der Wirtschaftssysteme um Mischformen, bei denen entweder die marktwirtschaftlichen Prinzipien oder aber die der zentral geleiteten staatlich gelenkten Wirtschaft überwiegen. Beide Prinzipien bestehen in der Wirklichkeit nebeneinander her.

Im Folgenden werden wir nun die wesentlichen Merkmale der einzelnen Systeme beschreiben. Zunächst befassen wir uns mit der

Marktwirtschaft.

Vorausgeschickt sei, daß man unter „Marktwirtschaft" heute nicht mehr ein fertiges, starres System versteht, sondern eine zu „gestaltende Ordnung". Sobald einmal die Arbeitsteilung, wie sie ja heute in allen hochindustrialisierten Staaten selbstverständlich ist, Platz gegriffen hat, ist das der Wirtschaft eigentümliche System die Marktwirtschaft mit ihrem freien Güteraustausch. In dieser Ordnung sind einige **Grundprinzipien** unentbehrlich: das sind einmal der Wettbewerb, das Gewinnstreben und das private Eigentum. Die Ziele der Gesellschaft, auf die hin die marktwirtschaftliche Ordnung ausgestaltet werden muß, ist, wie gesagt, nicht starr. Sie ändert sich nicht nur im Zeitablauf, sie unterscheidet sich auch nach dem Entwicklungsstand von Wirtschaft und Gesellschaft. So haben z. B. die Entwicklungsländer auf der Stockholmer Umweltschutzkonferenz vor wenigen Jahren noch abgelehnt, sich an Maßnahmen zur Erhaltung der Umwelt zu beteiligen. Für sie ist Umweltschutz, der heute bei uns so groß geschrieben wird, einfach noch kein Problem. Ihnen geht es vorerst um die Beseitigung bitterer Armut.

Die Marktwirtschaft gestattet den freien Güteraustausch unter gleichberechtigten Marktpartnern. Diese Ordnung wird dann gestört, sobald einer der beiden Tauschpartner beim Leistnugsaustausch die Übermacht gewinnt und seinen Preis der anderen Partei aufnötigen kann. Die unternehmerische Wirtschaft ist auf den Grundsatz des **freien Wettbewerbs** aufgebaut, trotzdem ist der uneingeschränkte freie Wettbewerb jedoch dauernd gefährdet. Gerade ihre Kritiker werfen der Marktwirtschaft vor, daß der Wettbewerb weitgehend außer Kraft gesetzt sei, daß die Bedingungen für die Möglichkeit

der Marktwirtschaft heute einfach nicht mehr vorlägen, weil die **Vermachtung der Wirtschaft** bereits zu weit vorgeschritten sei. Das Gegenteil ist aber richtig. Der Wettbewerb ist in den letzten 100 oder auch in den letzten 20 Jahren funktionsfähiger geworden. Vor 100 Jahren waren die Märkte regionale, gebietsmäßig begrenzte Märkte, auf denen nur einige Wettbewerber konkurrierten. Heute dagegen sind die meisten Märkte international.

Ein weiteres wesentliches Kennzeichen der freien Marktwirtschaft ist das Funktionieren des **Preismechanismus.** Das bedeutet, daß die Hersteller von Gütern ihre Güter anbieten, die Verbraucher fragen die Güter nach. Ist die Nachfrage für ein Gut größer als das Angebot, dann steigt der Preis und die Hersteller haben größere Gewinnchancen, wenn umgekehrt das Angebot größer ist als die Nachfrage, dann sinkt entweder der Preis oder die Hersteller bleiben auf unverkauften Lägern sitzen. Die Produktion wird damit unrentabel und deshalb vermindert. Das bedeutet also, daß der Konsument mit seiner Nachfrage darüber entscheidet, was und in welcher Menge produziert wird, d. h. im wirtschaftlichen System bestimmt der Verbraucher weitgehend über die Produktion und die Unternehmer lassen sich von ihrem Gewinnstreben leiten, wobei sie sich durch Wettbewerb und technischen Fortschritt vor immer neue Forderungen gestellt sehen, wie sie den Markt am besten bedienen können. Somit stellen Gewinne, die im Wettbewerb erzielt werden, ein echtes Leistungshonorar dar. Es fließt demjenigen zu, der sich mit Erfolg um eine Absatzorientierung seiner Produktion am Markt bemüht hat. Die Höhe der Gewinne bzw. Verluste sind Werturteile über das bisherige Verhalten des Anbieters am Markt und gleichzeitig Richtschnur für sein zukünftiges Wirtschaften. Bewegliche Preise und Gewinne sind damit ein dauernder Ansporn. Sie bewirken, daß der Marktwirtschaft ein Höchstmaß an Leistungsfähigkeit zu eigen ist. Die mit der Marktwirtschaft verbundene Freiheit und die Gewinnchancen setzen in einem fort Initiativen und Ideen frei, Ideen, die gerade über den technischen Fortschritt zur höchstmöglichen Leistung führen.

Ein bekanntes, wenn auch negatives Beispiel mag das verdeutlichen. Aus der Tschechoslowakei wurde der Fall eines Traktorenwerks bekannt, das einen völlig veralteten schweren Traktor herstellte, obwohl seit Jahren die Pläne für einen modernen bereitlagen. Aber mit dem wendigen leichten neuen Traktor hätte die Fabrik in der Planwirtschaft keinen Erfolg gehabt, weil sie ihr Soll in Tonnen zu erfüllen hatte. So werden in der DDR noch heute Webstühle erzeugt, die doppelt so schwer und entsprechend langsamer sind als die im Westen, einfach deshalb, weil niemand die Betriebe zwingt, den technischen Fortschritt mitzumachen. Der Anstoß müßte also von außen kommen, während die Marktwirtschaft ein sich selbst regelndes System darstellt, weil der Markt ununterbrochen auf neue Entwicklungen reagiert.

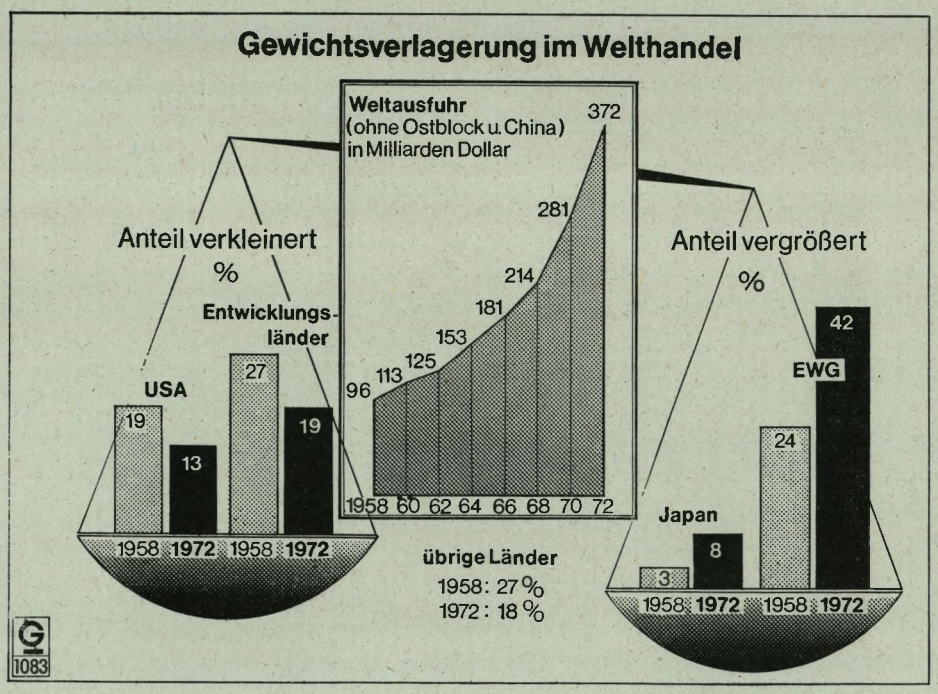
Trotz dieser unzähligen dauernden Veränderungen ist das marktwirtschaftliche System aber kein Chaos. Alle am Wirtschaftsleben Beteiligten, alle Güter finden ihren Platz am Markt über den Preis. Markt und Preis erfüllen somit die **Steuerung der Marktwirtschaft.** Sie koordinieren die Entscheidungen aller in persönlicher Freiheit getroffenen Pläne. Die Tätigkeit aller einzelnen muß ja aufeinander abgestimmt werden. Es muß z. B. verhindert werden, daß große Mengen von Krawatten produziert werden, während Socken fehlen, daß es Oberhemden gibt, aber keine Hosen. Die Marktwirtschaft bewältigt dieses Abstimmungsproblem der unzähligen freien Entscheidungen der Wirtschaftsbürger über den „Markt".

Zusammenfassend läßt sich deshalb sagen, daß man unter der Marktwirtschaft eine Wirtschaftsordnung versteht, in der die Lenkung des Wirtschaftsprozesses grundsätzlich durch die sich ohne Eingriff des Staates am Markt bildenden Preise erfolgt. Rechtlich ist sie gekennzeichnet vor allem durch Konsumfreiheit, Gewerbefreiheit, Freiheit der Berufs- und Arbeitsplatzwahl sowie durch das Recht auf Privateigentum.

(Fortsetzung folgt)

BERICHTIGUNG

In Nr. 7 hatten wir im Beitrag „Die deutsche Sozialversicherung" angegeben, Auszubildende seien versicherungsfrei. Dieses Recht ist jedoch überholt: Auszubildende sind arbeitslosenversicherungspflichtig.



Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 11/73 zu „LGA-Nachrichten".

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung 12/73

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Wirtschaftssysteme

Heute wollen wir uns nun zunächst dem Gegenstück der Marktwirtschaft, der

Zentralverwaltungswirtschaft

auch Planwirtschaft, Zentralplanwirtschaft oder Kommandowirtschaft genannt, zuwenden.

Sie umfaßt nicht nur die heutigen sozialistischen Staaten, obwohl sie dort weitestgehend praktiziert wird, planwirtschaftlich war auch schon die Wirtschaftsordnung des 3. Reiches und die des italienischen Faschismus.

Die Koordinierung von Entscheidungen, die im marktwirtschaftlichen System der Markt übernommen hat, soll in den Zentralverwaltungswirtschaften der **Plan** übernehmen. Er besteht aus vielen Einzel- oder Teilplänen und stellt das Organisationsprinzip dieser Wirtschaftsordnung schlichthin dar. Im Gegensatz zur Marktwirtschaft steuert sich die Planwirtschaft nicht aus sich selbst heraus, sondern ist ein von außen gesteuertes System, in der z. B. alle wirtschaftlichen Größen wie die Investitionsrate, der staatliche und der persönliche Verbrauch etc., festgelegt werden. Das Eigentum an den Produktionsmitteln gehört nicht mehr einzelnen Bürgern, sondern ist Gemeinschaftseigentum. An die Stelle des Unternehmers in der freien Marktwirtschaft tritt die Bürokratie, d. h. die „Kommandohöhen der Wirtschaft" werden staatlichen Organen übertragen.

Die Wirtschaft wird mit einem von der Zentrale aufgestellten totalen Plan gelenkt, für jeden nur erdenklichen Bereich werden Sollvorschriften aufgestellt, die es zu erfüllen bzw. überzuerfüllen gilt. Natürlich ist die Aufstellung und Fortschreibung eines Zentralplanes eine höchst komplizierte Sache. Zwar hat die moderne Computer-Technik die Möglichkeiten der Zentralplanwirtschaft verbessert, aber das eigentliche Problem lag schon bisher nicht in der Möglichkeit, die gemeldeten Angaben zu **verarbeiten**, sondern darin, die entsprechenden Informationen zu **beschaffen**, d. h. also nicht die Daten**verarbeitung**, sondern die Informations**beschaffung** macht ungeheure Schwierigkeiten. In der Marktwirtschaft werden die Veränderungen dort verarbeitet, wo sie anfallen. Jeder einzelne Unternehmer reagiert auf die Preis- und Nachfrageschwankungen nach seinen Produkten. In der Zentralplanwirtschaft müssen die Informationen über viele Stufen nach oben gemeldet werden, damit eine entsprechende Entscheidung auf umgekehrten Wege von oben nach unten gegeben werden kann. Da in den meisten Fällen gar kein Interesse daran besteht, die Informationen weiterzugeben, denn damit würde man ja zugeben, daß man sich in der Vorausschätzung geirrt hat, kommen die Informationen entweder verstümmelt oder gar nicht an. Eine entsprechende schnelle Umstellung kann also gar nicht erfolgen. Sind z. B. in einer Planwirtschaft keine Hemden oder keine Leberwurst vorhanden, dann müssen die Leute Blutwurst oder Hosen kaufen, wenn sie überhaupt etwas haben wollen. In der Zentrale, die in diesem Fall zu viel Blutwurst und zu viele Hosen produzieren ließ, entsteht der Eindruck, es sei alles in Ordnung, denn die Leute haben die Blutwurst ja gekauft und niemand sagt der Zentrale, daß sie lieber Leberwurst gehabt hätten. Fehlentscheidungen entstehen damit dadurch, daß die Planerfüllung nur nach der **produzierten** Menge, nicht aber auch nach der **abgesetzten** Menge beurteilt wird. Damit fällt das wesentliche Regulativ, wie es in der Marktwirtschaft durch nicht abgesetzte Güter maßgebend würde, weg.

Die Wünsche der Verbraucher werden damit gar nicht oder nur in beschränktem Umfang zur Kenntnis genommen.

Ausgeprägter Mangel an Verantwortung

Ein weiteres hervorstechendes Merkmal der zentralen Verwaltungswirtschaft ist der **Mangel an persönlicher Verantwortung** der Produktionsleiter. Infolgedessen arbeitet ein staatskapitalistischer Betrieb unwirtschaftlicher als ein Unternehmen in der Marktwirtschaft. Diesen Mangel versucht man durch ein Prämienprinzip zu lösen, um die materiellen Interessen der Beschäftigten über Prämienanreize und die Sollvorschriften der politischen Führung in Übereinstimmung zu bringen. Diese Übereinstimmung wird auch **scheinbar** erreicht. Scheinbar aber nur deswegen, weil nicht das Problem darin besteht, durch Ausweitung der Produktion über das vorgeschriebene Soll hinaus, die Erlöse zu erhöhen und nach den kostengünstigsten produktiven Kombinationen zu suchen, sondern vor allem deswegen, weil man versucht, solche Planvorschläge auszuarbeiten und sich auch genehmigen zu lassen, die genügend leicht erfüllbar sind. Die nach dieser Taktik aufgestellten Pläne werden in den Ostblockstaaten als sogenannte „weiche Pläne" bezeichnet. Die Pläne werden also so angesetzt, daß sie leicht zu erfüllen bzw. überzuerfüllen sind. Natürlich darf die Planübererfüllung auch nicht allzu hoch sein, da sonst im nächsten Jahr eine andere Ausgangsbasis zugrundegelegt würde, die das Soll von vornherein höher ansetzt. Als Ergebnis läßt sich festhalten, daß somit die betrieblichen Erfolgsinteressen durch das System Planauflagen — Planerfüllungsprinzip — Prämienprinzip geradezu in ihr Gegenteil verkehrt werden. Die Zentralverwaltungswirtschaft, die auf den ersten Blick, insbesondere auch durch die erhebliche Propaganda, die für sie gemacht wird, vollkommen erscheint, leidet also an eingebauten Fehlern, die dieses System unterlegen sein läßt.

Mangelnde Reagibilität des Systems

Ein weiterer Mangel an zentraler Lenkung liegt auch in der mangelnden Bereitschaft der Wirtschaftsbeamten, Initiative zu ergreifen und daran, daß die notwendige Anpassung an veränderte Verhältnisse zu politischen Beurteilungen führt und deshalb verschleppt wird. Die Arbeitsunlust und Gleichgültigkeit der Mitarbeiter wird gesteigert. Ein Beispiel mag den Unterschied zwischen dem marktwirtschaftlichen System und dem einer Zentralverwaltungswirtschaft klarmachen: Gesetzt

den Fall, daß bei einem Zulieferanten einer Automobilfabrik Produktionsschwierigkeiten auftreten, dann wird in der Marktwirtschaft der am Erfolg seiner Firma interessierte und außerdem der Konkurrenz anderer technischer Leiter ausgesetzte Betriebsleiter alles tun, um die Lieferverpflichtungen der Automobilfabrik zu erfüllen. Denn, gelingt dies ihm nicht, so ist seine Firma der Gefahr ausgesetzt, das nächste Mal einen geringeren Auftrag zu erhalten oder ganz von der Liste der Zulieferanten gestrichen zu werden. Er wird daher die Verantwortung dafür übernehmen, daß selbst unter Inkaufnahme erheblicher Kosten zusätzliche Schichten eingelegt und Überstunden gemacht werden, so daß die Lieferungsverpflichtungen fristgerecht erfüllt werden können. In einer Verwaltungswirtschaft dagegen fehlt es im allgemeinen an einem solchen persönlichen Einsatz und der spontanen Übernahme der Verantwortung für die Behebung von Planabweichungen. Die Folge ist, daß die Produktionsschwierigkeiten nicht überwunden werden und daß die Automobilfabrik ihre Autos nicht fertigstellen kann, zumindest nicht in der vorgegebenen Zeit.

Der freie Wettbewerb spielt nicht am Markt, Angebot und Nachfrage können sich nicht frei entfalten, ein regulierender Preis kann deshalb auch nicht entstehen. In der Zentralverwaltungswirtschaft wird demnach auch der Preis nicht am Markt gebildet, sondern von der Wirtschaftsbürokratie festgelegt. Damit übt der Staat über die Preisfestsetzung einen ganz erheblichen Einfluß auf die Bürger aus, ihr Geld frei nach ihrer Entscheidung zu verwenden. Mit der Preisfestsetzung und der umfassenden bürokratischen Reglementierung fehlt auch die Kontrolle von Lieferungen und Leistungen durch die Verbraucher. Es versteht sich von selbst, daß, um überhaupt gewisse Kontrollen ausüben zu können, ein ganzes Heer von Kontrolleuren notwendig ist. Es besteht immer die Gefahr, daß am „Markt vorbei produziert wird", ohne daß entsprechende schnelle Reaktionen des Betriebes vorgenommen werden könnten.

Die äußeren Kennzeichen dieses Wirtschaftssystems lassen sich folgendermaßen beschreiben:

1. durch die zentrale Planung der wirtschaftlichen Gesamtprozesse,
2. durch vorwiegend staatliches Eigentum an den Produktionsmitteln und
3. durch administrative Entscheidungen nach dem Direktioralprinzip von oben nach unten,
4. durch das System der Planerfüllung und nach dem Prämienprinzip,
5. durch staatlich festgesetzte Preise,
6. durch staatliche Geld- und Kreditversorgung und
7. durch das Außenhandelsmonopol.

Mit einer Zentralverwaltungswirtschaft haben wir es also da zu tun, wo in der durch wirtschaftliche und meist auch politische Machtzusammenballung an einer Stelle, der Planzentrale der Staatsregierung, nach einem wirtschaftlichen Zentralplan der gesamte arbeitsteilige Zusammenhang der Wirtschaft, sowohl bezüglich der Produktion als auch bezüglich des Verbrauchs, einheitlich gemäß bestimmter Zielsetzungen gelenkt und gestaltet wird nach einer vom Staat bestimmten Bedürfnisskala. Der freie Austausch von Gütern über einen Markt wie in der Verkehrswirtschaft, wird durch ein umfassendes Zuteilungssystem, das eine umfassende Bürokratie erfordert, ersetzt. Die einzelnen Wirtschaftseinheiten, die in einer Marktwirtschaft als reagible Subjekte den Wirtschaftsprozeß beeinflussen, werden in der Zentralverwaltungswirtschaft zu einflußlosen Objekten zentraler Planung.

Die Zentralverwaltungswirtschaft legt ihren Planungen ein Idealbild vom Menschen zugrunde, das aber nicht realistisch ist. Die tatsächlich sich zeigenden Unwirtschaftlichkeiten werden deshalb auch als Übergangsprobleme dargestellt.

Skala der Merkmale

Übersichtlich geordnet, lassen sich nun die beiden Modelltypen Marktwirtschaft und Planwirtschaft in 2 Kästen nebeneinander stellen, in denen die Merkmale des jeweiligen Typs einander gegenübergestellt sind.

(Fortsetzung folgt)

Marktwirtschaft	Planwirtschaft
Betonung des Einzelinteresses	Vorrang der Kollektivinteressen
Indirekte Einflußnahme des Staates auf die Wirtschaft durch marktkonforme Maßnahmen (Rahmenbedingungen)	Direkte Eingriffe des Staates in die Wirtschaft durch dirigistische Maßnahmen
Aufrechterhaltung des Wettbewerbs	Steuerung des wirtschaftlichen Ablaufes durch einen Zentralplan
Eigentum des einzelnen Bürgers an den Produktionsmitteln	Kollektiveigentum an den Produktionsmitteln
Gewerbefreiheit, freie Wahl des Berufes und des Arbeitsplatzes	Einsatz der Arbeitskräfte und Sachmittel zentralplangemäß
Preisautonomie der Marktpartner	Festsetzung des Preises durch den Staat
Tarifautonomie der Sozialpartner	Bestimmung von Löhnen und Gehältern durch den Staat

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 12/73 zu „LGA-Nachrichten".

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung 1/74

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Wirtschaftssysteme

Mischformen

Wie in den vorigen Abschnitten angedeutet, sind jedoch die in der Wirklichkeit praktizierten Systeme weder reine Marktwirtschaften noch reine Zentralverwaltungswirtschaften. Es gibt die verschiedensten Zwischenformen. In der modernen Marktwritschaft greift auch der Staat in den unterschiedlichsten Bereichen in den wirtschaftlichen Ablauf ein, weil es eine Reihe wirtschaftlicher Aufgaben gibt, die nur der Staat erfüllen kann oder die er besser erfüllt als die private Wirtschaft. Eine sich selbst regulierende Wirtschaft besteht daher in den großen Industrieländern nicht mehr, sondern der Staat schafft die Rahmenbedingungen und beeinflußt auf diese Weise den wirtschaftlichen Ablauf mit. Als Beispiel für ein Mischsystem, in dem aber bei weitem marktwirtschaftliche Elemente überwiegen, sei das in der Bundesrepublik Deutschland praktizierte System der sozialen Marktwirtschaft etwas näher erläutert. Als ein Mischsystem mit weitaus überwiegendem Anteil des Staates sei dann noch die sozialistische Marktwirtschaft, hier das jugoslawische Modell, genannt.

Zunächst zur

sozialen Marktwirtschaft.

Das System der Marktwirtschaft, was man immer auch dagegen vorbringen und wie unvollkommen es auch immer funktionieren mag, ist kein System des Chaos und der Anarchie. Ihm wohnt eine ganz bestimmte Ordnung und Gesetzmäßigkeit inne, die arbeitet und funktioniert, das ist, wie wir oben gesehen haben, der Preismechanismus. Ein eindringliches Beispiel für die Gestaltungskraft des Preismechanismus ist die Nachkriegsentwicklung bei uns. In den Jahren 1946/47 schrumpften Produktion und Verbrauch auf nahezu nichts zusammen. Natürlich waren zum größten Teil die Bombenschäden der Kriegsjahre verantwortlich. Die Schuld lag aber auch an der Außerkraftsetzung des Preismechanismus. Das Geld war wertlos. Die Bevölkerung hungerte, weil gegen Geld keine Lebensmittel mehr zu kaufen waren. Zwar waren die Preise gesetzlich bestimmt, aber zu diesen Preisen bekam man so gut wie nichts mehr zu kaufen. Der „Schwarze Markt" blühte, auf dem entweder getauscht wurde oder mit phantastisch hohen Preisen gezahlt werden mußte.

1948 setzte dann die Währungsreform den Preismechanismus und damit die reale Bewertung der Güter am Markt wieder in Gang. Fast unmittelbar darauf stiegen auch wieder Produktion und Verbrauch. Die Bundesrepublik hatte sich für das System der Marktwirtschaft entschieden, allerdings nicht für eine Marktwirtschaft in reiner Form, sondern für die soziale Marktwirtschaft, eine Kombination zwischen marktwirtschaftlichen und wohlfahrtsstaatlichen Prinzipien. Das typische Konstruktionsmerkmal der sozialen Marktwirtschaft besteht darin, daß sie den oben beschriebenen Marktmechanismus der Marktwirtschaft so weit als möglich intakt läßt, ihn aber durch Maßnahmen der sozialen Sicherung und der Umverteilung der Einkommen ergänzt. Ein Beispiel mag das erläutern:

In der reinen Marktwirtschaft werden die Einkommen rein nach der Leistung über den Markt verteilt. Hierbei kommt es zu Ungerechtigkeiten, weil der Markt unparteiisch und blind ist. Keine Rolle spielen persönliche Verdienste, Vorbildung oder Familienstand, Krankheit etc. Vergütet wird nur die wirtschaftliche Leistung. Die Ungerechtigkeiten, die hierbei entstehen würden, will der Staat durch sein Eingreifen vermeiden. Hierzu dient in erster Linie das „Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen" (Kartellgesetz), das übermächtige Machtzusammenballungen verhindern und einen ausreichenden Wettbewerb sicherstellen soll.

Die Konzeption der „sozialen Marktwirtschaft" versucht soziale Ziele mitzuverwirklichen, und zwar dadurch, daß der Wettbewerb geordnet, ergänzt, stabilisiert und korrigiert wird. Dazu gehören Maßnahmen, die die Übersicht auf dem Markt erhöhen, wie z. B. der öffentliche Aushang der Preise in manchen Dienstleistungsbereichen. Wenn die Ergebnisse der Marktprozesse nicht zufriedenstellen, muß der Wettbewerb korrigiert werden in Form einer Einkommensumverteilung mittels Einkommenspolitik und einer Politik der sozialen Sicherheit. Dies kann über Subventionen oder über die Steuerpolitik geschehen, hierhin gehören auch Gesetze über Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand und die dynamische Rentenversorgung. Auf jeden Fall müssen diese Maßnahmen „marktkonform" sein, d. h., daß sie den Marktprozeß nicht durch Eingriffe ersetzen sollen.

Als zweite Mischform wollen wir die

sozialistische Marktwirtschaft

kurz kennzeichnen und den qualitativen Unterschied gegenüber dem privatwirtschaftlichen System herausarbeiten. Der jugoslawische Sozialismus bemüht sich darum, die Mängel abzuschwächen, wie wir sie bei der Zentralverwaltungswirtschaft in der Beschaffung der einzelnen Plangrößen kennengelernt haben. Er verstaatlicht deshalb nur große Fabriken von zentraler Bedeutung. Bauern, kleine Handwerks- und Dienstleistungsbetriebe bis zu 5 Beschäftigten können weiterhin als Privatbetriebe bestehen. Die Masse der gewerblichen Betriebe wurde jedoch in das Eigentum der Belegschaften überführt. Dieses Eigentum besteht jedoch nur auf dem Papier, denn im Falle der Auflösung fällt der Auflösungsertrag an den Staat. Über die Auflösung von Unternehmen entscheiden staatliche Behörden genauso wie neue Unternehmen nur begründet werden können vom Staat, von wirtschaftlichen, genossenschaftlichen und gesellschaftlichen Organisationen oder auch von Bürgergemeinschaften. In dem Unternehmen selbst haben die von den Beschäftigten gewählten Arbeiterräte das Recht, die Unternehmensleiter auszuwählen, über den Einsatz der Produktionsmittel sowie über das erwirtschaftete Unternehmenseinkommen zu verfügen. Da also der Unternehmensleiter über die Arbeiterräte von der Belegschaft

gewählt wird und diese selbst die Investitionsrücklagen zu Gunsten höherer Löhne zu vernachlässigen pflegen, ist diese halbsozialistische Wirtschaft nicht so leistungsfähig wie eine freie unternehmerische Marktwirtschaft, in der höhere Risiken eingegangen werden, aber auch größere Gewinne winken. Das hat natürlich zur Voraussetzung, daß auch mehr investiert wird.

Ein Vergleich der sozialistischen Wirtschaften bzw. der sozialistischen Marktwirtschaft mit der freien Marktwirtschaft läßt immer wieder deutlich werden, daß unter Einbeziehung eines realistischen Menschenbildes die auf das System der persönlichen Freiheit gegründete Marktwirtschaft sich immer wieder als überlegen erweisen wird. Die Marxsche Idee des Kommunismus, daß der Mensch den Reichtum seiner individuellen Möglichkeiten entfalten könne ohne materiellen Anreize und Kontrollen, wird sich wohl nie bewahrheiten, es sei denn, es käme zu einer grundsätzlichen Wesensumwandlung des Menschen. Das aber ist nicht zu erwarten. (Schluß)

Das Wichtigste über den Kaufvertrag

Zunächst müssen einige Erklärungen über den Vertrag allgemein gegeben werden.

Der Vertrag ist ein mehrseitiges Rechtsgeschäft, an dem mindestens zwei Parteien beteiligt sein müssen. Verträge können also mit drei und mehr Parteien abgeschlossen werden. Ein Vertrag kommt zustande, indem eine Partei einen Vorschlag macht, d. h. ein Angebot, eine Willenserklärung abgibt und die andere Partei das Angebot annimmt.

Auch die Annahme ist eine Willenserklärung. Mit der Annahme des Angebotes ist der Vertrag zustande gekommen. Ist man sich über wesentliche Bestandteile des Vertrages nicht einig oder versteht man das Angebot in wesentlichen Teilen falsch, so kommt der Vertrag mangels Einigung nicht zustande.

In welcher Form man den Vertrag abschließt, ist im allgemeinen unerheblich, da Verträge meist nicht formgebunden sind. Man kann sie also mündlich oder schriftlich abschließen. Wenn Schriftform gesetzlich vorgeschrieben ist, müssen sie schriftlich abgeschlossen werden um gültig zu sein, so z. B. die Berufsausbildungsverträge. Grundstückskaufverträge müssen vom Notar oder vom Grundbuchamt beurkundet werden.

Verträge müssen nach Treu und Glauben und der Verkehrssitte ausgelegt werden. Da es Schwierigkeiten geben kann bei der Feststellung, welche Pflichten aus dem Vertrag die Parteien treffen, ist es immer gut, wenn man den Vertrag schriftlich abgeschlossen hat, weil man dann nachlesen kann, was man vereinbart hat und man ist nicht nur auf sein mehr oder weniger gutes Gedächtnis angewiesen.

Außerdem kann man im Streitfall nachweisen, was vereinbart wurde.

Es gibt viele Arten von Verträgen, so z. B. den Dienstvertrag, der für Arbeitnehmer wichtig ist, da jeder Arbeitsvertrag ein Dienstvertrag ist. Außerdem gibt es noch Werkverträge, Mietverträge, Versicherungsverträge usw.

Der Kaufvertrag

Wohl der häufigste Vertrag ist der Kaufvertrag. Fast täglich kauft man irgendetwas ein. Ein- und Verkaufen ist im Großhandelsbetrieb die wichtigste Tätigkeit. Daher sollte man etwas von den Problemen des Kaufvertrages wissen.

Ein Kauf ist ein Vertrag, durch den eine Sache, ein Recht oder eine Forderung gegen Bezahlung aus Eigentum und Besitz des Verkäufers in Eigentum und Besitz des Käufers übergehen soll.

Es wird damit eine Verpflichtung zum Austausch von Ware und Geld vereinbart, der Verkäufer soll das Geld als Eigentum, der Käufer die Ware bekommen. Wenn der Käufer das Eigentum an der Ware und der Verkäufer das Geld erhält, so ist der Kaufvertrag erfüllt. Dieser Vorgang ist die Einigung und Übergabe. Man ist sich einig, daß das Eigentum übergehen soll und übergibt die Sache bzw. das Geld.

Der Kaufvertrag kommt zustande durch Annahme eines Angebotes. Es kann der Käufer oder der Verkäufer Anbietender sein, meist wird es jedoch der Käufer sein. Das Angebot muß bestimmt sein, d. h. Art, Menge und Beschaffenheit der gewünschten Ware müssen genau festgelegt sein, so daß das Angebot ohne weiteres angenommen werden kann.

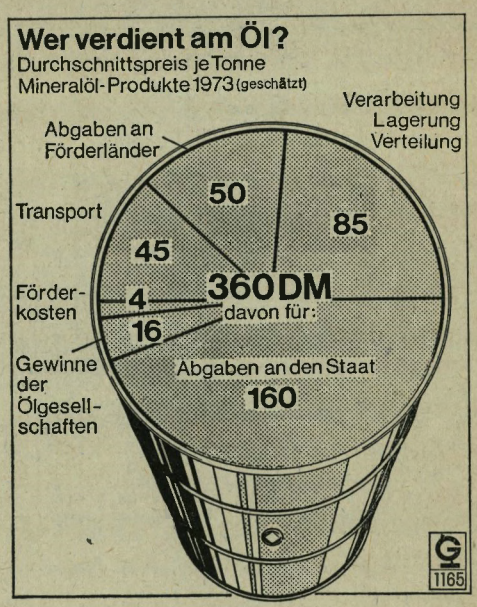
Außerdem muß derjenige oder die Firma, an die sich das Angebot richtet, genau bestimmt sein. Ist der Kreis der Empfänger nicht bestimmt, so handelt es sich nicht um ein Angebot, sondern um die Aufforderung, ein Angebot abzugeben.

Eine solche Aufforderung ist z. B. das Versenden von Katalogen, Preislisten, die Schaufensterauslagen.

Die Annahme des Angebotes muß ebenfalls eindeutig sein, d. h. das Angebot muß so wie es abgegeben wurde, angenommen werden. Möchte man das Angebot nicht so annehmen, sondern möchte man z. B. zu anderen Bedingungen liefern, so ist dies keine Annahme, sondern ein neues Angebot zum Abschluß eines Kaufvertrages. Schweigt der Empfänger auf das Angebot, so kommt kein Kaufvertrag zustande, weil Schweigen in der Regel nicht als Annahme gilt. Nur in ganz bestimmten gesetzlich geregelten Fällen, z. B. bei Geschäftsbeziehungen unter Vollkaufleuten, kann Stillschweigen als Annahme gelten. (Fortsetzung folgt)

Öl-Gewinnler Staat

Wenn die westlichen Industrieländer selbst das Öl mit hohen Abgaben belasten – so argumentieren die Ölproduzenten –, muß den Öl-Förderländern wohl das gleiche Recht zugestanden werden. Jedenfalls haben sie sich dieses Recht genommen und ihre Preise drastisch erhöht. Tatsächlich ist die fiskalische Last auf den Mineralölprodukten enorm hoch. In der Bundesrepublik ergibt sich beispielsweise für eine Tonne Öl-Fertigprodukte, die vom Benzin bis zum Heizöl und vom Diesel bis zum Bitumen alle Ölprodukte umfaßt, ein Durchschnittspreis von etwa 360 DM je Tonne. Davon fließen ca. 160 DM in die Staatskasse und 50 DM in die Kassen der Förderländer. Ohne diese Belastungen brauchte das verarbeitete Öl also nur 150 DM je Tonne zu kosten. Der weitaus größte Teil davon geht für Transport, Verarbeitung und Handel drauf; die eigentlichen Förderkosten schlagen dagegen mit vier DM je Tonne kaum zu Buche.



Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Verlegerbeilage zu Heft 1/74 zu „LGA-Nachrichten".

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung 2/74

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Das Wichtigste über den Kaufvertrag (Fortsetzung)

Nach Abgabe des Angebots zum Abschluß eines Kaufvertrages ist der Anbietende so lange an das Angebot gebunden, als unter normalen Umständen eine Antwort da sein kann. Häufig wird die Bindung an das Angebot aber ganz oder teilweise ausgeschlossen durch Klauseln wie „freibleibend", „unverbindlich", „solange Vorrat reicht" oder ähnlichem. Um eine ungewisse Wartezeit zu vermeiden, kann das Angebot auch befristet gemacht werden. Dieses Angebot muß spätestens bis Ablauf der Frist angenommen werden.

Im Geschäftsverkehr werden die eingehenden Aufträge (Angebote) in der Regel schriftlich bestätigt durch das Auftragsbestätigungsschreiben. Die Auftragsbestätigung stellt die schriftliche Annahme der Bestellung dar. Sie soll gleichzeitig zur Vermeidung von Irrtümern über Menge, Preis, Qualität, Lieferzeit, Zahlungsweise usw. dienen, indem alle diese Bedingungen nochmals schriftlich zusammengefaßt werden. Häufig ist die Auftragsbestätigung überflüssig und soll nur dem Käufer die Gewißheit geben, daß seine Bestellung aufgenommen worden ist.

Eine Bestellung kann widerrufen werden, jedoch muß der Widerruf spätestens gleichzeitig mit Zugang der Bestellung zugehen. Eine bereits der anderen Partei vorliegende Bestellung kann also nicht mehr widerrufen werden.

Die Vorschriften über den Kaufvertrag befinden sich im Bürgerlichen Gesetzbuch § 433 ff, im Handelsgesetzbuch § 373 ff stehen besondere Vorschriften für den Handelskauf. Die Vorschriften des Handelskaufes gelten jedoch nur dann, wenn beide Parteien oder zumindest eine Partei, entweder Käufer oder Verkäufer, Kaufmann sind, und der Kauf sich auf Waren, bewegliche Sachen oder Wertpapiere erstreckt.

Es gibt verschiedene Arten des Kaufs. Man unterscheidet:

1. Nach der Zeit der Zahlung
   a) **Kauf gegen Vorauszahlung**
      wird angewendet bei unbekannten Kunden, säumigen Zahlern usw.
      Der Großhändler selbst leistet häufig Vorauszahlung, um den Herstellern die Anfertigung der Ware zu ermöglichen.
   b) **Barkauf oder Tageskauf,**
      das bedeutet Ware gegen Geld.
   c) **Zielkauf.**
      Der Kunde erhält ein Zahlungsziel, d. h. eine Frist, innerhalb der er die Kaufsumme begleichen kann. Hierin gehören auch die Abzahlungsgeschäfte, bei denen der Kunde den Kaufpreis in Raten abzahlen kann.

2. Nach der Zeit der Lieferung
   a) **Termin- oder Zeitkauf**
      Die Lieferung soll zu einem bestimmten Zeitpunkt oder in einer bestimmten Zeitspanne erfolgen, z. B. „zu liefern bis Ende März" oder „zu liefern in drei Monaten".
   b) **Fixhandelskauf**
      Hier muß die Lieferung zu einem fest bestimmten Zeitpunkt oder innerhalb einer genau bestimmten Frist erfolgen. Die festgesetzte Erfüllungszeit muß nach dem Parteiwillen oder nach Handelsbrauch so wesentlich sein, daß das Geschäft mit ihrer Einhaltung stehen oder fallen soll. Solche Fixklauseln können sein „fix", „präzis", „genau".
      Wird bei einem solchen Geschäft der Zeitpunkt nicht eingehalten, so kann der Käufer vom Vertrag zurücktreten oder statt der – verspäteten – Erfüllung Schadensersatz wegen Nichterfüllung verlangen. Möchte er auch noch nach Ablauf des Zeitpunktes oder der Frist die Ware annehmen, so muß er unmittelbar nach Ablauf anzeigen, daß er trotzdem auf Erfüllung besteht. In diesem Fall kann der Käufer Ersatz für den durch die Verzögerung entstandenen Schaden verlangen.

3. Nach einer Warenprobe
   a) Kauf **auf** Probe oder Besichtigung
      Die Ware wird dem Käufer zum Ausprobieren oder zur Besichtigung für eine bestimmte Zeit überlassen. Wird die Ware innerhalb dieser Frist nicht zurückgegeben, so gilt sie als gekauft. Stillschweigen bedeutet hier Annahme.
   b) Kauf **nach** Probe oder Muster
      Die Ware muß genau der Probe oder dem Muster entsprechen.
   c) Kauf **zur** Probe
      Es wird zunächst eine geringe Menge gekauft mit der unverbindlichen Absicht, bei Gefallen mehr zu kaufen.

Ein Kauf auf Abruf liegt dann vor, wenn ein nach Ware, Preis, Menge und Qualität genau bestimmter Vertrag abgeschlossen ist, die bestellte Ware aber nicht auf einmal abgenommen, sondern nach Bedarf in Teilmengen abgerufen wird. Insgesamt jedoch muß die ganze Menge innerhalb einer bestimmten Zeit abgenommen werden.

Von einem Bestimmungskauf oder Spezifikationskauf spricht man, wenn beim Kauf einer Ware der Kaufgegenstand bei Vertragsabschluß nur mit einigen, nicht mit allen Merkmalen bestimmt wird. Der Käufer kann dann innerhalb der Lieferzeit noch die Ware genau bestimmen. Diese nachträgliche Bestimmung nennt man Spezifikation. Häufig wird im Vertrag die Art der Ware und die Menge festgelegt und die genaue Form, Farbe oder Größe oder ähnliches erst später genannt. Spezifiziert der Käufer seine Bestellung nicht rechtzeitig, so kann der Verkäufer nach seiner Wahl entweder die Bestimmung selbst treffen oder Schadenersatz wegen Nichterfüllung verlangen oder vom Vertrag zurücktreten.

Der Dauer- oder Sukzessivlieferungskauf, der hauptsächlich im Geschäftsleben vorkommt, ist ein Kaufvertrag, bei dem die Lieferung einer bestimmten oder nach dem Bedarf des

anderen bestellten Menge von Waren in Raten geliefert wird. Dabei ist jede Ratenlieferung gesondert zu bezahlen.

Manchmal kommt es vor, daß sich der Verkäufer im Kaufvertrag den **Wiederkauf** vorbehalten hat. Das bedeutet, daß der Käufer auf Verlangen des Käufers den Gegenstand wieder an den Verkäufer zurückverkaufen muß. Der Wiederkauf kommt mit der Erklärung des Verkäufers zustande, daß er das Wiederkaufsrecht ausübe.

Außerdem gibt es noch das Vorkaufsrecht. Es kann auf Gesetz oder auf Vertrag beruhen. Der Vorkaufsberechtigte hat die Möglichkeit, sein Vorkaufsrecht auszuüben, wenn der Verpflichtete mit einem Dritten einen Kaufvertrag abschließt. Er tritt dann als Vertragspartner an die Stelle des Dritten und ist an die ausgehandelten Bedingungen gebunden. Die Einräumung von Vorkaufsrechten gibt es hauptsächlich bei Grundstücken.

Lieferungs- und Zahlungsbedingungen

Neben der Regelung des Kaufs nach Art, Qualität, Menge, Preis und Lieferzeit müssen noch weitere Fragen geregelt werden, um einen Kaufvertrag schnell abwickeln zu können. Diese Regelungen nennt man „Lieferungs- und Zahlungsbebedingungen" oder „allgemeine Geschäftsbedingungen". Die allgemeinen Geschäftsbedingungen sind sehr wichtig, da sie großen Einfluß auf die Bewertung des Vertrages haben. Deshalb müssen diese Bedingungen immer sehr sorgfältig durchgelesen werden. Im kaufmännischen Verkehr legt in der Regel der Verkäufer die Geschäftsbedingungen fest und der Käufer muß sie akzeptieren. Lediglich dann, wenn der Käufer eine große Machtposition hat wegen der Größe seiner Einkäufe, kann es sein, daß er die Geschäftsbedingungen diktiert.

Bei Vertragsabschluß muß aber auf jeden Fall Einigkeit darüber erzielt werden, daß die Geschäftsbedingungen Teil des Kaufvertrages werden sollen. Sind einzelne Klauseln unklar, so geht das zu Lasten des Unternehmers, der die Klauseln aufgestellt hat. Sind einzelne Bestimmungen unzulässig, weil sie gegen ein Gesetz verstoßen oder weil sie dem Vertragspartner zu viele ihm eigentlich zustehende Rechte nehmen, so sind diese Bedingungen ungültig. Der wirtschaftlich schwächere Vertragspartner braucht sich also nicht alle Vertragsbedingungen aufzwingen zu lassen. Sind die Geschäftsbedingungen aber im Rahmen dessen, was üblicherweise durch allgemeine Geschäftsbedingungen geregelt wird, so haben sie durchaus ihren Sinn, denn sie erleichtern und vereinfachen den Geschäftsverkehr.

In den allgemeinen Geschäftsbedingungen werden hauptsächlich folgende Punkte geregelt:

Meist wird als erstes der Erfüllungsort bestimmt. Erfüllungsort ist der Ort, an dem der Lieferant die Ware und der Käufer den Kaufpreis übergibt. Ist darüber keine Vereinbarung getroffen, so ist Erfüllungsort für den Lieferanten sein Wohnsitz bzw. seine gewerbliche Niederlassung für die Lieferung und für den Käufer der Wohnsitz oder die gewerbliche Niederlassung des Käufers für die Zahlung. Meistens wird der Wohnsitz bzw. die Niederlassung des Lieferanten als Erfüllungsort bestimmt.

Im allgemeinen wird auch der Gerichtsstand festgelegt. Bei zivilen Rechtsstreitigkeiten, zu denen auch Meinungsverschiedenheiten über den Kaufvertrag gehören, ist der Wohnsitz des Beklagten maßgebend für die Bestimmung, welches Gericht örtlich zuständig ist. Meist wird jedoch festgelegt, daß der Wohn- bzw. Niederlassungsort des Verkäufers Gerichtsstand sein soll. Unter Kaufleuten sind solche Gerichtsstandvereinbarungen nach wie vor gültig. Bei Nichtkaufleuten jedoch, also z. B. dem Endverbraucher oder dem kleinen Handwerker, sind Gerichtsstandvereinbarungen verboten, wenn Abzahlungsgeschäfte getätigt werden. Auch wenn es sich nicht um Ratenkäufe handelt, sind Gerichtsstandvereinbarungen unzulässig, wenn einer der Vertragspartner kein Kaufmann ist. Lediglich unter Kaufleuten hat also diese Vereinbarung noch Gültigkeit.

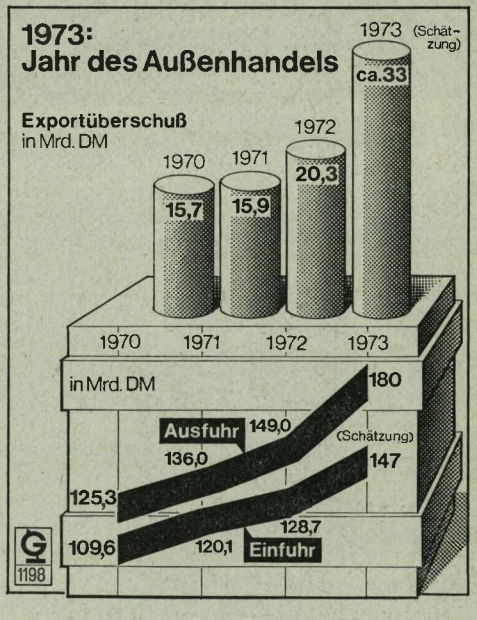
Weiter wird meist bestimmt, wie die Lieferung erfolgen soll. Die Ware kann ab Fabrik, ab Lager, ab Bahnstation des Lieferanten, frei Bahnstation des Käufers oder frei Haus geliefert werden. Wenn nichts vereinbart ist, muß der Kunde die Ware auf seine Kosten und auf eigene Gefahr abholen oder sich zusenden lassen, denn Warenschuld ist eine Holschuld. Auf eigene Gefahr bedeutet, daß der Käufer auch dann den Kaufpreis zahlen muß, wenn die Ware unterwegs z. B. auf dem Postweg verloren geht. Der Lieferant kann aber auch die Kosten für die Beförderung in den Kaufpreis mit einkalkulieren. Dann wird Lieferung an den Sitz des Käufers vereinbart. Eine Zusendung frei Haus, also kostenlos, wird im allgemeinen nur dann zugestanden, wenn große Warenmengen abgenommen werden.

Viele Waren müssen verpackt werden. Dabei gibt es die Versandpackung, die zum Schutz der Ware während des Transportes dienen soll. Diese wird meist vom Verkäufer zurückgenommen und ist damit kostenlos. Außerdem gibt es die Verkaufspackung, die der Aufmachung und der Übergabe der Ware dient. Die Kosten für diese Verpackung muß der Käufer zahlen.

(Fortsetzung folgt)

Stärkster Export-Boom seit 22 Jahren

Alljährliche Ausfuhr-Rekorde sind nichts Neues für die Bundesrepublik. Aber daß die Ausfuhr 1973 gleich um über 20 Prozent stieg, das hat es seit 22 Jahren nicht gegeben. Dies Ergebnis wurde erreicht, obgleich sich die DM — und damit der Export — im Laufe des Jahres für Ausländer drastisch verteuerte. Zwei Aufwertungen der DM sowie die Abwertung des Dollars und anderer Währungen bewirkten, daß der DM-Aufwertungseffekt gegenüber der gesamten Welt zeitweilig bei über 22 Prozent lag und zum Jahresende immer noch 13 Prozent (genüber Jahresende 1972) ausmachte. Trotz dieser DM-Verteuerung für Ausländer wird der Exportüberschuß, nach den Ergebnissen der ersten zehn Monate geschätzt, bei über 30 Milliarden DM liegen. Damit ist das Rekordergebnis des Vorjahres um mehr als die Hälfte übertroffen.



Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung 3/74

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Die verschiedenen Rechtsformen der Unternehmungen

1. Allgemeines

Neben den Einzelfirmen gibt es verschiedene Handelsgesellschaften und zwar:

a) die offene Handelsgesellschaft (oHG)
b) die Kommanditgesellschaft (KG)
c) die stille Gesellschaft
d) die Aktiengesellschaft (AG)
e) die Kommanditgesellschaft auf Aktien (KGaA)
f) die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH).

Von diesen Handelsgesellschaften bezeichnet man die oHG und die KG als Personengesellschaften und die AG, KGaA, GmbH und „Stille Gesellschaft" als Kapitalgesellschaften.

Die Personengesellschaften des Handelsrechts zeichnen sich durch die gegenseitige Abhängigkeit und Verbundenheit ihrer Mitglieder aus. Sie bauen — im Gegensatz zu den Kapitalgesellschaften — auf der Persönlichkeit der einzelnen Beteiligten auf, daher lassen sich die Gesellschafter grundsätzlich nicht auswechseln.

Die Handelsgesellschaften werden bei dem zuständigen Amtsgericht in das Handelsregister eingetragen.

Die Rechtsgrundlagen der Handelsgesellschaften ergeben sich aus dem Handelsgesetzbuch (HGB), dem Aktiengesetz, dem GmbH-Gesetz und aus anderen jeweils geltenden Gesetzen sowie den ergangenen Durchführungsverordnungen.

2. Personengesellschaften

A. Die offene Handelsgesellschaft (oHG)

Die offene Handelsgesellschaft besteht aus zwei oder mehreren Gesellschaftern, die sich zum Zwecke des Betriebes eines Handelsgewerbes unter gemeinschaftlicher Firma zusammengeschlossen haben. Die Gesellschafter haften gegenüber den Gläubigern unbeschränkt, d. h. mit ihrem gesamten Vermögen, einschließlich des Privatvermögens. Jeder Gesellschafter ist zur Geschäftsführung berechtigt und kann somit die Handelsgesellschaft nach außen hin vertreten (Verträge abschließen usw.), es sei denn, daß die Geschäftsführung durch den Gesellschaftsvertrag beschränkt worden ist.

Die Firma muß den Namen wenigstens eines der Gesellschafter mit einem auf das Vorhandensein einer Gesellschaft andeutenden Zusatz oder die Namen aller Gesellschafter enthalten (z. B. „Hinz & Co., Hinz & Kinz").

Die Gewinnverteilung erfolgt entweder nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches oder, was meistens der Fall ist, nach den Bestimmungen des Gesellschaftsvertrages.

Da das notwendige persönliche Vertrauensverhältnis bei großen Gesellschaften mit einer größeren Gesellschafterzahl regelmäßig nicht zu erreichen ist, wählen deshalb meistens nur kleinere und mittlere Betriebe, insbesondere Familienbetriebe die Form der offenen Handelsgesellschaft.

a) Die oHG ist immer am Platz, wenn eine Gesellschaft gegründet wird oder ein Teilhaber in ein Einzelunternehmen aufgenommen und der persönliche Arbeitseinsatz aller Gesellschafter im Vordergrund steht und alle Gesellschafter bereit sind, mit ihrem ganzen Vermögen haftungsmäßig voll einzustehen (§§ 105, 124 HGB).
b) Wollen alle oder einzelne Gesellschafter das Haftungsrisiko nicht übernehmen, scheidet die oHG als Gesellschaftsform aus. Dann denkt man an eine KG oder Stille Gesellschaft, weil hier nicht alle Gesellschafter voll haften brauchen. Falls keiner der Gesellschafter haften will, wird man an die Gründung einer GmbH oder an die kombinierte Form der GmbH & Co KG denken.
c) Der Kapitaleinsatz spielt nur eine untergeordnete Rolle. Ein Mindestkapital ist nicht vorgeschrieben. Es gibt Gesellschaften, bei denen alle oder die später hinzutretenden Gesellschaften nur ihre persönliche Arbeitskraft einbringen. Bringen Gesellschafter ohne persönlichen Einsatz nur einen Kapitalanteil im Wege der Erbfolge ein, so ist immer zu überlegen, ob nicht die erworbene offene Beteiligung in eine KG-Beteiligung oder stille Beteiligung umgewandelt werden soll.

Schwächen:

Die enge persönliche kredit- und kapitalmäßige Bindung zeigt aber auch die Schwächen auf. Neues Beteiligungskapital durch Aufnahme neuer Gesellschafter ist wegen der oft unübersichtlichen persönlichen Verhältnisse nur schwer erhältlich. Nach den gesetzlichen Vorschriften ist die Aufnahme eines neuen Gesellschafters oder der Wechsel von Gesellschaftern nur mit Zustimmung aller Gesellschafter möglich. Diese Vorschriften sind allerdings abänderbar. Die freie Abtretbarkeit der Anteile stört aber die Zusammenarbeit zwischen den Gesellschaftern, führt bei Familiengesellschaftern zur Überfremdung und dgl.

Allgemeine Hinweise:

Gesellschafter können auch juristische Personen sein. Der Gesellschaftsvertrag ist grundsätzlich formfrei; anders, wenn damit formbedürftige Rechtsgeschäfte (z. B. Einbringung von Grundstücken) damit verbunden sind.

Für eine durch Testament geregelte Unternehmensnachfolge muß sich der Testator immer bewußt sein, daß der zwingende Paragraph 139 HGB jedem Erben das Recht gibt, sein Verbleiben in der Gesellschaft davon abhängig zu machen, daß ihm die Stellung eines Kommanditisten eingeräumt wird.

Ist zu besorgen, daß dieses Recht nach dem Tode des Unternehmers von Erben ausgeübt wird, so ist es angebracht, von vornherein die Umgestaltung des Unternehmens in eine KG vorzusehen und diesen Fall gleich endgültig zu regeln. Sollen alle Erben an dem Unternehmen beteiligt sein, kann aber der eine oder andere nicht mitarbeiten, so empfiehlt sich eine Gesellschaftsform, bei der das Risiko auf die Einlage beschränkt ist, z. B. stille Gesellschaft oder GmbH.

Die oHG im Prozeß:

Die oHG dürfte (entgegen älterer Ansicht) nach § 124 HGB im Zivilprozeß parteifähig zu halten sein.

Soll eine oHG verklagt werden, ist es zweckmäßig, die Firma und gleichzeitig die Gesellschafter mit zu verklagen, weil dann die Zwangsvollstreckung in deren persönliches Vermögen ebenfalls erfolgen kann.

Zur Vollstreckung gegen die oHG bedarf es eines Titels gegen sie (§ 124 Abs. 2 HGB).

B. Die Kommanditgesellschaft (KG)

Bei der Kommanditgesellschaft müssen sich mindestens 2 Personen zusammenschließen, wobei mindestens eine von ihnen mit dem gesamten Vermögen haftet und die Geschäftsführung wahrnimmt. (Komplementär.)

Mindestens einer der Teilhaber haftet dagegen nur mit seiner Kapitaleinlage und ist — außer bei außergewöhnlichen Geschäften — nicht an der Geschäftsführung beteiligt. Diese Teilhafter nennt man Kommanditisten; sie müssen im Gegensatz zu den Komplementären (Vollhafter) keine Kaufleute sein.

Die KG bietet die Möglichkeit, das Gesellschaftsverhältnis der besonderen Lage der Unternehmerfamilie anzupassen.

a) Kinder, die im Unternehmen mitarbeiten, können z. B. unter Aufsicht eines Elternteils nach und nach an der Geschäftsführung beteiligt werden.
b) Jüngeren Söhnen kann im Gesellschaftsvertrag eine Gesamtvertretungsmacht zusammen mit einem anderen Gesellschafter oder einem Prokuristen übertragen werden. Es kann Prokura eingeräumt werden.
c) Will sich ein Elternteil auf die Kommanditistenstellung beschränken, so kann er sich für gewisse Angelegenheiten ein internes Widerspruchsrecht für die Geschäftsführung vorbehalten.
d) Bei im Betrieb tätigen Kindern genügt das Einbringen ihrer Arbeitskraft. Diese muß bewertet und als Kapitaleinlage gutgeschrieben werden.
e) Neben den persönlich haftenden und geschäftsführenden Nachfolgekindern können die sich anderen Berufen zuwendenden Söhne und Töchter durch Aufnahme als Kommandisten an der Substanz des Geschäfts beteiligt werden.
f) Die Beteiligung ist in der Form möglich, daß vom Kapitalguthaben des Inhabers entsprechende Beträge im Wege der Ausstattung oder Schenkung an Kinder abgezweigt und übertragen werden.

Werden Familienfremde in eine KG aufgenommen, so sind im Vertrag klare Regelungen hinsichtlich des Kapitalanteils, des Stimmrechts in der Gesellschaftsversammlung usw. im Gesellschaftsvertrag notwendig.

Der Kommanditist haftet für Verluste nicht, wenn er seine Einlage voll geleistet hat. Die Höhe der Haftungsgrenze und der Vermögenseinlage können allerdings auseinanderfallen.

Allgemeine Hinweise:

In letzter Zeit werden häufig Gesellschaften geschlossen, bei denen als Vollhafter (Komplementär) eine juristische Person, meist eine GmbH auftritt.

Dies ist bedenklich, aber herrschende Meinung.

Die Firma lautet dann meist: „X — GmbH & Co — KG".

An der Haftung ändert sich nichts, aber da die Vollhafterin nur eine GmbH ist, haftet diese nur entsprechend den Vorschriften des GmbH-Gesetzes.

(Fortsetzung folgt)

Das Wichtigste über den Kaufvertrag

Vielfach ist in den allgemeinen Lieferbedingungen die Bestimmung eingebaut, daß die Lieferfristen unverbindlich sind und Schadensersatzansprüche wegen verspäteter Lieferung ausgeschlossen sein sollen. Damit werden die Rechte des Käufers aus Verzug ausgeschlossen. Von Verzug spricht man, wenn die vereinbarte Lieferfrist nicht eingehalten wird oder der Kunde nicht innerhalb des Zahlungszeitraumes bezahlt, und eine Mahnung erfolglos war. Der Säumige muß dann den Schaden ersetzen, der durch seine verspätete Leistung eingetreten ist. Zahlt z. B. der Käufer verspätet und muß der Verkäufer deshalb einen Kredit aufnehmen, so muß der Käufer die Zinsen für den Kredit ersetzen. Hat bei Warenlieferung die Ware für den Käufer nach dem festgesetzten Zeitpunkt kein Interesse mehr, so kann der Besteller vom Vertrag zurücktreten oder Schadensersatz wegen Nichterfüllung verlangen. Allerdings muß er dann eine Nachfrist gesetzt haben und zugleich angedroht haben, daß er mit Versäumung der Nachfrist vom Vertrag zurücktrete oder Schadensersatz wegen Nichterfüllung verlange. Gelingt es dem Verkäufer, seine Lieferbedingungen dem Vertrag zugrundezulegen, so wird er darin bereits eine Nachlieferungsklausel einbauen.

In den allgemeinen Geschäftsbedingungen werden auch regelmäßig die Zahlungsbedingungen festgelegt. Dabei gibt es verschiedene Möglichkeiten. Zum ersten kann vereinbart werden, daß bei Erhalt der Ware gezahlt werden soll. Dann kann dem Kunden ein Zahlungsziel eingeräumt werden. In diesem Fall braucht der Kunde nicht bei Erhalt der Ware zu zahlen, sondern er kann dies innerhalb einer bestimmten Frist tun. Man spricht dann auch von der Einräumung eines Lieferantenkredits. Häufig wird dabei vereinbart, daß, wenn der Kunde innerhalb kurzer Zeit nach Lieferung bezahlt, er Skonto abziehen kann. Das bedeutet, er erhält einen Sonderrabatt für schnelle Zahlung. Eine weitere Art des Lieferantenkredits ist die Vereinbarung, bei Erhalt der Ware mit einem Wechsel zu bezahlen. Denn, da der Wechsel erst nach einer bestimmten Zeit eingelöst werden soll, erfolgt die Zahlung erst mit der Einlösung. Bestehen Zweifel an der Zahlungsfähigkeit des Kunden, so kann man sich den Rücktritt vom Vertrag vorbehalten. Bei unbekannten Kunden oder bei nachlässigen Zahlern kann Vorauszahlung oder eine Anzahlung vereinbart werden.

Wird ein Zahlungsziel oder Ratenzahlung vereinbart, so behält sich der Verkäufer meistens das Eigentum an der Ware bis zu ihrer vollständigen Bezahlung vor. Der Käufer bekommt dann zwar die Ware, er wird aber noch nicht Eigentümer, sondern erst, wenn er bezahlt hat. Diese Klausel nennt man Eigentumsvorbehalt.

Häufig werden auch die sogenannten Gewährleistungsansprüche eingeschränkt. Gewährleistungsansprüche sind die Ansprüche, die der Kunde hat, wenn die Ware nicht in Ordnung ist. Er kann dann eine Mängelrüge machen. Dabei wird häufig die Frist zur Einlegung der Mängelrüge festgelegt, z. B. 10 Tage nach Erhalt. Ist sie nicht geregelt, so gilt, daß Kaufleute unverzüglich die Ware beanstanden müssen. Sie müssen also die Ware sofort nach Erhalt überprüfen. Man unterscheidet offene und versteckte Mängel. Offene Mängel kann man sofort erkennen und man muß sie auch sofort beanstanden. Versteckte Mängel treten erst beim Gebrauch oder Verbrauch der Ware zutage. Diese Mängel muß man unverzüglich nach ihrer Entdeckung beanstanden, jedoch 6 Monate nach Lieferung können auch versteckte Mängel nicht mehr gerügt werden. Ist der Mangel dem Verkäufer bekannt gewesen, und hat er ihn arglistig verschwiegen, so kann man den Mangel noch ein Jahr nach Lieferung beanstanden. Der Kunde kann im Fall der Mängelrüge vom Vertrag zurücktreten (Wandlung) oder weniger zahlen (Minderung) oder Reparatur der Ware verlangen (Nachbesserung). In den Geschäftsbedingungen wird vielfach dieses Wahlrecht eingeschränkt und z. B. nur Nachbesserung gewährt. Kann der Schaden aber nicht behoben werden, so kann der Kunde trotz der Einschränkung Wandlung oder Minderung verlangen.

Wenn die Parteien Streitigkeiten aus dem Vertrag nicht vor dem ordentlichen Gericht austragen wollen, können sie eine Schiedsgerichtsvereinbarung treffen. Solche Schiedsgerichte haben den Vorteil, daß sie schneller arbeiten und die Verhandlungen nicht öffentlich sind, was für die Geheimhaltung von geschäftlichen Angelegenheiten wichtig ist.

Da die allgemeinen Geschäftsbedingungen die Rechte des anderen Vertragspartners, meist des Käufers, erheblich einschränken, muß nochmals darauf hingewiesen werden, daß sie nur gültig sind, wenn sie ausdrücklich in den Vertrag mit aufgenommen worden sind. Ein einseitiger Vermerk auf der Rechnung hat diese Wirkung nicht.

(Schluß)

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung 4/74

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Der Gewinn

Begriff Bilanzgewinn

Unternehmen haben die Aufgabe, Leistungen zu erstellen und am Markt anzubieten; sie setzen dafür „Produktionsfaktoren" ein (Arbeit – leitend und ausführend –, Kapital, Maschinen, Rohmaterial etc.) und erhalten Erlöse. Die „Faktorleistung" wird entweder vom Eigentümer selbst (Eigenkapital, eigene Arbeitskraft) oder gegen vereinbartes Entgelt („kontraktbestimmte Einkommen": Löhne, Gehälter, Zinsen; Preise für fremde Unternehmensleistungen) von Dritten erbracht. Im Bilanzrecht gilt als „Gewinn" eine vorher nicht kalkulierbare Restgröße, die Differenz zwischen Erlösen und Aufwendungen für „fremde" Produktionsfaktoren.

Bestandteile des Bilanzgewinns

In dieser Restgröße sind überwiegend Bestandteile enthalten, die bilanzrechtlich zwar zum Gewinn gehören, unter ökonomischen Aspekten jedoch Kostencharakter haben.

Substanzerhaltungskosten

Steigen die Preise, so steigen die nominalen Kosten der genutzten Anlagen und damit auch die nominalen Kosten ihrer Nutzung. Nach deutschem Handels- und Steuerrecht bleiben diese erhöhten Kosten bei der Gewinnermittlung jedoch unberücksichtigt, d. h., in den ausgewiesenen Bilanzgewinnen sind noch Kosten der Substanzerhaltung enthalten. Besonders in Zeiten hoher Geldentwertungsraten führen diese inflationären Scheingewinne zu vermeintlichen „Gewinnexplosionen", die in Wirklichkeit von den erhöhten Wiederbeschaffungskosten aufgezehrt werden.

Eigenkapitalkosten

Eigenkapitalkosten können als Preis für die Bereitschaft des Kapitaleigners angesehen werden, Kapital für Unternehmensinvestitionen zur Verfügung zu stellen. Als Maßstab für die Höhe dieser Kosten muß die Verzinsung einer mit geringerem Risiko belasteten Alternativinvestition gelten, z. B. in festverzinslichen Wertpapieren.

Unternehmerlohn

Personengesellschaften zahlen dem Unternehmer kein Gehalt für seine Arbeit. Hier enthält der Gewinn daher auch das Arbeitsentgelt für die Tätigkeit des Unternehmers.

Ökonomischer Gewinn

Erst der verbleibende Rest des Bilanzgewinnes ist „Gewinn" im streng ökonomischen Sinne. Er steht als rechnerisches Äquivalent für besonderes Geschick, Tüchtigkeit, Erfindungsgeist, aber auch Glück und Zufall des Unternehmers. Nach Berechnungen von Prof. Wolfram Engels macht dieser „ökonomische Gewinn" nur ca. 2 bis 3 % des Volkseinkommens aus.

Funktionen des Gewinns

Dieser relativ niedrige Anteil des Volkseinkommens erfüllt betriebs- und volkswirtschaftlich bedeutsame Funktionen:

Betriebswirtschaftlich: Anreizfunktion

Betriebswirtschaftlich schafft die Chance der Gewinnerzielung für den Unternehmer einen Anreiz, Kosten und Erlöse so zu beeinflussen, daß der Überschuß möglichst groß wird. Das geschieht im wesentlichen auf der Kostenseite durch Rationalisierung, auf der Ertragsseite durch das Bestreben, die Produktion hinsichtlich Menge und Qualität möglichst bedarfsgerecht an der Nachfrage auszurichten.

Volkswirtschaftlich: Steuerungsfunktion

Dieser Anreiz zu höherer Produktivität hat gesamtwirtschaftlich die positive Folge, daß die Produktionsfaktoren jeweils zu den Unternehmen gelenkt werden, die in der Wirtschaftlichkeitsskala obenanstehen. Somit gewährleistet das Steuerungsprinzip „Gewinn" zweierlei: Die Nachfrage wird kostengünstig befriedigt und dem mengen- bzw. qualitätsmäßigen Bedarf am ehesten entsprochen.

Vorteile des Steuerungsprinzips „Gewinn"

Der Gewinn ist damit ein funktionsfähigeres Leistungskriterium als die Planvorgaben in Zentralverwaltungswirtschaften, weil gesamtwirtschaftliche Nutzen und Kosten der Produktion viel umfassender in die Entscheidung der Unternehmensleitung eingehen als dort. Der Betriebsleiter in der Planwirtschaft dagegen hat in Form der Planvorgabe (z. B. Ausstoß in Kilogramm, Stück, Meter) ein sehr einseitiges Erfolgskriterium, welches zuläßt, am Bedarf vorbeizuproduzieren und gesamtwirtschaftlich überflüssigen Aufwand zu betreiben. Ein „guter" Unternehmer muß systemnotwendig die Bedürfnisse von Konsumenten und Produzenten auf wirtschaftliche Weise befriedigen. Ein „guter" Direktor in einem planwirtschaftlichen System kann dies nur, wenn ihm Art, Menge, Ort und Zeit des zu erzeugenden Wirtschaftsgutes als Plandatum richtig vorgegeben sind.

Sonderprobleme Gewinn und Abschreibungen

Der Kaufpreis für Anlagegüter (Investitionen) fällt in der Regel einmalig an, die Nutzung dauert mehrere Jahre. Richtige Gewinnermittlung verlangt die Aufteilung der Aufwendungen für die Investitionen in Form von Abschreibungen über die Abrechnungsperioden, in denen sie genutzt werden. Von der Sache her existieren keine eindeutig zwingenden Aufteilungsregeln. Deshalb ist die Aufteilung immer etwas willkürlich (auch die steuerrechtlichen Vorschriften dafür) und manipulierbar. Aber: Abschreibungsmanipulationen können immer nur Gewinn- (und damit Steuer-)verlagerungen sein, endgültige Steuerersparnisse sind dadurch nicht möglich, lediglich Zinsgewinne.

Gewinn- und Selbstfinanzierung

Für Wachstum und Rationalisierung nötiges Eigenkapital kann durch Eigenkapitalgeber (Aktionäre, Kommanditisten) von außen zugeführt oder aus den erzielten Gewinnen im Unternehmen gebildet werden (= Selbstfinanzierung). Vor allem für mittlere, nicht emissionsfähige Unternehmen sind Selbstfinanzierungsmöglichkeiten wegen der Schwierigkeiten der Eigenkapitalaufnahme von außen (fehlender Zugang zum Kapital-

markt) die entscheidende Wachstumsvoraussetzung. Hohe Gewinnsteuern benachteiligen daher vor allem diese mittleren Unternehmen und schränken deren Rationalisierungs- und Wachstumsspielraum ein.

Gewinnsteuern und soziale Gerechtigkeit

Steuern auf den Gewinn sind nur begrenzt sinnvolles Mittel zur Einkommensverteilungskorrektur. Steuern, die eine zusätzliche Belastung von Unternehmensgewinnen bedeuten (Gewerbesteuer, Körperschaftsteuer, in der typischen Mittelindustrie auch ein Teil der Einkommensteuer) müssen vom Unternehmen ja auch zusätzlich über den Markt erwirtschaftet werden, da Eigenkapital auf Dauer nur zur Verfügung gestellt wird, wenn es auch nach Steuern mindestens eine Obligationenrendite erbringt. Da der Markt aber nicht die unternehmensindividuellen, sondern nur die branchendurchschnittlichen Belastungen vergütet, nivelliert eine stark progressive Gewinnsteuer vor allem zwischen ertragsstarken und -schwachen Unternehmen, was tendenziell die Anreize zu Wachstum und Produktivitätsverbesserungen mindert. Die Masse der Bevölkerung hat von hohen Gewinnsteuern daher keine Vorteile durch Steuerentlastung, sondern Nachteile durch geringeres Wachstum.

Die verschiedenen Rechtsformen der Unternehmungen

C. Die Stille Gesellschaft

Die Stille Gesellschaft setzt sich aus mindestens zwei Personen zusammen; sie hat keine Firma, kann also nicht klagen und auch nicht verklagt werden.

Stille Gesellschafter beteiligen sich an einem Handelsgewerbe mit einer Kapitaleinlage, deren Höhe nicht vorgeschrieben ist; er haftet nur bis zur Höhe der im Vertrag vereinbarten Einlage.

3. Kapitalgesellschaften

A. Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

Die GmbH ist eine Kapitalgesellschaft mit eigener Rechtspresönlichkeit. Ihre Gesellschafter sind mit Einlagen auf das in Standteile zerlegte Stammkapital beteiligt, ohne persönlich für die Gesellschaftsschulden zu haften. Vielfach besteht die Gesellschaft nur aus wenigen Gesellschaftern, sogar die Einmanngesellschaft ist möglich. Der Gesellschaftsvertrag muß notariell abgeschlossen werden.

Zur Geschäftsleitung wird bei größeren GmbHs ein Geschäftsführer eingesetzt. Kleinere Gesellschaften werden von den Gesellschaftern selbst geführt. Jeder Gesellschafter ist, je nach Höhe seines Geschäftsanteils, an dem Reingewinn beteiligt.

Wegen der beschränkten Haftung kann die Kreditbeschaffung auf Schwierigkeiten stoßen.

B. Die Aktiengesellschaft (AG)

Die Aktiengesellschaft (AG) besteht aus Gesellschaftern, die durch Aktien (Anteile) an dem Grundkapital beteiligt sind. Die Aktionäre haften nicht persönlich, sondern nur mit ihrer Aktie, die mindestens 50,— DM betragen muß. Die AG muß ein Grundkapital von mindestens 100 000,— DM haben. Aktiengesellschaften sind zwar Handelsgesellschaften, müssen jedoch im Gegensatz zu den Personalgesellschaften kein Handelsgewerbe betreiben.

Die Firmenbezeichnung als AG muß stets angegeben sein. Aus ihr ist nicht zu entnehmen, von wem die AG unterhalten wird.

Die Geschäftsleitung einer AG obliegt dem Vorstand, der vom Aufsichtsrat gewählt wird und überwacht wird. Da auf diesem Gebiet mit einer Gesetzesänderung zu rechnen ist, erübrigen sich dazu weitere Ausführungen.

Vorstandsmitglieder beziehen meistens ein Gehalt und werden durch Tantiemen am Reingewinn des Unternehmens beteiligt. Die Aufsichtsräte bekommen eine Vergütung.

Der Vorstand beruft im allgemeinen einmal jährlich die Hauptversammlung der Aktionäre ein, um einen Beschluß über die Verteilung des Reingewinns und des Gewinnanteils (Dividende), der auf die einzelnen Aktien entfällt, zu fassen. Das Stimmrecht richtet sich dabei nach der Höhe der Einlagen.

Von der Hauptversammlung werden auch die Abschlußprüfer gewählt, die den Jahresabschluß aufstellen und prüfen.

Darüberhinaus entscheidet die Hauptversammlung auch über Kapitalerhöhungen, Verschmelzungen und Auflösungen.

4. Genossenschaften

Neben den Handelsgesellschaften gibt es die Genossenschaften. Man unterscheidet bei den Genossenschaften die mit beschränkter Haftung (eGmbH) und die mit unbeschränkter Haftung (eGmuH).

Die Genossenschaften sind im Genossenschaftsregister des Amtsgerichts eingetragen.

Sie müssen eine Sachfirmenbezeichnung haben, wie z. B. Konsumgenossenschaften, Einkaufsgenossenschaften, Baugenossenschaften.

Zur Gründung einer Genossenschaft sind mindestens 7 Personen erforderlich.

Der Vorstand, der sich aus mindestens 2 Genossen zusammensetzen muß, nimmt die Geschäftsleitung wahr.

Der Aufsichtsrat — ihm gehören mindestens 3 Mitglieder an — überwacht den Vorstand.

Als oberstes Organ gibt es noch die Generalversammlung, bei der die Genossenschaftsmitglieder durch Abgabe ihrer Stimme wichtige Beschlüsse fassen.

Die Genossen haften nur bis zu einer bestimmten Summe (Haftsumme und Geschäftsanteil).

Der Reingewinn wird den Mitgliedern zurückvergütet.

(Schluß)

Soziale Sicherheit und Bildung an der Spitze

Die Rangordnung ist eindeutig; zwei Aufgaben stehen obenan in den Kassenbüchern des Staates: Die soziale Sicherung und das Bildungswesen. Hierfür gibt „der Staat" – das sind in diesem Falle alle öffentlichen Kassen, also die des Bundes, der Länder und der Gemeinden (über 10 000 Einwohner) – in diesem Jahr rund 100 Milliarden DM aus. So ermittelte es das Statistische Bundesamt aus etlichen hundert Einzelhaushaltsplänen. Sie addieren sich zu 267 Milliarden DM. Hierzu schätzen die amtlichen Statistiker noch weitere 13 Milliarden DM Ausgaben in den Gemeinden unter 10 000 Einwohner, so daß 1973 insgesamt 280 Milliarden DM durch die öffentlichen Kassen fließen werden; gegenüber 1972 sind dies 30 Milliarden (gut 12 Prozent) mehr. Erheblich über diesem durchschnittlichen Anstieg liegen die Ausgaben für den Bildungsbereich; sei erhöhen sich insgesamt von 40 Milliarden DM 1972 auf 46,6 Milliarden DM 1973, also um fast 17 Prozent. Überdurchschnittlich ist auch der Ausgabenanstieg für „Öffentliche Sicherheit und Ordnung" (plus 16,6 Prozent) und für „Gesundheit, Sport, Erholung" (plus 14,8 Prozent).

Freilich dürfen die Bürger nicht erwarten, daß der Staat im gleichen Umfang, wie die Ausgaben steigen, auch Mehrleistungen bietet; der Preis- und Lohnanstieg frißt den größten Teil auch der öffentlichen Mehrausgaben auf. So sind allein die Personalkosten 1973 um 13 Prozent höher veranschlagt als 1972, was heißt, daß sie statt 80,8 Milliarden DM 91,4 Milliarden DM beanspruchen, also fast elf Milliarden DM mehr.

Globus

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung 5/74

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Die Arbeit im Lager eines Großhandelsbetriebes

Das Lager gehört zu dem Betriebsbereich, der immer etwas „stiefmütterlich" behandelt wird. Der Handelskaufmann neigt nun einmal dazu, seinen Blick auf den Markt zu richten und sich dem Verkauf und dem Einkauf zu widmen. Die innerbetrieblichen Vorgänge kommen dabei nur allzuleicht zu kurz. So ist es erklärlich, daß den wachsenden Schwierigkeiten bei der Unterbringung der angelieferten Waren und den Störungen der Auftragsbearbeitung durch ein verstopftes Lager oft nicht grundlegend abgeholfen, sondern mit Flickwerk begegnet wurde.

1. Entwicklung zum modernen Lagerbau

Eine große Anzahl heute noch in Betrieb befindlicher Lagerhäuser wurde um die Jahrhundertwende gebaut. Diese Lager entsprechen der damaligen Bauauffassung und waren als hohe Geschoßbauten errichtet. Um die Wege zum Empfänger zu verkürzen, wurden sie möglichst in die Ortszentren gelegt.

Die Ausweitung der Städte und das damit verknüpfte Zusammenballen von Dienstleistungs- (Banken, Versicherungen usw.) und Einzelhandelsunternehmen in den Ortszentren ließen die Grundstücke knapp und teuer werden. In den Jahren zwischen den Kriegen versuchte man sich dieser Verknappung zu entziehen, indem der zur Verfügung stehende Raum durch Anbauten aller Art und Aufstockung ausgenutzt wurde. Bei diesen mehrgeschossigen Lagerhäusern verläuft die wesentliche Warenbewegung in vertikaler Richtung. Aufzüge, Förderbänder und vor allem viele menschliche Arbeitskräfte müssen die Hauptaufgaben des Transportes übernehmen. In den einzelnen Lagergeschossen sind darüber hinaus Lagerhilfsmittel von der Sackkarre bis zum Stapelgerät vorrätig zu halten. Die in diesen „organisch gewachsenen Lagerhäusern" zwangsläufig gegebene unrationelle Arbeitsweise konnte früher kostenmäßig ausgeglichen werden, da auch der Wettbewerb noch nicht die heutige schonungslose Form angenommen hatte.

Das Lagerhaus herkömmlicher Bauweise ist investitionskostenintensiv, es erfordert durch seine Lage in den Ortszentren hohe Grundstückskosten und läßt nur eine schlechte Auslastung der Transportmittel zu.

Hinzu kommt, daß durch die teilweise unzweckmäßige Anordnung der Räume der Einsatz moderner technischer und organisatorischer Hilfsmittel erschwert wird.

Im 2. Weltkrieg wurde in Deutschland ein wesentlicher Teil der Industrieanlagen und Lagerhäuser zerstört. In den ersten Nachkriegsjahren setzte man zunächst alle Kräfte für den Wiederaufbau ein, so daß Maßnahmen, die zur Verbesserung der Wirtschaftlichkeit beim Fördern und Lagern führen, zurückstehen mußten.

Bis dann auch aus den USA neue Impulse und Erfahrungen kamen. Wesentliche Erneuerungen brachte die Erkenntnis, daß die Wirtschaftlichkeit des Umschlages in Lagerhäusern durch die Flurfördertechnik bei Verwendung von Ladeeinheiten erheblich gesteigert werden kann. Diese Überzeugung breitete sich anfangs nur zögernd aus, weil die meisten der alten mehrgeschossigen Lagerhäuser mit ihren vielen unterschiedlichen Stockwerken, Deckentragfähigkeiten, Geschoßhöhen usw. für die Anwendung der Flurfördertechnik denkbar ungeeignet sind. Die häufig sehr verwickelte Anordnung der Lagerräume, die geringe Leistungsfähigkeit der vorhandenen Aufzüge und die vielfach zu geringe Deckentragfähigkeit, die den Einsatz vieler Transportmaschinen nicht zuläßt, führen zu schlechter Raumausnutzung und machen eine genaue Bestandsüberwachung fast unmöglich.

Bei der Planung neuer Lagerhäuser setzen sich die neuen Erkenntnisse durch. Jahr für Jahr erhöht sich die Anzahl neuzeitlicher Lagerbauten, in denen Ladeeinheiten gestapelt werden und Flurfördermittel verkehren.

Heute gibt es keinen Zweifel mehr darüber, daß ein nach diesen Grundsätzen geplantes Lagerhaus dem Herkömmlichen wirtschaftlich weit überlegen ist.

2. Probleme und Funktionen des Großhandelslagers

Obwohl sich die Technik der Lagerhaltung in den letzten Jahren grundlegend geändert hat und die Entwicklung (zumindest in der Industrie) zum automatischen Hochregallager tendiert, sollte man im Großhandel nicht versuchen, ohne Prüfung der branchen-individuellen Besonderheiten die industriellen Lösungen lupenrein zu übernehmen.

In der Industrie müssen Roh- und Hilfsstoffe gelagert und Halb- und Fertigerzeugnisse bewegt und vielfach umgelagert werden, bis sie die verschiedenen Fertigungsstufen durchlaufen haben und dann, nicht selten als ideale Transporteinheit, den Betrieb wieder verlassen.

Im Großhandel dagegen werden die Transporteinheiten des Wareneingangs, die in der Regel auch Lagereinheiten sind, aber fast niemals Versandeinheiten, am Ende des Lagerprozesses durch das Kommissionieren „zerstört". Die Identität von Transporteinheit, Lagereinheit und Versandeinheit kann vom Großhandel nicht aufrecht erhalten werden.

Die betriebswirtschaftliche Funktion des Großhandelslagers läßt sich in 4 Punkte umreißen:

1. Bildung von Warenvorräten;
2. Sachgemäße Lagerung von Vorräten;
3. Umwandlung der Liefereinheiten in Auftragseinheiten;
4. Fortsetzung des Verarbeitungsprozesses durch Endbearbeitung.

Die aufwendigste dieser Aufgaben ist das Kommissionieren. Dabei wird die Liefereinheit zerstört, da die Auftragszeilen in der Regel weniger als eine Palettenladung ausmachen. Das Kommissionieren ist außerordentlich zeit- und kostenintensiv. Fast 75 % aller im Großhandelslager anfallenden Arbeitszeiten entstehen in Verbindung mit dem Warenfluß. Das erstrebenswerte Ziel lautet jedoch nicht, diesen Zeitanteil zu reduzieren, eher muß er noch erhöht werden. Ein Lager, in dem besonders wenig, d. h. besonders selten kommissioniert wird, wäre ja

zwangsläufig auch ein Lager mit sehr niedriger Umschlagsgeschwindigkeit. Nur die Intensität des Warenflusses bildet die wirtschaftliche Grundlage für die Automatisierung und Mechanisierung im Lagerbereich. Regelmäßig wiederkehrende Arbeitsvorgänge, wie z. B. auch der Transport vom Wareneingang zur Lagerzone, könnte weitgehend automatisiert, die manuellen Verrichtungen auf ein Minimum reduziert werden.

3. Standortwahl des Lagerhauses

Bei der Planung eines Lagerneubaues ist die Wahl des gebietlichen Standortes von großer Bedeutung. Die Größe des Absatzgebietes und die Lage der Kunden innerhalb des Absatzgebietes, künftige Maßnahmen der Absatzpolitik sind zu berücksichtigen. Theoretisch gesehen sollten die Auslieferungskosten auf das mögliche Minimum reduziert werden, d. h. die Entfernung zwischen Lager und Kunden sollte so gering wie möglich sein. Bei einer gleichmäßigen Verteilung der Kunden über das gesamte Absatzgebiet ist die kürzeste Entfernung also gegeben, wenn sich der Betrieb im Mittelpunkt des Absatzgebietes niederläßt. Sollten sich jedoch die Kunden an einzelnen Orten und Zentren ballen, dann ist es transportkostengünstiger, den Standort in die Nähe der Masse der Abnehmer zu legen.

Bei der Wahl zwischen verschiedenen Ortschaften sind vor allen Dingen die Fragen bedeutsam, die sich auf die Steuerstruktur der Gemeinden, die Grundstückspreise, Anlagekosten und Personalbeschaffung bzw. Personalkosten beziehen.

Da die Standortwahl zunächst von betriebswirtschaftlichen Überlegungen ausgeht, muß unter Umständen dem Architekten eine Auswahl unter mehreren Bauplätzen zur Verfügung stehen, damit er prüfen kann, ob die lokalen Standortverhältnisse eines Grundstückes nicht so nachteilig sind, daß die betriebswirtschaftlichen Vorteile aufgehoben werden.

Hinzu kommt, daß die Standortwahl des Lagerhauses ganz entscheidend von den Verkehrsverhältnissen mit beeinflußt wird. Sie lassen sich in den folgenden Fragen kurz zusammenfassen:

1. Sind gute Ein- und Ausfahrtsmöglichkeiten vorhanden?
2. Ist das Lagerhaus für Stadt- und Landkundschaft gleichermaßen gut erreichbar?
3. Wie ist die Lage zu Hauptverkehrsadern?
   z. B. Autobahn, Bahnhof oder Wasserstraße?
4. Sind Parkplätze notwendig und auf eigenem oder öffentlichem Grund möglich?
5. Ist Gleisanschluß erforderlich und eventuell gegeben?
6. Wie sind die Anfahrtswege für die Belegschaft?

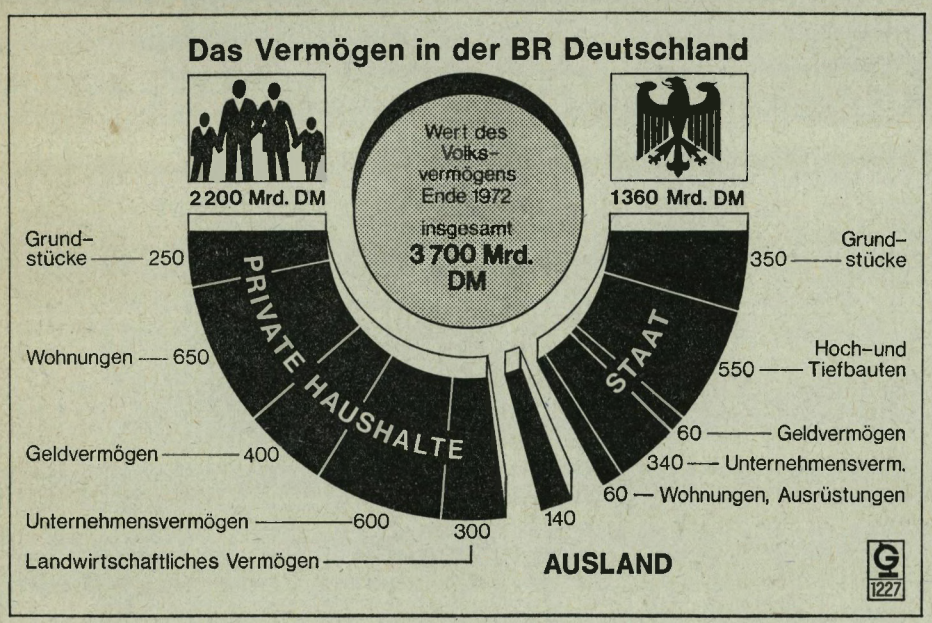
(Fortsetzung folgt)

60000 DM pro Kopf

Wir sind reicher als wir uns vorstellen können. Der Wert des gesamten Vermögens in der Bundesrepublik belief sich Ende 1972 auf 3700 Milliarden DM. So ist es einer Untersuchung zu entnehmen, die der Sparkassen- und Giroverband kürzlich veröffentlicht hat. Diese astronomische Summe wird erst vorstellbar, wenn man sie durch die Zahl der Bundesbürger dividiert; dann ergibt sich ein Pro-Kopf-Vermögen von rund 60 000 DM. Überflüssig zu sagen, daß die tatsächliche Vermögensverteilung weit von solcher Gleichmäßigkeit entfernt ist. Nur über 2200 Milliarden DM (=59 Prozent) des Gesamtvermögens können freilich die privaten Haushalte verfügen; 1360 Milliarden (= 37 Prozent!) sind in öffentlicher Hand, und 140 Milliarden (= 4 Prozent) gehören Ausländern.

Nimmt man das private Vermögen unter die Lupe, so wird ein überraschender Sachverhalt sichtbar: Grund und Boden, Häuser und Wohnungen in Privatbesitz stellen mit zusammengenommen 900 Milliarden DM den weitaus größten Vermögensbrocken dar. Das private Unternehmensvermögen hingegen, also der Besitz an Produktionsmitteln, beläuft sich nur auf 600 Milliarden DM. Trotzdem erwecken viele Vermögenspolitiker den Anschein, als sei mit einer gerechteren Verteilung gerade dieses Unternehmensvermögens das Problem der Vermögensverteilung überhaupt gelöst.

In den 2200 Milliarden Privatvermögen ist übrigens das sogenannte Gebrauchsvermögen – Einrichtungen, Autos, Schmuck u. ä. – nicht enthalten; es macht noch einmal 350 Milliarden DM aus. Und wollte man auch noch die Rentenansprüche gegen die Sozialversicherung bewerten – die freilich kein Vermögen im strengen Sinne sind – dann kämen noch einmal 1000 Milliarden DM hinzu.



Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung 7/74

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Die Arbeit im Lager eines Großhandelsbetriebes

(Fortsetzung)

5.1 Lagern der Ware am Lagerort

Die eingehenden Waren sollten so gelagert werden, daß die älteren Waren zuerst das Lager verlassen. Je nach der angewandten Stapelmethode heißt das: bei direkter Bodenstapelung müssen die alten Vorräte vor, neben oder nach Möglichkeit in die oberste Lage gesetzt werden, ebenso bei der Stapelung mit Paletten. In den Regalen steht die neue Ware hinter der älteren. Es soll so wenig wie möglich umgestapelt werden. D. h., daß die Waren auf den Paletten oder in den Regalen mit Palettenboden auch verbleiben sollen.

Im allgemeinen können verschiedene Typen der Waren- und Artikelorganisation angewandt werden. Sie unterscheiden sich durch die Placierung der einzelnen Artikel innerhalb des Lagerraumes, und zwar

nach Artikelnummern,
nach Sortimentsgruppen bzw. Lieferanten,
nach Umschlagshäufigkeit, Volumen und Gewicht,
oder in total ungeordneter Lagerfolge.

Die Anwendung dieser Typen wird sich vornehmlich nach dem festgelegten Arbeitsablauf richten, ob eine Absortierung kommissionsweise oder artikelweise erfolgt.

Der Aufbau nach Artikelnummern hat den Vorteil, daß die Anordnung mit dem Warenkatalog bzw. Ordersatz übereinstimmt. So sind die Artikel jeder Artikelgruppe innerhalb des Lagers beieinander zu finden.

Die Lagerordnung nach Sortimentsgruppen bzw. Lieferanten lohnt sich nur dann, wenn die Kunden das gesamte Sortiment oder die verschiedenen Artikelgruppen eines Herstellers geschlossen bestellen.

Die dritte Anordnung richtet sich genau nach Volumen und der Umschlagsgeschwindigkeit jedes einzelnen Artikels. Die Placierung wird durch eine Lagerbestandsanalyse ermittelt, bei der jeder Artikel eine bestimmte Verkaufsgeschwindigkeit- und Maximallagerbestandsziffer erhält. Jedes System richtet sich nach der Bestellintensität. Je höher die Bestellintensität ist, desto mehr wird man nahe am Warenausgang lagern. Kann diese Bestellintensität von Warengruppe zu Warengruppe in der Artikelnummernfolge etwa gleichgehalten werden, wird im Umlauf (kommissionsweise) gerichtet, was natürlich auch eine Frage der Auftragsgröße ist.

Die Voraussetzung für eine total ungeordnete Lagerfolge ist einmal die Lagerplatznummer (siehe nächstes Kapitel) und zum anderen das Vorhandensein einer EDV-Anlage.

Einmal in fünf Jahren: Bundesversammlung

Die Bundesversammlung ist zwar das größte, aber auch das am wenigsten bekannte Organ unserer Verfassung; das ist nicht verwunderlich, denn die über 1000 Mitglieder der Bundesversammlung treten nur einmal in fünf Jahren zusammen, und sie haben nur eine einzige Aufgabe: Wahl des Bundespräsidenten. Der Bundesversammlung gehören sämtliche Mitglieder des Bundestages und eine gleich große Anzahl von Delegierten der Länderparlamente an; diese Delegierten wählen die Landtage entsprechend ihrer Parteizusammensetzung. Insgesamt wird die nächste Bundesversammlung 1036 Mitglieder zählen. Für die Wahl zum Bundespräsidenten ist die Mehrheit der Stimmberechtigten, also mindestens 519, erforderlich. Da diese Stimmenzahl durch die Vertreter der SPD und FDP überschritten wird, war an der Wahl Walter Scheels im ersten Wahlgang nicht zu zweifeln. Würde im ersten Wahlgang kein Kandidat die absolute Mehrheit erhalten haben, so sieht die Verfassung einen zweiten Wahlgang vor, in dem wiederum die absolute Mehrheit zur Wahl erforderlich ist. Käme sie wiederum nicht zustande, so wäre im dritten Wahlgang gewählt, wer die höchste Stimmenzahl erhält.

52. **Platz- und Artikel-Nummern**

Es wird leichter, innerhalb eines Lagers zu disponieren, wenn neben der Artikel-Nummer auch noch eine Platz-Nummer eingeführt wird. Damit wird erreicht, daß sich Artikel-Nummer und Platz-Nummer gegenseitig kontrollieren und die Fehler bei den Kommissionszusammenstellungen verringert werden.

Bei Einsatz einer Datenverarbeitungsanlage ist die Ergänzung um eine Platz-Nummer kein Problem. Bei herkömmlicher manueller Arbeitsweise, wird dieses Kontrollsystem, besonders bei einem sehr großen Sortiment, in der Arbeitsvorbereitung auf Schwierigkeiten stoßen. Die Bestellung enthält nur die Artikel-Nummer; bei Wareneingang müßte noch die Platz-Nummer hinzugefügt werden. Das vor allem, wenn das Lager flexibel gehalten werden soll, um nicht unnötig viel Reserveraum zu verbrauchen und einen Wechsel der Grunddaten, insbes. hinsichtlich der Bestellhäufigkeit, folgen zu können.

Im Prinzip würde eine solche Nummernkombination so aussehen:

2117	/ 4711
Platz-Nummer	Artikel-Nummer

Damit erhält jede eingelagerte Ware eine Doppel-Nummer. Die einzelnen Stellen in der Platz-Nummer geben den Gang, die linke oder rechte Regalseite (evtl. gekennzeichnet durch eine gerade oder ungerade Zahl) und die Fachzeile an.

Beim Herrichten der Waren geht man erst zur Platz-Nummer und muß dort die Artikel-Nummer vorfinden. Stimmt beides am Platz nicht überein, so ist für den Sammler offenkundig, daß er sich entweder selbst geirrt hat, oder daß bei der Numerierung oder Einlagerung ein Fehler gemacht wurde. Die Platz-Nummer ist der Wegweiser zum Artikel.

Neue Arbeitskräfte finden den Artikel, der ihnen mit der Angabe der Platz-Nummer vorgeschrieben ist, schneller. Sie können in denkbar kürzester Zeit eingearbeitet sein, aus dem Suchen wird das gewünschte zielstrebige Aufsuchen. Dabei ist der Artikel nicht etwa an einen festen Platz gebunden, denn die hier gegebenen Arbeitsregeln lassen insoweit Spielraum, daß nach Maßgabe der Kriterien wie nach Zugriffshäufigkeit, Sortimenten usw. jeweils dort gelagert werden kann, wo dafür Platz ist. Der Lagerraum läßt sich besser ausnutzen, Umstellungen sind leichter möglich.

53. Lagerkartei

In vielen Großhandlungen existiert oftmals keine Lagerkartei, da das Führen der Kartei (Zu- und Abbuchen der Bestände) sehr personalintensiv ist. Ist eine Lagerkartei vorhanden, so stimmt sie häufig mit dem effektiven Lagerbestand nicht überein und hat damit ihre Kontroll- und Aussagefunktion verloren.

Die Lagerkartei hat also die mengenmäßige Kontrolle des Lagergutes zur Aufgabe. Für jeden Artikel wird eine eigene Karteikarte angelegt, die etwa folgende Daten enthält:

Im Kopf der Karteikarte stehen alle Angaben über den Gegenstand selbst, seine Bezeichnung, Platz-Nummer (s. Kap. 52), Artikel-Nummer, besondere Eigenschaften, Lieferant, Preisvermerk und Konditionen sowie Ersatzartikel, der Mindestbestand, auf den nachfolgend noch eingegangen wird.

Das Hauptfeld zeigt die Lagerbewegung an, für die folgende Spalten typisch sind:

Tag, Eingang (Zugang), Ausgang (Abgang), Bestand und Beleg.

Am Fuß (oder auf der Rückseite) kann – besonders zur Durchführung der permanenten Inventur – eine Reihe von Zeilen vorgesehen sein, in denen die Kontrollaufnahme kurz mit Datum und Unterschrift der Aufnehmenden verzeichnet werden. Einteilung, Gruppierung, Ordnung und Kennzeichnung der Karten entspricht dem Sortimentsaufbau (nach Artikel-Gruppen-Nummern bzw. nach Lieferanten). Der Standort der Lagerkartei ist am zweckmäßigsten im Einkauf; kann beispielsweise auch im Lager oder in der Auftragsannahme stehen.

Die Problematik des schnellen und exakten Verbuchens des Wareneins- und Warenausgangs läßt sich optimal mit dem Einsatz einer Datenverarbeitungsanlage lösen.

An dieser Stelle soll noch ganz kurz auf die Errechnung des Bestell- und Mindestbestandes eingegangen werden, der auch durch drei Schätzungsmöglichkeiten ermittelt werden kann:

a) Schätzung nach dem Verbrauch der letzten Periode, z. B. nach dem letzten Monat (sehr ungenau!).

b) Schätzung nach dem Verbrauch der entsprechenden Periode des Vorjahres, und

c) Durchschnittsziffern, die z. B. aus dem monatlichen Verbrauch des letzten Jahres: Gesamtverbrauch : 12 errechnet werden können.

Diese Schätzungen können aber dem wirklichen künftigen Verbrauch niemals mit Sicherheit gerecht werden. Man hat daher versucht, bestimmte mathematische Formeln für den Melde- oder Bestellbestand zu entwickeln, denn der Melde- oder Bestellbestand muß so groß sein, daß ein Auffüllen des Lagers möglich ist, bevor der Mindestbestand angegriffen wird. Er entspricht dem Bedarf der Beschaffungszeit und liegt somit um diesen Bedarf über dem Mindestbestand.

Bezeichnet man den Meldebestand mit Bm den Verbrauch pro Zeiteinheit in Vt und die Beschaffungszeit mit tb, so gilt: $Bm = Vt \times tb$.

Hierzu nun ein Beispiel:

Verbrauch pro Monat (Vt)	= 100 Stück
Beschaffungszeit (tb)	= 10 Tage = $^1/_3$ Monat
Meldebestand (Bm)	= 100 x $^1/_3$ = 33 Stück.

Ist ein Mindestbestand (Be) vorhanden, so lautet der Ausdruck für den Meldebestand:
$Bm = Vt \times tb + Be$.

54. Das Zusammenstellen der Kundenaufträge

Das Kommissionieren ist der wichtigste Prozeß im Handelslager. Der Kommissionierungsbereich ist räumlich mit der Lagerungszone identisch. Alle Planungen, organisatorischen Maßnahmen und arbeitstechnischen Überlegungen sind auf eine Erhöhung der Kommissionierungsleistung abzustellen. Eine noch so gute Leistung im Wareneingang wird wirkungslos bleiben, wenn die Kommissionierer eine benötigte Ware nicht sofort zur Verfügung haben, weil die Verteilung an das Lager nicht schnell genug erfolgt ist. Noch so bestechende technische Lösungen im Transportsystem führen noch lange nicht zu einer guten Kommissionierleistung.

Hauptaufgabe der Kommissionierung ist die Umwandlung der Lade- (= Lager) einheit. Dabei muß die Ladeeinheit zerstört werden, da die Zahl der Kolli pro Auftragszeile in der Regel unter der Kollizahl pro Ladeeinheit liegt. Diese Tatsache steht einer Automatisierung im Kommissionierbereich entgegen und macht den Kommissionierer vorläufig unentbehrlich.

Das Kommissionieren macht daher Überlegungen notwendig, wie die Arbeitskräfte durch organisatorische Maßnahmen zu entlasten sind. Sie werden stark von der jeweiligen Auftragsstruktur des Betriebes beeinflußt, also von der Zahl der Zeilen pro Auftrag, der Aufträge pro Tag sowie der Kolli pro Auftragszeile. Außerdem spielen Gewicht und Volumen der Ware eine Rolle.

Nur in kleineren Lägern oder räumlich aufgeteilten Lagerbereichen ist es vorteilhaft, den Transport von Zugriffsplatz zu Zugriffsplatz zu Fuß zurückzulegen. In größeren Lägern werden zur Überwindung der Transportstrecken Elektrowagen, Hänge- oder Unterflurförderer oder ähnliche Geräte eingesetzt, die außerdem Sammelbehälter mitführen. Die Entnahme von Regalförderzeugen aus ist auf Regalanlagen (meistens Hochregale) beschränkt.

In der Regel werden die Aufträge kommissionsweise erledigt, d. h., daß jeder im Auftrag aufgeführte Artikel im Lager von einem Kommissionierer oder einem Kommissioniererteam gesammelt wird. Es besteht aber auch die Möglichkeit, vorwiegend mit Hilfe der Datenverarbeitung, das Herrichten artikelweise vorzunehmen. Eine sog. Kommissionsliste gibt dann an, welche Menge insgesamt von dem Artikel ausgesetzt werden muß und wie diese Menge auf die Kunden aufzuteilen ist. Natürlich macht diese Form der Artikel- oder bereichsweisen Auftragsbearbeitung im Lager organisatorische Maßnahmen im Warenausgang notwendig, die eine reibungslose und pro Kundenauftrag etwa gleichzeitige Zusammenführung der Waren aus den Lagerbereichen sicherstellt.

55. Der Warenausgang

Die letzte Phase des Lagerprozesses ist der Warenausgang. Hier werden die Aufträge zu einer Toureneinheit zusammengestellt und verladen. Die Beladung der Verkehrsträger mit Paletten ist eine wesentliche Voraussetzung, den Warenausgang zu automatisieren. Von der Warenanstellung nach der Kommissionierung bis zum Warenausgang ist – ähnlich wie im Wareneingang – ein einheitliches Transportsystem mit gleichbleibenden Transporteinheiten zu schaffen. Vor der Rampe sollte sich für die Paletten eine Stauzone befinden, außerdem sollten die fertigen Ladeeinheiten entsprechend für den Transport gesichert werden. Die Verkehrsträger müssen eine für Plattenladungen geeignete Konstruktion besitzen.

Die Kommissionierer stellen also die fertigen Aufträge oder Teilaufträge in einer dafür bestimmten Zone ab. In der Regel ist dann ein Sammler oder der Versandleiter beauftragt, die fertigen Kommissionen in der Bereitstellungszone noch einmal mit dem Auftrag zu kontrollieren, die Tonnage zu errechnen und die Versandpapiere ausstellen zu lassen. Anhand eines Auslieferungsplanes werden die Kommissionen von vornherein tourenweise und pro Fahrzeug vorbereitet angestellt, so daß die Ladung schnellstens abläuft und die Fahrzeuge möglichst geringe Stand- bzw. Wartezeiten haben.

Der in dem gesamten Transportwesen in den letzten Jahren stark aufgekommene Behälterverkehr (Container) kann auch für die Auftragsbearbeitung im Großhandelslager, natürlich mit entsprechend verkleinerter Behältergröße (Kombitainer und auch Aufsteckpaletten) immer dann interessant sein, wenn statt der Großmengenbewegungen pro Einzelartikel auf der Palette der aus **mehreren** Artikeln bestehende Großauftrag transportgerecht zusammengestellt werden soll. Ende

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung

8/9 74

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Lesen gehört zum Beruf

Zunächst stellt sich die Frage, ob die werdenden Kaufleute die in ihr Ausbildungsgebiet einschlägige Literatur lesen. Wie nämlich Umfragen ergeben haben, gibt es leider viele junge Menschen, die Fachliteratur wenig oder gar nicht lesen, zu ihrem eigenen Schaden. Jeder Leser möge sich jetzt auf die gestellte Frage die richtige Antwort geben, er möge dabei aber ehrlich verfahren und veranlaßtenfalls nach Gründen forschen, warum er bisher so wenig gelesen hat und ob etwa Schwierigkeiten im Wege stehen, sich in Zukunft mehr Zeit dafür zu nehmen.

Viele Gründe können angeführt werden, warum das Lesen vielfach aus der Übung gekommen ist; genannt seien nur Rundfunk und Fensehen. Doch eines steht fest, daß das Lesen nach wie vor ein wichtiges Bildungselement darstellt und gerade für den, der in seinem Beruf weiterstrebt, unbedingt notwendig ist. Fest steht auch, daß es heute wertvolles Lesematerial in weitaus größerem Umfang gibt als früher. Welche Arten von Lesestoff bieten sich nun heute besonders an?

Da haben wir zunächst die **Tageszeitungen.** Man will heute doch über alles Wichtige, das sich auf unserer Welt ereignet, informiert sein; für den Kaufmann ist hier der wirtschaftliche Teil der Tageszeitung von besonderer Bedeutung. Das vorteilhafte Lesen der Tageszeitung soll später in einem eigenen Artikel behandelt werden. Die tägliche Lektüre einer Tageszeitung genügt aber im Beruf nicht; ihr Leserkreis ist sehr breit und ihr Inhalt kann deshalb nicht auf die Belange einer bestimmten Berufsgruppe abgestellt sein.

Letzterem Gesichtspunkt dienen die **Fachzeitschriften.** Fachzeitschriften gibt es für alle größeren Warengebiete in verschiedenster Aufmachung. Durch die regelmäßige Lektüre einer Fachzeitschrift kann der Auszubildende sein in Betrieb und Schule erworbenes Wissen bereichern, er kann sich auf dem laufenden halten und immer das Neueste aus seiner Branche erfahren. Eine gute Fachzeitschrift bietet ihren Lesern Wissenswertes in leicht verständlicher Form. Behandelt werden in der Regel alle Probleme, mit denen sich die Betriebe des Fachzweiges auseinanderzusetzen haben, z. B. berufsständische und betriebswirtschaftliche Fragen, die technische Entwicklung, das Erscheinen neuer Produkte und Verpackungsformen, Werbung, Markt und Wettbewerb, Rechtsfragen und so weiter bis zu den Fragen der Altersversorgung. Jede Fachzeitschrift bemüht sich hiebei möglichst aktuell zu sein; diese Zeitschriften berichten vielfach nicht nur Vergangenes, sondern auch Vorgänge und Probleme, die in die Zukunft weisen; sie führen ihre Leser gewissermaßen in das Innerste des Berufes und der Betriebsarbeit. Bei der rasch fortschreitenden Rechtsentwicklung muß der Kaufmann auch diesem Problem, soweit sein Beruf berührt wird, Aufmerksamkeit schenken; bekanntlich gilt ja der Grundsatz: Gesetzesunkenntnis schützt nicht vor Strafe. Es ist eine wichtige Aufgabe der Fachzeitschriften, ihren Lesern rechtzeitig neue Gesetze, Verordnungen und Bekanntmachungen in verständlicher Form zur Kenntnis zu bringen.

Viele Fachzeitschriften haben auch besondere Beilagen oder Abschnittte für die Auszubildenden, deren Lektüre besonders zu empfehlen ist.

Eine weitere Bildungsunterlage geben die **warenkundlichen Fachbücher.** Sie behandeln in der Regel ein fest umrissenes Warengebiet; fast jede Branche verfügt über solche Bücher.

Ferner existiert eine Vielzahl von **betriebswirtschaftlichen Schriften,** die sich mit der Organisation des Betriebes, mit Buchhaltung und Rechnungswesen, mit der Datenverarbeitung und anderen Gebieten der Betriebswirtschaft befassen, und die zum Teil sehr anschaulich und leicht verständlich geschrieben sind.

Schließlich sind für den Kaufmann noch von besonderer Bedeutung alle **Abhandlungen über das Verkaufen.** Hierzu gibt es eine Fülle von Veröffentlichungen darüber, welche Voraussetzungen ein guter Verkäufer im Umgang mit seinen Kunden mitbringen muß, welche ungeschriebenen Gesetze er zu beachten hat und wie ein Verkaufsgespräch erfolgreich geführt werden kann, auch mit schwierigen Kunden. Erfahrungsberichte von erfolgreichen Verkäufern geben dem Auszubildenden eine Menge Anregungen für seine tägliche Arbeit im Verkauf.

Mancher Leser wird nun antworten, ich weiß nicht, welche Zeitschriften und welche Fachbücher in meiner Branche vorhanden sind, wie komme ich zu solchem Material.

Es gibt wohl kaum Betriebe mit Nachwuchsausbildung, die nicht über einschlägige Literatur verfügen, wohl aber kommt es häufig vor, daß Zeitschriften in irgend einer Abteilung bei einem Sachbearbeiter liegen bleiben oder vorzeitig abgelegt werden. In diesen Fällen soll der Auszubildende nicht etwa froh sein, daß er von diesem wichtigen Lesestoff verschont bleibt, er soll sich vielmehr den Mut fassen und mit seinem Ausbilder hierüber sprechen. Dieser wird gerne das Notwendige besorgen.

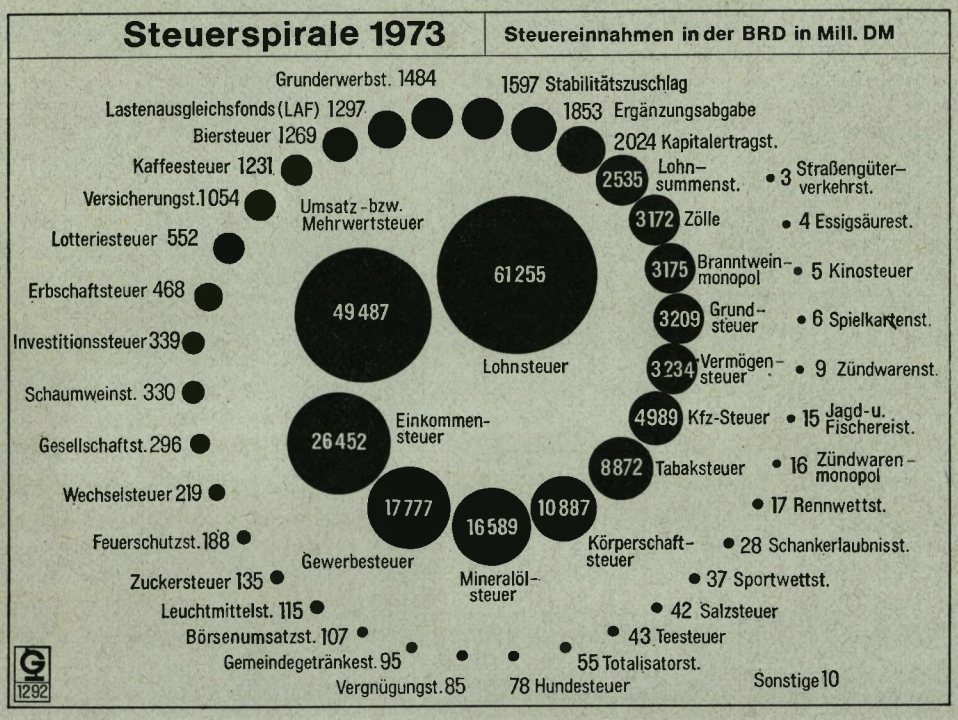
Oft hört man den Einwand, daß es an der notwendigen Zeit zum Lesen fehle; dieser Einwand kann nicht als stichhaltig gelten. Heute gibt es soviel Freizeit, daß man auch die Muße zum Lesen gewinnen kann.

Zum Schluß noch die Frage: Wie liest man denn eigentlich? Wenn man Gewinn haben will, darf man nicht nur flüchtig lesen, man muß gründlich studieren. Ein Rezept hierfür gibt es nicht; wer es regelmäßig übt, kennt den Nutzen, den er daraus gewinnt. Was man das erste Mal nicht versteht, muß man mehrmals lesen, eventuell den Ausbilder oder Lehrer fragen. Vorteilhaft ist es auch, sich von wichtigen und interessanten Artikeln Auszüge zu machen oder durch eine Notiz den Ort festzuhalten, wo man das Gelesene gefunden hat und wo man eventuell nachschlagen kann.

Auf einen Punkt sei noch besonders hingewiesen: Beim Erstellen des Berichtsheftes können Fachbuch und Fachzeitschrift wirksame Hilfe leisten, nicht in der Form, sich die Arbeit zu „vereinfachen" und daraus abzuschreiben, sondern um sich auf das zu behandelnde Thema vorzubereiten und weitere Gesichtspunkte für den eigenen Bericht zu erhalten.

Warum es eine Essigsäuresteuer geben muß

Wer weiß schon, daß es eine Essigsäuresteuer gibt oder gar warum? Antwort: Die Steuer wird nur auf chemisch gewonnene Essigsäure erhoben und dient dazu, diese Säure zu verteuern, damit die Hersteller natürlicher Essigsäure vor der billigeren Konkurrenz geschützt werden. Und wer kann sich vorstellen, weshalb eine Teesteuer nötig ist? Antwort: Wegen der Kaffeesteuer. Kaffeetrinker könnten ja auf Tee ausweichen, um die Kaffeesteuer zu vermeiden. Und die Kaffeesteuer ihrerseits, warum gibt es sie? Man führte sie kurz nach dem Kriege ein, um der deutschen Wirtschaftsverwaltung des damals noch in Besatzungszonen aufgeteilten Deutschlands eine eigene Einnahmequelle zu verschaffen. Findige Steuerexperten haben sich im Rahmen der Tabaksteuer sogar eine Steuer auf Zigarettenpapier einfallen lassen. Denn die Steuer auf industriell gefertigte Zigaretten ist höher als jene auf den Tabak; Selbstdreher könnten also von ihren Eigenfabrikaten allzu großen Vorteil haben. Von dieser Art, voll von grotesken Gewächsen, ist der Steuerdschungel in der Bundesrepublik, der rund 50 Steuerarten umfaßt. Sie alle zusammengenommen brachten dem Staat im vergangenen Jahr 226 739 Millionen DM ein. Der Ertrag der zehn größten Steuern ergab fast 90 Prozent des Gesamtaufkommens; die restlichen zehn Prozent tröpfelten aus den übrigen rund 40 Steuerquellen. Wenn man wenigstens die Bagatellsteuern abschaffte und die mit ihrer Eintreibung beschäftigten Beamten ... ach, aussichtslos: Einen Dschungel zu durchforsten erfordert viel Energie, Reformenergie. Und ein Dschungel ist undurchsichtig. Die Steuerbürger könnten erschrecken, wenn sie anhand weniger, klar überschaubarer Steuerarten ihrer tatsächlichen Steuerbelastung ansichtig würden.



Auswirkungen des neuen Kartellrechtes im Großhandel

Das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen – der offizielle Name für Kartellgesetz – wurde im August 1973 geändert. Die Gesetzänderung bringt einige wesentliche neue Gesichtspunkte für den Handel. Bevor wir uns mit einigen Einzelheiten befassen, betrachten wir die Gesamtfunktion des Kartellgesetzes in unserem Wirtschaftssystem:

Unsere soziale Marktwirtschaft ist nur denkbar als Wettbewerbswirtschaft. Nur wenn Wettbewerb herrscht, wenn also möglichst viele Unternehmer vorhanden sind, die miteinander um die Gunst der Käufer wetteifern, kann unsere freie und soziale Marktwirtschaft funktionieren. Sobald der Wettbewerb ausgeschaltet wird, muß die Wirtschaft mit anderen Mitteln geordnet werden: man muß dirigieren, reglementieren und planwirtschaftliche Elemente installieren. Wir haben also nur die Wahl, unsere Marktwirtschaft zu erhalten und zu verbessern, oder in ein planwirtschaftliches System überzugehen. Wir meinen, daß die Vielfalt miteinander im Wettbewerb stehender Betriebe für alle Bürger unseres Staates ein Stück Freiheit bedeutet. Sie gibt dem Verbraucher die Möglichkeit, aus einem breiten und vielfältigen Angebot zu wählen, sie gibt dem Arbeitnehmer die Freiheit, zwischen ungezählten Arbeitsplätzen frei zu wählen und sie gibt dem jungen Menschen die Freiheit der Wahl sich beruflich nach eigenem Antrieb zu entwickeln. Das System unserer Marktwirtschaft hat nun allerdings eine unangenehme Nebenwirkung: je schärfer der Wettbewerb ist, um so mehr verschärft sich auch der Drang der Unternehmer, diesen Wettbewerb durch Fusion oder Zusammenarbeit zu entschärfen. Der Wettbewerb, der notwendig ist, die soziale Marktwirtschaft zu erhalten, hat also gleichzeitig die Tendenz in sich, diesen Wettbewerb aufzuheben. Wir kennen diesen Vorgang, den wir gemeinhin als Konzentrationsbewegung bezeichnen. Er ist heute überall in unserer Wirtschaft nachweisbar.

Das Kartellgesetz versucht nun nach zwei Richtungen, diese Entwicklung im Griff zu behalten. Es führt besondere Vorschriften für marktbeherrschende Unternehmen ein, die die schrankenlose Betätigung dieser Betriebe am Markt dämpfen soll, es beinhaltet die Möglichkeit, über diese Betriebe enie besondere Mißbrauchsaufsicht zu führen und es beschränkt die Großunternehmen in ihrer Tendenz sich zusammenzuschließen, in dem sie diese Fusionen einer besonderen Kontrolle unterzieht.

Die Vorschriften des Kartellgesetzes

Andererseits hilft das Kartellgesetz dem Klein- und Mittelbetrieb, den ärgsten Brutalitäten des Wettbewerbes zu begegnen. In den folgenden Ausführungen wollen wir uns ausschließlich mit diesen Vorschriften befassen. Wir stellen also die Vorschriften des Kartellgesetzes in ihren Grundzügen dar, die darauf gerichtet sind, den Klein- und Mittelbetrieb im Wettbewerb zu stützen:

1. Die unverbindliche Preisempfehlung nach § 38 a GWB

Die Vorschrift ermöglicht es einem Unternehmer, für Markenwaren unverbindliche Preisempfehlungen auszusprechen. Markenwaren sind Erzeugnisse, deren Lieferung in gleichbleibender oder verbesserter Güte von dem preisempfehlenden Unternehmer gewährleistet wird. Eine Markenware ist ferner dadurch gekennzeichnet, daß an ihr selbst oder an ihrer Umhüllung ein Firmen-, Wort- oder Bildzeichen angebracht ist, das auf den Hersteller hinweist. Der Hersteller kann unter dieser Voraussetzung also einen Letztverbraucherpreis empfehlen. Wie wir schon gesehen haben, ist diese Empfehlung aber immer unverbindlich, der Preis muß also immer als „unverbindliche Preisempfehlung" oder „unverbindlicher empfohlener Preis" gekennzeichnet sein. Nachdem es sich um eine unverbindliche Preisempfehlung handelt, kann der Einzelhändler, der an den Letztverbraucher verkauft, natürlich von diesem Preis abweichen. Der Gesetzgeber wollte ausdrücklich ausschließen, daß „Mondpreisempfehlungen" gegeben werden, also Empfehlungen die von vorneherein kalkulatorisch zu hoch angesetzt sind.
Deshalb darf die Preisempfehlung nicht allzuweit vom tatsächlichen Preis am Markt abweichen. Der Unternehmer, der die Preisempfehlung ausspricht, darf schließlich keinerlei Druck auf seine Abnehmer ausüben, diese Preisempfehlung einzuhalten.

Auch der Großhändler kann unter Umständen Preisempfehlungen aussprechen: er kann unter gleichen Voraussetzungen wie der Hersteller eine Preisempfehlung für seine Markenartikel aussprechen. Das bedeutet, daß der Großhändler die Handelsmarke macht, beispielsweise in dem er die Idee für eine Handelsmarke hat und ein Hersteller diese Handelsmarke im Auftrag des Großhändlers und zur alleinigen Lieferung an den Großhändler herstellt. Auch der Alleinimporteur kann unter Umständen eine eigene Handelsmarke auf den Markt bringen.

Wir müssen noch einmal ausdrücklich unterstreichen, daß die unverbindliche Preisempfehlung nach dieser gesetzlichen Vorschrift nur für Markenwaren zulässig ist. Bei Nichtmarkenwaren, also bei allen Artikeln, die nicht der oben zitierten Definition des Markenartikels entsprechen, darf eine unverbindliche Preisempfehlung nicht erfolgen.

2. Die Mittelstandsempfehlung nach § 38 Abs. 2 Nr. 1 GWB

Der Gesetzgeber geht aber noch einen Schritt weiter: er läßt auch Preisempfehlungen für Nicht-Markenwaren zu, soweit sie im Rahmen einer Mittelstandsempfehlung ausgesprochen werden. Eine Mittelstandsempfehlung können Vereinigungen von kleinen und mittleren Unternehmen aussprechen, wenn die Empfehlungen dazu dienen, die Leistungsfähigkeit der Beteiligten gegenüber Großbetrieben oder großbetrieblichen Unternehmensformen zu fördern und dadurch die Wettbewerbsbedingungen zu verbessern und diese Empfehlungen wiederum ausdrücklich als unverbindlich bezeichnet und zu ihrer Durchsetzung kein Druck ausgeübt wird.
Kleine und mittlere Unternehmer können sich also ohne die Beachtung irgendwelcher formeller Vorschriften zusammensetzen und unverbindliche Empfehlungen geben. Allerdings ein Großer (oder mehrere) am Markt vorhanden sein, der müssen sie in einer besonderen Marktsituation sein: es muß ihnen das Leben im Wetbewerb schwer macht. Unter dieser Voraussetzung können kleine Unternehmen statt zu fusionieren zusammenarbeiten, um sich gegenüber diesem Großbetrieb im Wettbewerb zu behaupten. Sie können jede Art von Empfehlung geben, also auch Preisempfehlungen für Markenwaren und Nicht-Markenwaren, die geeignet sind, ihre Leistungsfähigkeit und Wettbewerbsfähigkeit gegenüber diesem Großbetrieb zu stabilisieren. Es kann sich also beispielsweise ein Großhändler mit seinen Abnehmern (Einzelhändlern/Handwerkern) zusammensetzen und gemeinsame Maßnahmen zur Abwehr des aggressiven Wettbewerbes eines großen Mitwettbewerbers empfehlen.

3. Kooperationserleichterungen

Der Gesetzgeber hat schließlich im § 5 b GWB ein Instrument geschaffen, um legal alle Formen von Kooperationsmöglichkeiten durchzuspielen, für die sich die Form eines Kartells eignet. Es werden also Kartelle zugelassen, die die Rationalisierung wirtschaftlicher Vorgänge durch zwischenbetriebliche Zusammenarbeit zum Gegenstand haben, wenn dadurch der Markt nicht wesentlich beeinträchtigt und die Leistungsfähigkeit kleinerer oder mittlerer Unternehmen gefördert wird. Wir erwähnen diese Vorschrift nur, um einen Überblick über die verschiedenen Möglichkeiten kleiner und mittlerer Unternehmer zu geben, kartellrechtlich zulässige Wettbewerbsbeschränkungen zu praktizieren. Ein Kartell nach § 5 b bedarf eines umfangreichen und komplizierten Anmeldeverfahrens beim Kartellamt und wird erst wirksam, wenn das Kartellamt innerhalb einer Frist von 3 Monaten nach Anmeldung nicht widersprochen hat. Zur Anmeldung eines Kartells nach dieser Vorschrift bedarf es einer Menge vorbereitender Überlegungen und formaler Voraussetzungen, die nur unter Hilfe von qualifizierten Beratern zu bewältigen ist.

Handelsbräuche sind zu beachten!

Unter den „notwendigen Kenntnissen und Fertigkeiten" ist im Berufsbildungsplan für den Ausbildungsberuf Kaufmann im Groß- und Außenhandel auch Kenntnis der im Großhandel üblichen Handelsbräuche aufgeführt; mit Recht, denn der Kaufmann untersteht in seinem Geschäftsbetrieb nicht nur den Vorschriften der Gesetze, z. B. des Bürgerlichen Gesetzbuches und des Handelsgesetzbuches, er muß auch die sogenannten **Handelsbräuche,** auch **Usancen** genannt, beachten; man versteht darunter die im Handelsverkehr geltenden Gewohnheiten und Gebräuche im Sinne des § 346 des Handelsgesetzbuches. Dieser Paragraph bildet die rechtliche Grundlage für die Berücksichtigung des Handelsbrauchs; er besagt: „Unter Kaufleuten ist in Ansehung der Bedeutung und Wirkung von Handlungen und Unterlassungen auf die im Handdelsverkehr geltenden Gewohnheiten und Gebräuche Rücksicht zu nehmen."
Handelsbräuche sind **tatsächliche Übungen,** die sich für Geschäftsvorgänge vergleichbarer Art innerhalb eines Ortes, eines Bezirkes oder auch im ganzen Bundesgebiet gebildet haben; sie können sich ändern, sie können auch erlöschen.

Ebenso wie sich ein Handelsbrauch örtlich beschränkt bilden kann, ist es auch möglich, daß er nur innerhalb einer bestimmten Gruppe von Gewerbetreibenden besteht, während für andere Teile dieser Handelsbrauch nicht gilt.

Handelsbräuche werden im Einzelfalle festgestellt und können weder „festgelegt" noch „inkraftgesetzt" oder „aufgehoben" werden; sie können auch nicht durch Verbände „beschlossen" werden. Es handelt sich um ein konkretes Verhalten der beteiligten Verkehrskreise im regelmäßigen Geschäftsverkehr, auf das nach § 346 HGB Rücksicht zu nehmen ist, falls seine Bedeutung für gleichartige Vertragsverhältnisse bei Fehlen **anderweitiger Vereinbarungen** von den beteiligten Verkehrskreisen **anerkannt** ist. Für die Feststellung eines Handelsbrauches ist also nur dann Raum, wenn und soweit der Inhalt

des Vertrages, auch im Wege der Auslegung nichts Ausreichendes über die strittige Frage ergibt.

Wird einer Handhabung von einem beachtenswerten Teil der Verkehrskreise wiederholt ausdrücklich widersprochen, kann ein Handelsbrauch nicht angenommen werden.

Neben tatsächlicher Übung und Zustimmung der Beteiligten ist für das Bestehen eines Handelsbrauches noch weitere Voraussetzung, daß die Übung eine **bestimmte Zeit hindurch** angewandt wird. Eine Mindestdauer kann hiefür nicht gefordert werden. Es muß sich jedoch um eine beiderseitige, ständige, gleichmäßige Anwendung durch Kaufleute in einer Vielzahl von vergleichbaren Fällen handeln, die deshalb als Regel angesehen werden kann. Bei besonders häufiger Anwendung kann die zeitliche Dauer geringer sein.

Welche Wirkungen übt nun ein Handelsbrauch aus? Er dient sowohl zur Auslegung einer Erklärung (z. B. handelsübliche Vertragsklausel) als auch der Ergänzung vertraglicher Abmachungen (Vervollständigung des Vertragsinhaltes, Ausfüllung einer Vertragslücke). Handelsbräuche kommen in Betracht unter Vollkaufleuten, unter Umständen mit Einschluß der Minderkaufleute; sie gelten für ihr Handelsgewerbe, also für Handelsgeschäfte und andere Vorgänge ihres Gewerbebetriebes.

Wir wollen nun versuchen, an Hand eines Beispiels dem nicht einfachen Wesen des Handelsbrauches näher zu kommen. Häufig kommt im geschäftlichen Verkehr folgender Schriftwechsel vor:

Der Lieferant schreibt: „Wir bestätigen den Eingang Ihrer Überweisung auf unsere Rechnung Nr. 123, vermögen allerdings den Abzug von 2% Skonto nicht anzuerkennen. Eine Vereinbarung über einen Skontoabzug wurde bei Abschluß des Vertrages nicht getroffen. Wir bitten daher um Ausgleich des Kontos ..."

Die Antwort des Kunden hierauf lautet dann oft: „Zu Ihrem Brief bemerken wir, daß der Abzug von 2% Skonto durchaus berechtigt ist, weil ein Skonto in dieser Höhe bei sofortiger Bezahlung dem Handelsbrauch entspricht."

Welche der beiden Firmen ist nun im Recht? Wer sich auf einen Handelsbrauch **beruft,** muß sein Bestehen **beweisen.**

In unserem Beispiel gelingt der Nachweis über das Bestehen eines Handelsbrauches, wenn

a) bei Firmen der in Frage stehenden Branche und Wirtschaftsstufe im Falle der Bezahlung innerhalb einer kurzen Frist ein Skonto tatsächlich abgesetzt wird,
b) diese Übung eine gewisse Dauer hindurch gehandhabt worden ist und
c) der Abzug des Skontos auch dann für berechtigt angesehen wird, wenn eine diesbezügliche Vereinbarung nicht vorliegt.

Wesentlich ist noch, daß der Handelsbrauch von den Beteiligten auch dann anerkannt werden muß, wenn bei ihnen über sein Bestehen bzw. seine Anwendbarkeit im Einzelfall keine Klarheit bestand.

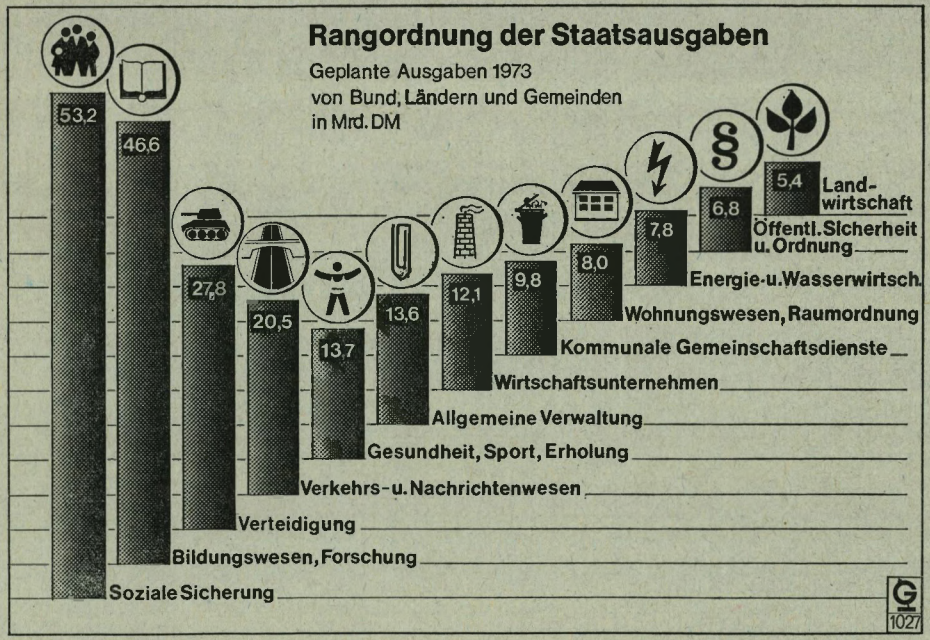
Wichtig ist, daß die Geltung eines Handelsbrauches durch eine abweichende Vereinbarung ausgeschlossen werden kann.

Diese kleine Einführung mag genügen. Im Bereich des Handelsbrauches bestehen noch mannigfache, zum Teil recht schwierige Probleme, die einer endgültigen Klärung durch die Rechtsprechung bedürfen; hierauf einzugehen würde den für unsere Beilage gesteckten Rahmen übersteigen.

Soziale Sicherheit und Bildung an der Spitze

Die Rangordnung ist eindeutig; zwei Aufgaben stehen obenan in den Kassenbüchern des Staates: Die soziale Sicherung und das Bildungswesen. Hierfür gibt „der Staat" – das sind in diesem Falle alle öffentlichen Kassen, also die des Bundes, der Länder und der Gemeinden (über 10 000 Einwohner) – in diesem Jahr rund 100 Milliarden DM aus. So ermittelte es das Statistische Bundesamt aus etlichen hundert Einzelhaushaltsplänen. Sie addieren sich zu 267 Milliarden DM. Hierzu schätzen die amtlichen Statistiker noch weitere 13 Milliarden DM Ausgaben in den Gemeinden unter 10 000 Einwohner, so daß 1973 insgesamt 280 Milliarden DM durch die öffentlichen Kassen fließen werden; gegenüber 1972 sind dies 30 Milliarden (gut 12 Prozent) mehr. Erheblich über diesem durchschnittlichen Anstieg liegen die Ausgaben für den Bildungsbereich; sie erhöhen sich insgesamt von 40 Milliarden DM 1972 auf 46,6 Milliarden DM 1973, also um fast 17 Prozent. Überdurchschnittlich ist auch der Ausgabenanstieg für „Öffentliche Sicherheit und Ordnung" (plus 16,6 Prozent) und für „Gesundheit, Sport, Erholung" (plus 14,8 Prozent).

Freilich dürfen die Bürger nicht erwarten, daß der Staat im gleichen Umfang, wie die Ausgaben steigen, auch Mehrleistungen bietet; der Preis- und Lohnanstieg frißt den größten Teil auch der öffentlichen Mehrausgaben auf. So sind allein die Personalkosten 1973 um 13 Prozent höher veranschlagt als 1972, was heißt, daß sie statt 80,8 Milliarden DM 91,4 Milliarden DM beanspruchen, also fast elf Milliarden DM mehr.



Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung 10/74

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Der Einkauf

1. Einleitung
2. Die Einkaufsentscheidung
2.1. Grundlagen: Informationen
2.1.1. Informationen von außen
2.1.2. Informationen aus dem Betrieb
2.2. Techniken innerbetrieblicher Informationen
2.3. Auswertung der Informationen
3. Bestellungen
4. Kontrolle
5. Preisfestsetzung
6. Streckengeschäft

1. Einleitung

Dem Einkauf, der identisch ist mit der betriebswirtschaftlichen Funktion der Beschaffung, kommt im Rahmen des Betriebes eine besondere Bedeutung zu. Die Entscheidungen, die hier gefällt werden, bestimmen den zukünftigen Geschäftsverlauf des Großhandelsbetriebes, legen Erfolg oder Mißerfolg im vorhinein fest.

Von Bedeutung ist aber nicht nur, daß die richtige Ware beschafft wird, sondern auch ihr Preis, ihre Menge und der Zeitpunkt des Einkaufes. Weiter ist die Beziehung zwischen der Umschlagsgeschwindigkeit des Warenbestandes und seiner Höhe von Interesse. Hier muß der Einkäufer sein Fingerspitzengefühl unter Beweis stellen, denn ein zu hoher Lagerbestand bindet zu viel Kapital und ein zu niedriger kann Lieferschwierigkeiten von seiten des Großhandels zur Folge haben, wo doch schnelle Lieferung zu einem Wettbewerbsvorteil gegenüber der Konkurrenz werden kann. Der Einkäufer muß deshalb folgenden Forderungen genügen:

- er muß die Branche kennen
- und die Waren, die in ihr geführt werden,
- über betriebswirtschaftliche Kenntnisse verfügen wie auch über rechtliche
- und über eine wirtschaftliche Büroorganisation.

2. Die Einkaufsentscheidung

2.1. Ihre Grundlagen: Informationen

Damit der Einkäufer die Möglichkeit hat, festzulegen, welche Ware er in welcher Menge zu bestellen hat, braucht er Informationen von außen und aus dem Betrieb.

2.1.1. Informationen von außen

Mit Hilfe von Fachzeitschriften sollte sich der Einkäufer einen Überblick über Neuheiten und Trends verschaffen, er wird auf Firmen hingewiesen, deren Existenz oder deren Produkte ihm nicht bekannt sind, auf Änderungen der Rohstoffmärkte und der sich daraus ergebenden Auswirkungen auf das eigene Sortiment.

Einen festen Platz im Terminkalender des Einkäufers haben Fachmessen, auf denen zum einen über das Angebot der Lieferanten unterrichtet wird, zum anderen im direkten Gespräch mit diesen branchenspezifische Informationen gesammelt werden können, und weiter die Möglichkeit besteht, mit anderen Einkäufern Erfahrungen auszutauschen. Darüber hinaus haben Bestellungen auf Messen Kostenvorteile, da besondere und einmalige Preise und Konditionen geboten werden, die für sich alleine einen Messebesuch vorteilhaft erscheinen lassen.

Ähnliche Aufgaben erfüllen Vertreterbesuche, allerdings wird der Einkäufer nur über das Sortiment des einzelnen Lieferanten informiert, die Möglichkeit, Vergleiche zu ziehen, entfällt. Er erhält jedoch Kenntnis über eventuelle Preisänderungen, über Neuheiten und die Einstellung der Produktion einzelner Artikel, hört von Sonderaktionen und gezielten Werbemaßnahmen, die bei Bestellungen berücksichtigt werden müssen, von Sonderrabatten und sonstigen Preisnachlässen, erhält also Informationen, die in den Kalkül einbezogen werden müssen bei Bestellungen wie auch bei Sortimentsänderungen. Eventuell erfährt man auch etwas über die Bestelltätigkeit der Konkurrenz und kann dann sein Verhalten entsprechend anpassen.

Eine weitere Möglichkeit, sich zu unterrichten, stellen Preislisten und Kataloge der Lieferanten dar.

2.1.2. Informationen aus dem Betrieb

An erster Stelle sind hier die Bestandslisten zu nennen. Hier handelt es sich um Listen, die von einem jeden Lieferanten Adresse, Lieferbedingungen, den einzelnen Artikel mit genauer Beschreibung, seiner Nummer und seinem Preis, datierte Bestellungen wie Bestände enthalten.

Exkurs: Bestand

Hier lassen sich unterscheiden:

- Eiserner Bestand
  Er ist der Mindestbestand des einzelnen Artikels, der so hoch sein muß, daß ein reibungsloser Verkauf garantiert ist. Mit seiner Hilfe muß die Nachfrage nach dem speziellen Artikel während dessen Beschaffungszeit gedeckt werden können, was bedeutet, daß der Bestand um so größer sein muß, je höher die Lieferrisiken sind.
- Meldebestand:
  Er soll so hoch bemessen sein, daß ein Auffüllen der Läger vor Erreichen des eisernen Bestandes möglich ist.
- Optimalbestand:
  Er ist die Menge, die sich nach Auffüllung des Lagers ergibt. Der Höhe nach liegt er um die optimale Bestellmenge über dem eisernen Bestand.
- Spekulativer Bestand:
  Das ist jeder Bestand, der über den Optimalbestand hinausgeht.

Weiter werden Strichlisten geführt, wenn die Kunden zwar bestellen, die Ware aber von seiten des Großhandels erst zu einem späteren Zeitpunkt geliefert werden soll.

Über seine Vertreter erfährt der Großhandel von Kundenwünschen nach Artikel, die er nicht in seinem Sortiment hat. Dabei ist zu berücksichtigen, ob es sich hier um einen einmaligen Fall handelt oder um die Wünsche vieler.

2.2. Techniken innerbetrieblicher Information

Die Aufnahme der Warenbestände erfolgt für jede einzelne Lieferfirma, wobei es das Beste ist, wenn nach einem bestimmten Plan vorgegangen wird, d. h. es wird eine Liste sämtlicher Lieferanten erstellt, und nach dieser wird Firma nach Firma die Bestandsaufnahme durchgeführt. Jeder einzelne Artikel sollte hierbei einmal monatlich erfaßt werden, wobei natürlich Artikel, die besonders gut abgesetzt werden können und eine relativ kurze Lieferfrist haben, in kürzeren Zeitabständen kontrolliert werden sollten, da dadurch der Lagerbestand niedrig gehalten werden kann.

Auf der Bestandsliste werden eingetragen:

- der Tag der Aufnahme
- der Name des Aufnehmenden
- der Bestand des einzelnen Artikels getrennt nach Lager und etwaigen Reserven.

Das muß sehr sorgfältig erfolgen, damit der Einkäufer auch eine sichere Unterlage für seine Bestellungen hat.

Zweckmäßigerweise wird man die Bestandsaufnahme nur von gewissenhaften und immer den gleichen Personen machen lassen, die den Lagerplatz der einzelnen Artikel kennen, da das Lager nicht nach Firmen, sondern nach Artikelgruppen geordnet sein dürfte.

Weiter ist es von Bedeutung, daß das Lagerpersonal auf geringe oder fehlende Bestände aufmerksam macht, denn die Möglichkeit, daß ein bestimmter Artikel plötzlich verstärkt nachgefragt wird, ist nicht von der Hand zu weisen. Man muß also von seiten des Einkaufs die Arbeitskräfte im Lager zu diesem Handeln auffordern und ihnen Hilfsmittel in die Hand geben, mit denen der Einkauf informiert werden kann.

2.3. Auswertung der Informationen

Handelt es sich um Ware, die zwar schon längere Zeit auf dem Markt, aber noch nicht im Angebot des Großhandels ist, so wird man teilweise auf die Informationen der Lieferanten angewiesen sein, was zur Folge hat, daß man wie oben angedeutet vorsichtig ordert, den Markt zuerst testet. Vor allen Dingen ist es wichtig, daß man sich bei der Bestellung die Besonderheiten des eigenen Marktes vor Augen führt, wie etwa die Käuferschicht, die bei den Kunden Ware bezieht.

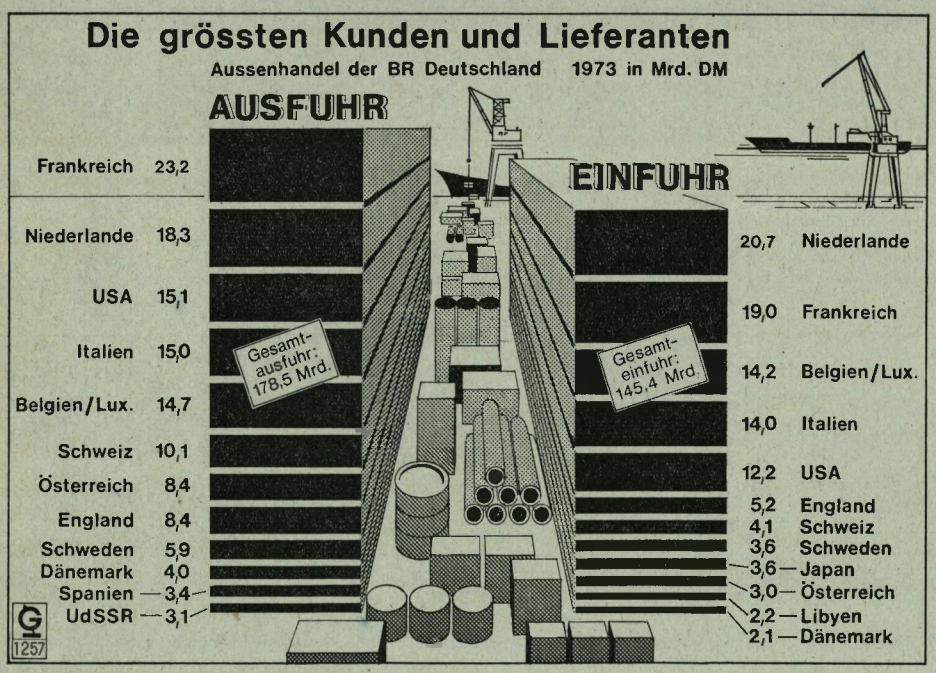
Legt man den Bestellungen die Bestandsliste zugrunde, so wird man die Verkäufe im Zeitablauf berücksichtigen, um zu erkennen, ob es sich hier um einen bestimmten Trend, um Schwankungen oder um einen Verkaufsstillstand handelt. Demgemäß werden dann auch die Bestellungen sein, wobei versucht wird, einen optimalen Warenbestand zu erreichen. Weiter wird berücksichtigt, ob sich die Lieferkonditionen geändert haben, vor allem, ob Sonderrabatte gewährt werden. Ansonsten wird man versuchen, die für die gegebene Situation besten Bedingungen zu nutzen. Das schließt auch ein, soweit man hier variabel sein kann, daß man die Preise und sonstige Konditionen verschiedener Firmen mit qualitativ gleicher Ware vergleicht, um so günstig wie möglich einzukaufen.

Etwas anderes ist es natürlich, wenn mit steigenden Lieferpreisen gerechnet wird und man deshalb so viel wie möglich einzukaufen gedenkt. Bei wirtschaftlichem Einkauf sind aber dort Grenzen gesetzt, wo der Preisvorteil durch die sich ergebenden höheren Kapital- und Lagerkosten und durch das Absatzrisiko zunichte gemacht wird.

(Schluß folgt)

Nachbarn sind die besten Kunden

Im deutschen Außenhandel entscheidet das Europa-Geschäft. Unter den zwölf größten Kunden der Bundesrepublik ist nur ein überseeischer, die USA; und unter die zwölf bedeutendsten Lieferanten konnte sich außer den USA und Japan nur das Ölland Libyen plazieren. Rund 44 Prozent der Ausfuhr und der Einfuhr werden mit den unmittelbaren Nachbarn der Bundesrepublik getätigt; unter ihnen stehen schon seit Jahren Frankreich und die Niederlande als Handelspartner obenan. Frankreich hat seine Käufe im vergangenen Jahr enorm gesteigert, nämlich von 19,4 auf über 23 Milliarden DM, und führt nun mit Abstand die deutsche Kundenliste an. Auf der anderen Seite, in der deutschen Einfuhr, haben die Niederländer eine ähnliche Steigerung erzielen können; freilich dürfte daran die verteuerte Öleinfuhr über Rotterdam ihren Anteil haben. Die Niederlande gehören auch zu den wenigen Ländern, in denen die Bundesrepublik mehr einkauft als verkauft. Sonst ist die Regel ein deutscher Ausfuhrüberschuß, der im gesamten Außenhandel 1973 die Rekordhöhe von 33 Milliarden DM erreichte.



Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung 11 / 74

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Aus dem Betriebsverfassungsrecht

Das **Arbeitsrecht,** das spezielle Recht der Arbeitnehmer, gliedert sich in Individual- und Kollektivarbeitsrecht. Zum **Individualarbeitsrecht** gehören das gesamte Recht der einzelnen Arbeitsverhältnisse, wie das Recht des Arbeitsvertrages, das Urlaubsrecht, Kündigungsrecht, Recht der Lohnfortzahlung bei Arbeitsunfähigkeit sowie die Arbeitnehmerschutzrechte, wie das Arbeitszeitrecht, das Gläubigerschutzrecht und das Jugendarbeitsschutzrecht. Immer steht hier der Arbeitnehmer als **einzelner** im Mittelpunkt, für ihn und gegen ihn werden Rechte und Pflichten begründet.

Demgegenüber ist das Kennzeichen des **kollektiven Arbeitsrechts,** daß es sich nicht auf den einzelnen Arbeitnehmer, sondern immer auf Gruppen bezieht. Sein Merkmal ist, daß Interessen hinsichtlich der Arbeits- und Wirtschaftsbedingungen von organisierten Gruppen wahrgenommen werden. Soweit es sich nicht um den einzelnen Betrieb oder das einzelne Unternehmen (das aus einer Anzahl von Betrieben bestehen kann) handelt, sondern um eine Vielzahl von Betrieben und Unternehmen, werden auf Seiten der Arbeitnehmer die Gewerkschaften und auf Seiten der Arbeitgeber Arbeitgeberverbände tätig, wobei im Vordergrund das Aushandeln und der Abschluß von Tarifverträgen stehen. Soweit dagegen der einzelne Betrieb in Frage kommt, greift das Betriebsverfassungsrecht ein auf der Betriebsebene und das sogenannte Mitbestimmungsrecht auf Unternehmensebene.

Heute und hier wollen wir uns nur mit dem Betriebsverfassungsrecht befassen. In der Bundesrepublik Deutschland haben die Arbeitnehmer an den Entscheidungen auf der Ebene des Betriebes (und des Unternehmens) – ganz im Gegensatz zu den meisten anderen westlichen Staaten! – zahlreiche Beteiligungsrechte. Die Beteiligungsrechte auf der betrieblichen Ebene sind in dem **Betriebsverfassungsgesetz** von 1972 geregelt, das das erste, bereits 1952 erlassene Betriebsverfassungsgesetz in wesentlichen und entscheidenden Punkten geändert und vor allem die bereits aufgrund des ersten Gesetzes bestehenden Beteiligungsrechte bedeutend erweitert hat (für die Beteiligungsrechte der Beamten und Angestellten im öffentlichen Dienst gelten das Personalvertretungsrecht des Bundes und des Landes Bayern).

Wenn wir vorhin sagten, daß bereit 1952 das erste Betriebsverfassungsgesetz erlassen wurde, so ist doch der Vollständigkeit halber darauf hinzuweisen, daß das Recht der Betriebsverfassung in Deutschland – und, wie wir schon sagten, fast nur in Deutschland – viel ältere Tradition hat. Bereits 1920 wurde nämlich ein Betriebsrätegesetz erlassen, das nach dem Zusammenbruch 1945 durch Gesetze der Alliierten und schließlich im Jahre 1952 durch das erste Betriebsverfassungsgesetz abgelöst wurde.

Das jetzt geltende Betriebsverfassungsgesetz 1972 findet auf alle Arbeitnehmer eines Betriebes mit **Ausnahme** der **leitenden Angestellten** Anwendung. Wer leitender Angestellter in diesem Sinne ist, ist näher im Gesetz dargelegt. Dieser Personenkreis kann weder ein Wahlrecht (bei einer Wahl zum Betriebsrat) ausüben noch selbst in den Betriebsrat gewählt werden. Der Grund dafür ist, daß er eben zur Geschäftsleitung gerechnet wird.

Das Betriebsverfassungsgesetz, BVG, sichert den Arbeitnehmern einen Einfluß auf das Betriebsgeschehen durch ihre gewählten Repräsentanten, den Betriebsrat. **Ob** allerdings in einem Betrieb überhaupt ein **Betriebsrat gewählt werden soll,** können die **Arbeitnehmer selbst** in einer Betriebsversammlung **frei entscheiden.** Ist ein solcher Betriebsrat gewählt, so schränken die von ihm ausgeübten umfangreichen Beteiligungsrechte die Möglichkeit des Arbeitgebers, den Betrieb und den Arbeitsablauf allein zu organisieren und kraft seines Weisungsrechtes die Arbeitsverhältnisse der Arbeitnehmer allein zu gestalten, erheblich ein. Wenn der Betriebsrat den Betrieb auch nicht mitleiten, mitdirigieren kann, so muß doch bei sehr zahlreichen, im Gesetz im einzelnen aufgeführten Maßnahmen, der Arbeitgeber ihn beteiligen, einschalten.

Alle diese Beteiligungsrechte übt ausschließlich der Betriebsrat als das gesetzlich berufene Vertretungsorgan der Belegschaft aus. Der einzelne Arbeitnehmer dagegen hat nach dem Betriebsverfassungsgesetz unmittelbar, wie erwähnt, nur mit der evtl. Wahl eines Betriebsrates und bei Betriebsversammlungen die Möglichkeit, sich zu beteiligen. Hier sei aber vermerkt, daß eine Betriebsversammlung keine verbindlichen Entscheidungen treffen kann. Sie dient im wesentlichen der Diskussion und der Information und sie kann lediglich Empfehlungen, einerseits an den Arbeitgeber, andererseits an den Betriebsrat beschließen.

Das Gesetz schreibt vor, daß – an sich – in allen Betrieben, die regelmäßig mindestens 5 ständige wahlberechtigte Arbeitnehmer beschäftigen, Betriebsräte zu bilden sind. Die wahlberechtigten Arbeitnehmer wählen ihren Betriebsrat aufgrund der eingereichten Wahlvorschläge. Letztere können die wahlberechtigten Arbeitnehmer selbst einreichen, wobei jeder Wahlvorschlag mindestens von einem Zehntel der wahlberechtigten Arbeitnehmer, allermindestens von 3 Wahlberechtigten unterzeichnet sein muß. Übrigens kann einen solchen Wahlvorschlag, wenn bisher in dem Betrieb kein Betriebsrat vorhanden ist, auch jede Gewerkschaft einreichen, bei der mindestens 1 Arbeitnehmer des Betriebes organisiert ist. Alle Einzelheiten der Betriebsratswahl regelt die Wahlordnung von 1972. Es würde hier zu weit führen, auf all dies einzugehen. Festzuhalten ist aber, daß, wie bereits betont, dann, wenn keine Wahlvorschläge eingereicht werden oder aber wenn die Wahl selbst zu keinem Ergebnis führt, also die Arbeitnehmer mehr oder minder an der Betriebsratswahl desinteressiert sind, eben trotz der an sich bestehenden „Verpflichtung" kein Betriebsrat in diesem Betrieb gebildet wird und dies dann auch völlig legal ist, also nicht von dritter Seite angefochten werden kann.

Wahlberechtigt sind alle Arbeitnehmer, die das 18. Lebensjahr vollendet haben. Wählbar in den Betriebsrat sind alle Wahlberechtigten, wenn sie bereits mindestens 6 Monate dem Betrieb angehören. Die Amtszeit des Betriebsrates beträgt 3 Jahre.

Die Anzahl der Mitglieder des Betriebsrates ist von der Größe des Betriebes abhängig. In Betrieben bis zu 20 wahlberechtigten Arbeitnehmern wird nur ein einziges Betriebsratsmitglied, das hier „Betriebsobmann" heißt, gewählt. In Be-

trieben mit 21 bis 50 wahlberechtigten Arbeitnehmern werden 3 Betriebsratsmitglieder gewählt, in Betrieben mit 51 bis 150 wahlberechtigten Arbeitnehmern 5 Betriebsratsmitglieder usf. Die Betriebsratsmitglieder wählen dann ihrerseits aus ihrer Mitte den Betriebsratsvorsitzenden und dessen Stellvertreter.

Die Arbeit der Betriebsratsmitglieder ist ein unentgeltliches Ehrenamt. Jedoch dürfen ihnen wegen ihrer Amtsausübung keine Nachteile entstehen. Soweit erforderlich ist der Arbeitgeber verpflichtet, die Betriebsratsmitglieder für die notwendige Betriebsratsarbeit von der Arbeit freizustellen. Er ist außerdem verpflichtet, ihnen die für diese Arbeit notwendigen Aufwendungen zu ersetzen. Da die Betriebsratsmitglieder gegenüber dem Arbeitgeber möglichst unabhängig sein sollen, genießen sie einen besonderen Kündigungsschutz.

Das Vorstehende, bezüglich des Betriebsrats Gesagte, gilt – mit Einschränkungen – für eine etwaige **Jugendvertretung.** Das Gesetz schreibt insoweit vor, daß in Betrieben, die regelmäßig mindestens 5 Arbeitnehmer beschäftigen, die das 18. Lebensjahr noch nicht vollendet haben (sogenannte jugendliche Arbeitnehmer) eine Jugendvertretung gewählt wird. Der Wahlvorgang ist ganz parallel der Wahl des Betriebsrates gestaltet. Wahlberechtigt sind alle Jugendlichen des Betriebes, auch die Auszubildenden (soweit sie das 18. Lebensjahr noch nicht vollendet haben). Wählbar für die Jugendvertretung sind dagegen alle Arbeitnehmer des Betriebes, die das 24. Lebensjahr noch nicht vollendet haben. Allerdings können Betriebsratsmitglieder nicht zu Jugendvertretern gewählt werden. (Fortsetzung folgt)

Der Einkauf (Schluß)

Erwartet man hingegen sinkende Preise und deckt sich deshalb nicht in dem als notwendig anzusehenden Maße ein, so besteht die Gefahr, daß der Großhandel einen Teil seiner Kunden verliert, weil er sie nicht beliefern kann.

Bei der Verwendung von Strichlisten muß der Einkauf genau zwischen den exakt vorgegebenen Bestellungen von seiten eines Teiles der Kunden den verspäteten Aufträgen anderer und möglicher Nachbestellungen unterscheiden und bei der Auftragsvergabe berücksichtigen. Hier wird er aber Erfahrungswerte anwenden können, da nicht zu erwarten ist, daß sich das Käuferverhalten rasch ändert.

Schwieriger wird es, wenn es sich um Saisonartikel handelt, die neu auf dem Markt sind und von denen nicht zu erwarten ist, daß sie länger als eine Saison gekauft werden. Erschwert wird die Entscheidung dadurch, daß man nicht erst den Markt testen kann, da die Bestellungen bei den Lieferanten langfristig getätigt werden müssen. Hier muß der Einkäufer seine Marktkenntnisse zeigen wie auch die Fähigkeit, den Publikumsgeschmack rechtzeitig zu erkennen. Handelt es sich hingegen um Waren, die immer einer saisonalen Nachfrage unterliegen, so wird man am besten bei Bestellungen von der Bestandsliste ausgehen. Diese wird am Ende der Saison abgeschlossen, wobei festzustellen ist, wie viel verkauft wurde und wie hoch der Restbestand noch ist. Der Vergleich der Verkaufszahlen über mehrere Jahre hin läßt den ungefähren zukünftigen Bedarf erkennen und hiervon der gegebene Bestand abgezogen, ergibt die zu bestellende Menge für die neue Saison.

3. Bestellungen

Der Einkäufer sieht die Bestandslisten in regelmäßigen Zeitabständen durch und trägt die benötigte Menge ein wie auch das Datum des Bestelltages. Damit das auffällig ist, benutzt man am besten einen farbigen Stift, wodurch auch der Überblick erleichtert wird. Die Listen werden dann getrennt nach telefonischen und schriftlichen Bestellungen in Vorordner gegeben, wodurch ein späteres Heraussuchen und Sortieren bei der Auftragsübermittlung entfällt. Telefonische Bestellungen sind angebracht, wenn der Lieferant bzw. dessen Auslieferungslager im gleichen Ortsnetz zu erreichen sind. Dadurch ergeben sich Kostenersparnisse, da zum einen das Schreiben entfällt und zum anderen die Übermittlungsgebühren niedriger sind.

Schriftliche wie auch telefonische Bestellungen der einzelnen Artikel erfolgen in der Reihenfolge, in der sie auf der Bestandsliste aufgeführt sind. Sie wird von den Preislisten der Lieferanten übernommen, da bei diesen meist in der gleichen Folge der Auftrag gerichtet und die Rechnung geschrieben wird. Wird ein Artikel, der sich noch nicht im Sortiment des Großhandels befindet, bestellt, so ist es zweckmäßig, ihn in die Bestandsliste aufzunehmen, wodurch das Belegwesen vereinfacht wird, da bei den Bestellungen keine Durchschrift der Aufträge nötig ist, denn die Mengen sind auf der Liste eingetragen.

4. Kontrolle

Die Aufgabe des Einkäufers ist nicht mit der getätigten Bestellung abgeschlossen, sondern umfaßt auch die Kontrolle der Lieferungen.

Das bedeutet also, daß die Mengenangaben des Lieferscheines, die bereits im Wareneingang mit den gelieferten Mengen verglichen wurden, überprüft werden, ob sie mit den bestellten übereinstimmen. Ergeben sich Abweichungen, so ist die Zahl auf der Bestandsliste entsprechend zu korrigieren. Weiter wird darauf zu achten sein, ob in Aussicht gestellter Naturalrabatt auch tatsächlich gewährt wurde.

Ist die Rechnung eingetroffen, so hat der Einkauf zu prüfen, ob gelieferte und verrechnete Menge und der sich aus den Unterlagen des Großhandels ergebende Preis und der verrechnete übereinstimmen. Weiter ist darauf zu achten, daß die übrigen Lieferkonditionen eingehalten wurden. Ergeben sich Abweichungen, so ist der Lieferer darauf aufmerksam zu machen, und er ist aufzufordern, diese zu klären.

5. Preisfestsetzung

Häufig obliegt es auch dem Einkauf, die Verkaufspreise der Artikel festzulegen. Zu deren Bestimmung ergeben sich mehrere Möglichkeiten:

- Der von den Lieferanten vorgeschlagene Preis wird übernommen.
- Man geht von einer bestimmten prozentualen Kostenbelastung aus und schlägt dem Einkaufspreis einen bestimmten Prozentsatz zu: Handelsaufschlag.
- Die Kosten werden exakt erfaßt und alle Artikel werden in gleicher prozentualer Höhe belastet.
- oder differenziert mit den durch sie verursachten.

Zu beachten ist, daß die den Kunden eingeräumten Boni, Rabatte und Skonti berücksichtigt werden, und der Preis ein solcher ist, der den Großhandel konkurrenzfähig sein läßt. Bei Preisänderungen muß der Einkauf dafür sorgen, daß die einzelnen Abteilungen des Betriebes wie auch der Außendienst hiervon erfahren, ebenso auch vom Auslaufenlassen eines Artikels, der entweder schlecht abgesetzt werden kann oder nicht mehr produziert wird, wie auch von der Aufnahme neuer Artikel.

6. Streckengeschäft

Hier lassen sich zwei Varianten unterscheiden:

- Der Kunde bestellt die Ware beim Großhändler, der den Auftrag weitergibt an seinen Lieferanten mit der Aufforderung, den Kunden direkt zu beliefern.
- Der Vertreter des Lieferanten fährt die Kunden des Großhandels direkt an und gibt ihnen Ware.

In beiden Fällen wird über den Großhandel abgerechnet, d. h. der Lieferant belastet den Großhandel und dieser verrechnet die gelieferte Ware dem Kunden.

Hierbei hat der Einkauf zu prüfen, ob

- die dem Großhandel berechneten Artikel und ihre Mengen mit den den Kunden gelieferten übereinstimmen,
- und ob die Preise, mit denen der Großhandel belastet wird, auch die richtigen sind.

Zur Weiterbearbeitung kommen dann die Unterlagen zur Faktura oder in den Verkauf.

Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung 12 / 74

Regelmäßige Beilage zum offiziellen Organ des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

Aus dem Betriebsverfassungsrecht

Was die Zahl der Jugendvertreter anlangt, besteht die Jugendvertretung in Betrieben mit regelmäßig 5 bis 20 jugendlichen Arbeitnehmern aus 1 Jugendvertreter, mit 21 bis 50 jugendlichen Arbeitnehmern aus 3 Jugendvertretern usf. Die Amtszeit der Jugendvertretung beträgt im Gegensatz zum Betriebsrat nur 2 Jahre.

Im übrigen gilt hinsichtlich der Jugendvertretung das gleiche wie für den Betriebsrat insofern als, wenn keine Wahlvorschläge zur Jugendvertretung eingereicht werden, oder keine ordnungsgemäße Wahl zustandekommt, also die jugendlichen Arbeitnehmer nicht selbst an einer Jugendvertretung interessiert sind, in diesem Betrieb eben keine Jugendvertretung besteht und dies ebenfalls völlig legal ist, also von dritter Seite nicht angefochten werden kann.

Schließlich sei noch vermerkt, daß nach der oberstarbeitsrichterlichen Rechtsprechung die Jugendvertretung **kein** selbständiges Organ wie der Betriebsrat ist. Dies zeigt sich schon daran, daß der Betriebsrat die Wahl durchführt und daß die Jugendvertretung keine selbständigen Beschlüsse fassen, bzw. durchführen kann, sondern nur ein entsprechendes Antragsrecht an den Betriebsrat hat sowie daß die Jugendvertretung nur im Einvernehmen mit dem Betriebsrat vor oder nach jeder Betriebsversammlung eine Betriebsjugendversammlung durchführen kann.

Der **Leitgedanke** des gesamten BVG ist, daß **Arbeitgeber** und **Betriebsrat** unter Beachtung der geltenden Tarifverträge und im Zusammenwirken mit den Gewerkschaften, bei denen Arbeitnehmer des Betriebes organisiert sind sowie dem Arbeitgeberverband, dem der Betrieb selbst angehört, zum Wohle der Arbeitnehmer und des Betriebes **vertrauensvoll zusammenzuarbeiten haben.** Eben deshalb haben Arbeitgeber und Betriebsrat auch alle Betätigungen zu unterlassen, durch die der Arbeitsablauf oder der Betriebsfrieden beeinträchtigt werden. Eben deshalb sind auch etwaige Maßnahmen des Arbeitskampfes zwischen Arbeitgeber und Betriebsrat unzulässig, d. h. der einzelne Betriebsrat kann z. B. keinen Streik innerhalb des Betriebes beschließen und der Arbeitgeber kann gegenüber dem Betriebsrat keine sogenannte Aussperrung vornehmen.

Auch parteipolitische Betätigungen sind sowohl vom Betriebsrat wie vom Arbeitgeber zu unterlassen. Allerdings ist die Behandlung von Angelegenheiten tarifpolitischer, sozialpolitischer und wirtschaftlicher Art erlaubt, **wenn** sie den Betrieb und seine Arbeitnehmer unmittelbar betreffen.

Auf der Basis der vertrauensvollen Zusammenarbeit mit dem Arbeitgeber und des Betriebsfriedens hat der Betriebsrat eine Anzahl allgemeiner **Aufgaben** wahrzunehmen. Dazu gehören besonders, daß er darüber wacht, daß die zu Gunsten der Arbeitnehmer geltenden Bestimmungen, Tarifverträge und etwaige Betriebsvereinbarungen (solche können zwischen Arbeitgeber und Betriebsrat in bestimmtem Rahmen abgeschlossen werden) durchgeführt werden. Weiter kann der Betriebsrat beim Arbeitgeber Maßnahmen, die dem Betrieb und der Belegschaft dienen, beantragen. Er kann von Arbeitnehmern und von der Jugendvertretung Anregungen entgegennehmen und, falls sie ihm berechtigt erscheinen, mit dem Arbeitgeber wegen ihrer Erledigung verhandeln.

Der Betriebsrat hat weiter schwerbehinderte und sonstige schutzbedürftige Personen innerhalb des Betriebes zu fördern. Ihm obliegt weiter, wie schon erwähnt, die etwaige Wahl einer Jugendvertretung. Eine zusätzliche Aufgabe des Betriebsrates ist es, die Beschäftigung älterer Arbeitnehmer im Betrieb zu fördern und auch, so im Betrieb vorhanden, sich um die Eingliederung ausländischer Arbeitnehmer zu bemühen.

Über diese speziellen Aufgaben des Betriebsrates hinaus haben Arbeitgeber und Betriebsrat gemeinsam darüber zu wachen, daß die Arbeitnehmer des Betriebes nach Recht und Billigkeit behandelt werden. Vor allem dürfen beide Arbeitnehmer nicht aus Gründen des Geschlechts, der Abstammung, der Religion, der Nationalität, der Herkunft oder der politischen oder gewerkschaftlichen Betätigung oder Einstellung unterschiedlich behandeln. Sowohl Arbeitgeber wie auch Betriebsrat haben ferner die freie Entfaltung der Persönlichkeit der einzelnen Arbeitnehmer zu fördern.

Von ganz besonderer Bedeutung sind aber die besonderen **Beteiligungsrechte** des Betriebsrates in sozialen, personellen und wirtschaftlichen Angelegenheiten. Hier ist zu unterscheiden zwischen Mitbestimmungsrechten und Mitwirkungsrechten. Soweit dem Betriebsrat ein echtes Mitbestimmungsrecht zusteht, kann der Arbeitgeber eine solche Maßnahme nicht ohne Zustimmung des Betriebsrates vollziehen. Einigt er sich in derartigen Fällen mit dem Betriebsrat nicht, wird auf Antrag einer der beiden Seiten eine dann erst zu bildende, paritätisch zu besetzende betriebliche Einigungsstelle tätig. Beim bloßen Mitwirkungsrecht ist der Arbeitgeber dagegen lediglich verpflichtet, den Betriebsrat einzuschalten, ohne daß er an seine ausdrückliche Zustimmung gebunden ist.

Im Bereich der **sozialen** Angelegenheiten schreibt das Gesetz ein ausdrückliches Mitbestimmungsrecht des Betriebsrates vor allem vor bei Fragen der Betriebsordnung, der Arbeitszeit, der allgemeinen Urlaubsregelung (z. B. wenn Betriebsferien festgelegt werden sollen, nicht dagegen, wenn es sich um den Urlaub des einzelnen Arbeitnehmers handelt, der nach wie vor dem Direktionsrecht des Arbeitgebers unterliegt), bei Sozialeinrichtungen und der allgemeinen Lohngestaltung (z. B. der Einführung von Akkordlöhnen, nicht dagegen bei der Lohngestaltung im Einzelfalle). Dagegen hat der Betriebsrat lediglich ein Mitwirkungs-, kein Mitbestimmungsrecht in Fragen des Arbeitsschutzes, bei der Planung von baulichen Änderungen und technischen Anlagen sowie hinsichtlich der Arbeitsplätze und des Arbeitsablaufes.

Im **personellen** Bereich ist ebenfalls zwischen bloßem Mitwirkungs- und eigentlichem Mitbestimmungsrecht des Betriebsrates zu unterscheiden. Mitwirken kann der Betriebsrat bei der Personalplanung und bei Fragen der Berufsbildung (allerdings kann der Betriebsrat der Bestellung eines bestimmten Ausbilders durch den Arbeitgeber widersprechen oder seine Abberufung verlangen). Ein ausdrückliches Mitbestimmungsrecht besteht dagegen bei personellen Einzelmaßnahmen, wie bei jeder Einstellung, Neueingruppierung, Umgruppierung und Versetzung eines Arbeitnehmers. Allerdings kann hier der Betriebsrat seine Zustimmung nur aus ganz bestimmten, im Gesetz im einzelnen aufgeführten Gründen ver-

weigern und auch in diesen Fällen kann die Zustimmung des Betriebsrates evtl. durch das Arbeitsgericht ersetzt werden.

Auch bei Kündigungen hat der Betriebsrat ein ausgesprochenes Mitbestimmungsrecht insofern, als seine Kündigung ohne vorherige Anhörung des Betriebsrates unwirksam ist. Auch bei der Kündigung kann der Betriebsrat nur aus ganz bestimmten, im Gesetz aufgezählten Gründen widersprechen. Allerdings kann trotz eines solchen Widerspruches des Betriebsrates der Arbeitgeber dann kündigen. Jedoch kann der Widerspruch des Betriebsrates in diesen Fällen von entscheidender Bedeutung für eine evtl. Kündigungsschutzklage des gekündigten Arbeitnehmers zu seinen Gunsten sein und muß der Arbeitgeber den gekündigten Arbeitnehmer bis zum Abschluß des Prozesses weiterbeschäftigen.

Im **wirtschaftlichen** Bereich ist ein Mitwirkungsrecht des Betriebsrates bei Betriebsänderungen gegeben, allerdings nur bei Betrieben mit in der Regel mehr als 20 wahlberechtigten Arbeitnehmern.

Jedoch ist in Unternehmen mit regelmäßig mehr als 100 ständig beschäftigten Arbeitnehmern ein eigener **Wirtschaftsausschuß** zu bilden, dessen Mitglieder vom Betriebsrat bestimmt werden. Der Arbeitgeber hat den Wirtschaftsausschuß in bestimmten wirtschaftlichen Angelegenheiten, die im Gesetz genannt sind, näher zu unterrichten und sie mit ihm zu beraten. Der Wirtschaftsausschuß muß seinerseits wiederum den Betriebsrat unterrichten.

Wir haben eingangs dieser Abhandlung gesagt, daß es sich beim BVG um kollektives Arbeitsrecht handelt, also um solches, das mehr oder minder für alle Arbeitnehmer eines Betriebes durch den Betriebsrat ausgeübt wird. Gleichwohl werden im Gesetz auch **Rechte des einzelnen Arbeitnehmers** festgelegt, insofern als das Gesetz ihm ein eigenes Unterrichtungs-, Anhörungs- und Erörterungsrecht in Angelegenheiten, die ihn und seinen Arbeitsplatz betreffen und im Gesetz näher präzisiert sind, einräumt. Nach dem Gesetz ist der einzelne Arbeitnehmer auch berechtigt, bei Benachteiligung und ungerechter Behandlung sich zu beschweren. Er kann seiner Beschwerde durch Einschaltung des Betriebsrates, falls vorhanden, Nachdruck verleihen.

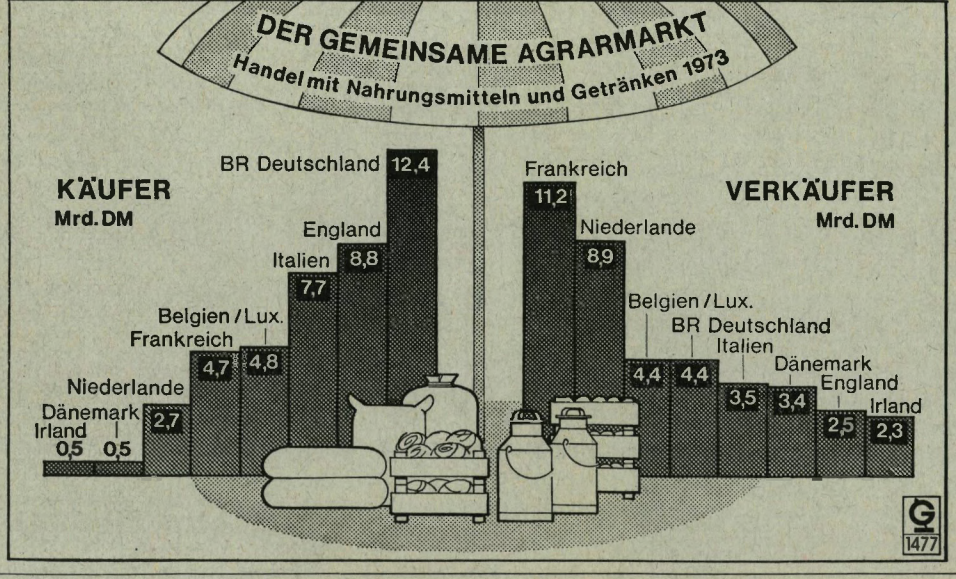
Wir haben eingangs bereits gesagt, daß auch die Stellung der **Gewerkschaften** im Gesetz insofern geregelt ist, als genaue Vorschriften über die Zusammenarbeit zwischen Betriebsrat und Gewerkschaften bestehen. Zur Erfüllung ihrer Aufgaben — jedoch nur zu diesem Zwecke! — haben die Gewerkschaften, bei denen Arbeitnehmer des Betriebes organisiert sind, ein Zutrittsrecht zum Betrieb. Die Gewerkschaften können, wenn ein Viertel der Betriebsratsmitglieder dies wünschen, sich an Betriebsratssitzungen beteiligen. An Betriebsratsversammlungen können Vertreter der Gewerkschaften, bei denen Arbeitnehmer des Betriebes organisiert sind, dagegen in jedem Falle beratend teilnehmen. Und schließlich können die Gewerkschaften, bei denen Arbeitnehmer des Betriebes organisiert sind, dann, wenn in einem Betrieb kein Betriebsrat besteht, initiativ werden, um die Wahl eines solchen Betriebsrates herbeizuführen, aber — wir bemerkten es schon eingangs — sie sind nicht in der Lage, gegen den Willen der Belegschaft die Bildung eines Betriebsrates durchzusetzen.

Das Gesetz will, das sei abschließend bemerkt, keine „Fronten" zwischen Arbeitgeber, Betriebsrat, der Belegschaft und den Gewerkschaften aufreißen, sondern ganz im Gegenteil, die vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen Arbeitnehmern und Betriebsrat und, soweit in Frage kommt, auch den beteiligten Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden sicherstellen. Denn nur dann, wenn alle in diesem Sinne zusammenwirken, kann der Betrieb florieren und können die Arbeitsplätze gesichert bleiben und haben damit alle Nutzen davon.

(Schluß)

Agrarmarkt — Prüfstein Europas

Kein Zweifel, der Gemeinsame Agrarmarkt ist krank. Um diese Krankheit zu verstehen, muß man bis zur Geburt der EG zurückgehen. Damals waren es vor allem Frankreich und die Niederlande, die auf einem freien Handel auch von Agrarprodukten bestanden. Unser Schaubild verdeutlicht die Interessenlage; Frankreich und die Niederlande sind die größten Verkäufer von Nahrungsmitteln auf dem EG-Markt, während die BR Deutschland und England die wichtigsten Käufer sind. Die Schaffung des Gemeinsamen Agrarmarktes war freilich außerordentlich schwierig. Mußten doch die von Land zu Land unterschiedlichen Systeme des Agrarschutzes in ein einziges EG-System umgeschmolzen werden. Deshalb wurden Marktordnungen für die wichtigsten Agrarprodukte geschaffen, die ein gemeinsames Preisniveau vorsahen und Schutz vor unerwünschten Einflüssen des Weltmarktes gewährten. Es stellte sich freilich heraus, daß der Gemeinsame Agrarmarkt damit der tatsächlichen wirtschaftlichen Integration Europas weit vorausgeeilt war. Unterschiedliche Wirtschafts- und Währungspolitiken in den Mitgliedsländern der EG führten dazu, daß die festen Währungsrelationen zwischen wichtigen EG-Partnern nicht länger aufrechterhalten werden konnten. Damit zerbröckelte die Grundlage für ein gemeinsames Preisniveau, und Ausgleichsabgaben an den Grenzen mußten wieder eingeführt werden. Hinzu kam, daß die Bauern der EG vielfach Überschüsse erzeugten, die nur unter immensem Kostenaufwand wieder abgebaut werden konnten. Und bei alledem blieben die Bauern in den meisten Ländern unzufrieden mit der Einkommensentwicklung. So wurde der Gemeinsame Agrarmarkt zu einem Stein des Anstoßes. Niemand sollte aber darüber vergessen, daß er noch mehr ist, nämlich ein Prüfstein für den Integrationswillen Europas.



Jede Entnahme von Text ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

ne

231

euen
infach
2.

Gravurenübersicht

Glastyp	Funktions-gravur	Zusatzgravur	Progres-sionszonen-länge	Mindest-scheiben-höhe	Mindest-einschleif-höhe	Anpassung
Single Vision+	◇	Ordercodegravur	–	–	16	Augendreh-punktforderung
Near Vision Book	◇	Ordercodegravur	14*	24	16	Habituelle Kopf- und Körperhaltung
Near Vision PC	◇	Ordercodegravur	18*	28	20	
Near Vision Room	◇	Ordercodegravur	18*	28	20	
Progressiv Max L	◇	Ordercodegravur	18	28	20	Habituelle Kopf- und Körperhaltung
Progressiv Max M	◇	Ordercodegravur	16	26	18	
Progressiv Max S	◇	Ordercodegravur	14	24	16	
Progressiv Pro L	◇	Ordercodegravur	18	28	20	Habituelle Kopf- und Körperhaltung
Progressiv Pro M	◇	Ordercodegravur	16	26	18	
Progressiv Pro S	◇	Ordercodegravur	14	24	16	
Progressiv Start L	◇	Ordercodegravur	18	28	20	Habituelle Kopf- und Körperhaltung
Progressiv Start M	◇	Ordercodegravur	16	26	18	
Progressiv Start S	◇	Ordercodegravur	14	24	16	

*Degressionszonenlänge

Lieferbereich

Progressiv	**Ø 55/60**	**Ø 60/65**
1.50 UV400 | 1.54 ColorMatic 3	-8/+8	-8/+8
1.60 UV400 | PRO410 | ColorMatic 3	-10/+8	-10/+8
1.67 UV400 | PRO410	-10/+8	-10/+8
1.50 Polarized | 1.60 Polarized	-6/+6	-6/+6
Mineral 1.60		-10/+6
Mineral 1.80		-14/-4.25

Single Vision AS	**Ø 55**	**Ø 60**
1.50 UV400 AS	-10/+10	-10/+10
1.60 UV400 AS | PRO410	-10/+10	-10/+10
1.67 UV400 AS I PRO410	-12/+12	-12/+12

Single Vision	**Ø 55**	**Ø 60**
1.50 UV400	-12/+10	-12/+10
1.54 ColorMatic 3	-8/+8	-8/+8
1.60 UV400 | PRO410 | ColorMatic 3	-10/+10	-10/+10
1.67 UV400 I PRO410	-12/+12	-12/+12
1.50 Polarized | 1.60 Polarized	-6/+6	-6/+6
Mineral 1.60		-10/+8
Mineral 1.80		-18/-4.25

Bei 1.50 UV400 / 1.60 UV400 kleinerer Durchmesser bis 50 möglich.

Single Vision+	**Ø 55**	**Ø 60**
1.50 UV400 I 1.54 ColorMatic 3	-8/+8	-8/+8
1.60 UV400 I PRO410 I ColorMatic 3	-10/+10	-10/+10
1.67 UV400 | PRO410	-12/+12	-12/+12
1.50 Polarized I 1.60 Polarized	-6/+6	-6/+6

Near Vision	**Ø 55/60**	**Ø 60/65**
1.50 UV400	-8/+8	-8/+8
1.60 UV400 | PRO410	-10/+8	-10/+8

Bifo	**Ø 60/65**
1.50 C28	-10/+7

Verfügbarkeit siehe Preisseiten. Keine abweichenden Ausführungen