

Groß + Außenhandel Drehscheibe der Wirtschaft



LGA
nachrichten

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

32. Jahrgang · München
Januar 1977 · Nr. 1 / 1977

	3	Zum Jahreswechsel
Arbeitgeberfragen	5	Funktionswandel und Bedeutung des Groß- und Außenhandels
	6	Flexibles Altersruhegeld
Arbeitsgerichtliche Entscheidungen	6	Arbeitsfreistellung während der Kündigungsfrist
	7	Ausbildungsverhältnis und Wehrdienst
		Kündigungsschutz des Wahlvorstandes in einem betriebsrätlosen Betrieb
Allgemeine Rechtsfragen	7	Neuregelung des Mahnverfahrens
Berufsausbildung und -förderung	9	Empfehlungen zur Arbeitsmarkt- und Bildungspolitik
	10	Besinnung auf die Kernpunkte der Berufsausbildung
	11	Hauptausschuß konstituiert
Außenhandel	11	Internationale Kreditmechanismen
	14	EG-Kommission als Devisenspekulant
Personalien	14	
Buchbesprechung	15	
Bildungszentrum	16	
Fremdbeilage		Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung, 1/1977

Ständige Mitarbeiter der LGA-Nachrichten sind:

sa = Dipl.-Kfm. Sattel · sr = Dipl.-Kfm. Sauter · de = Dipl.-Volksw. Deutsch · fr = Ass. Frankenberger · p = ORR a. D. Pfrang.

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: Werner Sattel, 8011 Kirchseeon, Alpenstr. 16. 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.

LGA-Nachrichten

Inhaltsverzeichnis 1977

1977 Heft Nr.	Themen	Seite	1977 Heft Nr.	Themen	Seite
	Das aktuelle Thema				
2	Investitionen müssen „Vorfahrt“ haben	3	8/9	Fristlose Entlassung wegen Mitstempeln von Stechkarten	8
3	Einbahnstraße?	3	8/9	Zugang einer schriftlichen Kündigung bei Wohnungswechsel	8
4	Berufsausbildung ist eine unternehmenspolitische Aufgabe von höchstem Rang	3	8/9	Fristlose Entlassung wegen gefälschter Tagesberichte	9
5	Mittelstandspolitik aus einem Guß	3	10	Kündigungsschutz Schwerbehinderter	6
7	Für den Großhandel gibt es eine Chance	3	10	Fristlose Kündigung eines Schwerbehinderten	7
8/9	Auslandsinvestitionen im Vormarsch	3	10	Fristlose Kündigung eines Berufsausbildungsverhältnisses	7
10	Wir Unternehmer und die Jugendarbeitslosigkeit	3	10	Arbeitnehmer muß schadensgeneigte Arbeit beweisen	7
11	Ohne neue Gewinne auch keine Investitionen	3	10	Befristetes Arbeitsverhältnis und ordentliche Kündigung	7
12	Wir Unternehmer und das 10. Pflichtschuljahr	3	11	Zeugnisfehler müssen unverzüglich gerügt werden	5
	Arbeitgeberfragen		11	Verzicht auf Kündigungsschutz durch Ausgleichsquittung	5
1	Funktionswandel und Bedeutung des Groß- und Außenhandels	5	11	Abgelaufene Arbeiterlaubnis	6
1	Flexibles Altersruhegeld	6		Wettbewerbsrecht	
2	Die Servicepolitik im Großhandel	4	3	Grundsätze für die Anwendung des erweiterten Diskriminierungsverbotes auf den Vertrieb von Markenartikeln	6
3	Zuschüsse bei Einstellung von Schwerbehinderten	4		Allgemeine Rechtsfragen	
4	Schwerbehinderte/Ergebnisse des Anzeigeverfahrens	4	1	Neuregelung des Mahnverfahrens	7
4	Vorschläge und Beiträge des BGA für die VIII. Legislaturperiode	6	2	Das Gesetz zur Regelung der allgemeinen Geschäftsbedingungen	9
5	AGB auf einen Blick	4	3	Notfalls gesetzliche Neuregelung der Aufbewahrungsfristen	6
7	Arbeitszeitverkürzung – Untaugliches Mittel	4	7	Bundesdatenschutzgesetz – BDSG	4
8/9	Gewerkschaften – Mitgliederentwicklung 1976	4	10	BVG: Bürger darf sich auf die Post verlassen	7
8/9	Beitragsberechnung zur Sozialversicherung aufgrund der „Arbeitsentgeltverordnung 1977“	4	11	Die Untersuchungspflicht des Käufers	6
10	LGA-Testkreis: Ergebnisse die es in sich haben	4		Steuerfragen	
10	Mit Wachstum gegen Arbeitslosigkeit	5	8/9	Herstellungsaufwand oder Erhaltungsaufwand	9
12	72,4 Prozent Personalzusatzkosten	4	10	BGA: Durchgreifende Korrektur der Steuerlast bleibt notwendig	8
12	Weiterer Anstieg der Schwerbehindertenanträge	4	10	Ausgaben für Berufsbildung sind Werbungskosten	8
	Sozialversicherung		10	Steueränderungsgesetz 1977	8
12	Sozialversicherung	4	10	Umsatzsteuer – Sachzuwendungen an Arbeitnehmer	9
12	Kündigung eines Ausbildungsverhältnisses	6	11	Präsident Braun schreibt Finanzminister Apel	7
12	Befristete Arbeitsverhältnisse und ordentliche Kündigung	7		Berufsausbildung und -förderung	
	Arbeitsgerichtliche Entscheidungen		1	Empfehlungen zur Arbeitsmarkt- und Bildungspolitik	9
1	Arbeitsfreistellung während der Kündigungsfrist	6	1	Besinnung auf die Kernpunkte der Berufsausbildung	10
1	Ausbildungsverhältnis und Wehrdienst	7	1	Hauptausschuß konstituiert	11
1	Kündigungsschutz des Wahlvorstandes in einem betriebsrätlosen Betrieb	7	4	Änderung der Ausbilder-Eignungsverordnung	8
3	Tarifliche Ausschlussfristen	4	4	Mittelfrankens größtes Ausbildungsvolumen seit 20 Jahren	10
3	Inhalt eines Zeugnisses	5	8/9	Braun: Auf das „Wie“ des Berufsgrundschuljahres kommt es an	10
3	Lohnfortzahlung für Verletzungen beim Boxen	5	12	Situation auf dem Ausbildungsstellenmarkt	7
3	Erstattung von Ausbildungskosten	5	12	Gegen staatliche Ausbildungsregie	7
3	Gesundheitszustand und Kündigung	6	12	Vom Warenagent zur Handelsvertretung – 75 Jahre CDH	8
4	Kündigungszeitpunkt für Sozialwidrigkeit maßgebend	8			
4	Kündigung wegen häufiger Arbeitsunfähigkeit	8			
4	Betriebsgröße im Zeitpunkt des Kündigungszugangs für Kündigungsschutz maßgebend	8			
8/9	Inhaberwechsel während eines Rechtsstreits	5			
8/9	Arbeit während des Urlaubs	5			
8/9	Haftung des Arbeitgebers für Schäden an Arbeitnehmer-Kraftfahrzeugen	5			
8/9	Was darf im Zeugnis stehen?	5			
8/9	Verbot einer Nebentätigkeit im Arbeitsvertrag	6			
8/9	Wettbewerbsverbot bei außerordentlicher Kündigung	6			
8/9	Kündigung eines Berufsausbildungsverhältnisses	6			
8/9	Kündigung wegen häufiger Kurzerkrankungen	6			
8/9	Kündigung wegen lang anhaltender Krankheit	7			

1977 Heft Nr.	Themen	Seite	1977 Heft Nr.	Themen	Seite
---------------------	--------	-------	---------------------	--------	-------

Verbandsnachrichten

4	Erwin Scheuerle wurde 70	5
5	Präsident Braun bei Tunesiens und Maltas Premierministern	4
5	Treffpunkt Augsburg: Informationsveranstaltung des LGA	8
5	Otto Taffel erneut Vorsitzender des Fachzweiges Schreib-, Papierwaren und Bürobedarf im LGA	10
5	Bier- und Getränkefachgroßhandel	10
6	Sonderheft zum Verbandstag	
7	Braun: Gesetzgebungsmaschinerie als Bremsklötze der Wirtschaft	9
7	Außenwirtschaftliche Probleme werden schwieriger	15
7	Interview mit dem Präsidenten Konsul Senator Walter Braun	16
7	Karl Tegtmeyer zum 75.	17
7	Der 1. Juli 1977 – auch ein gefährliches Datum	19
8/9	Mitgliederversammlung – Elektro – Rundfunk – Fernsehen	10
11	Zum ersten Male verliehen: Rudolf-Egerer-Preis	4
11	Der Großhandel und seine Partner in Einzelhandel und Industrie	8

Mittelstand

3	Die Kleinen verschwinden vom Markt	7
3	Gebührenfreie Kurzberatung für den bayerischen Großhandel	8

Konjunktur und Marktentwicklung

3	1974/75 Rückgang bei den Anlageinvestitionen	9
3	Nur geringe Kostenexpansion im Großhandel	9
4	Großhandel aus der Talsohle?	10
5	Verbesserung des Geschäftsklimas im Konsumgüterbereich	10
5	Mehr Ab- als Anmeldungen bei gewerblichen Arbeitsstätten	11
5	C & C-Betriebe und Verbrauchermärkte	11
10	Abbau der Arbeitslosigkeit über vermindertes Arbeitskräfteangebot	14
11	Großhandel: Leichte konjunkturelle Belebung	9
11	Der Lohnpolitik fällt die Schlüsselrolle zu	10
12	Strukturentwicklung im Großhandel	10
12	Mittelständische Wirtschaft von Konkursen stark betroffen	11

Rationalisierung

3	Der Großhandel ist computerfreundlich	7
8/9	Die Lagerhaltung aus betriebswirtschaftlicher Sicht	11
10	Investitionsneigung im Großhandel weiterhin gering	12

Außenhandel

1	Internationale Kreditmechanismen	11
1	EG-Kommission als Devisenspekulant	14
2	Internationale Kreditmechanismen	12
2	BGA kritisiert EG-Produktenhaftungs-Vorschlag	14
3	Ersatz von Goldklauseln durch Sonderziehungsrechte des IWF in internationalen Übereinkommen und Verträgen	10
3	Über 22% höhere Einfuhr als vor einem Jahr	14
5	Zwischenbilanz der allgemeinen Zollpräferenzen für Entwicklungsländer	12
5	Weiterverwendung der Zollvordrucke im Jahr 1977	13
7	Zollrechtsänderung ab 1. Juli 1977	6
8/9	Warum eine neue Weltwirtschaftsordnung?	13
8/9	Außenhandel gegen restriktive handelspolitische Praktiken	17
10	Außenhandel lehnt Alkoholmarktordnung ab	16
10	Bayerns Export im Aufwind	16
12	Den rohstoff-dirigistischen Anfängen wehren!	11
12	Ungarn sucht Partner für wirtschaftlichen Aufstieg	12

Gemeinsamer Markt

10	Auswirkungen der Freihandelszone EG und EFTA auf Zollverkehre	16
----	---	----

Verschiedenes

2	Wieder reiche Beute für den Pleitegeier	14
5	Geschäfts- und Fachreise in die VR China und andere Fern-Ost-Länder – 3.11. bis 16.11.1977	13
7	7,8 Millionen DM ausstehende Löhne und Gehälter	21
7	Die Tätigkeit der Gerichte für Arbeitsachen 1976: weniger Klagen eingebracht	21
8/9	Aufruf zur Mitarbeit an der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1978	18
8/9	Großhändler für Reitsportartikel im süddeutschen Raum gesucht	18
8/9	„IHK-Atlas Industrie-Ansiedlung“	18
11	Vertrieb für Grillgeräte gesucht	12
12	Hanns Martin Schleyer-Stiftung	12
12	Ferientermine in den Bundesländern 1978/79	13

Zum Jahreswechsel

Liebe Kolleginnen und Kollegen, liebe Mitglieder,

das Jahr der Gratwanderung – so könnte das Motto für 1977 lauten, wollte man in einer kurzen Feststellung die Situation des kommenden Jahres kennzeichnen.

Die Bestandsaufnahme des vergangenen Jahres zeigt erfreulicherweise ein nicht mehr ganz so düsteres Bild wie noch vor 12 Monaten. Gesamtwirtschaftliche Teilerfolge lassen sich durchaus registrieren wie z. B. der Rückgang der Arbeitslosenzahl oder die Senkung der Inflationsrate. Aber der berühmte Silberstreifen will sich, so oft er auch herbeizitiert wird, nicht entfalten. Im Gegenteil, es scheint, als ob er bereits nach den Sommermonaten wieder an Strahl- und Leuchtkraft eingebüßt hätte.

Die Großhandelsumsätze des abgelaufenen Jahres erreichten zwar in den ersten 10 Monaten mit 404 Mrd. DM nominal 9,7% und real 4% mehr als im Vorjahr, doch signalisiert die jüngste Entwicklung mit realen Einbußen von 4% und mehr gegenüber dem Vorjahresniveau ein deutlich abgekühltes Geschäftsklima. Hand in Hand damit geht eine Verschlechterung der Beurteilung der Geschäftslage und der längerfristigen Geschäftsaussichten.

Nach einer letzten Untersuchung des Ifo-Institutes über die Ordertätigkeit des Großhandels setzte sich der zu Jahresbeginn 1976 einsetzende Lageraufbau nicht mehr fort. Die Bestellwerte, die liegen im Konsumgütergroßhandel um 2% über den Vorjahreswerten, im Rohstoff- und Produktionsverbindungshandel sogar um 1,5% unter dem Vorjahresniveau, spiegeln die derzeit schwache konjunkturelle Entwicklung ebenso wie die ungünstigen Geschäftserwartungen im Handel. Von einer positiven Vorratsentwicklung des Handels sind demnach kurzfristig gesehen keine Anstöße für das gesamtwirtschaftliche Wachstum in Sicht.

Diese Wachstumspause im Großhandel läuft parallel zur gesamten Abschwächung des im vergangenen Jahr begonnenen zaghaften Aufschwungs. Bleibt zu hoffen, daß die Konjunktur wieder Tritt faßt, denn ohne diese Voraussetzung werden die vor uns liegenden schwierigen Aufgaben überhaupt nicht gelöst werden können.

Gesamtwirtschaftlich gesehen wird der Aufgabenkatalog der Wirtschaftspolitik vorrangig 3 Schwerpunkte bilden müssen, nämlich Wachstumsimpulse freizusetzen und damit zweitens die Schaffung von Arbeitsplätzen zu ermöglichen, ohne daß drittens einem neuerlichen Inflationsschub Vorschub geleistet wird. Ein Blick auf Auftakt und Ergebnisse der ersten Tarifrunden bewahrt allerdings vor Illusionen:

Es scheint dem vernünftigen Betrachter einfach unverständlich, daß die Opfer, die wir alle in den vergangenen 2–3 Jahren bringen mußten, umsonst gewesen sein und keinen Lernprozeß ausgelöst haben sollten. Jeder müßte doch inzwischen erkannt haben, daß das Überziehen der Lohnschraube weitere Arbeitsplätze gefährdet. Dies ist um so kritischer, weil nicht nur die vorhandenen Plätze gesichert werden müssen, sondern, da die Zahl der Erwerbsfähigen in den nächsten Jahren erheblich ansteigen wird, noch viel mehr Arbeitswillige vor der Tür stehen werden. Vergegenwärtigen wir uns doch einmal, ich beziehe mich hierbei auf eine Feststellung Dr. Heinrich Irmers von der Deutschen Bundesbank, daß die Tarifvereinbarung der

Sozialpartner über die nominelle Höhe von 70% des Volkseinkommens entscheiden. Mögliche Einkommenserhöhungen über den Produktivitätszuwachs hinaus sind Fehlentscheidungen, die weitgehend mit über die künftige Inflationsrate bestimmen, die erfreulicherweise mit 3,7% die niedrigste Zuwachsrates seit mehr als 6 Jahren erreicht hat.

Maßhalten gilt in dieser Beziehung für die Tarifpartner ebenso wie für den Staat in seiner stabilitätspolitischen Verantwortung. Allein die Erhöhung der Beitragsbemessungsgrenze in der Krankenversicherung wird nicht nur Ihre Mitarbeiter erheblich belasten, sondern auch die Unternehmen. Für die Wirtschaft bedeutet die Erhöhung im Jahr eine zusätzliche Belastung von ca. 2 Milliarden DM. Wir haben also überhaupt keinen Grund zu der Annahme, die kommenden Jahre würden leichter.

An dieser Tatsache vorbei helfen letztendlich auch keine Empfehlungen wie nach einer Verstärkung der degressiven Abschreibung zur Stärkung der Investitionstätigkeit. Maßnahmen dieser Art sind zwar richtig und zu begrüßen, aber es steht zu befürchten, daß die Kapitalausstattung gerade der Klein- und Mittelbetriebe oftmals auch dann noch zu schwach bleiben wird, um die dringend notwendigen Investitionen durchzuführen.

In diesem Zusammenhang interessant sind auch folgende Relationen: Das Kreditvolumen von Banken, Sparkassen und anderen Geldinstituten hat aller Wahrscheinlichkeit nach 1976 die **1-Billionen-DM-Grenze** erreicht. Ein Vergleich mit der Höhe des Bruttosozialprodukts beweist, daß das Kreditvolumen seit den 50er Jahren stärker expandierte als das Bruttosozialprodukt. Bald wird die Summe aller Kredite das Bruttosozialprodukt überschreiten. Die Verschuldung gerade der Klein- und Mittelbetriebe gegenüber den Banken hat ein Ausmaß erreicht, daß man bei einem weiteren Ansteigen um den freien Entscheidungsspielraum des Unternehmers fürchten muß.

Auch ein Abbau der drückenden Steuerlasten steht nach wie vor in den Sternen. Ganz im Gegenteil: Aus zahlreichen Gesprächen mit Unternehmern wissen wir, daß die Finanzverwaltung jeden Spielraum ausnützt, um im Rahmen der gesetzlichen Möglichkeiten die Besteuerung unserer Unternehmen zu verschärfen. Der Grundsatz des Anspruchs jedes Bürgers, also auch des steuerpflichtigen Unternehmers, auf ein „Nobile Officium“, also einer großzügigen und noblen Verwaltung, galt früher als ein Grundsatz jeglichen Verwaltungsrechts. Eine Rückbesinnung aller Beteiligten auf diese Grundsätze erscheint mir notwendig.

Zu einem Thema von besonderer Brisanz hat sich das Wettbewerbsproblem entwickelt. Es geht um die Grundfrage der Erhaltung einer ausgewogenen Struktur unserer Gesamtwirtschaft. Die Beschleunigung der Konzentrationsvorgänge in unserer Wirtschaft und Resignationserscheinungen im mittelständischen Bereich signalisieren uns strukturelle Veränderungen, deren Auswirkungen sich noch gar nicht absehen lassen.

Detailliertes Zahlenmaterial haben wir wiederholt vorgebracht. Wir begrüßen um so aufrichtiger die Initiativen, die der Bayerische Staatsminister für Wirtschaft und Ver-

kehr Anton Jaumann zur Durchdringung des Gesamtkomplexes gegeben hat. Eine Arbeitsgruppe zur Ausarbeitung von Wettbewerbsregeln des Handels in Bayern findet unsere volle Unterstützung. Wir hoffen auf ein brauchbares Ergebnis, nicht um für den mittelständischen Handel eine Schutzzone einzurichten, die ihm die Wettbewerbsorgen abnimmt, sondern weil wir überzeugt sind, daß der strukturelle Nachteilsausgleich für die mittelständische Wirtschaft im Wettbewerb bisher nicht stattgefunden hat und dringend neue Instrumentarien erprobt werden müssen, um die gesunde Struktur unserer Wirtschaft mit ihrer Vielfalt kleiner, mittlerer und großer Betriebe zu erhalten.

Eine der wesentlichsten Aufgaben der kommenden Periode wird – und mag von bestimmter Seite mit noch so verbalen Kraftakten dagegen opponiert werden – die Anhebung der Unternehmerngewinne sein. Ein erster Schritt in die richtige Richtung ist getan, denn im 1. Halbjahr 1976 setzte sich die bereits im 2. Halbjahr 1975 zu beobachtende Verbesserung der Gewinne und des Vermögenseinkommens fort. Das Bruttoeinkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen stieg im Vergleich zur Vorjahresperiode um 20% an, wogegen das Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit um 6,3% zunahm. So wie die Meldung des Statistischen Bundesamtes allerdings durch die Presse ging, könnten dadurch Erwartungen erzeugt oder genährt werden, daß mit dieser auf ein Jahr beschränkten Feststellung die Fehlentwicklungen von sechs vorangegangene Jahren samt ihren Folgen von heute auf morgen ausgeräumt sein könnten. Die Verteilungsrelationen haben nämlich damit erst den Stand des Jahres 1973 wieder erreicht. Wir dürfen davon ausgehen, daß bei einer anderen Entwicklung der Verteilungsrelationen das Wachstum über einen geringeren Prozentsatz der Investitionen kleiner ausgefallen und die Teilerholung auf dem Arbeitsmarkt schwächer gewesen wäre.

Mögen diese Zahlen auch soziales Dynamit sein, die Anhebung der Gewinne ist eine unabdingbare Bedingung für eine stabile Weiteraufwärtsentwicklung unserer Volkswirtschaft. Die Wirtschaftspolitik aller Parteien müssen – es ist 5 Minuten vor Zwölf – endlich begreifen, daß die Auszehrung der Unternehmen, die Aushöhlung ihrer Substanz bereits soweit fortgeschritten ist, daß ein leiser Windhauch das Lebenslicht vieler weiterer Unternehmen ausblasen kann mit ihrer vernichtenden Wirkung auf die Arbeitsplätze. Der Höchststand an Konkursen des vergangenen Jahres 1976 muß endlich und unbedingt einen Höhe- und Wendepunkt zum Besseren markieren. Mit großem Ernst stellen wir zum wiederholten Male fest, daß die Belastung unserer Betriebe tatsächlich die Grenze des Tragbaren erreicht hat!

Aber nicht nur auf der gesamtwirtschaftlichen Bühne gibt es Turbulenzen. In unserem ureigensten Bereich ergab sich erstmalig die Situation, daß von unseren Tarifvertragspartnern eine Gewerkschaft, und zwar Handel, Banken und Versicherungen, die in gemeinsamen Tarifverhandlungen erzielten Ergebnisse nicht akzeptierte und einen tariflosen Zustand mit ihr herbeiführte.

Unabhängig davon werden zur Neugestaltung des Gehalts- und Lohngruppenkatalogs die Gespräche mit allen 3 Gewerkschaften wieder aufgenommen. Im Bereich des

Lohngruppenkataloges können sie als weitgehend abgeschlossen betrachtet werden. Die Gespräche über den Gehaltsgruppenkatalog werden fortgesetzt.

Lassen Sie mich Ihnen im Rahmen der Sozialpolitik noch ein Wort sagen: Es kann kein Zweifel daran bestehen, daß im Laufe dieser Legislaturperiode Aufgaben von erheblicher Bedeutung gelöst werden müssen. Abgesehen von der Sicherstellung der langfristigen Rentenfinanzierung und einer Lösung des Kostendramas in der Krankenversicherung, muß auch die Sicherung der langfristigen Finanzierung der Arbeitslosenversicherung durch den restlosen Abbau sach- und systemfremder Ausgaben gefunden werden. Von unserer Seite ebenfalls unumgänglich ist die Überprüfung des Mutterschutzrechts im Hinblick auf die zum Teil beachtlichen Leistungen im Rahmen des Mutterschaftsgeldes. Als unaufschiebbar sehen wir auch die Überprüfung des Schwerbehindertenrechtes, insbesondere die Herabsetzung des Pflichtsatzes auf 4 v. H. an.

Von noch größerer Tragweite scheint mir das Ergebnis der Diskussion zur Vermögens- und Eigentumsbildung in Arbeitnehmerhand. Wir verkennen den Rang dieser Entwicklung weder in gesellschafts- noch in staatspolitischer Hinsicht; allerdings müssen wir alle Lösungen ablehnen, die den Elementarinteressen der mittelständischen Wirtschaft zuwiderlaufen. Existenzangst und Existenzkrisen bilden nun einmal nicht gerade einen fruchtbaren Nährboden unternehmerischen Wagemutes. Der Optimismus in den Geschäftserwartungen wird konsequenterweise auch von Zyklus zu Zyklus schwächer, ebenso wie auch die Wachstumsvorstellungen.

Um so eher müßte für die Wirtschaftspolitik auf der Hand liegen, ein investitionsfreundlicheres Klima zu schaffen und das Vertrauen in die Zukunft zu stärken. Unternehmerischer Pessimismus ist nicht Zweckpessimismus, sondern geboren aus einer Folge jahrelanger sich verschlechternder Realitäten. Auch der Gutwilligste und Optimistischste ist nicht bereit, sich jahrelang Täuschungen und Vorspiegelungen gefallen zu lassen, ohne daß sich das Stimmungsbild zwangsläufig verschlechtern muß.

Lethargie wäre aber das, was wir – jeder von uns in seinem Bereich ebenso wie dies auch für die ganze Volkswirtschaft gilt – am wenigsten brauchen können.

Versuchen wir alle zusammen, das Klassenziel für 1977 zu erreichen.

Unser Landesverband wird sich nach besten Kräften bemühen, Ihnen erneut mit Rat und Tat zur Seite zu stehen.

Besondere Bedeutung kommt dabei der Mitarbeit unserer Großhandelskollegen in den Gremien des LGA zu. Allen Mitgliedern des Vorstandes, der Ausschüsse und insbesondere ihren Vorsitzenden, ebenso wie denjenigen Mitgliedern, die weder Zeit noch Mühe für die Mitarbeit in Vereinigungen und die Ausfüllung von Ehrenämtern gescheut haben, gilt deshalb an dieser Stelle mein persönlicher Dank.

Mein Dank gilt ebenso allen Mitgliedsfirmen für die Verbundenheit mit unserer Organisation. Ihnen allen lassen Sie mich zum Schluß ein glückliches Neues Jahr wünschen, viel Erfolg und vor allen Dingen Gesundheit.

In kollegialer Verbundenheit

DER PRÄSIDENT

KONSUL SENATOR WALTER BRAUN

DER HAUPTGESCHÄFTSFÜHRER

WERNER SATTEL

Arbeitgeberfragen

Funktionswandel und Bedeutung des Groß- und Außenhandels

Der Groß- und Außenhandelsverband Baden-Württemberg legt mit dieser Untersuchung eine erstmals regional in dieser Ausführlichkeit durchgeführte Strukturanalyse der Unternehmungen des Groß- und Außenhandels vor. Nachfolgend werden einige der wichtigsten Untersuchungsergebnisse dargestellt, die auf repräsentativen schriftlichen und mündlichen Befragungen von 400 Unternehmungen basieren und rund ein Fünftel des gesamten Großhandelsumsatzes von Baden-Württemberg erfassen.

- Die Großhandelsstufe ist eindeutig mittelständisch strukturiert; Großbetriebe sind in allen Branchen die Ausnahme oder fehlen ganz. Entsprechend werden drei Viertel aller Unternehmungen als Einzelunternehmungen bzw. in der Rechtsform von Personengesellschaften geführt. Bei den Kapitalgesellschaften dominiert die Familien-GmbH.
- Über drei Viertel aller befragten Unternehmungen sind Familienbetriebe und in nahezu allen diesen Betrieben setzt sich die Geschäftsführung aus Familienmitgliedern zusammen. Der Familiencharakter soll – nach dem Wunsch der jetzigen Inhaber – auch beim Generationenwechsel beibehalten werden. Allerdings ist bei 41 % der Familienbetriebe das Nachfolgeproblem noch nicht gelöst, weil entweder keine direkten Erben vorhanden sind, diesen Risiko und Arbeitsbelastung zu hoch erscheinen oder sie sich für einen ganz anderen Beruf entschieden haben. Ungelöste Nachfolgefragen belasten und verzögern wichtige Entscheidungen im Investitionsbereich, bei anstehenden Neuorganisationen oder bei Expansionsplänen.
- Knapp die Hälfte aller Großhandelsunternehmen haben andere Tätigkeitsbereiche angegliedert, vor allem Einzelhandel und umfangreiche Dienstleistungsabteilungen.
- 82 % der befragten Unternehmen sind selbständige, ungebundene Unternehmungen; 18 % der Unternehmungen arbeiten in Ketten oder als herstellergebundene Vertriebs- bzw. Werkshandelsgesellschaften.
- Die Hälfte der befragten Unternehmungen sind an einer oder mehreren Kooperationen beteiligt; es dominieren Kooperationen im Einkauf und in der Werbung. Die Erfahrungen sind allgemein positiv; $\frac{2}{3}$ aller bereits kooperierenden Unternehmungen wollen den Kooperationsbereich ausdehnen, wobei die Zusammenarbeit in den Bereichen EDV und Lagerwesen im Vordergrund steht. In vielen Fällen fehlen jedoch von der Größe, Lage und Bereitschaft, zur Kooperation her geeignete Partner.
- In den vergangenen Jahren haben sich in den im Sortiment geführten Artikelgruppen erhebliche Veränderungen in Richtung breiterer Sortimente ergeben. In wenigen Branchen läßt sich heute noch von ausschließlich branchentreuen Sortimenten sprechen. Herausragendes Beispiel für die Ausfächerung ist der Sortimentsgroßhandel für Nahrungs- und Genußmittel durch die Übernahme von Non-Food-Artikeln. Auch für die Zukunft überwiegen die Unternehmungen, die eine Verbreiterung der Sortimente planen, vor denjenigen, die ihre Sortimente straffen wollen.
- Wichtigstes Kriterium für Sortimentsentscheidungen im Großhandel ist die Bedarfsorientierung an den Abnehmern; Sortimentsveränderungen im Großhandel folgen Entwicklungen im Einzelhandel oder bei den übrigen Abnehmern.
- Handelsmarken haben bereits heute einen hohen Umsatzanteil von 22 %. Auch in Zukunft wollen 61 % der Befragten diesen Bereich verstärken.
- Im Durchschnitt steht ein Großhandelsunternehmen mit 375 Lieferanten und absatzseitig mit 2400 Kunden in Geschäftsbeziehung. Aus beiden Daten ergibt sich die hohe Bündelungs- und Verteilungsfunktion, die der Großhandel heute für die gesamtwirtschaftliche Versorgung übernimmt. Das Ausmaß der Verflechtung ist unabhängig von der Betriebsgröße: Auch kleine Betriebe oder Betriebe in kleinbetrieblich strukturierten Branchen leisten ähnlich große Versorgungsaufgaben.
- Einflußnahmen und mindestens teilweise Abhängigkeiten in einzelnen Warengruppen von den Herstellern bestehen bei knapp 60 % aller befragten Unternehmungen; die Formen des Einflusses reichen von direkter und indirekter Steuerung des Einkaufs bis zu vertraglich fixierten Abnahmeverpflichtungen, Kontingentierungen und Vertriebsbindungen.
- Demgegenüber sind die Einflußmöglichkeiten des Großhandels auf seine Abnehmer begrenzt. Durch intensive Beratung und Übernahme von Dienstleistungen versuchen die Unternehmungen, die Großhandelstreue und damit die Bindungen zu ihren Kunden zu festigen.
- Die Außenhandelsverflechtungen im Großhandel sind vor allem auf der Importseite gegeben. 35 % aller Unternehmungen importieren mehr als 5 % ihres Einkaufsvolumens; bei den Exporten gilt dies nur für 13 % aller Unternehmungen. Bei Im- und Export überwiegen Länder der EG als Lieferanten bzw. Abnehmer. Der Mittlere und Nahe Osten hat im Export wesentlich an Bedeutung gewonnen; vor allem haben Unternehmungen des Produktionsverbindungsgrößhandels Lieferbeziehungen in diese Regionen aufgebaut.
- Das Streckengeschäft im Großhandel ist rückläufig, die Lagerfunktion nimmt zu. Der erwünschte Grad der Lieferbereitschaft und damit die Aufgabe der Versorgung der Abnehmer ist weitaus wichtigster Faktor bei der Lagerhaltungspolitik vor Liquiditätsüberlegungen, Zinshöhe und konjunkturellen Zyklen. Spekulative und steuerliche Faktoren spielen keine Rolle.
- Zwei Drittel aller Unternehmungen planen größere Lagerinvestitionen. Zum Zeitpunkt der Befragung (Jahreswende 75/76) war die Durchführung dieser Pläne vor allem wegen unzureichender Ertragslage, unstabiler Marktentwicklung und Fehlen ausreichenden Fremdkapitals zurückgestellt.
- Bei der Transportfunktion des Großhandels spielt die Bahn eine immer geringer werdende Rolle, und zwar sowohl beim Vertrieb als auch bei der Beschaffung. Neben Kostenüberlegungen sind es Mängel in den Servicelei-

stungen, in der Schnelligkeit und terminlichen Zuverlässigkeit der Bahn, die zu einem stärkeren Einschalten Spediteuren bei der Warenbeschaffung bzw. zu einem weiteren Ausbau eigener Fuhrparks für die Lieferung an die Kunden führen. Die Bahn hat es nicht erreicht, die gestiegenen Transporterfordernisse des Großhandels bzw. seiner Abnehmer durch entsprechende Leistung zu erfüllen. Auch für die Zukunft wird eine weitere Abnahme des Anteils der Bahn erwartet.

- Ein Drittel der Unternehmungen haben in den letzten 5 Jahren ihren Standort gewechselt; heute wird der bestehende Standort von 97 % der Unternehmungen positiv beurteilt.
- Der Großhandel ist – vor allem auf der Versorgungsseite – stark regional orientiert. Über $\frac{3}{4}$ des Absatzes der Unternehmungen wird mit Kunden innerhalb Baden-Württembergs abgewickelt.
- Einen großen Umfang hat heute die Kreditfunktion im Großhandel; bei 40 % aller Unternehmungen bestehen Kreditvereinbarungen über die Zieleinräumung hinaus in teilweise erheblichem Ausmaß. Die Kreditvergabe wird letztlich bewußt als strukturbewahrendes Mittel eingesetzt, um großhandelstypischen klein- und mittelbetrieblichen Abnehmern ein Überleben zu ermöglichen und um diese Kunden zu halten.
- Mit der Ausweitung der Kreditvergabe hat sich in den letzten drei Jahren das Delkredererisiko verdoppelt; vor allem betroffen sind Großhandelsunternehmungen der am Bau beteiligten Branchen, bei denen die Forderungsausfälle auch vor Rückgang der Baukonjunktur schon sehr hoch waren.
- Serviceleistungen haben im Großhandel schon immer eine bedeutende Rolle gespielt; heute ist die Qualität der Serviceleistungen jedoch in vielen Branchen zu einem entscheidenden Faktor für eine Sicherung der Marktanteile gegenüber Großvertriebsformen des Handels und gegenüber dem direkten Vertrieb durch Hersteller geworden. Sowohl bei den Herstellern als auch bei den Abnehmern werden Dienstleistungen aus Kostengründen eingeschränkt; der Großhandel übernimmt diese volkswirtschaftlich erforderlichen Aufgaben.
- 81 % der Unternehmungen glauben, daß sich die Wettbewerbslage in den kommenden Jahren weiter verschärfen wird, und zwar vor allem durch Verdrängung in der eigenen Stufe und infolge größerer Konkurrenz durch Verbrauchermärkte.
- Dennoch sind die Unternehmer, was die Zukunft ihrer eigenen Unternehmung angeht, optimistisch; es überwiegen allerdings die Unternehmungen bei weitem, die mit schrumpfenden Bruttogewinnen rechnen. Signifikante Unterschiede bei der Einschätzung künftiger Gewinne gibt es im Durchschnitt des Großhandels in den verschiedenen Betriebsgrößenklassen nicht. Chancen bestehen für Betriebe in allen Größenstrukturen.
- Zwischen den Stufen (Hersteller, Großhandel, Einzelhandel) werden in den kommenden Jahren erhebliche Funktionsverschiebungen erwartet. Sechsmal mehr Unternehmungen rechnen jedoch eher mit zunehmenden als mit abnehmenden Leistungsbündeln im Großhandel. Bei einer rein quantitativen Betrachtung wird mit einer leichten Verringerung der Einschaltquote des Großhandels – vor allem durch Verluste im Streckengeschäft – gerechnet.
- Dem Großhandel ist auf Grund seiner mittelständischen Struktur der Zugang zum Fremdkapitalmarkt erschwert.

Expansion ist weitgehend nur über die Bildung von Eigenkapital möglich, wozu jedoch in den letzten Jahren nur in unzureichendem Maße Möglichkeiten gegeben waren.

- Nach Ansicht von 60 % der Unternehmungen, die eine Stabilisierung des Marktanteils des Großhandels annehmen, kann aus volkswirtschaftlichen Versorgungsgründen der Umfang der Lager- und Verteilungsfunktion des Großhandels nicht mehr reduziert werden.

Die Untersuchung kommt zu dem Fazit, daß auf Grund der vorliegenden strukturellen und volkswirtschaftlichen Gegebenheiten auch in Zukunft auf die Versorgungs- und Dienstleistungen des Groß- und Außenhandels nicht verzichtet werden kann.

Der Untersuchungsbericht (DIN A4, kartoniert, Klebebindung, Umfang ca. 400 Seiten) kann gegen eine Schutzgebühr von DM 75,- bei der Verbandsgeschäftsstelle Groß- und Außenhandelsverband Baden-Württemberg e. V., Postfach 1180, 7680 Mannheim 1, bestellt werden.

Flexibles Altersruhegeld

(p) Wer eine flexible Altersrente aus der gesetzlichen Rentenversicherung bezieht, durfte daneben bis 31. 12. 1976 aus laufender Berufstätigkeit ein Brutto-Arbeitseinkommen bis zu DM 930,- monatlich hinzuverdienen. Ab 1. 1. 1977 wird die Verdienstgrenze auf DM 1020,- im Monat angehoben.

Zur flexiblen Altersrente kann auch dann noch etwas hinzuverdient werden, wenn eine solche Beschäftigung nicht laufend, sondern nur gelegentlich ausgeübt wird, und zwar bis zu 3 Monaten oder 75 Arbeitstagen im Jahr seit Beginn des Altersruhegeldes und dies ohne Verdienstbegrenzung. Allerdings muß diese Beschäftigung im voraus auf die letztgenannte Zeit vertraglich beschränkt sein und sie darf grundsätzlich nicht unmittelbar an das letzte Dauerarbeitsverhältnis bei dem gleichen Arbeitgeber vor Rentenbeginn sich anschließen. Empfänger von Arbeitslosenruhegeld und vorgezogenem Frauen-Altersruhegeld dürfen ab 1. 1. 1977 monatlich bis zu DM 425,- hinzuverdienen (bis 31. 12. 1976 DM 387,50).

Alles Vorgesagte gilt für Bezieher von flexiblen Altersrenten nur bis zu dem Zeitpunkt, in dem sie das 65. Lebensjahr vollenden. Von da an fallen die genannten einschränkenden Verdienst- und Zeitgrenzen weg, so daß eine volle Berufstätigkeit neben dem Rentenbezug möglich ist.

Arbeitsgerichtliche Entscheidungen

Arbeitsfreistellung während der Kündigungsfrist

(fr) Zu dieser in der Praxis recht häufig auftauchenden Frage hat nunmehr das Bundesarbeitsgericht mit Urteil vom 19. 8. 76, abgedruckt im „Betriebsberater“ 1976 S. 1561 ff. folgendes festgestellt.

Der Beschäftigungsanspruch des Arbeitnehmers besteht grundsätzlich auch nach Ausspruch einer Kündigung während der Kündigungsfrist. In dieser Zeit ist eine Freistellung gegen den Willen des Arbeitnehmers nur zulässig, wenn überwiegende und schützenswerte Interessen das gebieten.

In den Gründen führt das Gericht dann aus, daß der Beschäftigungsanspruch des Arbeitnehmers ein Teil des allgemeinen Persönlichkeitsschutzes ist. Aus diesem Grunde muß der Arbeitnehmer mit seinem Recht nur dann zurücktreten, wenn überwiegende und schutzwürdige Interessen des Arbeitgebers entgegenstehen.

Das BAG erkennt aber auch nicht, daß während des Laufs einer Kündigungsfrist häufig keine nennenswerten Beschäftigungsinteressen des Arbeitnehmers bestehen und dieser Freistellung von der Arbeit eher als vorteilhaft betrachtet.

Wünscht ein Arbeitnehmer dennoch bis zum Ablauf des Arbeitsverhältnisses weiter beschäftigt zu werden, so müssen die beiderseitigen Interessen gegeneinander abgewogen werden.

Ausbildungsverhältnis und Wehrdienst

(fr) Zur Sicherung des Ausbildungsplatzes während des Wehrdienstes gab das Bundesverteidigungsministerium folgende Stellungnahme ab:

Es mehren sich Fälle, in denen Wehrpflichtige bei ihrer Einberufung zum Grundwehrdienst ihren Ausbildungsplatz verlieren. Einzelne Ausbildungsbetriebe sind der Auffassung, daß sie das Ausbildungsverhältnis während der allgemein üblichen dreimonatigen Probezeit ohne Rücksicht auf den Wehrdienst lösen können. Diese Auffassung steht jedoch nicht im Einklang mit dem geltenden Recht.

Allgemeine Rechtsfragen

Neuregelung des Mahnverfahrens

Der alte Bundestag ist am 10. November 1976 nochmals zusammengetreten, um eine ganze Anzahl von Gesetzen, zu denen Vorschläge des Vermittlungsausschusses vorlagen, endgültig zu verabschieden. Dazu gehören u. a.

1. Das Gesetz zum Schutz vor Mißbrauch personenbezogener Daten bei der Datenverarbeitung (Bundes-Datenschutzgesetz – BDSG).
2. Das Gesetz zur Regelung des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB-Gesetz).
3. Das Gesetz zur Vereinfachung und Beschleunigung gerichtlicher Verfahren (Vereinfachungsnovelle).

Der Bundesrat hat am 12. November 1976 diese Gesetze ebenfalls verabschiedet.

Von diesen Gesetzen ist als erstes im Bundesgesetzblatt Teil I vom 9. Dezember 1976 (Nr. 141) auf den Seiten 3281 ff. das Gesetz zur Vereinfachung und Beschleunigung gerichtlicher Verfahren (Vereinfachungsnovelle) veröffentlicht worden.

Für die Wirtschaft ist hier insbesondere die Neuregelung des Mahnverfahrens (§§ 688 ff. der Zivilprozeßordnung) von Bedeutung.

Im einzelnen stellt sich die Neuregelung des **Mahnverfahrens** dar wie folgt:

a) Zulässigkeit (§ 688 ZPO n. F.)

Das Mahnverfahren findet nur statt wegen eines Anspruchs, der die Zahlung einer bestimmten Geldsumme in inländischer Währung zum Gegenstand hat und so-

Nach § 1 Abs. 1 in Verbindung mit § 15 Abs. 1 des Arbeitsplatzschutzgesetzes (ASG) sind Ausbildungsverhältnisse genauso geschützt wie Arbeitsverhältnisse. Während des Wehrdienstes ist eine Kündigung – auch innerhalb der Probezeit – grundsätzlich verboten (§ 2 Abs. 1 ASG). Vor und nach dem Wehrdienst darf das Ausbildungsverhältnis nicht aus **Anlaß des Wehrdienstes** gelöst werden (§ 2 Abs. 2 ASG). Kündigungen, die unter Mißachtung dieser Vorschriften einseitig ausgesprochen werden, sind unwirksam.

Das ASG geht als Sondergesetz allen anderen Kündigungsschutzbestimmungen vor. Darüber bestehen in der Rechtsprechung der Arbeitsgerichte keinerlei Zweifel.

Kündigungsschutz des Wahlvorstandes in einem betriebsratlosen Betrieb

(fr) Ist ein Arbeitnehmer in einem bisher betriebsratlosen Betrieb Mitglied des Wahlvorstandes und soll ihm gegenüber außerordentlich gekündigt werden, so muß der Arbeitgeber entsprechend § 15 Abs. 3 KSchG i. V. m. § 103 das Zustimmungsverfahren gem. § 103 Abs. 2 Betriebsverfassungsgesetz erfolgreich durchgeführt haben. Eine ohne die Zustimmung des Arbeitsgerichts ausgesprochene Kündigung ist nichtig. Dieser Grundsatz gilt auch für Änderungskündigungen (Urteil des Bundesarbeitsgerichts vom 12. 8. 1976).

fern nicht die Geltendmachung des Anspruchs von einer noch nicht erfolgten Gegenleistung abhängig ist. Das Mahnverfahren findet auch dann nicht statt, wenn die Zustellung des Mahnbescheids durch öffentliche Bekanntmachung erfolgen müßte.

b) Der Antrag auf Erlaß des Mahnbescheids

aa) Ausschließlich zuständig ist das Amtsgericht, **bei dem der Antragsteller seinen allgemeinen Gerichtsstand hat**. Dies gilt auch dann, wenn nach anderen Vorschriften eine andere ausschließliche Zuständigkeit bestimmt ist (§ 689 Abs. 2 ZPO n. F.). Die Landesregierungen werden ermächtigt, durch Rechtsverordnung die Mahnverfahren auf ein Amtsgericht von mehreren Oberlandesgerichtsbezirken zu konzentrieren.

Wichtig ist die Bestimmung, daß auch eine maschinelle Bearbeitung zulässig ist. Bei dieser Bearbeitung sollen Eingänge spätestens an dem Arbeitstag erledigt sein, der dem Tag des Eingangs folgt (§ 689 Abs. 1 ZPO n. F.).

bb) Die Formerfordernisse des Mahnantrages (§ 690 ZPO n. F.):

Der Antrag, der handschriftlich unterzeichnet sein muß, muß auf den Erlaß eines Mahnbescheides gerichtet sein und enthalten:

1. Die Bezeichnung der Parteien, ihrer gesetzlichen Vertreter und Prozeßbevollmächtigten;
2. Die Bezeichnung des Gerichts, bei dem der Antrag gestellt wird;

3. Die Bezeichnung des Anspruchs unter bestimmter Angabe der verlangten Leistung;
4. Die Erklärung, daß der Anspruch nicht von einer Gegenleistung abhängt oder die Gegenleistung erbracht ist;
5. Die Bezeichnung des Gerichts, das für ein streitiges Verfahren sachlich zuständig ist und bei dem der Antragsgegner seinen allgemeinen Gerichtsstand hat.

Wichtig ist vor allem in diesem Zusammenhang § 690 Abs. 1 Nr. 3: Danach werden für den Antrag auf Erlass eines Mahnbescheides keine Angaben mehr zur Begründung des Anspruchs verlangt, sondern nur noch eine „Bezeichnung des Anspruchs unter bestimmter Angabe der verlangten Leistung“. Damit wird auf eine Schlüssigkeitsprüfung durch das Gericht verzichtet.

- cc) § 690 Abs. 3 ZPO n. F. bestimmt, daß der Antrag auch in einer nur maschinell lesbaren Aufzeichnung eingereicht werden kann, wenn die Aufzeichnung dem Gericht für seine maschinelle Bearbeitung geeignet erscheint. Diese Regelung läßt also als weitere Rationalisierungsmaßnahme die Einreichung der Mahnanträge im Wege des Datenträgeraustausches zu. Eingereicht werden also nicht schriftliche Mahnanträge, sondern Magnetbänder oder andere technische Aufzeichnungen, evtl. auch Mikrofilme, auf denen alle Angaben aufgezeichnet sind, die ein schriftlicher Antrag enthalten muß. Hierdurch wird nicht nur dem Antragsteller, der mit einer EDV-Anlage arbeitet, der Ausdruck der Mahnanträge erspart, vor allem entfällt beim Mahngericht insoweit die personalintensive Erfassung und Eingabe der schriftlichen Mahnanträge. Es ist damit zu rechnen, daß der Datenträgeraustausch in mindestens 20 % aller Mahnverfahren angewandt werden wird, was eine erhebliche Personaleinsparung bedeutet.
- c) Der Inhalt des Mahnbescheides (§ 692 ZPO n. F.): Neben den Angaben, die bereits in dem Antrag auf Erlass des Mahnbescheides enthalten sein müssen, enthält der Mahnbescheid den zum Schutze des Schuldners ausdrücklichen Hinweis, daß das Gericht nicht gerüft hat, ob dem Antragsteller der geltend gemachte Anspruch zusteht (§ 692 Abs. 1 Nr. 2).
- d) Der Widerspruch gegen den Mahnbescheid
- aa) In seinem Widerspruch hat der Schuldner dem Gericht mitzuteilen, ob und in welchem Umfange dem geltend gemachten Anspruch widersprochen wird (§ 692 Abs. 1 Nr. 3).
 - bb) Für die Erhebung des Widerspruchs hat der Schuldner jetzt 2 Wochen Zeit (§ 692 Abs. 1 Nr. 3). Mit dem Mahnbescheid kann nicht mehr automatisch der Vollstreckungsbefehl beantragt werden. Der Schuldner kann also bis zum Erlass des Vollstreckungsbefehls bei dem Gericht, das den Mahnbescheid erlassen hat, schriftlich Widerspruch erheben (§ 694 Abs. 1). Ein verspäteter Widerspruch wird dann als Einspruch gegen den Vollstreckungsbefehl behandelt (§ 694 Abs. 2).
 - cc) Wird **rechtzeitig** Widerspruch erhoben und beantragt eine Partei die Durchführung des streitigen Verfahrens, so gibt das Gericht, das den Mahnbescheid erlassen hat, den Rechtsstreit von amtswegen an das Gericht ab, das in dem Mahnbescheid gem. § 692 Abs. 1 Nr. 1 bezeichnet worden ist. Der Verweisungsantrag kann in dem Antrag auf Erlass des Mahnbescheides schon aufgenommen werden (§ 696 n. F.).

LGA-Stenogramm

1. 12.

Verhandlung über den endgültigen Inhalt und Umfang der durch das Bayerische Staatsministerium für Wirtschaft und Verkehr für 1977 zur Verfügung zu stellenden Mittel für die Förderung des Handels

7. 12.

Sitzungen von Präsidium und Vorstand des LGA in München

8. 12.

Fortführung der Katalog-Gespräche über die Neugestaltung der Tätigkeitsmerkmale mit den 3 Gewerkschaften

9. 12.

Handelsgespräch mit der Spielwaren-Industrie und den Vertretern der Nürnberger Spielwarenmesse

Sitzung des Arbeitskreises „Recht“ des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels über das Gesetz zur Neuregelung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen

16. 12.

Sitzung des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit im LGA, Nürnberg

Sitzung des Arbeitskreises „Recht“ des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels über das Datenschutzgesetz

22. 12.

Besprechung im Wirtschaftsministerium über die Rahmenbedingungen des Refinanzierungsprogramms 1977

Nach § 696 Abs. 5 ist allerdings das Gericht, an das der Rechtsstreit abgegeben worden ist, in seiner Zuständigkeit nicht gebunden, sondern kann an ein anderes tatsächlich oder ausschließlich zuständiges Gericht abgeben. Hierunter dürfte auch das Gericht fallen, das zwischen den Parteien gem. § 38 ZPO zulässigerweise (nur zwischen Vollkaufleuten!) vereinbart worden ist.

Auf Aufforderung des neuen Gerichts muß der Antragsteller dann seinen Anspruch binnen 2 Wochen in einer der Klageschrift entsprechenden Form begründen (§ 697 n. F.).

e) Der Vollstreckungsbescheid (§ 699 ZPO n. F.)

Hat der Schuldner nicht rechtzeitig Widerspruch erhoben, erläßt das Gericht auf Antrag des Gläubigers auf der Grundlage des Mahnbescheides einen Vollstreckungsbescheid. Dieser Antrag kann, wie bereits erwähnt, nicht vor Ablauf der Widerspruchsfrist gestellt werden; er muß die Erklärung enthalten, ob und welche Zahlung auf den Mahnbescheid geleistet worden ist (§ 699 n. F.). Legt der Schuldner gegen den Vollstreckungsbefehl Einspruch ein, so gibt das Gericht, das den Vollstreckungsbescheid erlassen hat, den Rechtsstreit von amtswegen an das Gericht ab, das in dem Mahnbescheid als zuständiges Gericht bezeichnet worden ist (§ 700 Abs. 3).

Inkrafttreten der neuen Regelungen: 1. Juli 1977.

Empfehlungen zur Arbeitsmarkt- und Bildungspolitik

Die Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände hat der Öffentlichkeit drei Schriften übergeben, die von ihren zuständigen Ausschüssen zur Arbeitsmarktpolitik (qualitative und quantitative Aspekte, Abbau der Arbeitslosigkeit, Lage der Jugendlichen), zu den sozialpädagogischen Gesichtspunkten der Jugendarbeitslosigkeit und zur Beschäftigungsproblematik des akademischen Nachwuchses erstellt worden sind. Die drei Arbeiten dienen u. a. auch der Aufgabe, Wege aufzuzeigen, wie eine bessere Abstimmung zwischen dem Beschäftigungs- und Bildungssystem erreicht werden kann.

1. „Die derzeitige **Arbeitslosigkeit** wird nicht nur durch konjunkturelle, sondern in erheblichem Maße auch durch mittelfristige Faktoren und Fehlentwicklung bestimmt. Entscheidend beeinflusst wird die künftige Entwicklung darüber hinaus durch den Eintritt geburtenstarker Jahrgänge auf den Arbeitsmarkt. Die damit verbundenen quantitativen Anpassungsprobleme werden noch verschärft durch qualitative Ungleichgewichte, die sich bereits heute abzeichnen.“ Diese Feststellung trifft die Bundesvereinigung in der von ihren Ausschüssen für „Arbeitsmarktfragen“ sowie für „Berufsausbildung und -fortbildung“ erarbeiteten Dokumentation **„Arbeitsmarktentwicklung und Situation der Jugend“**. Wie es darin weiter heißt, hänge die Wiederherstellung eines befriedigenden Beschäftigungsstandes entscheidend von der Schaffung neuer Arbeitsplätze ab. Vorrang komme deshalb der Verbesserung der Bedingungen für eine dauerhafte Intensivierung der unternehmerischen Investitionstätigkeit zu. Die verschiedenen Überlegungen zur Begrenzung des Arbeitskräfteangebots würden dagegen den differenzierten Beschäftigungsproblemen kaum gerecht.

Hinsichtlich der Bedarfsstruktur in den Betrieben werden – bezogen auf die Gesamtbelegschaft – folgende Entwicklungen erwartet:

Tendenzielle Abnahme der Tätigkeiten für ungelernte und kurzfristig angelernte Arbeitskräfte, Tätigkeiten für Arbeitskräfte mit Berufsausbildung und langfristig Angelernte im gewerblichen Bereich behalten ihre Bedeutung, wobei das Gewicht für Tätigkeiten mit längerfristiger praktischer Berufserfahrung eher zunimmt. Demgegenüber tendenzielle Abnahme der Tätigkeiten im kaufmännischen und Verwaltungsbereich.

Zunahme der Bedeutung von Tätigkeiten, die eine qualifizierte Ausbildung auf Techniker- und Ingenieurebene erfordern, für entsprechende Qualifikationen im kaufmännischen Bereich gilt dies nicht in gleicher Weise; keine oder nur geringe Zunahme des Anteils an hochqualifizierten Führungskräften.

Kurskorrekturen seien deshalb auch in der Bildungspolitik notwendig. Das Bildungssystem mit einer Tendenz zu höheren Abschlüssen entferne sich zunehmend von diesen Strukturen und produziere gleichzeitig Erwartungen, die das Beschäftigungssystem nicht erfüllen könne. Bildungspolitik müsse aber am Arbeitsmarkt orientiert sein, damit das Recht, den Beruf frei wählen zu können, durch die Möglichkeit, ihn auch ausüben zu können, seinen Sinn behalte.

Die durch die geburtenstarken Schulentlassjahrgänge in den nächsten Jahren bedingten Ausbildungsprobleme erfor-

derten in einem gemeinsamen Handeln aller Beteiligten praktische und schnell durchgreifende Lösungen. Die vorgelegten Vorschläge und Überlegungen der Bundesvereinigung wollen hierzu einen Beitrag leisten.

2. **Jugendarbeitslosigkeit** ist nicht nur ein konjunkturelles oder ein strukturelles Problem des Arbeitsmarktes. Sie hat auch Ursachen mit vielfältigen anderen Wechselwirkungen in den Bereichen Familie, Schule und der soziokulturellen Umwelt. Gerade in Zeiten der Rezession und Unterbeschäftigung treten Aspekte der Berufsschwäche und -behinderung besonders scharf in Erscheinung. Dies hat die Bundesvereinigung veranlaßt, den gesamten Fragenkomplex in Zusammenarbeit mit Wissenschaftlern und Praktikern der Schule, der betrieblichen Bildungsarbeit und der Jugendsozialarbeit einer Analyse zu unterziehen.

Diese mit Empfehlungen zur Steuerung der Fehlentwicklungen verbundene Analyse ist vom „Jugend- und Bildungsausschuß“ der sozialpolitischen Spitzenorganisation der Unternehmer in der Schrift **„Sozialpädagogische Aspekte der Jugendarbeitslosigkeit“** erstellt worden. Darin wird vorgeschlagen, der Haupt- und Berufsschule ebenso wie der lebensnahen und praktischen Ausbildung wieder ein stärkeres Gewicht beizumessen und den Schülern gleichzeitig die Pluralität der Lebenswirklichkeit nahezubringen und ihnen die Möglichkeit zu geben, Konfliktlösungen einzubringen.

Die Betriebe sollten Förderungsmaßnahmen für arbeitslose Jugendliche durchführen und sich dabei auch der wachsenden Zahl der Hauptschüler ohne Abschluß, der Sonderschüler, Lernschwacher und Lernbehinderter annehmen. Unabhängig von kurzfristigen Erfordernissen seien die Initiativen der Familie, der Schule und des Betriebes hinaus längerfristig wirksam Aktivitäten notwendig, um lernschwache und lernbehinderte Jugendliche berufs- bzw. beschäftigungsreif zu machen. Darin liege eine entscheidende Aufgabe der Sozialpädagogik und damit auch der Einrichtungen der Jugendsozialarbeit.

3. Die Bundesvereinigung will mit den Aussagen und Daten der von ihrem „Jugend- und Bildungsausschuß“ vorgelegten Broschüre **„Beschäftigungssystem und Akademikernachwuchs“** ferner die Ausbildungs- und Beschäftigungsprobleme von Hochschulabsolventen analysieren und den Verantwortlichen Anstöße für weitere gemeinsame Anstrengungen geben. Noch seien Bildungspolitik und Bildungsplanung überwiegend auf den Gymnasial- und Hochschulbereich ausgerichtet. Das habe zu einer Übersetzung in diesen Bereichen und zu einem Rückstau in den berufsbildenden Sektor geführt.

Als Folge mangelhafter Abstimmung zwischen der Bildungsplanung und den Beschäftigungsmöglichkeiten sei bis Mai 1976 die Zahl arbeitsloser Akademiker gegenüber dem entsprechenden Vorjahresmonat um 5 300, d. h. um 40,2 Prozent gestiegen. Weder neue Studienrichtungen noch neue Bildungsabschlüsse hätten den Bedarf des Beschäftigungssystems an Akademikern ausreichend erhöhen können.

Diese Entwicklungen vollzögen sich vor dem Hintergrund begrenzter öffentlicher Bildungsfinanzen. Während der be-

rufsbildende Sektor gegenüber den Ober- und Hochschulen strukturell unterfinanziert sei, stünden zu wenig Facharbeiter zu vielen Akademikern und Abiturienten gegenüber. Durch eine weitere und undifferenzierte Öffnung der Hochschulen müßte sich das Ungleichgewicht der Finanzströme noch vergrößern. Zwar würden auf diese Weise die quantitativen Hochschulprobleme z. T. gelöst, das Problem aber würde zeitlich versetzt als Arbeitsmarktproblem um so dringlicher wieder auftauchen.

Daher erscheine der Bundesvereinigung unter bestimmten Voraussetzungen eine begrenzte Überlastung der Hochschulen zwar als das kleinere Übel gegenüber dem sonst unvermeidbaren totalen Numerus clausus. Neben der an bestimmte Kriterien zu bindenden Überlastquote solle aber geprüft werden, ob nicht zugleich eine sozial vertretbare Darlehensfinanzierung des Studiums installiert werden könnte. Der Möglichkeit zum Studium müsse auch die entsprechende Pflicht des Studenten gegenüberstehen, davon verantwortlichen Gebrauch zu machen.

Besinnung auf die Kernpunkte der Berufsausbildung

(sa) Anlässlich der diesjährigen Meisterfeier der Handwerkskammer für Oberbayern, am 29. November 1976 in München, hielt Präsident Senator Joseph Wild eine Ansprache, in der einige bemerkenswerte Aspekte zur Bildungspolitik hervorgehoben wurden, die auch zur Beurteilung der bildungspolitischen Situation durch den Großhandel zutreffend sind. Wir geben deshalb die entsprechenden Passagen aus dieser Rede nachstehend mit geringfügigen redaktionellen Änderungen wieder:

Bei allen Reformbestrebungen der Zukunft ist eine Besinnung auf die Kernpunkte der Berufsausbildung erforderlich. In den grundsätzlichen bildungspolitischen Fragen der beruflichen Bildung müssen die Sachprobleme und nicht ideologische Ziele in den Mittelpunkt gestellt werden. Die notwendige **Abstimmung zwischen Bund und Ländern** und die unentbehrliche Zusammenarbeit zwischen Staat und Wirtschaft, ohne die in den nächsten Jahren die Unterbringung und Ausbildung der geburtenstarken Jahrgänge nicht bewältigt werden kann, muß gefördert werden.

Aber auch der **Staat** ist aufgerufen, an der Lösung dieses außergewöhnlichen Problems der nächsten Jahre tatkräftig mitzuarbeiten. Zu den Bemühungen der Wirtschaft sind unbedingt **Anstrengungen im schulischen Bereich** erforderlich. Die Berufsschule muß sich den Qualitätsverbesserungen in der betrieblichen Ausbildung anpassen. Für die steigenden Lehrlingszahlen müssen die räumlichen und personellen Voraussetzungen gegeben sein.

Wenn der Staat jährlich Milliardenbeträge für die allgemeinbildenden Schulen und für die Hochschulen ausgibt, dann ist es nur recht und billig, wenn künftig, mehr als bisher, Steuermittel verstärkt auch im Bereich der beruflichen Schulen eingesetzt werden.

Daß diese Forderung berechtigt ist, beweist die Ausgabenstruktur von Bund, Ländern und Gemeinden für das gesamte Bildungswesen. So betrugen im Jahre 1975 die Gesamtbildungsausgaben 56,2 Milliarden DM. Von diesen 56,2 Milliarden DM entfielen nur 3,7 Milliarden DM auf das Berufsschulwesen. Dies ist eine große Ungerechtigkeit gegenüber der Mehrheit unserer Jugend, die im beruflichen Bildungswesen ihre Ausbildung erhält. Diese Benachteiligung muß bald beseitigt werden.

Was die Förderung der betrieblichen Ausbildung betrifft, ist das **Ausbildungsplatzförderungsgesetz der Bundesregierung** zweifellos ein **Schritt in die falsche Richtung**. Es trägt nicht dazu bei, das anstehende Problem, nämlich die Schaffung von zusätzlichen Ausbildungsplätzen, in den nächsten Jahren zu lösen. Es ist falsch, die Wirtschaft mit einer Abgabe zuerst zu belasten und ihr dann einen Teil des Geldes in Form von Prämien wiederzugeben und sich davon auch noch eine Motivation für die Einrichtung von zusätzlichen Ausbildungsplätzen zu versprechen.

Wir müssen das Gesetz auch wegen seiner unbestimmten Angaben auf der **Zuwendungsseite** kritisieren. Während nämlich die Abgabeleistungen der Betriebe in allen Einzelheiten geregelt sind, fehlt auf der **Ausgabenseite** bei den Zuwendungen für die Betriebe jegliche genaue Regelung.

Es ist zu befürchten, daß zahlreiche Berufsbereiche aus weitgehend ideologischen Gründen von einer Förderung ausgeschlossen bleiben. Erfahrungen in der Vergangenheit bestätigen diese Auffassung.

Wenn wir auch jetzt das **Ausbildungsplatzförderungsgesetz respektieren** müssen, so werden wir jedoch weiter daran arbeiten, dort Änderungen anzuregen und durchzusetzen, wo sie im Interesse der Jugendlichen und der ausbildenden Betriebe angebracht erscheinen. Keinesfalls können wir aber damit einverstanden sein, wenn das Gesetz als Wegbereiter für Systemveränderungen und als Steuerungsinstrument zugunsten oder zuungunsten bestimmter Berufe mißbraucht würde.

Planung und Steuerung abgelehnt

Wir sind weiterhin der Meinung, daß mit **Steuervergünstigungen für Ausbildungsbetriebe** den Betrieben eine schnell wirkende „Hilfe zur Selbsthilfe“ gegeben werden kann. Steuervergünstigungen haben eine positive psychologische Wirkung auf die Ausbildungsbetriebe. Sie motivieren sie zur Erhöhung des Ausbildungsplatzangebots und geben ihnen in Form der steuerlichen Erleichterungen einen finanziellen Anreiz.

Diese **Maßnahmen sind schnell, einfach und ohne große gesetzgeberische Voraussetzungen** durchzuführen. Es erfolgt keine gefährliche Planung und Steuerung zugunsten oder zuungunsten bestimmter Berufe und Berufsbereiche.

Die Steuervergünstigungen stellen **flankierende Maßnahmen** ohne störende staatliche Eingriffe dar, wie sie schon des öfteren, z. B. beim Investitionszulagengesetz, mit Erfolg praktiziert worden sind.

An den **Ausbildungsleistungen der Wirtschaft** haben die **mittelständischen Betriebe** einen **erheblichen Anteil**. Optimale betriebliche Ausbildung kann jedoch nur in sicheren, gutausgerüsteten, gutgeführten und ertragsstarken Betrieben durchgeführt werden. Die Stärkung der Klein- und Mittelbetriebe muß deshalb im Vordergrund der Bemühungen stehen, damit sie ihre vom Markt und von der Gesellschaft gestellten Aufgaben erfüllen können. Leistungsfähige Klein- und Mittelbetriebe sind auch ein notwendiger Bestandteil unserer freiheitlichen Wirtschaftsordnung.

Um ihre Existenzfähigkeit zu sichern, darf der Kostendruck nicht durch neue soziale Belastungen und Experimente in den verschiedensten Bereichen erhöht werden. Nur durch eine dauerhafte Verbesserung der Ertragslage der Unternehmen kann die Investitionsfähigkeit gesichert und die Investitionsbereitschaft langfristig gestärkt werden. Dies ist unbedingt erforderlich, wenn mehr Arbeitsplätze und zusätzliche Ausbildungsstellen geschaffen werden sollen.

Hauptausschuß konstituiert

(de) Am 8. Dezember 1976 konstituierte sich in Bonn der Hauptausschuß des Bundesinstituts für Berufsbildung, dem je 11 Vertreter der Arbeitgeber, der Arbeitnehmer und der Länder sowie 5 Vertreter des Bundes mit ebenfalls 11 Stimmen angehören.

Außenhandel

Internationale Kreditmechanismen

Nicht nur Entwicklungsländer, sondern auch Industrieländer sind aus unterschiedlichsten Gründen in Zahlungsbilanzschwierigkeiten geraten. Wir weisen speziell auf Großbritannien und Italien hin. Das BMWi hat uns eine Übersicht über die internationalen Kreditmechanismen zur Verfügung gestellt, die wir nachstehend abdrucken. Der 2. Teil wird in der nächsten Ausgabe der LGA-Nachrichten (Nr. 2/77) folgen:

„I. Internationaler Währungsfonds

1. Allgemeine Kreditfazilitäten

Unter den internationalen Kreditmechanismen steht der Internationale Währungsfonds (IWF) seiner Bedeutung nach an erster Stelle. Seine allgemeinen Kreditfazilitäten und seine verschiedenen Sonderfazilitäten sind für Industrie- und Entwicklungsländer ein beachtliches finanzielles Sicherheitsnetz zur Überwindung von temporären Zahlungsbilanzproblemen.

Der IWF gewährt seinen 129 Mitgliedsländern aus den allgemeinen Kreditfazilitäten Devisenhilfen mit einer Laufzeit von 3 bis höchstens 5 Jahren. Benötigt ein Land Devisen zur Finanzierung eines Zahlungsbilanzdefizits, so kann es sie beim IWF gegen einen entsprechenden Betrag seiner eigenen Währung erwerben (ziehen). Der IWF entnimmt diese Devisen seinen Beständen an anderen Währungen, über die er aufgrund der Quoteneinzahlungen und Ziehungen der übrigen Mitgliedsländer verfügt. Die Ziehungsmöglichkeiten eines Landes richten sich nach seiner Quote und nach den Beständen des IWF an seiner Währung.

Bis zur Entscheidung des IWF-Interimausschusses Anfang 1976 über eine temporäre Heraufsetzung der Ziehungsrechte in den Kredittranchen waren Ziehungen grundsätzlich solange möglich, bis die Bestände des IWF an der Währung des ziehenden Landes 200 % seiner Quote erreichten. Dieser Ziehungsspielraum eines Landes besteht aus der Goldtranche (in Zukunft „Reservetranche“) in Höhe von 25 % der Quote und 4 Kredittranchen in Höhe von jeweils 25 % der Quote.

Da die Länder bei ihrer Quoteneinzahlung normalerweise 75 % dieser Einzahlung in eigener Währung (25 in Gold) leisten konnten, belief sich das Ziehungsrecht im Ausgangszustand insgesamt also auf 125 % seiner Quote.

Nach dem Beschluß von Jamaika tritt bis zur Erhöhung der IWF-Quoten in 1977 um 33 % auf insgesamt 39 Mrd SZR eine Erhöhung der vier Kredittranchen von je 25 % auf 36,25 % der Quote ein. Das Ziehungsrecht in den Kredittranchen eines Landes hat sich damit um 45 % auf 145 % der Quote (4 Kredittranchen à 36,25 %) und der gesamte Ziehungsspielraum auf 170 % der Quote (25 % Goldtranche plus 145 % Kredittranchen) erhöht. Die Bestände des IWF an der Währung eines Landes können entsprechend von 200 % auf 245 % steigen.

Prof. Dr. Paul Gert von Beckerath wurde auf Vorschlag der Arbeitgebergruppe zum Vorsitzenden des Hauptausschusses, Frau Maria Weber, DGB, Dr. Reinhold Mayerle, Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand und Verkehr des Landes Baden-Württemberg, und Horst Lemke zu stellvertretenden Vorsitzenden gewählt.

Quoten und Quotenanteile im IWF

Länder (Gruppen)	Quoten Mrd SZR		IWF- Bestände in % der Quote Mrd SZR	Quotenanteile in %	
	derzeit	künftig		derzeit	künftig
Alle Mitglieder	29,2	39,0	74,4	100	100
Industrieländer	18,5	23,1	59,8	63,3	59,1
USA	6,7	8,4	49,0	22,9	21,5
Großbritannien Bundesrepublik	2,8	2,9	125,0	9,6	7,5
Deutschland	1,6	2,2	8,4	5,5	5,5
Frankreich	1,5	1,9	46,5	5,1	4,9
Italien	1,0	1,2	200,2	3,4	3,2
Japan	1,2	1,7	5,0	4,1	4,3
Ölexportländer	1,4	3,9	55,9	5,0	9,9
Andere Entwicklungsländer	6,7	8,7	106,7	22,7	22,3

Quelle: IWF-International Financial Statistics, Nov. 1976

Nimmt ein Land den IWF in Anspruch, so erhöhen sich die Bestände des Fonds an seiner Währung und sein Ziehungsspielraum verringert sich entsprechend; leistet es Rückzahlungen an den IWF, dann zahlt der IWF den Gegenwert in Landeswährung zurück und der Ziehungsspielraum erweitert sich wieder.

Um das Ziehungsverfahren zu beschleunigen und den Ländern rechtzeitig die Gewißheit des Rückhalts beim IWF zu geben, schließt der IWF seit 1952 mit seinen Mitgliedern, die den IWF in Anspruch nehmen wollen, Kreditzusagen (stand-by arrangements) ab. Diese meist auf 1 Jahr befristeten Kreditzusagen eröffnen dem begünstigten Land die Möglichkeit, im Bedarfsfall innerhalb seines normalen Kreditspielraums Devisen bis zu dem vereinbarten Höchstbetrag abzurufen, ohne daß der IWF die Berechtigung der Ziehung nochmals prüft.

Die Inanspruchnahme seiner normalen Kreditmittel hat der IWF von genormten Voraussetzungen abhängig gemacht. Für die Inanspruchnahme der sog. Reserveposition im IWF (Goldtranche plus Betrag, um den der Währungsbestand eines Landes infolge von Ziehungen anderer Länder unter die eingezahlten 75 % der Quote fällt) ist lediglich ein entsprechender Bedarf des Landes aufgrund seiner Zahlungsbilanz- oder Reserveentwicklung (sog. need test) Voraussetzung. Auf diese Mittel kann also automatisch zurückgegriffen werden, da der IWF in diesem Fall nicht berechtigt ist, von dem ziehenden Land eine Rechtfertigung hinsichtlich der für die Zahlungsbilanz relevanten Wirtschafts- und Währungspolitik zu verlangen und gar Auflagen zu machen. Diese Ziehungsrechte stellen deshalb unbedingt verfügbare Liquidität, also eine reserveähnliche Devisenforderung dar.

Geht die beabsichtigte Ziehung über die Reserveposition hinaus, so kann sie nicht automatisch, sondern nur nach einem besonderen Prüfungs- und Rechtfertigungsverfahren erfolgen; die Ziehungsrechte in den Kredittranchen gelten deshalb als bedingt verfügbare Liquidität. Dabei stellt der IWF an die Bemühungen des ziehenden Landes zur Überwindung seiner Schwierigkeiten umso größere Anforderungen, je weiter sich der Ziehungsantrag in die höheren Kredittranchen hinein erstreckt. Will ein Mitglied die erste Kredittranche in Anspruch nehmen, dann nimmt der IWF noch eine relativ großzügige Haltung ein, sofern das Mitglied ausreichend bemüht ist, seiner Zahlungsbilanzprobleme Herr zu werden. Bei Ziehungen in den höheren Tranchen fordert der IWF, daß das Land sich intensiv um die Überwindung seiner Schwierigkeiten bemüht, gewöhnlich mit einem umfassenden Stabilisierungsprogramm, das insbesondere haushalts- und kreditpolitische Maßnahmen zur Beschränkung der Nachfrage vorsieht. Anträge in den höheren Kredittranchen werden dafür allen Mitgliedern im allgemeinen nur genehmigt, wenn die Ziehung oder Kreditzusagen zur Unterstützung eines ausgewogenen Programms dienen.

Die Mitglieder sind gehalten, die IWF-Bestände ihrer Währung nach einer Ziehung zu verringern, sobald die Schwierigkeiten, die eine Kreditaufnahme erforderlich machten, behoben sind, in keinem Fall aber später als drei bis fünf Jahre nach der Ziehung. Ziehungen im Rahmen

von stand-by arrangements sind spätestens nach 3–5 Jahren zurückzuhalten. Für die Inanspruchnahme der IWF-Mittel im Rahmen dieser normalen Fazilitäten ist ein nach der Laufzeit gestaffelter Zins (4 bis 6 %) zu zahlen.

2. Sonderfazilitäten

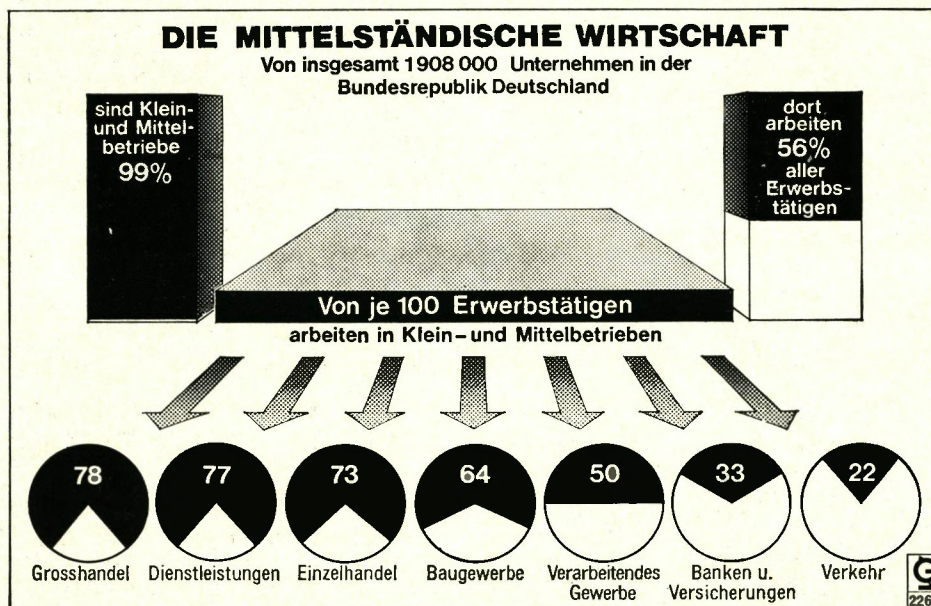
Neben den allgemeinen Ziehungsmöglichkeiten im IWF sind im Laufe der Jahre Sonderfazilitäten geschaffen worden, die nicht ausschließlich wie die üblichen Ausleihungen des Fonds auf die kurz- bis mittelfristige Überbrückung allgemeiner Zahlungsbilanzschwierigkeiten abgestellt sind, sondern speziellen Zwecken dienen. Solche Sonderfazilitäten sind die „Kompensierende Finanzierung von Exporterlösschwankungen“, die „Buffer Stock“-Fazilität sowie die „Fondsfazilität mit verlängerter Laufzeit“ sowie die inzwischen ausgelaufene „Ölfazilität“. Im Rahmen der bestehenden Fazilitäten insgesamt kann ein Land zusätzliche Kredite bis zu 156,25 % seiner Quote in Anspruch nehmen. Insbesondere den Bedürfnissen und Problemen der Entwicklungsländer tragen die genannten Sonderfazilitäten Rechnung.

Die **Kompensierende Finanzierung von Exporterlösschwankungen** („Compensatory Financing“) wurde als erste Sonderfazilität des IWF bereits im Jahr 1963 geschaffen und 1966 erweitert. Sie ist grundsätzlich allen Rohstoffexportländern zugänglich, d. h. die Kreditvergabe ist nicht abhängig vom Entwicklungsstand eines Landes. Im Dezem-

Vielfältig und leistungsfähig

Wer von der deutschen Wirtschaft spricht, dem fallen zunächst Namen wie Siemens, Krupp, Volkswagen, Bayer und Hoechst ein, um nur einige der Unternehmens-Riesen zu nennen. In Wirklichkeit aber stellen die Giganten nur eine kleine Minderheit dar. Von den insgesamt fast zwei Millionen

in zahlreichen Branchen der Industrie sind die mittelständischen Betriebe maßgeblich am wirtschaftlichen Geschehen beteiligt. Typisch für fast alle ist: Ein selbständiger Inhaber leitet den Betrieb, arbeitet selber mit und trägt das unternehmerische Risiko.



Unternehmen in der Bundesrepublik Deutschland zählen rund 99 Prozent zu den kleinen und mittleren Betrieben – zum Mittelstand. Über die Hälfte aller Erwerbstätigen (56 Prozent) findet dort ihren Arbeitsplatz.

In den meisten Wirtschaftszweigen spielen kleine und mittlere Unternehmen eine dominierende Rolle. Im Handel, im Handwerk, im Bau- und Dienstleistungsgewerbe, aber auch

Nach Schätzungen des Wirtschaftsministeriums werden rund zwei Drittel des deutschen Sozialprodukts (also der Summe aller produzierten Güter und Dienstleistungen) von mittelständischen Unternehmen erarbeitet. Darüber hinaus pflegen gerade die kleinen und mittleren Betriebe besonders die Ausbildung des Nachwuchses: 900 000 von insgesamt 1,3 Millionen Lehrlingen haben dort ihren Ausbildungsplatz.

ber 1975 wurde dieser Sonderkreditrahmen auf Beschluß des IWF-Direktoriums sowohl hinsichtlich der Ausnutzung als auch der Berechnungsmethode weiter liberalisiert. Kredite im Rahmen dieser Fazilität können an solche Mitglieds-länder vergeben werden, deren Erlöse aus Rohstoffexporten ohne eigenes Verschulden vorübergehend spürbar gesunken sind und die deswegen Zahlungsbilanzschwierigkeiten haben. Die Obergrenze für die Inanspruchnahme beträgt 75 % der Landesquote. Allerdings besteht die Einschränkung, daß in einem 12-Monatszeitraum — abgesehen von Katastrophenfällen — Kredite nur bis zu 50 % der Quote vergeben werden können.

Grundlage der Kreditgewährung ist der Nachweis eines Exporterlösausfalls bei Rohstoffen durch das kreditnehmende Land. Der Ausfall wird mit Hilfe eines gleitenden Fünfjahresdurchschnitts berechnet, wobei das Ausfalljahr die Mitte bildet. Für den halben Bemessungszeitraum können daher die tatsächlichen Rohstofflöhne zugrundegelegt werden, während für die übrige Zeit Vorausschätzungen verwendet werden. Kredite im Rahmen dieser Fazilität werden überwiegend von Entwicklungsländern nachgefragt. Nach ihrer Liberalisierung Ende 1975 wurde sie sehr stark in Anspruch genommen.

Eine zweite Sonderkreditform des IWF ist die Fazilität zur **Finanzierung von Warenausgleichslagern** (Buffer-Stock-Facility). Sie steht Rohstoffländern zur Verfügung, die Einzahlungen bei internationalen Warenausgleichslagern („Buffer Stocks“) zu leisten haben und dient der teilweisen Refinanzierung dieser Aufwendungen. Diese Fazilität wurde im Juni 1969 vom Direktorium des IWF geschaffen. Sie steht bislang erst für das Zinn- und für das Kakao-Vorratslagerabkommen zur Verfügung.

Voraussetzungen für die Inanspruchnahme sind ein Zahlungsbilanzbedarf des kreditnehmenden Landes, die Anforderung zur Beitragsleistung an das Warenausgleichslager und eine gewisse Eigenleistung. Ziehungen dürfen zudem erst nach Ausnutzung der Goldtranche in Anspruch genommen werden. Rückzahlungen haben spätestens in 3 bis 5 Jahren zu erfolgen.

Als dritte Sonderfazilität wurde im September 1974 die **Fondsfazilität mit verlängerter Laufzeit** (Extended Fund Facility) geschaffen. Sie ermöglicht Ländern mit anhaltenden außenwirtschaftlichen Strukturverzerrungen, Kredite mit einer Laufzeit von höchstens acht Jahren, gegenüber einer normalen Höchstlaufzeit von fünf Jahren aufzunehmen. Wegen der erheblichen Probleme bei der Feststellung der Strukturverzerrungen und der Notwendigkeit gründlicher Vorbereitung der für ihre Beseitigung aufzustellenden Wirtschaftsprogramme ist diese Fazilität bislang erst von zwei Ländern in Anspruch genommen worden. Vorarbeiten für die Ziehung sechs weiterer Länder dürften im Verlauf des nächsten Jahres abgeschlossen werden, so daß dann die Inanspruchnahme eine Größenordnung von einer Milliarde SZR erreichen könnte. Weitere Entwicklungsländer haben bereits ihr Interesse an Ziehungen im Rahmen dieser Fazilität bekundet. Ziehungen mit verlängerter Laufzeit sind bis maximal 140 % der Quote möglich. Allerdings werden bei der Berechnung der Kredithöhe Ziehungen im Rahmen der normalen Kredittranchen jenseits der ersten Tranche angerechnet. Bei den anderen Sonderfazilitäten wird eine Anrechnung dagegen nicht vorgenommen. Bei voller Inanspruchnahme der vier Kredittranchen kann ein Land daher zusätzliche Kredite in der Fazilität mit verlängerter Laufzeit nur bis maximal 31,25 % seiner Quote aufnehmen.

Die Fazilität mit verlängerter Laufzeit soll vor allem Entwicklungsländern zugutekommen. Der Kreditnehmer erstellt in Zusammenarbeit mit dem IWF (und bislang ebenfalls mit

Experten der Weltbank) ein Programm für die notwendigen strukturellen Anpassungsmaßnahmen.

Jedes Jahr ist zudem ein Detailplan über den Erfolg der getroffenen Maßnahmen, etwaige veränderte Umstände und entsprechende neue Maßnahmen vorzulegen. Der Zinssatz dieser Kredite entspricht grundsätzlich dem für normale Ziehungen, er darf ihn nur unter bestimmten Voraussetzungen überschreiten. Ziehungen in der Fondsfazilität mit verlängerter Laufzeit dürfen nur in einem Zeitraum von drei Jahren vorgenommen werden. Rückzahlungen haben spätestens nach vier Jahren oder bei einer Verbesserung der Zahlungsbilanz bereits früher zu beginnen.

Bei Darstellung der Sonderfazilitäten des IWF darf die **Ölfazilität 1974 und 1975** nicht fehlen, auch wenn diese am 31. März 1976 ausgelaufen ist. Die Ölfazilität wurde nach der drastischen Verteuerung des Erdöls zur vorübergehenden Finanzierung von ölpreisbedingten Zahlungsbilanzdefiziten geschaffen.

Im Gegensatz zu den übrigen Sonderfazilitäten wurde die Ölfazilität nicht aus den Subskriptionsleistungen der IWF-Mitglieder, sondern über Kredite finanziert, die der IWF aufgenommen hat. Diese machten insgesamt 6902, 4 Mill. SZR aus. Kreditgeber waren überwiegend Ölexportländer sowie Industrieländer mit starker Zahlungsbilanz; die Deutsche Bundesbank beteiligte sich an der Ölfazilität 1975 mit 600 Mill. SZR. Die Kredite werden mit 7 1/4 % (1974: 7 %) verzinst. Die Rückzahlung der den Mitgliedsländern gewährten Kredite hat nach drei Freijahren in acht Halbjahresraten zu erfolgen.

Das IWF-Direktorium hat im August 1975 zusätzlich beschlossen, besonders bedürftigen Ländern die Zinsen auf Kredite im Rahmen der Ölfazilität zu subventionieren. Durch diese Zinssubventionierung wird die Zinsbelastung von durchschnittlich 7 3/4 % im Jahr 1975 um etwa 5 Prozentpunkte ermäßigt. 18 Länder mit besonders niedrigem Pro-Kopf-Einkommen, die Kredite im Rahmen der Ölfazilität beansprucht haben, haben jetzt erstmalig Subventionen erhalten; ihre Zinsbelastung ermäßigt sich dadurch auf 2,71 %.

Die Mittel für die Zinssubventionen werden durch freiwillige Beiträge von Ölexport- und Industrieländern aufgebracht. Bis jetzt sind bereits 160 Mill. SZR zugesagt worden.

3. Trust Fund

Für Entwicklungsländer mit einem geringen Pro-Kopf-Einkommen wurde im Mai dieses Jahres außerdem ein sog. Trust Fund gegründet. Dieser Trust Fund ist rechtlich vom IWF getrennt, u. a. da er ausdrücklich nur einer bestimmten Ländergruppe offensteht und damit von dem Grundsatz der Gleichbehandlung im IWF abweicht. Er wird aber vom IWF verwaltet. Der Trust Fund gewährt Zahlungsbilanzhilfen an einen begrenzten Kreis von 61 Entwicklungsländern zu 0,5 % Zinsen mit einer Laufzeit von 10 Jahren bei 5 Freijahren. Voraussetzung für die Inanspruchnahme des Trust Fund ist ein Bedarf an Zahlungsbilanzhilfen, z. B. wegen stark abnehmender Reserven. Außerdem muß sich das Land im Rahmen eines längerfristigen Programms um eine Verbesserung seiner Situation bemühen.

Die finanzielle Ausstattung dieses Fonds erfolgt aus den Erlösen des laufenden Verkaufs eines Sechstels des IWF-Goldes (25 Mio Unzen). Diese Mittel können durch freiwillige nationale Beiträge ergänzt werden. Bei den bisherigen 4 Goldauktionen (die letzte Auktion war am 8. 12. 1976) konnten bereits rd. 240 Mio Dollar für den Trust Fund erzielt werden. Das Interesse der berechtigten Entwicklungsländer an dieser neuen Fazilität ist bereits jetzt sehr groß; es liegen viele Ziehungsanträge vor.

(Fortsetzung in der nächsten Nummer)

EG-Kommission als Devisenspekulant?

Als eine eklatante Verletzung der eigenen bindenden Verordnung für die Festsetzung der Grenzausgleichsbeträge hat der Ernährungsausschuß des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels (BGA), die jüngsten Entscheidungen der EG-Kommission hinsichtlich des Berechnungsschemas für den Währungsausgleich bezeichnet. Die Verordnung Nr. 2956/76 könne nur als Devisenspekulation oder als ein erster Schritt zur Aufnahme von Devisentermingeschäften durch die EG-Kommission gewertet werden.

Die betroffenen Unternehmen des Handels werden durch dieses Abweichen vom geltenden Recht in ihrer Handlungsfähigkeit und ihrem Vertrauen auf gemeinschaftliche Rechtsakte beeinträchtigt. Der für die betriebliche Kalkulation z. T. entscheidende Grenzausgleich entzieht sich durch diese Maßnahme jeder Kalkulierbarkeit.

Auch die unvorhersehbare Erhebung von Zusatzabschöpfungen für Putenteile ab 6. 12. 1976, insbesondere aus den USA, ist nach Auffassung des BGA eine weitere Einschränkung der Rechtssicherheit im Agraraußenhandel.

Der deutsche Handel, der ca. 60 Prozent der US-Putenimporte abnimmt, wird in besonderem Maße getroffen, da er davon ausgehen mußte, daß Änderungen der Abschöpfungssätze auf der nächsten regulären Sitzung des Verwaltungsrates in dieser Woche mit Wirkung vom 13. 12. 1976 beschlossen werden. Die im Vertrauen hierauf kontrahierte Ware verliert durch die plötzliche Zusatzabschöpfung an Wettbewerbsfähigkeit und ist nur mit Verlusten abzusetzen.

Der BGA erneuert aus diesem Anlaß seine nachdrückliche Forderung, von Einfuhrhemmnissen wenigstens solche Warenlieferungen auszunehmen, die bereits eindeutig durch den Versender für den Export in die Gemeinschaft abgefertigt worden sind. Eine solche „Wegefrist“ gilt international als Mindestmaß der Rechtssicherheit, das auch durch die EG-Kommission geschützt werden muß.

Personalien

Wir gratulieren

Mit Wirkung vom 1. Januar 1977 wurde auf die Dauer von 4 Jahren Herr **Rudolf Böhm**, Geschäftsführer unserer Mitgliedsfirma Elektro-Union Handelsgesellschaft in Nürnberg zum ehrenamtlichen Richter beim Sozialgericht Nürnberg berufen.

Wir gratulieren zu dieser ehrenvollen Berufung sehr herzlich.

Zum ehrenamtlichen Richter beim Arbeitsgericht Nürnberg wurde mit Wirkung vom 1. Dezember 1976 an Herr **Erich Drexler**, Inhaber unserer Mitgliedsfirma BARGEO, Bürobedarfs- und Schreibwarengroßhandlung in Nürnberg, erneut berufen. Wir gratulieren Herrn Drexler zu dieser Wiederberufung sehr herzlich.

Herr **Christer Klughardt**, Dipl.-Kfm., Juniorchef unserer Mitgliedsfirma Matthäus Klughardt, Eisenwarengroßhandlung in Nürnberg, wurde für eine neue Amtsperiode von 4 Jahren zum ehrenamtlichen Richter beim Sozialgericht Nürnberg berufen.

Wir gratulieren Herrn Klughardt zu dieser ehrenvollen Berufung sehr herzlich.

Vorstandsmitglied Friedrich Pfeufer — 50 Jahre

Der 1. Januar eines Jahres ist durchaus kein alltäglicher Geburtstagstermin. Unser Vorstandsmitglied Friedrich Pfeufer, er gehört unserem Vorstand seit 1965 an, hat an diesem ersten Tag des Jahres 1927 das Licht der Welt erblickt; ein Omen dafür, daß er auch in seinen weiteren Lebensjahren immer einer der Ersten sein wollte.



Friedrich Pfeufer, Inhaber unserer bekannten Nürnberger Mitgliedsfirma Johann Pfeufer, Eisenwarengroßhandlung, begann bereits mit 26 Jahren sich in ehrenamtlichen Tätigkeiten für seinen Berufsstand zu engagieren. 1953, ein Jahr, nachdem er nach dem Tode seines Vaters die Leitung des Unternehmens als geschäftsführender Gesellschafter übernommen hatte, begann er seine Mitarbeit im Verband des Deutschen Eisenwaren- und Metallgroßhandels, zunächst als Warengruppen-Vorsitzender, dann als Mitglied des Gesamtvorstandes und später des engeren Vorstandes.

Seit 1969 hatte er das Amt des 1. Vorsitzenden des Gesamtverbandes Eisenwaren und Metall inne. Seine Devise „Informationen — Kontakte — Impulse“ besitzen noch heute unveränderte Gültigkeit für die Tätigkeit des Verbandes.

Das Amt des Vorsitzenden des Fachzweigs Eisen- und Metallwaren unseres Landesverbandes hätte deshalb auch kaum besser besetzt werden können. Überdies bekleidete der Jubilar von 1970–1972 das Amt des Vorsitzenden der Ständigen Konferenz Eisen-, Blech- und metallverarbeitende Industrie in Düsseldorf. Außerdem leitete und leitet er auch weiterhin die Warengruppe Gartengeräte und Gartenmöbel. Die Kölner Messen kennen sein erfolgreiches Wirken in mehreren Beiräten.

Aber der Rahmen seines Wirkens ist noch weiter gezogen. Herr Pfeufer war Repräsentant des Gesamtverbandes bei der Europäischen Conföderation des Eisen- und Metallwarengroßhandels.

Trotzdem blieb der gebürtige Nürnberger seiner Heimatstadt eng verbunden. Seit 1966 bekleidete Friedrich Pfeufer das Amt des Handelsrichters beim Landgericht Nürnberg-Fürth und wurde 1968 zum Obmann des Berufs- und Handelsrichter-Kollegiums der Landgerichte Nürnberg/Fürth und Ansbach gewählt. Ein Jahr darauf wurde Friedrich Pfeufer in den Wirtschaftsbeirat der Stadt Nürnberg berufen, zwei Jahre später wurde er Mitglied der Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Nürnberg und stellvertretender Vorsitzender des Handelsausschusses. Seit 1970 gehört er als stellvertretendes Mitglied dem Landesplanungsbeirat beim Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft und Verkehr an.

Für seine vielfältigen Bemühungen um das öffentliche Wohl und das Anliegen seines Berufsstandes wurde Friedrich Pfeufer 1973 das Bundesverdienstkreuz verliehen. Mit

dieser hohen Auszeichnung wurden die vielfältigen Verdienste Friedrich Pfeufers öffentlich gewürdigt.

Unser Landesverband schätzt sich glücklich, Friedrich Pfeufer in seinen Reihen zu wissen. Für seine vielfältigen Tätigkeiten im Rahmen unseres Landesverbandes als Vorstandsmitglied und Fachzweigvorsitzender schulden wir dem Jubilar größten Dank, den wir ihm auch an dieser Stelle aussprechen möchten. Den Leitsatz: „Die Liebe zum Beruf bekundet sich im Ehrenamt“ kann Friedrich Pfeufer für sich voll und ganz in Anspruch nehmen.

Wolfgang Bihler, Fachzweigvorsitzender Elektro-Rundfunk-Fernsehen

In der Beiratssitzung vom 7. 12. 1976 wählte der Beirat Bundesverband des Elektrogroßhandels (VEG) Herrn Wolfgang Bihler, Inhaber unserer Mitgliedsfirma Bihler & Co. in Babenhausen, zum Vorsitzenden des Fachzweiges Elektro-Rundfunk-Fernsehen. Der bisherige Vorsitzende, Herr Josef Kempf, wurde als stellvertretender Vorsitzender und gleichzeitig zum Ehrenvorsitzenden ernannt.

Im Beirat des VEG sind außer Herrn Bihler und Herrn Kempf Herr Dipl.-Kfm. Heinrich Gebhard, Fa. Ziesenhennel & Appel in Bamberg, Dr. Friedrich Marr, Fa. Elektro-Union Handels-GmbH & Co. KG in Nürnberg und Herr Alfred Rauh, Fa. Stadlinger & Rauh in Nürnberg, vertreten.

25jähriges Geschäftsjubiläum bei W. Hartmann & Co.

Sein 25jähriges Geschäftsjubiläum konnte Herr **Helmut Schöneborn**, Niederlassungsleiter unserer Mitgliedsfirma W. Hartmann & Co., in der Zweigniederlassung Nürnberg, am 1. Dezember 1976 feiern.

Der Jubilar, Einzelprokurist und Leiter der Zweigniederlassung, wurde kurz nach seinem Eintritt in die Firma im Jahre 1951 mit der Aufgabe betraut, am 1. Februar 1952 ein Verkaufsbüro in Nürnberg zu eröffnen. Aus kleinsten Anfängen heraus hat Herr Schöneborn die Interessen der Firma im gesamten bayerischen Raum wahrgenommen. Am 1. November 1952 wurde ihm Handlungsvollmacht erteilt.

Aufgrund seiner Tatkraft und Umsicht entwickelte sich die Geschäftstätigkeit in immer größerem Maße und bereits 1956 wurde ein Umzug in ein größeres Stadtbüro, das ehemalige Tucher-Palais am Egidienplatz, erforderlich.

Im Jahre 1959 wurde auf seine Initiative hin ein Verkaufsbüro in München eröffnet, welches ab Januar 1972 selbständige Zweigniederlassung wurde.

Aufgrund der wachsenden Bedeutung wurde das Verkaufsbüro Nürnberg am 1. April 1961 Zweigniederlassung und Herrn Schöneborn wurde gleichzeitig Einzelprokura erteilt.

Um den ständig steigenden Geschäftsumfang bewältigen zu können – und nachdem inzwischen auch eigene Systeme für Fenster und Türen aus Aluminium entwickelt wurden – entschloß sich das Stammhaus in Hamburg, eigenen Grund und Boden in Nürnberg-Langwasser zu erwerben. 1963 wurde das erste Grundstück gekauft; 1964 die erste Halle erstellt und 1965 das Verwaltungsgebäude. In den folgenden Jahren wurden weitere Grundstücke dazu erworben und inzwischen sind 3 Hallen erstellt. Heute sind in der Zweigniederlassung Nürnberg 84 Mitarbeiter beschäftigt.

Es ist das Verdienst von Herrn Schöneborn, daß die Fa. W. Hartmann & Co. sich im bayerischen Raum so gut entwickelt hat und mit Optimismus in die Zukunft blicken kann.

Neben dem Hamburger Stammhaus und der Zweigstelle Nürnberg unterhält die Firma noch Niederlassungen in Frankfurt, Berlin, Bielefeld, Bremen, Gladbeck, München und Stuttgart.

Wir dürfen an dieser Stelle dem Jubilar auch von seiten unseres Landesverbandes die herzlichsten Glückwünsche aussprechen.

Wir betrauern

Max Gründl

Am 5. 12. entschlief nach längerer schwerer Krankheit unser langjähriges Verbandsmitglied Max Gründl, Inhaber der Fa. Max Gründl, Großhandelshaus für Textil- und Kurzwaren in Ingo!stadt.

Unser Landesverband wird Max Gründl, den wir in den langen Jahren als einen vorbildlichen Großhändler kennenlernen durften, stets ein ehrendes Andenken bewahren.

Buchbesprechung

„ABC Quellenwerk für Einkauf-Verkauf“ Jahresausgabe 1976

Das nationale Industrienachschlagewerk mit der höchsten Auflage. IVW – Auflagen- und Analysen-Kontrolle.

In diesem Jahre nun bereits seit 27 Jahren im Dienste der Industrie.

Verlag: ABC DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT Verlagsgesellschaft mbH., Berliner Allee 8, ABC-Verlagshaus, 6100 Darmstadt.

Herausgeber: EDITION SELKA.

Ausstattung: Leinen DIN A 4 – ca. 3100 Seiten.

Kaufpreis: DM 52,- / Mietpreis DM 27,- zuzüglich Porto, Verpackung und Mwst. Der Mietpreis versteht sich bis zum Erscheinen der nächstjährigen Ausgabe.

Das umfassende Produktionsverzeichnis, branchenmäßig gegliedert, mit 600 000 Hersteller-Nachweisen für 80 000 Artikel für die gesamte Produktion der Bundesrepublik Deutschland einschließlich West-Berlin.

Gliederung:

Ia: Suchwörter-Verzeichnis; Ib: Warengruppen-Übersicht; Ic: Fremdsprachenregister; II: Hauptteil: ABC Quellenwerk für Einkauf-Verkauf, Hersteller-Nachweis der gesamten deutschen Produktion mit Warenangeboten aus dem europäischen Ausland. III: Im- und Exporteure.

Neue Lohnsteuer-Tabellen ab 1. Januar 1977

Durch die Vorsorgepauschale ändert sich der Steuertarif zum 1. Januar 1977. Zum gleichen Zeitpunkt erhöhen sich die Beitragsbemessungsgrenzen in der Kranken-, Renten- und Arbeitslosenversicherung. Die neuen Stollfuß-Tabellen enthalten in der bekannt übersichtlichen Form alle Lohnabzüge. Der Erläuterungsteil berücksichtigt alle wichtigen Lohnsteuer- und sozialrechtlichen Änderungen. Die Tabellen sind durch mehrfarbige Gestaltung besonders übersichtlich. Die ausführlichen und praxisnahen Erläuterungen entsprechen dem neuesten Stand.

Ausgaben für monatliche (DM 22,80), wöchentliche (DM 22,60) und tägliche Entlohnung (DM 22,80), Wilhelm Stollfuß-Verlag, Bonn.

Landesverband des
Bayerischen Groß- u. Außenhandels
Bildungszentrum



tele-BERUF

Programm von Januar bis April 1977

1. Volkswirtschaft

Schwerpunkte dieses neu produzierten Kurses sind die Fragen: Wie entsteht der Preis für Waren; warum bewegen sich Preise ständig; was ist Geld und wieviel gibt's davon in einer Volkswirtschaft; wie entsteht Inflation; welchen Vorteil bringt der Außenhandel und wie entstehen die Wechselkurse?

Der Kurs zeigt gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge auf, zeigt, daß wir alle — Haushalte und Unternehmen — an wirtschaftlichen Geschehnissen beteiligt sind und sie durch unser Verhalten beeinflussen können. Der Kurs deckt Ausbildungsanforderungen ab und ist außerdem eine Orientierungshilfe im Arbeitsleben.

Zu tele-BERUF VOLKSWIRTSCHAFT gibt es schriftliches Begleitmaterial (TR-Verlagsunion, Postfach 5, 8000 München 26) und nun erstmalig einen Abschlußtest mit einem Zertifikat.

Dauer des Kurses: 15. Januar — 20. April 1977 (13 x 30 Minuten).

Sendezeiten: Erstsending Samstag, 17.30 Uhr. 1. Wiederholung Montag, 9.20 Uhr. 2. Wiederholung Mittwoch, 9.20 Uhr.

tele-BERUF-Sendungen können von Betrieben und anderen Institutionen der beruflichen Bildung mitgeschnitten werden. D. h., wenn Sie einen Videorekorder haben, können Sie Ihre Aufnahmen der Sendungen unabhängig von der Sendezeit für Ausbildungszwecke einsetzen.

2. Organisation in Wirtschaft und Verwaltung

Daß und wie Arbeit organisiert ist, empfindet man meistens erst bei Veränderungen, andererseits ist es für den verantwortlich handelnden Mitarbeiter wichtig, daß er weiß, nach welchen Gesichtspunkten Arbeit organisiert werden kann und wo er in dieser organisierten Arbeitswelt steht.

Begleitbuch zu diesem Kurs im Buchhandel. — Dauer des Kurses: 14. Januar — 16. April 1977 (13 x 30 Minuten).

Sendezeiten: Erstsending Freitag, 17.45 Uhr. Wiederholung Samstag, 16.30 Uhr.

Buchführung

Der Lehrgang vermittelt grundlegende Kenntnisse — die Basis für ein Fachgespräch mit dem Steuerberater. Die Teilnehmer sollen lernen, Geschäftsvorgänge mit steigendem Schwierigkeitsgrad selbständig zu buchen.

Programm:

Aufgaben der Buchführung
Inventar — Inventur (Bewertung)
Eröffnungsbilanz
Bestandskonten — Erfolgskonten
Wareneinkauf und Warenverkauf
Bezugskosten, Nachlässe, Rücksendungen

Vorsteuer und Mehrwertsteuer
Abschreibungen
Privatentnahmen
Abschlußbogen
Schlußbilanz und G + V-Rechnung

Termin:

Lehrgang Nr. 2/321 München, 31. Januar bis 7. März 1977

Dauer:

10 Abende, jeweils Montag und Mittwoch von 19.00 bis 21.30 Uhr (30 Unterrichtsstunden)

Gebühr:

DM 240,— brutto
davon DM 105,— Staatszuschuß, DM 135,— Eigenleistung des Teilnehmers + DM 10,— Arbeitsmaterial

Auskunft und Anmeldung:

Bildungszentrum des Bayerischen Handels
Postfach 37 02 43, 8000 München 2, Tel. 0 89 / 55 76 17

Seminar für Unternehmer des Großhandels

Das Gesetz der Allgemeinen Geschäftsbedingungen

seine Anwendung bei der Erstellung und Ausarbeitung von Einkaufs- sowie Lieferungs- und Zahlungsbedingungen (in Kraft ab 1. 4. 1977)

Allgemeine Geschäftsbedingungen dienen der Standardisierung der Verträge, der Rationalisierung des Geschäftsablaufes, der Preisgestaltung durch Risikobegrenzung und — wenn es sich beispielsweise um die Weitergabe eines Eigentumsvorbehalts handelt — der Einhaltung vertraglicher Verpflichtungen gegenüber dem Lieferanten. Allgemeine Geschäftsbedingungen müssen daher maßgeschneidert sein, wenn sie ihren Zweck erfüllen sollen. Mit der einmaligen Erstellung ist es nicht getan. Allgemeine Geschäftsbedingungen sind nur dann eine nützliche Grundlage, wenn sie laufend auf dem neuesten Stand von Rechtsprechung und Rechtslehre gehalten werden.

Programm:

I. Das Gesetz der Allgemeinen Geschäftsbedingungen

Aufbau des Gesetzes
Persönlicher und sachlicher Anwendungsbereich
Materiell-rechtlicher Teil
Allgemeine Bestimmungen
Die Einbeziehung von AGB in den Vertrag und Rechtsfolgen bei Nichteinbeziehung und Unwirksamkeit einzelner Klauseln
Die Grenzen der AGB
Verfahrensrechtlicher Teil
Auswirkungen des Gesetzes auf die AGB der Unternehmen des Groß- und Außenhandels
Die Überprüfung der kaufmännischen AGB

II. Grundsätze bei der Aufstellung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen

Termine:

Lehrgang Nr. 2/633 München, 10. 2. 1977
Lehrgang Nr. 2/632 Nürnberg, 11. 2. 1977

Dauer:

1 Tag, 9.00—17.00 Uhr

Referent: Dr. Bernd Lindemayer, Bonn

Gebühr: 120,— DM



Groß + Außenhandel Drehscheibe der Wirtschaft



LGA
nachrichten

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

32. Jahrgang · München
Februar 1977 · Nr. 2 / 1977

Das aktuelle Thema	3	Investitionen müssen „Vorfahrt“ haben
Arbeitgeberfragen	4	Die Servicepolitik im Großhandel
Allgemeine Rechtsfragen	9	Das Gesetz zur Regelung der allgemeinen Geschäftsbedingungen
Außenhandel	12	Internationale Kreditmechanismen
	14	BGA kritisiert EG-Produktenhaftungs-Vorschlag
Verschiedenes	14	Wieder reiche Beute für den Pleitegeier
Personalien	14	
Buchbesprechung	15	
Bildungszentrum	15	
Fremdbeilage		Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung, 2/ 1977 Inhaltsverzeichnis 1976

Ständige Mitarbeiter der LGA-Nachrichten sind:

sa = Dipl.-Kfm. Sattel · sr = Dipl.-Kfm. Sauter · de = Dipl.-Volksw. Deutsch · fr = Ass. Frankenberger · p = ORR a. D. Pfrang.

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: Werner Sattel, 8011 Kirchseeon, Alpenstr. 16. 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.

Bayerische Unternehmertage 1977:

Investitionen müssen „Vorfahrt“ haben

„Unser Schiff Bundesrepublik muß in diesem Jahr auf sicherem Kurs liegen, wenn es die zu erwartenden Stürme bestehen soll“, erklärte der Präsident der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA), Dr. Hanns Martin **Schleyer**, zu Beginn der Bayerischen Unternehmertage 1977 in München. Der „Kompaß '77“ müsse ausgerichtet sein auf:

1. Eine solidarische und beschäftigungskonforme Lohnpolitik.
2. Eine Verbesserung der Ertragslage der Unternehmen, um die Voraussetzungen für eine Investitionsbelegung zu verbessern.
3. Stabile und langfristige politische und gesellschaftliche Rahmenbedingungen, die wieder ein Klima des Vertrauens herstellen.
4. Eine dauerhafte und tragfähige Sanierung der Renten- und Krankenversicherung sowie der öffentlichen Haushalte.
5. Geduld, Gelassenheit und Tatkraft für eine Politik des langen Atems.
6. Eine Stärkung und Ermutigung der marktwirtschaftlichen Kräfte und ihre Dynamik.

Mit diesem Sechs-Punkte-Katalog kennzeichnete der Arbeitgeberpräsident die Bedingungen für eine erfolgversprechende Wirtschafts-, Sozial- und Gesellschaftspolitik im Jahre 1977. Es sei im letzten Jahr zwar gelungen, den Abwärtstrend der wirtschaftlichen Entwicklung zu stoppen und wieder ein wirtschaftliches Wachstum zu erreichen. Verantwortungsvoll handelnde Sozialpartner hätten hierzu ebenso beigetragen wie die Konjunkturprogramme der Regierung und die ausländische Nachfrage.

Doch zur Wiedererlangung der Vollbeschäftigung gebe es keinen leichten Weg, sondern nur einen mühsamen Aufstieg. Angesichts der hohen Zahl von Arbeitslosen sei aufkeimende Ungeduld sicher verständlich. Die Arbeitsmarktproblematik würde auch die Unternehmer bedrücken. Die beste Gewähr aber, daß der Arbeitsmarkt wieder in Bewegung komme, sei die Stärkung der privaten Investitionen. Sie müßten Vorfahrt haben. Dabei sollte das Stabilitätsziel fest im Auge behalten werden. Auch ein bißchen Inflation sei kein Bundesgenosse für eine Politik, die sichere Arbeitsplätze und soziale Sicherheit wolle.

Das Hinausschieben von Problemen ist gefährlich

„Deshalb brauchen wir“, wie Schleyer erklärte, „kein hochgeputztes, sondern ein solides, langfristiges Wachstum.“ Es sei richtig, wenn der Bundeskanzler erkläre, daß nichts mehr so sein werde wie vor 1974, und daß niemand mehr in der Welt aus dem Vollen schöpfen könne. Seine Vorstellung von einer Politik mit Realitätssinn sei deshalb folgerichtig. Es genüge jedoch nicht mehr, nur den Mund zu spitzen, jetzt müsse auch gepfiffen werden. Gerade in diesen Tagen und Wochen sei deutlich geworden, daß das Hinausschieben von Problemen zwar bequem sei, diese aber von Tag zu Tag verschlimmere und ihre Lösung erschwere. Jetzt müßten Maßnahmen zur Stärkung

der Wirtschaftskraft ergriffen werden, da sie allein über die Wachstumsspielräume der nächsten Jahre entscheiden würden.

Das von der Bundesregierung angekündigte Programm langfristiger Investitionsvorsorge werde von den Unternehmen, wie Schleyer weiter ausführte, im Grundsatz begrüßt, da auch die Verstärkung der öffentlichen Investitionen eine wachstumspolitische Ausrichtung erkennen lasse. Da es auf längere Sicht das beschäftigungspolitisch erforderliche Wirtschaftswachstum allein allerdings nicht gewährleisten könne, bedürfe es um so mehr einer dauerhaften Verbesserung der Rahmenbedingungen für die privatwirtschaftliche Investitionsfähigkeit. Die von der Bundesregierung geplanten Erleichterungen sollten daher möglichst bald realisiert werden. Unabhängig hiervon werde man auch die Notwendigkeit verbesserter Abschreibungsmöglichkeiten dann prüfen müssen, wenn die Wachstumsimpulse zu schwach blieben. Ein Programm wachstumspolitischer Vorsorge sei um so gewichtiger, als sich die konjunkturelle Aufwärtsentwicklung zum Ende des Jahres 76 verlangsamt habe. Hinzu kämen wieder wachsende Risiken im außenwirtschaftlichen Bereich.

Erste Schritte auf dem Wege zur Investitionslenkung

Nach den Feststellungen des Arbeitgeberpräsidenten sei gegenwärtig vielerorts die Tendenz zu beobachten, den drängenden Problemen auszuweichen. Da werde am Arbeitsmarkt schon jetzt über letzte Möglichkeiten gestritten und „mit der Keule“ gedroht. Da werde die Marktwirtschaft an den Pranger gestellt, ohne zu bedenken, daß die Fehlentwicklungen durch Mißachtung der Spielregeln des Systems zustande gekommen seien. Da werde erwartet, daß die negativen Folgen einer sechsjährigen Entwicklung in einem Jahr aufgefangen werden könnten. Da werde von einer autonomen Beschäftigungspolitik gesprochen, die nichts anderes als eine Abkoppelung der Arbeitsmarktpolitik von der allgemeinen Wirtschafts- und Sozialpolitik bedeute. Da seien die „besondere Strukturpolitik“ oder eine „vorausschauende Industriepolitik“ im Schwange, die beide nichts anderes seien als erste Schritte auf dem Wege zur Lenkung der privaten Investitionen durch den Staat.

Rückgewinnung des Vertrauens notwendig

Hinter all diesen Überlegungen stehe nach wie vor der Irrglaube, der Staat sei fähiger als die Millionen seiner Bürger. Dabei wisse man schon längst, daß auch der Staat in den gesamtwirtschaftlichen Prozeß eingebunden sei und seine Maßnahmen genau so falsch sein könnten wie die der privaten Investoren oder Konsumenten, nur mit dem Unterschied, daß Fehlentscheidungen des Staates gravierender und schwerer zu korrigieren seien.

Eine der Voraussetzungen für die Zukunftssicherung, fuhr Schleyer fort, sei die Rückgewinnung gesellschaftspolitischen Vertrauens. Trotz der im letzten Jahre eingetretenen Ertragserholung sei heute noch bei vielen Investoren nach jahrelanger Umverteilungspolitik, nach der Beschneidung der Gewinne und nach der Phase gesellschaftspolitischer Experimente der Verdacht latent, daß die unternehmerische Leistung in der Politik unterbewertet wer-

de und daß eine nachhaltige Änderung der gegenwärtigen Ertragsverhältnisse nicht gewollt sei. Wenn aus einer Investitionsbelebung mehr als nur ein fragiles Kunstprodukt werden solle, müsse dieses Mißtrauen abgebaut werden. Den Versuch, die Unternehmer als Krisengewinnler hinzustellen, bezeichnete Schleyer als boshaft. Hätte es jene „rigorose Beschäftigungspolitik“, wie sie von der IG Metall in diffamierender Weise behauptet werde, wirklich gegeben, hätten wir 1975 noch mehr Arbeitslose gehabt und dafür 1976 einen entsprechend größeren Rückgang der Arbeitslosigkeit erlebt. Wenn der Abbau der Arbeitslosigkeit heute länger dauere, so doch auch deshalb, weil die Unternehmen in der Krise mehr Personal weiterbeschäftigt hätten als es für die Produktion nötig gewesen sei.

Eine klare Politik hält der Arbeitgeberpräsident auch deshalb für unumgänglich, um den Sozialpartnern die gewiß nicht einfache Aufgabe zu erleichtern, die weitere wirtschaftliche Erholung durch konjunkturgerechte und beschäftigungskonforme Lohnabschlüsse zu stützen. Wenn die Voraussetzungen zur Erfüllung der gewaltigen Investitionsaufgaben ernstlich hergestellt werden sollen, dann müsse der Weg einer besonnenen Lohnpolitik in diesem Jahr mit Entschiedenheit fortgesetzt werden. Dies sei zugleich die wirkungsvollste Solidarität, die auch die Gewerkschaften mit den Arbeitslosen üben könnten. Demgegenüber aber schienen einige Gewerkschaften den Rückfall in die Praxis eines ungezügelten Verteilungskampfes vorzuziehen.

Lohnpolitik: Schlüssel für die Stabilisierung

Die Lohnforderungen der IG Metall und der ÖTV ließen jede Rücksicht auf gesamtwirtschaftliche Entwicklungen und die Schwierigkeiten der öffentlichen Haushalte vermissen. Aber es könne nicht der geringste Zweifel darüber bestehen, daß ein Schlüssel für die Stabilisierung unserer Verhältnisse und für eine langfristige Entspannung auf dem Arbeitsmarkt besonders und gerade in der Lohnpolitik liege. Es sei an den Gewerkschaften, ihn in die Tür zu stecken.

„Wir werden den Gewerkschaften nicht erlauben, sich aus der Mitverantwortung für die wirtschaftlichen Schwierigkeiten zu stehlen, indem sie den Schwarzen Peter an die Unternehmer weiterschieben“, betonte Dr. Schleyer,

um dann fortzufahren: „Wir sind auch nicht bereit, einen neuen Sozialfeudalismus hinzunehmen, wenn die Gewerkschaftsführer in unserer Gesellschaft bestimmen wollen, was sozial gerecht und ökonomisch vernünftig ist oder nicht.“

Von den drängenden aktuellen lohn- und wachstumspolitischen Erfordernissen dürfe auch die Diskussion über eine Arbeitszeitverkürzung nicht ablenken. Selbst eine Arbeitszeitverkürzung mit entsprechenden Abschlägen beim Einkommen brächten keine Lösung, weil die Ungleichgewichte auf dem Arbeitsmarkt so groß seien, daß die Schwierigkeiten der Branchen, die Arbeitskräfte heute schon vergeblich suchten, noch vertieft würden, ohne daß spürbare Entlastungen auf anderen Gebieten einträten. Deshalb sei eine solche Maßnahme nicht geeignet, mehr Arbeitsplätze zu schaffen.

„Trauerspiel um die Rentenpolitik“

„Das Trauerspiel um die Rentenpolitik“, so sagte Schleyer, „hat deutlich gemacht, daß die Verzögerung von notwendigen – wenn auch unpopulären Maßnahmen – zu einem Vertrauensverlust in die demokratischen Institutionen insgesamt führt.“ Deshalb müßten gesetzgeberische Schritte zu einer dauerhaften Konsolidierung unverzüglich erfolgen. Obwohl eine zuverlässige Wertung des Sanierungskonzepts der Bundesregierung zur Stunde noch immer nicht möglich sei, könne jedoch mit Sicherheit gesagt werden, daß sich die abzeichnenden Finanz- und Liquiditätsschwierigkeiten nur noch mit durchgreifenden Maßnahmen meistern ließen. Die Arbeitgeber seien bereit, vernünftige und wirksame Maßnahmen mitzutragen.

Der Einstieg in die Sanierung der sozialen Sicherung als Gesamtpaket scheine richtig, wenn auch in seiner derzeitigen Gestalt nicht ausgewogen und nicht ausreichend. Kostenverschiebungen von einem Versicherungszweig auf den anderen seien kein richtiges Konzept, wenn sie nicht mit entsprechenden Entlastungseffekten verbunden würden. Beitragserhöhungen lehnte der Arbeitgeberpräsident für alle Bereiche der Sozialversicherung ab. Die Anstrengungen zur Verbesserung des Investitionsklimas und der Beschäftigungssituation würden dadurch ebenso konterkariert wie die Überlegungen, die kleinen Einkommen steuerpolitisch zu entlasten.

Arbeitgeberfragen

Die Servicepolitik im Großhandel

Unter diesem Titel hat Fritz Gerstung eine Arbeit vorgelegt, die als Sonderheft 22 der Mitteilungen des Instituts für Handelsforschung an der Universität zu Köln erschienen ist. Diese Abhandlung ist im Rahmen der Arbeiten des Kölner Seminars für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und Besondere des Handels entstanden. Im Vorwort weist Prof. Sundhoff darauf hin, daß besonderes Gewicht darauf gelegt wurde, die spezifischen Merkmale der Serviceleistungen zu erfassen und ihre zahlreich in der Wirtschaftsrealität auftretenden Erscheinungsformen systematisch zu ordnen. Da die eingehende Befassung mit den servicepolitischen Problemen im Großhandel die Möglichkeiten und Grenzen der Verwirklichung servicepolitischer Ziele erkennen läßt, liegt der Wert der Arbeit – über die theoretische

Bedeutung hinaus – darin, daß sie auch Anregungen für den Praktiker im Handelsbetrieb zu liefern vermag. Wir können hier jedoch nur auf einige Punkte hinweisen.

Aus der Untersuchung geht hervor, daß 45 Prozent des gesamten Großhandelsumsatzes auf den Einzelhandel entfallen: der Konsumgroßhandel setzt sogar 80 Prozent seines Umsatzes mit dem Einzelhandel um. Aus diesen Zahlen ergibt sich eine starke Abhängigkeit des Großhandels vom Einzelhandel.

Welche Bedeutung die Abnehmer dem Service beimessen, geht aus einer Befragung von 1000 Einzelhändlern hervor, die nach den Gründen befragt wurden, aus denen heraus sie beim Großhandel einkauften:

Einkaufsgründe	Prozent
Schnellere Belieferung	54
Service	59
Breites Sortiment	40
Fachkundiges Personal des Großhandels	30
Bessere Verkäufer beim Großhandel	20
Personalersparnis im Einzelhandel	25
Möglichkeit, Waren bei Bedarf abzurufen	36
Starthilfen des Großhandels	24
Großzügige Kreditgewährung	13
Höhere Rabatte	9

Neben dem Einzelhandel verlangen auch Industrie und Handwerk, die Hauptabnehmer des Produktionsverbindungshandels, immer mehr derartige Zusatzleistungen.

Die Servicepolitik darf aber nicht nur Anpassung an die Bedürfnisse des Marktes zum Inhalt haben, sondern muß den Markt aktiv durch Weckung neuer Bedürfnisse und Schaffung von Präferenzen mitgestalten.

Die verschiedenen Einflußfaktoren bedingen weitgehend das Serviceprogramm eines Unternehmens. Es wird jedoch nie ein generell richtiges Serviceprogramm geben, sondern jedes Unternehmen wird für sich eine spezifische Kombination von Serviceleistungen herausfinden müssen, die geeignet ist, die gesteckten Ziele zu erreichen. Der Servicepolitik werden von ordnungspolitischen, rechtlichen, marktlichen und betrieblichen Bestimmungsgrößen Grenzen gesetzt und Möglichkeiten eröffnet. Vor allem die voraussichtlichen Reaktionen der Abnehmer und der Konkurrenz müssen sorgfältig analysiert werden, um die Wirkungen des Service abschätzen zu können.

Die Betriebsgröße ist für den Umfang der Serviceleistungen von entscheidender Bedeutung. Als betriebliche Bestimmungsgröße der Servicepolitik fallen die Kosten besonders ins Gewicht.

Eine Darstellung der Serviceleistungen erfordert eine Systematisierung, wobei die vorliegende Abhandlung grundsätzlich zwei Gruppen von Serviceleistungen unterscheidet:

- Serviceleistungen im Warenbereich,
- Serviceleistungen im Betreuungsbereich.

Unter Serviceleistungen im Warenbereich werden alle Leistungen verstanden, die in engem Zusammenhang mit dem Produkt bzw. seinem Verkauf stehen. Es zählen also nicht nur Produktberatung sowie Wartungs- und Reparaturdienst hierzu, sondern auch Erleichterungen für den Einkauf des Kunden, wie z. B. Parkplätze.

Serviceleistungen im Betreuungsbereich umfassen alle Leistungen, die dazu dienen, das Verhältnis des Großhandels zu seinen Abnehmern enger zu gestalten und diese bei der Durchführung ihrer betrieblichen Aufgaben zu unterstützen. Diese Serviceleistungen beschränken sich nicht nur auf den optimalen Warenfluß im Sinne der „physical distribution“. Vielmehr greifen die Großhandlungen durch diese Leistungen in die Betriebsprozesse der Abnehmer ein oder übernehmen bestimmte Teilaufgaben für ihre Kunden. Solche Serviceleistungen werden in der Regel nur dann gewährt, wenn eine sehr enge Zusammenarbeit zwischen dem Großhandel und seinen Abnehmern besteht.

Serviceleistungen im Warenbereich

Diese sind nicht typisch für den Großhandel, sondern werden auch von der Industrie und vom Einzelhandel erbracht. Hierher gehören vornehmlich:

● Produktinformation

Aufgabe der Information ist es, dem Kunden die verschiedenen Möglichkeiten, die das Sortiment der Groß-

handlung bietet, aufzuzeigen. Der Kunde wird nicht nur über das Lieferprogramm sowie die Qualität der einzelnen Produkte unterrichtet, sondern auch über Preise, Konditionen, Lieferzeiten und andere wichtige Verkaufsdaten. Als Informationsträger kommen sowohl das Personal der Großhandlung als auch Kataloge, Prospekte, Rundschreiben, Kundenzeitschriften u. ä. in Betracht.

● Produktberatung

Diese Beratung setzt nach der allgemeinen Information ein und befaßt sich konkret mit der individuellen Problemstellung des Kunden. Der Beratungsservice spielt in solchen Großhandelsbetrieben eine besondere Rolle, die ihre Waren vorwiegend an gewerbliche Verwender absetzen. Hier treten vor allem Großhandlungen mit Industrie- und Handwerkerbedarfssortimenten sowie Investitionsgüter-großhandlungen in den Vordergrund.

● Erleichterung der Auftragserteilung

Sie dient vor allem dazu, die Bestellungen problemloser zu gestalten. An erster Stelle ist hierbei die telefonische Bestellung zu nennen. Eine weitere Vereinfachung der Bestellungen wird durch die Überlassung fertiger Ordersätze erreicht, in denen nur noch die Bestellmenge einzutragen ist.

● Einkaufserleichterungen

Hier sind z. B. bequeme Anfahrt- und ausreichende Abstellmöglichkeiten für Kraftfahrzeuge zu nennen sowie u. U. geeignete Verlademöglichkeiten durch Laderampen und andere Hilfsmittel.

● Zustellung

Die vielleicht am meisten verbreitete, von Großhändlern angebotene Serviceleistung ist die Anlieferung der Waren. In der Schnelligkeit und Zuverlässigkeit des Transports drückt sich die Leistungsfähigkeit des Großhandels aus. Wichtig ist die Zustellung vor allem dann, wenn es sich um sperrige oder sonst an den Transport besondere Anforderungen stellende Güter handelt, da der Kunde oft nicht selbst über geeignete Fahrzeuge verfügt.

● Technische Serviceleistungen

Manchmal ist die Bereitstellung des technischen Kundendienstes eine Voraussetzung dafür, daß die Ware überhaupt abgesetzt werden kann. Der technische Kundendienst ist immer dann von Bedeutung, wenn problemvolle Artikel an gewerbliche Verwender abgesetzt werden. Zu den technischen Serviceleistungen zählen: Gebrauchsanleitungen, Installation, Inspektion, Wartung, Reparatur, Lieferung von Ersatzteilen.

Serviceleistungen im Betreuungsbereich

Günstige Bedingungen für Betreuungsleistungen sind meist dann vorhanden, wenn die Großhandlung über einen langfristig konstanten Abnehmerkreis verfügt. Ein Einsatz dieser Serviceleistungen wird immer dann vorteilhaft sein, wenn überwiegend an kleinere und mittlere Handels- und Handwerksbetriebe abgesetzt wird, welche die angebotenen Leistungen nicht einzelbetrieblich wahrnehmen können.

Die Betreuungs- und Hilfsleistungen stellen die wichtigsten Veränderungen im Funktionsrahmen der Großhandlung dar.

● Schulung

Der Verfasser stellt fest: Die Schulung im Handel hat in zunehmendem Maße die gleiche Bedeutung für die Zukunft wie die Forschung in der Industrie. Berücksichtigt man, daß betriebliches Spezialwissen in spätestens drei bis fünf Jahren fast vollständig veraltet ist, so wird klar, daß eine mit dem Kaufmannsgehilfenbrief abgeschlossene

Lehre heute allein nicht mehr ausreicht, einen kaufmännischen Betrieb zu führen. Im Zuge der vertikalen Arbeitsteilung zwischen Groß- und Einzelhandel ist es daher die Aufgabe des Großhandels, durch Schulung der Einzelhändler und deren Angestellten die wirtschaftliche Existenzfähigkeit seiner Abnehmer für die Zukunft zu sichern. Die Zusammensetzung der Schulungsprogramme richtet sich danach, ob es sich um die Schulung von Unternehmen, die Weiterbildung von Personal oder die Ausbildung von Lehrlingen handelt.

● Betriebsberatung

Diese setzt unmittelbar an den individuellen Problemen des Betriebes an mit dem Ziel, die betriebliche Leistungsfähigkeit zu verbessern. Die Beratung durch den Großhandel ist keineswegs nur bei Genossenschaften und freiwilligen Ketten anzutreffen, sondern sie wird auch von unabhängigen Großhändlern durchgeführt. Die Themen der Beratung sind nicht nur auf betriebswirtschaftliche Inhalte beschränkt, sondern umfassen auch Steuer-, Rechts- und Versicherungsfragen.

Die Beratung in Fragen der Werbung ist ebenfalls äußerst wichtig, um einen bestmöglichen Einsatz von Werbemitteln hinsichtlich Ort, Zeit und Dauer der einzelnen Werbeaktionen zu gewährleisten. Auch gemeinschaftliche Werbekampagnen von Groß- und Einzelhandel können im Rahmen der Beratung geplant werden, um die auf den Einzelhandel entfallenden Kosten zu verringern und gleichzeitig eine höhere Werbewirkung zu erzielen.

Zunehmend wichtig im Bereich der Organisationsberatung ist im letzten Jahrzehnt die Beratung in Fragen der elektronischen Datenverarbeitung geworden, da diese inzwischen in fast allen betrieblichen Bereichen zur rationellen und schnelleren Abwicklung der Aufgaben herangezogen werden kann. Die Beratung erstreckt sich vornehmlich auf die mögliche Koordination der Datenverarbeitungssysteme des Groß- und Einzelhandels sowie auf neue Einsatzmöglichkeiten.

● Finanzierungshilfe

Die Schließung der durch die Banken nicht gedeckten Finanzierungslücken wird zur Aufgabe des Großhandels. Der Unterschied zwischen den von Großhändlern gewährten und den von Banken gegebenen Krediten liegt u. a. darin, daß die Rückzahlungsbedingungen beim Großhandel flexibler gehandhabt werden können. Die Finanzierungshilfe des Großhandels kann möglicherweise auch lediglich in der Übernahme einer Bürgschaft bestehen.

● Hilfe durch zentrale Buchstellen

Eine weitere Serviceleistung, die in immer größerem Ausmaß erbracht wird, ist die Angliederung von Funktionen des Rechnungswesens durch den Großhandel in Form einer zentralen Buchstelle. Durch die Vereinheitlichung der Buchführung wird die Erstellung von betrieblichen Statistiken mit den erforderlichen Leistungsmeßzahlen gefördert und dadurch wiederum die Voraussetzung für aussagefähige Betriebsvergleiche geschaffen. Hinzu kommt, daß die Möglichkeiten der kurzfristigen Erfolgsrechnung als wesentliche Hilfe bei betrieblichen Entscheidungen genutzt werden können. Über die zentrale Buchstelle kann darüber hinaus auch eine Lagerstatistik geführt werden, die die notwendigen Unterlagen für die Bestellpolitik liefert.

● Führungsinformation

Hierunter fallen diejenigen Informationen, die betriebliche und marktliche Daten anderer Art zum Inhalt haben. Die Information bezieht sich generell auf die Übertragung des Marktwissens an die Marktpartner, d. h. sie soll den Einzelhändlern Daten für Führungsentscheidungen liefern.

Wesentliche Träger dieser Information sind Kundenzeitschriften und Informationsrundschriften, die regelmäßig versandt werden. Informationsrundschriften enthalten vor allem Marktberichte, aktuelle Kundenprobleme, Berichte über Werbeplanungen, Preisänderungen, Konkurrenzpreise und Sonderkonditionen, außerdem steuerliche Tips und betriebswirtschaftliche Hinweise.

Die Bedeutung eines Serviceprogramms

In der Praxis wird die Bedeutung eines Serviceprogramms weitgehend unterschätzt. Es ist aber notwendig, sich bereits von Anfang an ein klares Bild über Art und Umfang der geplanten Serviceleistungen zu verschaffen, da von der richtigen Auswahl der einzelnen Serviceleistungen der Erfolg der Servicepolitik abhängt.

Die Entwicklung des Serviceprogramms vollzieht sich in drei Phasen: Die erste umfaßt die Entscheidungen für oder gegen einzelne Serviceleistungen, in der zweiten wird die Intensität der Serviceleistungen festgelegt und in der dritten ist zu bestimmen, in welchem Umfang sie wem gegenüber unter welchen Bedingungen gewährt werden.

● Bestimmung der Serviceleistungen nach Art und Intensität

Die Großhandlung muß Marktforschung betreiben, um Aufschluß darüber zu erhalten, welche Serviceleistungen von den Abnehmern gewünscht werden und wie sie diese beurteilen: Service-Erwartungen, Beurteilung des gegenwärtigen Service, Beurteilung des gegenwärtigen Service der Konkurrenz. Außerdem ist es wichtig zu erfahren, weshalb bestimmte Erwartungen bestehen.

Steht der Bedarf an Serviceleistungen fest, muß die Großhandlung prüfen, ob ihre Finanzkraft ausreicht, alle gewünschten Serviceleistungen anzubieten. Dazu ist eine genaue Erfassung der voraussichtlichen Kosten unumgänglich.

● Selektive Servicepolitik

Jede Großhandlung muß an Hand ihrer spezifischen Absatzgegebenheiten prüfen, ob Selektionen durchführbar und sinnvoll sind. Sie muß aber bei ihrer Entscheidung berücksichtigen, daß Selektion immer eine Diskriminierung der ausgeschlossenen Teilmasse bedeutet. Es kann daher kurzfristig sein, im Zuge einer ausschließlich am Umsatz orientierten selektiven Servicepolitik die Betreuung einzelner Kunden stärker einzuschränken, als diese es wünschen.

Um die Diskriminierung einzelner Kunden zu vermeiden, bietet sich eine Preisdifferenzierung der Serviceleistungen nach verschiedenen Teilmärkten an. Das Ziel der selektiven, nämlich die Vermeidung zu hoher anteiliger Servicekosten, läßt sich auf diese Weise ebenfalls erreichen. Außerdem würde der Verlust akquisitorischen Potentials bei den Kleinkunden vermieden, da diesen in der Regel die Möglichkeit der Inanspruchnahme des Service wichtiger ist als sein Preis.

● Preisgestaltung der Serviceleistungen

Jedes Unternehmen wird versuchen, die Kosten des Kundendienstes durch die Verwender tragen zu lassen, da sie sonst Minderungen ihres Gewinns in Kauf nehmen müßte. Dazu stehen grundsätzlich zwei Möglichkeiten zur Auswahl: Entweder werden die Kosten durch die Berechnung eines Preises bei Inanspruchnahme des Kundendienstes gedeckt, oder aber die Kunden zahlen den Kundendienst im Warenpreis mit. Die Kombination dieser zwei Möglichkeiten führt zu vier Formen der Berechnung von Kundendienstleistungen:

- Kostenlose Kundendienstleistungen
- Nicht kostendeckende Berechnung von Kundendienstleistungen
- Kostendeckende Berechnung von Kundendienstleistungen
- Berechnung zu einem die tatsächlichen Kosten übersteigenden Preis.

Die Preisgestaltung hängt wesentlich von der Finanzkraft des Unternehmens, dem Umfang der Serviceleistung sowie der jeweiligen Konkurrenzsituation ab.

● Organisation der Serviceleistungen

Die einzelnen Serviceleistungen stellen unterschiedliche Anforderungen an die Organisation. Ist das Absatzgebiet der Großhandlung sehr groß, so ergibt sich, vor allem für den technischen Kundendienst, die Frage der zentralen oder dezentralen Durchführung des Kundendienstes. Zentralisierter Kundendienst hat den unbestreitbaren Vorteil, mit weniger Personal auszukommen und eine höhere Auslastung des Potentials der Kundendienstleistungen zu gewährleisten.

Den Nachteilen der zentralen Organisation, nämlich den zu großen Entfernungen zum Kunden und damit der oft unwirtschaftlichen Erledigung einzelner Aufträge, kann durch eine dezentrale Organisation mit Kundendienststützpunkten begegnet werden. Die Nachteile der dezentralen Organisation bestehen dagegen vor allem in der höheren finanziellen Belastung durch die Einrichtung der entsprechenden Stützpunkte und in einer im allgemeinen schlechteren Kontrollmöglichkeit der einzelnen Mitarbeiter.

Die Möglichkeiten der organisatorischen Gestaltung des Service sind vielfältig. Die Großhandlung muß, auf ihre individuellen Verhältnisse bezogen, versuchen, eine geeignete Organisationsform zu finden.

● Erfolgskontrolle der Servicepolitik

Eine Erfolgskontrolle der Servicepolitik ist unumgänglich. Sie soll zum Ziel haben, das servicepolitische Programm des Unternehmens ständig zu korrigieren und auf die wechselnden Einflüsse des Marktes und die spezifischen Gegebenheiten des Unternehmens abzustimmen.

Eine Methode zur Gewinnung von Erkenntnissen über den Kundendienstleistungserfolg ist die Analyse des Kundendienstimages. Bei Veränderung dieses Images sind Rückschlüsse auf bestimmte Kundendienstaktivitäten möglich. Als weitere Möglichkeit kommt in Betracht, durch Befragung der Kunden deren Zufriedenheit mit dem Service festzustellen. Es werden vier verschiedene Grade der Zufriedenheit genannt:

- Dynamische, aktive Zufriedenheit
- Passive Zufriedenheit
- Passive Unzufriedenheit
- Aktive Unzufriedenheit und Kritik.

Einordnung der Servicepolitik in ein Marketingsystem

Der Großhandel muß ständig bemüht sein, seine Servicepolitik an die Bedürfnisse der Kunden und die Veränderungen des Marktes anzupassen, ja sogar diesen Markt aktiv mitzugestalten. Diese Konzeption spiegelt aber nichts anderes als die Grundhaltung des Marketing wieder.

Der Service kann dazu führen, neue Kunden zu gewinnen oder die bisherigen Kunden veranlassen, mehr zu kaufen. Zufriedene Käufer werden zudem geneigt sein, ihre positiven Erfahrungen auch anderen mitzuteilen und so eine wirksame Mund-zu-Mund-Werbung auslösen. Ein gesteigerter Absatz an die bisherigen Kunden kann nur durch die Erhaltung und Stärkung des akquisitorischen Potentials erzielt werden. Dies läßt sich langfristig aber nur über eine andauernde Zufriedenheit der Kunden erreichen. Die Ser-

LGA-Stenogramm

4. 1.:

Erarbeitung eines Vorkonzeptes über die wissenschaftliche Untermauerung und Planung auf verschiedenen Bereichen der Verbandsarbeit mit dem Leiter des Absatzwirtschaftlichen Institutes der Universität München, Professor Leitherer.

10. 1.:

Diskussion über Ansatzpunkte zur Durchführung von Analysen über die Humanisierung der Arbeitswelt unter Berücksichtigung des Großhandels.

12. 1.:

Arbeitskreis Recht des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels zum EG-Richtlinien-vorschlag zur europäischen Produkthaftung.

13. 1.:

Arbeitskreis Kartell- und Wettbewerbsrecht, Bonn.

14. 1.:

Arbeitssitzung über die weitere Gestaltung der Aktivitäten im Fachzweig „Farben- und Lackgroßhandel“ im LGA.

18. und 19. 1.:

Teilnahme an den „Bayerischen Unternehmertagen 1977“.

Teilnahme an der Zusammenkunft der Erfahrungsaustauschgruppe Augsburg bei der Fa. Brüder Schaefer.

20. 1.:

Zusammenkunft einer Arbeitsgruppe der Ausschüsse für Betriebswirtschaft und Verkehr sowie für Öffentlichkeitsarbeit zur Vorbereitung neuer Flugblätter über Gewinn und Kosten.

Empfang bei der Deutschen Angestelltengewerkschaft.

25. 1.:

Teilnahme an der Vorstandssitzung des Vereins für Berufsförderung, in deren Mittelpunkt die Arbeit des Bildungszentrums im Jahr 1976 stand.

Sitzung der süddeutschen Arbeitskreise „Technische Chemikalien“ in Stuttgart.

26. 1.:

Sitzung des Ausschusses für Berufsbildung im LGA mit Diskussionsschwerpunkten zum Ausbildungsberuf „Lagerfachhelfer“ und einer Stellungnahme zum Modell des „Wirtschaftsassistenten“.

Teilnahme an der Ausspracheveranstaltung der IHK München zum Ausbildungsberuf „Kaufmann im Groß- und Außenhandel“.

28. 1.:

Teilnahme an einer Klausurtagung der Vereinigung der Arbeitgeberverbände in Rottach-Egern über Zielsetzungen gemeinsamer Aufgaben in den nächsten Monaten.

vicepolitik beziehungsweise die einzelnen Serviceleistungen müssen sich also an den Bedürfnissen der Kunden orientieren.

Die Servicepolitik verfolgt aber nicht nur diese unmittelbaren Ziele, sondern hofft gleichzeitig, über einen guten Service auch andere Wirkungen erreichen zu können. Diese Nebenwirkungen sind zum Teil vorhersehbar und geplant. So ist z. B. anzunehmen, daß ein guter Kundendienst die Bemühungen der Public Relations um ein positives Bild des Unternehmens in der Öffentlichkeit unterstützt. Auch die Vermutung, daß Kunden bereit sind, bei gutem Kundendienst einen höheren Preis für die Ware zu bezahlen, ist durchaus realistisch. Die Verflechtung der Servicepolitik mit anderen absatzpolitischen Instrumenten stellt das entscheidende Problem dar, das Prognosen hinsichtlich der Wirkungen der einzelnen Instrumente im Wege steht.

Die optimale Einordnung der Servicepolitik ins Marketingsystem ist rechnerisch noch nicht zu lösen. Ihre Bedeutung zwingt jedoch dazu, sie in alle absatzpolitischen Überlegungen mit einzubeziehen und ihr einen wichtigen Platz neben den anderen Marketinginstrumenten einzuräumen.

Die Servicepolitik bietet so vielfältige Möglichkeiten zur Schaffung akquisitorischen Potentials für ein Unternehmen, daß man nicht mehr auf sie verzichten kann. Vor allem deshalb, weil Serviceleistungen zusätzlich und freiwillig gewährt werden, sind ihre Wirkungen oft größer als die anderer absatzpolitischer Instrumente.

Die zunehmende Bedeutung der Servicepolitik signalisiert, daß der Großhandel seine Absatzbemühungen mehr als bisher auf den Markt ausrichten muß. Zwischen den Herstellern und vor allem dem Einzelhandel muß er eine eigenständige Leistung erbringen, zu der andere nicht in gleicher Weise befähigt sind.

Da Voraussagen über den Verlauf der Nachfrage mit steigendem Lebensstandard immer schwieriger werden, muß der Großhandel auch mit solchen Schwierigkeiten rechnen und sich darauf vorbereiten. Vor allem im Hinblick auf die Marktausweitung innerhalb der Europäischen Gemeinschaft ergeben sich Risiken, aber auch große Chancen für den Großhandel hinsichtlich einer Ausweitung seines Absatzes. Auch neuere amerikanische Untersuchungen haben bestätigt, daß der Großhandel viele Chancen hat, wenn er eigenes Marketing betreibt.

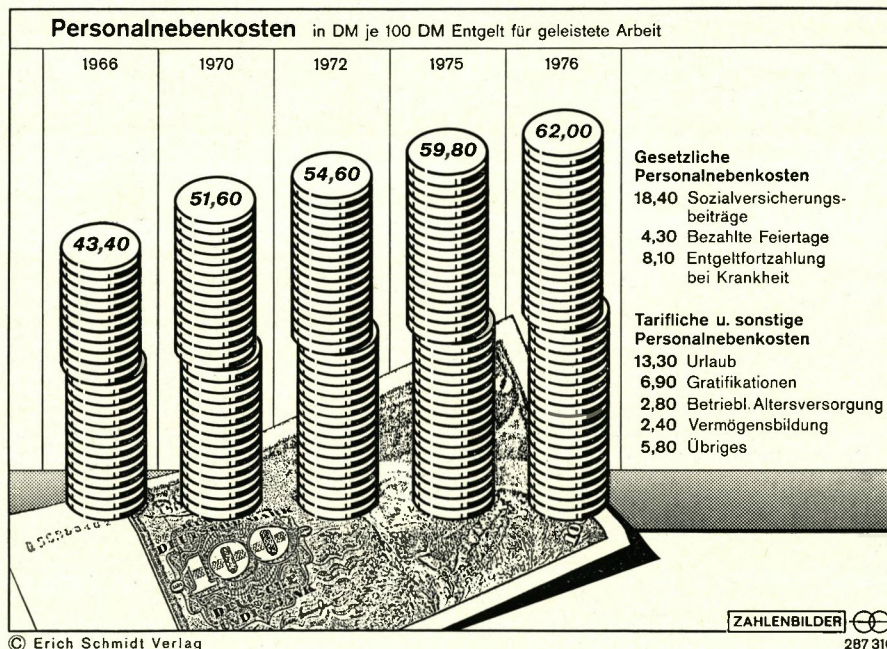
Die Abhandlung schließt mit folgender Erkenntnis: Welche Motive letztlich einen Kunden zum Kauf bewegen, mag dahingestellt sein. Das Unbewußte mag entscheiden. Dieses Unbewußte muß aber durch den Großhändler in eine solche Verfassung gebracht worden sein, daß es sich bei jedem Aufkommen eines Bedürfnisses immer wieder zugunsten des Großhändlers äußert. Dieses Ergebnis wird aber nicht durch Preispolitik und bestimmte Ziele einer Absatzpolitik erreicht, sondern vor allem durch eine Politik der Anpassung an die Gewohnheiten der Kunden und die Veränderungen der Märkte.

Entnommen aus: „Der Großhandelskaufmann“

Personalnebenkosten

Den Unternehmen erwachsen zu ihren Lohn- und Gehaltszahlungen für geleistete Arbeit zusätzliche Personalnebenkosten, die von Jahr zu Jahr eine steigende Tendenz aufweisen. Bei diesen Nebenkosten, die als „zweiter Lohn“ neben dem eigentlichen Arbeitsentgelt zu zahlen sind, han-

den 1966 auf 100 DM echtes Arbeitsentgelt erst 43,40 DM Lohnnebenkosten, im Jahre 1972 waren es bereits 54,60 DM und 1976 nach Berechnungen des Instituts der deutschen Wirtschaft schließlich 62,— DM. Die entscheidenden Auftriebsimpulse gingen 1976 von der gesetzlichen Sozial-



delt es sich um Aufwendungen, zu denen die Unternehmen kraft Gesetzes und Tarifvertrages verpflichtet sind. Hinzu kommen noch freiwillige Leistungen der Unternehmen.

Im letzten Jahrzehnt sind die Zusatzkosten stärker gestiegen als die Direktentgelte für geleistete Arbeit. So ka-

versicherung aus. Im neuen Jahr dürften sie vornehmlich durch Urlaubsverlängerungen, zusätzliches Urlaubsgeld und weitere vermögenswirksame Leistungen bewirkt werden.

Allgemeine Rechtsfragen

Das Gesetz zur Regelung der allgemeinen Geschäftsbedingungen

(fr) Dieses Gesetz, das am 1. April 1977 in Kraft tritt, haben wir Ihnen als Sonderdruck unseres Landesverbandes mit unseren letzten Kurzinformationen überreicht.

Aufgrund der Bedeutung dieses Gesetzes sollen an dieser Stelle einige Hinweise gegeben werden, von denen wir hoffen, daß sie allen unseren Mitgliedsfirmen von Nutzen sein können.

Vorweg müssen wir allerdings darauf hinweisen, daß es uns als Landesverband und ebenso auch dem Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels nicht möglich ist, Muster-AGB zu erarbeiten bzw. ein Merkblatt über die Inhaltskontrolle allgemeiner Geschäftsbedingungen herauszugeben.

Zum einen würden wir uns als Verband der Gefahr einer Unterlassungsklage nach § 13 dieses neuen Gesetzes aussetzen und zum anderen ist dies schon wegen der unterschiedlichen Branchenerfordernisse unmöglich. Was in der einen Branche durchaus angemessen und gerechtfertigt ist, kann in der anderen Branche schon eine unangemessene Benachteiligung des Vertragspartners und damit unzulässig sein. Im Produktions-Verbindungshandel spielt beispielsweise der Eigentumsvorbehalt in seinen verschiedensten Ausprägungen (verlängerter, erweiterter, Verarbeitungsklauseln usw.) eine wesentliche Rolle; im reinen Nahrungsmittelgroßhandel ist dies dagegen in der Regel nicht der Fall. Ähnliches gilt für die Mängelrügefristen.

Ganz generell kann gesagt werden, daß allgemeine Geschäftsbedingungen maßgeschneidert sein müssen, wenn sie eine sinnvolle Ergänzung der Verträge sein sollen. Zu allgemein gehaltene Merkblätter können daher nur in die Irre führen.

Aufgrund dieser Situation können wir Ihnen nur allgemeine Informationen geben und auf Schwerpunkte hinweisen.

Zunächst soll daher einmal auf § 2 des AGB-Gesetzes, der die **Einbeziehung der allgemeinen Geschäftsbedingungen in den Vertrag** regelt, eingegangen werden.

Hierzu wurde vom BGA aufgrund der Diskussionsergebnisse im Arbeitskreis „Recht“ ein Merkblatt erstellt, das im folgenden in den wesentlichen Teilen wiedergegeben wird:

1. Allgemeines

a) Erfordernis der Einbeziehung der AGB in den Vertrag

Die besten Allgemeinen Geschäftsbedingungen nutzen nichts, wenn sie nicht zum Bestandteil des Vertrages gemacht werden. Nur dann, wenn sie Bestandteil des jeweiligen Vertrages sind, kann der Aufsteller daraus Rechte herleiten. Allgemeine Geschäftsbedingungen werden dadurch zum Vertragsbestandteil, daß beide Parteien ihre Einbeziehung vereinbaren. Diese Vereinbarung über die Einbeziehung ist selbst wieder Vertrag: Sie setzt sich zusammen aus der Erklärung des Händlers, daß er den Liefervertrag/Einkaufsvertrag nur unter Einbeziehung seiner Liefer-/Einkaufsbedingungen abschließen will und der (ggf. durch **schlüssige Handlung** ausgedrückten) Erklärung des Vertragspartners, daß er mit dieser Einbeziehung einverstanden ist.

b) Die schlüssige Handlung

Eine schlüssige Handlung ist eine Handlung, aus der die andere Partei berechtigterweise ganz bestimmte

Schlüsse ziehen kann und darf.

Ein Beispiel aus dem Privatleben:

Wenn der Gammelstudent X um die Hand der Tochter des Händlers H anhält und dieser läßt ihn wortlos durch sein Personal hinausschmeißen, hat er durch schlüssige Handlung sein Werben mit „nein“ beantwortet.

Im Geschäftsleben ist es ähnlich. Wenn der Händler H auf die Anfrage eines Kunden in seinem Angebot schreibt, daß er das jeweilige Gerät nur gem. seinen Liefer- und Zahlungsbedingungen verkaufen will und dieser Kunde bestellt daraufhin das Gerät ohne weitere Einschränkung, dann hat er durch schlüssige Handlung, nämlich durch die Bestellung, zu dem Verlangen nach Einbeziehung der AGB in den Verkaufsvertrag „ja“ gesagt.

Weitere Indizien für ein solches Einverständnis sind:

- der Kunde zahlt binnen 10 Tagen und zieht, wie in den AGB zugelassen, 2% Skonto ab;
- oder: er bittet nach 30 Tagen um Stundung;
- der Händler erhält den Auftrag eines Kunden, der auf seine Einkaufsbedingungen verweist. Er schickt die Ware ab. Er hat damit die Einkaufsbedingungen akzeptiert und sich mit der Einbeziehung in den Kaufvertrag einverstanden erklärt.

Eine schlüssige Handlung ist also ein Tun oder Lassen, das aufgrund der vorliegenden Situation und der vorausgegangenen Ereignisse in einem bestimmten Sinne zu verstehen ist und verstanden werden muß.

Das Gesetz zur Regelung des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen sieht in § 2 zwei Möglichkeiten vor, die Vereinbarung über die Einbeziehung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen in den Vertrag zu treffen:

- a) durch eine sog. Rahmenvereinbarung, durch die die Geltung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen im voraus für die Geschäftsbeziehungen vereinbart wird (§ 2 Abs. 2),
- b) durch eine Vereinbarung über die Einbeziehung im Einzelfalle (§ 2 Abs. 1).

Es ist dem Großhändler nur dringend zu raten, sich an die in § 2 des Gesetzes aufgestellten Erfordernisse zu halten. Zwar soll nach § 24 AGB-Gesetz § 2 auf Verträge zwischen Kaufleuten keine unmittelbare Anwendung finden. Die in § 2 aufgestellten Grundsätze müssen jedoch auch zwischen Kaufleuten beachtet werden; die Voraussetzungen, unter denen in einzelnen Branchen auf einzelne Erfordernisse verzichtet werden kann, liegen beim Handel in der Regel nicht vor.

2. Die Vorausvereinbarung der Geltung Allgemeiner Geschäftsbedingungen bei ständiger Geschäftsverbindung (Rahmenvereinbarung)

Rechtsgrundlage für diesen Weg ist § 2 Abs. 2 AGB-Gesetz. Zu beachten ist zunächst, daß so eine Rahmenvereinbarung nur für eine bestimmte Art von Rechtsgeschäften getroffen werden kann, d. h. nicht generell für alle Geschäftsbeziehungen, sondern beispielsweise nur für Lieferverträge oder Liefer- und Montageverträge.

Zu den in dem erwähnten Abs. 1 bezeichneten Erfordernissen gehört, daß die andere Vertragspartei darauf

hingewiesen wird, daß man den Vertrag nur auf der Grundlage (unter Einbeziehung) seiner AGB abschließen will. Weiter ist erforderlich, daß dem Vertragspartner die Möglichkeit verschafft wird, in zumutbarer Weise von dem Inhalt dieser AGB Kenntnis zu nehmen.

Eine Rahmenvereinbarung, wie sie § 2 Abs. 2 vorsieht, kann anläßlich der Eröffnung der Geschäftsbeziehungen getroffen werden. Dem künftigen Geschäftspartner, der sich nach Katalog, Preisen und Lieferungsbedingungen erkundigt hat, wird beispielsweise folgende Antwort zuteil:

„Wir danken Ihnen für Ihr Interesse ... Anliegend übersenden wir Ihnen ... und unsere Allgemeinen Liefer- und Zahlungsbedingungen. Wir weisen darauf hin, daß wir Verträge nur aufgrund unserer Allgemeinen Liefer- und Zahlungsbedingungen abschließen.“

Der Kunde könnte nun ausdrücklich schreiben:

„Mit der Einbeziehung Ihrer Liefer- und Zahlungsbedingungen bin ich einverstanden.“

Ein derartiger Fall kommt in der Praxis praktisch überhaupt nicht vor. Vielmehr ist es oft so, daß die andere Seite – vielleicht noch unter Bezugnahme auf den vorausgegangenen Briefwechsel – einfach bestellt. Sie hat sich dann, durch schlüssige Handlung, mit der Geltung der AGB einverstanden erklärt.

Zu einer Einbeziehung kommt es natürlich auch, wenn die andere Seite einen bestimmten Punkt der AGB bestritten und der Aufsteller insoweit nachgibt und es daraufhin zu verschiedenen Lieferungen kommt.

Bestellt die andere Seite hingegen aufgrund ihrer eigenen Einkaufsbedingungen, kann sich ein Streit darüber ergeben, welche AGB nun Bestandteil des Vertrages geworden sind. Hierauf wird unter Nr. 4 näher eingegangen sein.

Mit dem Erreichten sollte sich der Großhändler allerdings nicht zufrieden geben. Er sollte vielmehr alle Gelegenheiten wahrnehmen, um sicherzustellen, daß seine „Geschäftspolitik“ (Verträge nur auf der Grundlage der eigenen AGB) der anderen Seite im Gedächtnis haften bleibt und der Vertragspartner von diesen AGB auch Kenntnis nehmen kann, z. B. durch Abdruck in Preislisten, auf Lieferscheinen, Rechnungen, Prospekten, bei der Übersendung von Katalogen.

Die Übersendung eines neuen Kataloges bietet eine günstige Gelegenheit, auf die eigenen AGB hinzuweisen und – insbesondere nach Überarbeitung der AGB – die Geltung dieser überarbeiteten AGB für die nachfolgenden Geschäftsbeziehungen sicherzustellen.

Man kann sich des Einverständnisses der anderen Seite dadurch vergewissern, daß man in dem Begleitbrief schreibt:

„Wir übersenden Ihnen anliegend unseren neuen Katalog und unsere (überarbeiteten) Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Wir bitten Sie, auf dem anliegenden Blatt zu bestätigen, daß Sie den Katalog erhalten haben und mit der Geltung dieser AGB für unsere Geschäftsbeziehungen einverstanden sind.“

Abgesehen davon, daß eine solche Form Mißtrauen weckt und zum Widerspruch reizt, verbaut sich der Händler damit den Weg des konkludenten (schlüssigen) Einverständnisses. Das Handeln jener Kunden, die – vielleicht aus Bequemlichkeit – die Bestätigung nicht abgeschickt haben, muß nämlich als „nein“ gewertet werden.

Unauffälliger und besser ist es, wenn der Händler beispielsweise schreibt:

„Wir übersenden Ihnen unseren neuen Katalog nebst unseren AGB und machen darauf aufmerksam, daß wir in Zukunft nur auf der Grundlage dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen liefern werden. Da wir sicherstellen möchten, daß unsere – sehr kostspieligen – Kataloge nur die wirklichen Interessenten erreichen, bitten wir Sie, auf anliegendem Blatt den **Erhalt des Kataloges** zu bestätigen.“

Wer die Bestätigung abschickt hat auch den Verweis auf die AGB gelesen. Die Nichtabsendung der Bestätigung bedeutet aber nicht, daß der Empfänger nicht mit der Geltung der AGB einverstanden ist. Bei einer sich unmittelbar anschließenden Bestellung wird man darauf schließen können, daß er auch die Einbeziehung der AGB akzeptiert hat.

Sehr geschickt ist auch folgendes Vorgehen, das kürzlich von den Banken praktiziert wurde: Der Händler übersendet seinen Kunden seine neuen Liefer- und Zahlungsbedingungen mit der Bemerkung, daß diese Bedingungen auf der Grundlage des am 1. April 1977 in Kraft tretenden Gesetzes zur Regelung des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen überarbeitet worden seien und daß man darin die Rechte der Kunden erheblich erweitert habe.

Zu beachten ist aber folgendes: Die Rahmenvereinbarung gestattet keine einseitigen Änderungen der AGB. Klauseln, wie: „Es gelten unsere Liefer- und Zahlungsbedingungen in ihrer jeweils gültigen Fassung“ sind unzulässig. Wie bei den ursprünglichen AGB, so bedarf auch die Einbeziehung der abgeänderten Klauseln in den Vertrag der Zustimmung des Vertragspartners.

3. Die Einbeziehung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen in den Einzelvertrag

Hier ist § 2 Abs. 1 AGB-Gesetz maßgebend. Für eine wirksame Einbeziehung müssen **drei Erfordernisse** erfüllt sein:

a) **Hinweis** darauf, daß der Vertrag nur unter Einbeziehung der eigenen Allgemeinen Geschäftsbedingungen geschlossen werden soll. Dieser Hinweis muß bei Vertragsabschluß erfolgen, d. h. im Angebot oder bei der Annahme des Vertrages bzw. im Verlaufe der Verhandlungen; ein Hinweis auf dem Lieferschein oder der Rechnung ist jedoch zu spät. Der Hinweis kann schriftlich oder mündlich erfolgen, er muß jedoch ausdrücklich sein.

Nur dann, wenn ein ausdrücklicher Hinweis wegen der Art des Vertragsabschlusses nur unter unverhältnismäßigen Schwierigkeiten möglich wäre (z. B. bei Beförderungs- oder Bewachungsverträgen, Parkhausbenutzung, Benutzung automatischer Schließfächer, Garderobe usw.) soll anstelle eines ausdrücklichen Hinweises der „deutlich sichtbare Aushang am Ort des Vertragsabschlusses“ genügen. Von solchen Ausnahmefällen abgesehen soll aber stets ein ausdrücklicher Hinweis erfolgen; denn eine allgemeine Pflicht, bei Abschluß eines jedweden Vertrages etwa die Wände am Ort des Vertragsabschlusses nach ausgehängten AGB abzusuchen, besteht nicht.

b) Die andere Seite muß die Möglichkeit haben, von dem Inhalt der AGB in zumutbarer Weise **Kenntnis zu nehmen**. Hier ergeben sich mancherlei Probleme. Dem Erfordernis der Kundgabe der Bedingungen genügt der Händler in jedem Falle, wenn er seinen Vertragspartnern die AGB vor oder bei Vertragsabschluß in die Hand drückt oder zuschickt. Erfolgt der Vertragsabschluß in seine Geschäftsräumen, so genügt es, daß die betreffenden Bedingungen dort zur Einsicht aushängen bzw. ausgehändigt werden.

Das Gesetz schreibt nicht vor, daß bei Vertragsabschluß unter Abwesenden (z. B. per Telefon) der Wortlaut der Bedingungen dem anderen Vertragspartei mitgeteilt werden muß. Bei telefonischem Vertragsabschluß dürfte es genügen, wenn der Händler hinsichtlich des Inhalts seiner AGB darauf verweist, daß sie auf der Rückseite seiner bereits früher übersandten Rechnung oder in einem bereits beim Kunden befindlichen Katalog abgedruckt sind.

Zur Möglichkeit, in zumutbarer Weise vom Inhalt der AGB Kenntnis zu nehmen, gehört im übrigen auch, daß diese mühelos lesbar sind.

- c) Der Kunde muß mit der Geltung der AGB **einverstanden** sein. Dieses Einverständnis kann ausdrücklich oder durch schlüssige Handlung (z. B. nachfolgende Bestellung – vgl. die obigen Ausführungen) erfolgen.

Besondere Probleme ergeben sich bei der Einbeziehung von AGB in Verträge mit Abholkundschaft und bei telefonischem Vertragsabschluß.

Der ausdrückliche Hinweis, daß man nur zu seinen AGB abschließen will, kann – insbesondere bei telefonischen Verhandlungen – den Erstkunden verprellen und zu einem Scheitern des Geschäfts führen. Unter diesen Umständen ist zu erwägen, ob der Händler nicht bei Erstkundschaft in diesen Fällen – sofern es sich nicht um eine größere Bestellung handelt – auf die Anwendung seiner AGB verzichtet. Bei größeren Geschäften wird es ohnehin nicht zum sofortigen Vertragsabschluß kommen, so daß der Händler dann in seinem Angebot Bezug auf seine AGB nehmen und diese übersenden kann.

Die Möglichkeit der Kenntnisnahme muß bei bzw. vor Vertragsabschluß gegeben sein. Auch bei Abholkundschaft ist diesem Erfordernis **nicht** Genüge getan, wenn dem Kunden eine Rechnung oder ein sog. „Barverkaufs-Lieferschein“ in die Hand gedrückt wird. Die Bezeichnung als „Auftragsbestätigung und Rechnung“ dürfte ebenfalls zu verwerfen sein; im Streitfall wird das Gericht darin keinen Anhaltspunkt dafür erblicken, daß der Kunde **bei Vertragsabschluß** von den AGB Kenntnis nehmen konnte. Besser ist es, einen solchen Zettel „Vertrags-(Liefer-)Schein“ oder „Barverkauf-Schein (zugleich Lieferschein)“ zu nennen, weil damit zum Ausdruck kommt, daß die rückseitig aufgedruckten AGB bei Vertragsabschluß, und nicht später, vereinbart wurden. Die Möglichkeit der Kenntnisnahme stellt, wie bereits ausgeführt, bei telefonischen Aufträgen das schwierigste Problem dar. Der Vertrag kann in diesen Fällen erst zustandekommen, wenn die AGB übersandt worden sind und der Kunde einverstanden ist. Allerdings genügt, wie bereits oben ausgeführt, auch ein Hinweis auf die bereits übersandten AGB, z. B.: „Bitte schauen Sie sich unsere letzte Rechnung nochmals an.“ Unter diesen Umständen zeigt es sich, wie nützlich es ist, jede Gelegenheit der geschäftlichen Kontaktaufnahme zu nutzen, um dem Vertragspartner den Text der AGB zur Kenntnis zu bringen. Die sicherste Methode, der Abdruck auf der Rückseite der Geschäftspapiere, der Preislisten, Rechnungen bzw. in Katalogen, Prospekten usw. – hat den Nachteil, daß bei jeder Änderung der AGB auch dieses Material neu gedruckt werden muß. Die bloße Beifügung der eigenen AGB ist weniger kostspielig, dafür aber unsicherer.

Gerade in diesen Fällen aber wird auch die Nützlichkeit einer Rahmenvereinbarung, durch die die Gel-

tung Allgemeiner Geschäftsbedingungen im voraus vereinbart wird, deutlich.

Es verbleibt das Problem des telefonischen Erstgeschäfts. In diesen Fällen verbleibt dem Händler nur die Möglichkeit, auf die Anwendung seiner AGB zu verzichten oder die telefonische Anfrage des Kunden als Aufforderung zur Abgabe eines Angebotes aufzufassen und sodann beispielsweise dem Kunden zu schreiben: „Unter Bezugnahme auf das Telefongespräch vom ... unterbreiten wir Ihnen folgendes Angebot ... Wir weisen darauf hin, daß wir den Vertrag nur unter Einbeziehung der anliegenden AGB abschließen.“

4. Zur Kollision von Allgemeinen Lieferungsbedingungen und Allgemeinen Einkaufsbedingungen.

Schwierigkeiten entstehen bei einem Zusammentreffen von Liefer- und Zahlungsbedingungen des Händlers und Einkaufsbedingungen des Kunden.

Beispiel: Der Kunde bestellt schriftlich „aufgrund der umseitig abgedruckten Allgemeinen Einkaufsbedingungen“, der Händler bestätigt die Order auf einem mit „Auftragsbestätigung“ bezeichneten Formular ebenfalls „auf der Grundlage der umseitig abgedruckten Allgemeinen Liefer- und Zahlungsbedingungen“. Danach wird die Bestellung ausgeführt. Später, beim Auftreten von Mängeln, streiten die Parteien darüber, welche Bedingungen gelten.

Die Grundsätze über die Bedeutung des Schweigens auf ein kaufmännisches Bestätigungsschreiben helfen hier nicht weiter.

Bis 1973 hat die Rechtsprechung mit Hilfe des § 242 BGB (Treu und Glauben) ihre Lösung letztlich darauf abgestellt, wer das „letzte Wort“ hatte. Wenn jede Partei die AGB der anderen Seite ausdrücklich ablehnte, die gelieferte Ware jedoch stillschweigend angenommen bzw. Zahlung geleistet wurde, dann sah die Rechtsprechung dies als Anerkennung der Bedingungen des Lieferanten an. Umgekehrt konnte natürlich auch der Einkäufer das letzte Wort haben, woraus sich oft ein höchst unliebsames Ping-Pong-Spiel entwickelte, in dem jede Partei widersprechend auf ihre eigenen Bedingungen verwies. Die neue Rechtsprechung hat dann eine Lösung über die §§ 154, 155 BGB gefunden. Sie geht davon aus, daß in den Fällen, wo Kunde und Lieferant das Geschäft wollen, was ja auch in der Ausführung zum Ausdruck kommt, keine der sich widersprechenden AGB Wirksamkeit erlangt, vielmehr die gesetzliche Regelung voll zum Tragen kommt. Dies kann für den Lieferanten sehr bitter werden, denn er kann einer **unbegrenzten** Verzugs- und Gewährleistungshaftung, einschl. Haftung für Folgeschäden, ausgesetzt sein, schlimmer noch: eine wirksame Vereinbarung über den Eigentumsvorbehalt ist nicht zustandegekommen. Völlig durchgesetzt hat sich keine der beiden Richtungen, vielmehr kommt es auf den Einzelfall an. Ein Bemühen um das „letzte Wort“ erscheint daher immer noch sinnvoll.

Sicherer ist aber folgendes: Zunächst sollte der Händler seinen Verkauf und seine Einkaufsabteilungen so organisieren, daß Bezugnahmen des Kunden auf seine AGB nicht übersehen und damit widerspruchsfrei hingenommen werden. Der Händler sollte sich aber auch nicht auf das Ping-Pong-Spiel einlassen und eine Bestellung einfach durch formularmäßige Bezugnahme auf seine Verkaufsbedingungen annehmen. Vielmehr sollte er ausdrücklich in gesonderten Schreiben Widerspruch erheben oder die Frage, welche AGB gelten sollen, in besonderen Verhandlungen bereinigen. Dies gilt besonders dann, wenn der Kunde zu erkennen gibt, daß er auf seinem Widerspruch beharren will.

Unter diesen Umständen kommt auch der Vorausver-
einbarung der AGB für die laufenden Geschäftsbezie-
hungen besondere Bedeutung zu. Aber auch hier muß
aufgepaßt werden: Die Bezugnahme auf die Einkaufs-
bedingungen kann unter Umständen ein Widerruf der
Rahmenvereinbarung sein, der von dem Kunden natür-
lich jederzeit erklärt werden kann. Hier ergeben sich
allerdings zwei Möglichkeiten: Haben die Parteien aus-
drücklich die Geltung der Lieferbedingungen des Händ-
lers vereinbart, dann dürfte eine solche formularmäßige
Bezugnahme des Kunden auf seine Einkaufsbedingun-
gen nicht durchgreifen, weil sie der Individualabrede
widerspricht. Hier müßte der Kunde sein Einverständnis
ebenfalls durch Individualabrede widerrufen. Hat sich
der Kunde aber nur durch schlüssige Handlung (z. B.
nachfolgende Bestellung) mit dem Vorschlag des Händ-
lers, eine solche Rahmenvereinbarung abzuschließen,
einverstanden erklärt, dann könnte bereits in der formu-
larmäßigen Bezugnahme auf die eigenen Einkaufsbe-
dingungen ein Widerruf dieser Vereinbarung zu erblicken
sein, so daß der Händler hier auf Klarheit dringen muß.

Die in Allgemeinen Geschäftsbedingungen vielfach an-
zutreffende Klausel, daß abweichende Vereinbarungen —
insbesondere widersprechende Geschäftsbedingungen
des Abnehmers — nur dann Gültigkeit erlangen, wenn
sie schriftlich bestätigt werden, vermag zwar nicht den
Widerspruch des Kunden gegen die Allgemeinen Ge-
schäftsbedingungen seine Wirksamkeit zu nehmen, hat

aber eine Klarstellungsfunktion. Es wird damit zum Aus-
druck gebracht, daß man keinesfalls gewillt ist, wider-
sprechende AGB des Vertragspartners durch schlüssige
Handlung zu akzeptieren.

5. Datumsangabe im AGB-Text

Zum Schluß noch ein kurzer Rat: Geben Sie bitte am
Kopf oder am Schluß Ihrer Allgemeinen Geschäftsbedin-
gungen das Datum der Inkraftsetzung an, z. B. „Liefer-
und Zahlungsbedingungen nach dem Stand vom 1. Ja-
nuar 1977“. Sie erleichtern sich die Übersicht und ver-
meiden, daß Ihr Vertragspartner von zwischenzeitlich
überholten AGB ausgeht.

Von großer Bedeutung sind auch die **Klauselverbote der §§ 10 und 11** und die **Generalklausel des § 9**.

Unabhängig von der schwierigen Problematik des Ver-
hältnisses der Generalklausel zu den Klauselverboten kön-
nen sowohl die eigenen Ein- und Verkaufs-AGB als auch
die Verkaufsbedingungen der Lieferanten und Einkaufs-
bedingungen der Abnehmer anhand dieser Vorschriften
auf ihre rechtliche Zulässigkeit überprüft werden.

Wir möchten nicht versäumen, dann noch auf § 24, der
den **persönlichen Anwendungsbereich regelt**, aufmerksam
zu machen.

Anknüpfend an die Einleitung unseres Artikels müssen
wir auch noch darauf hinweisen, daß eine Beratung im Ein-
zelfall durch uns gesetzlich nicht zulässig ist.

Außenhandel

Internationale Kreditmechanismen (II)

II. Allgemeine Kreditvereinbarungen der Zehnergruppe mit dem IWF

Der IWF entnimmt normalerweise die Währungen für
Kredite an Defizitländer aus den ihm zugeflossenen Mitteln
aus der Quoteneinzahlung seiner Mitgliedsländer. Um den
IWF aber auch in die Lage zu versetzen, den Kreditanfor-

AKV-Höchstbeträge

		in Mrd. Landes- währung	Gegenwert in SZR ¹⁾ (am 14. 9. 76) in Mrd.
USA	Dollar	2,000	1,735
Deutsche Bundesbank	DM	4,000	1,384
Großbritannien	Pfd.	0,357	0,538
Frankreich	FF	2,715	0,478
Italien	Lit.	343,750	0,345
Japan ²⁾	Yen	90,000	0,272
Kanada	Can. Dollar	0,216	0,192
Niederlande	hf	0,724	0,240
Belgien	BF	7,500	0,168
Schwedische Reichsbank	SKr	0,517	0,102
Gesamtwert der Ver- pflichtungen aller Teilnehmer			5,467

¹⁾ Die SZR Zahlen spiegeln die Auf- und Abwertung der einzelnen
Währungen wider.

²⁾ Japan hat am 5. 11. 1976 seine Quote auf 340 Mrd. Yen (rd. 1 Mrd.
SZR) aufgestockt. Gesamtwert der AKV danach 6,2 Mrd. SZR.

derungen größerer Mitgliedsländer mit größeren Zahlungs-
bilanzstörungen zu entsprechen, wurde am 5. 1. 1962 der
Beschuß über die Allgemeinen Kreditvereinbarungen (AKV)
gefaßt. In diesem Beschuß erklärten sich die zehn wichtig-
sten Industrieländer — die Mitglieder der sogenannten
Zehnergruppe — bereit, dem IWF zur Stärkung seiner Mittel
unter bestimmten Umständen und Bedingungen Kreditbe-
träge in ihren Währungen mit Laufzeiten bis zu fünf Jahren
und bis zu einem Gesamtgegenwert von ursprünglich 6 Mrd.
Dollar bereitzustellen. Die Höchstbeträge, bis zu denen sich
die einzelnen Teilnehmer im Rahmen der AKV verpflichtet
haben, sind aus der folgenden Tabelle zu ersehen:

Diese Mittel aus dem AKV sollen nur herangezogen wer-
den, falls zur Erfüllung von Ziehungswünschen der beteilig-
ten zehn Länder „zusätzliche Beträge erforderlich sind, um
einer Beeinträchtigung der internationalen Währungsord-
nung entgegenzuwirken oder sie abzuwenden“. Sie können
also nicht zur Finanzierung von Ziehungen anderer Länder
verwendet werden. Ein Teilnehmer an den AKV kann zur
Kreditgewährung nur dann herangezogen werden, wenn
seine Zahlungsbilanzsituation ausreichend stark ist. Bei
einer später eintretenden Verschlechterung seiner Zah-
lungsbilanz kann er vom IWF vorzeitig die Rückzahlung des
Sonderkredits fordern.

Die AKV werden durch eine zwischen den Teilnehmern
der Zehnergruppe vereinbarte Verfahrensordnung ergänzt.
Diese trägt insbesondere der Besorgnis Rechnung, daß die
Bereitstellung zusätzlicher Kreditmittel die Zahlungsbilanz-
disziplin in den Defizitländern lockern könnte. Um dem ent-
gegenzuwirken, ist den potentiellen Kreditgebern ein erheb-
licher Einfluß eingeräumt worden: Der IWF kann zusätzliche
Mittel nur erhalten, wenn die Kreditgebergruppe sich nach
einer internen Konsultation einstimmig oder mit großer

Mehrheit für die Aktivierung der AKV in einem bestimmten Fall und für die Bereitstellung bestimmter Beträge ausgesprochen hat. Im übrigen gelten für die Weiterleitung von AKV-Mitteln durch den IWF an ein begünstigtes Land die allgemeinen Grundsätze des IWF über die Voraussetzungen für Ziehungen und Kreditzusagen.

Die AKV, denen auch die Schweiz als Nichtmitglied des IWF durch einen besonderen Assoziierungsvertrag angehören, sind im Herbst 1962 zunächst für vier Jahre in Kraft getreten. Inzwischen wurde die Laufzeit zweimal, zuletzt bis 1979, verlängert.

III. Kreditabkommen in der EG

In der EG gibt es drei zwischen den Ländern der Gemeinschaft vereinbarten Kreditmechanismen für Zahlungsbilanzhilfen an EG-Mitgliedsländer.

1. Kurzfristiger Währungsbeistand

Im Februar 1970 trat das Abkommen der Notenbanken der Gemeinschaft über den kurzfristigen Währungsbeistand in Kraft, in dem sich die Zentralbanken zur Überbrückung von temporären Zahlungsbilanzschwierigkeiten gegenseitig kurzfristige Kreditlinien einräumen. Die Verlängerung dieses Abkommens mit Wirkung vom 10. Februar 1975 für weitere fünf Jahre erfolgte automatisch, da es von keinem Teilnehmer vor Ablauf dieser Frist gekündigt wurde. Für jede Zentralbank wurde ursprünglich eine Quote festgelegt, die einerseits den Betrag des für sie verfügbaren Währungsbeistandes und andererseits die Höhe ihrer eigenen Finanzierungsverpflichtung bestimmt. Diese Quoten beliefen sich bei Schaffung des Systems auf einen Gesamtbetrag von 1362,5 Mio. RE (1 RE = 3,1566493 DM) der durch einstimmigen Beschluß der Präsidenten der beteiligten Zentralbanken durch sogenannte Gläubiger- und Schuldnerallotierungen nochmals um die gleiche Summe aufgestockt werden konnte. Mit Wirkung vom 12. März 1974 wurden die Quoten in der Weise erhöht, daß einerseits die Beträge des verfügbaren Währungsbeistandes (Schuldnerquote) verdoppelt und die Höhe der Finanzierungsverpflichtungen (Gläubigerquote) vervierfacht wurden. Der kurzfristige Währungsbeistand hat danach ein Gesamtvolumen von 4.225 Mio. RE. Er setzt sich zusammen aus der Summe der Schuldnerquoten in Höhe von 2725 Mio. RE und einer Rallonge bis zu 1500 Mio. RE.

Kurzfristiger Währungsbeistand:

	Schuldnerquoten in Mio. RE	Gläubigerquoten in Mio. RE
Deutsche Bank	600	1200
Banque des Franc	600	1200
Bank of England	600	1200
Banca d'Italia	400	800
Banque Nationale de Belgique	200	400
Nederlandsche Bank	200	400
Danmarks Nationalbank	90	180
Centralbank of Ireland	35	70
Summe der Quoten	2725	5450
Rallonge	1500	1500
Insgesamt	4225	6950

Ein Mitgliedstaat kann maximal die Höhe seiner Schuldnerquote zuzüglich eines Betrages aus der Rallonge bis zu 1500 Mio. RE in Anspruch nehmen. Für andere Mitgliedstaaten vermindert sich der Beistand aus der Rallonge um den bereits in Anspruch genommenen Betrag.

Der kurzfristige Beistand hat eine Laufzeit von 3 Monaten mit der Möglichkeit zur einmaligen Verlängerung um 3 Monate. Er kann ohne wirtschaftspolitische Auflagen in Anspruch genommen werden. Nach Inanspruchnahme findet eine Konsultation über die Wirtschaftslage des betreffenden Mitgliedstaates statt. Die Verzinsung erfolgt zu Marktsätzen.

Erstmals wurde der kurzfristige Währungsbeistand im März 1974 von Italien in Anspruch genommen. Der Kreditbetrag in Höhe von 1562,5 Mio. RE, an dem die Bundesbank mit 403 Mio RE beteiligt war, wurde nach zweimaliger Verlängerung im Dezember 1974 zurückgezahlt und durch einen Kredit im Rahmen des mittelfristigen Währungsbeistandes der EG ersetzt. Am 11. Mai 1976 wurde für Italien erneut ein kurzfristiger Währungsbeistand in Höhe seiner Schuldnerquote von 400 Mio. RE (482,5 Mio. Dollar) bereitgestellt, bisher jedoch nicht in Anspruch genommen.

2. Mittelfristiger finanzieller Beistand

Für den Fall längerfristiger Zahlungsbilanzschwierigkeiten eines EG-Landes besteht ein System des mittelfristigen finanziellen Beistandes, das den bereits in Artikel 108 des EG-Vertrages vorgesehenen „gegenseitigen Beistand“ konkretisiert. Im Rahmen dieses Systems kann der Minister-Rat mit qualifizierter Mehrheit beschließen, daß einem Mitgliedstaat Kredite mit einer Laufzeit zwischen zwei und fünf Jahren gewährt werden. Diese Kredite werden von den übrigen Mitgliedstaaten im Rahmen nachstehender Bereitstellungsplafonds eingeräumt:

Mittelfristiger finanzieller Beistand:

	Bereitstellungsplafonds in Mio. RE
Bundesrepublik Deutschland	600
Frankreich	600
Großbritannien	600
Italien	400
Niederlande	200
Belgien/Luxemburg	200
Dänemark	90
Irland	35
insgesamt	2725

Ein Land, das sich selbst in Zahlungsbilanzschwierigkeiten befindet, kann sich von der Beteiligung ausschließen. Um eine stabilitätsorientierte Anpassungspolitik zu fördern, muß das kreditnehmende Land wirtschaftspolitische Verpflichtungen übernehmen, die vom Rat unter Berücksichtigung der quantitativen Orientierungen der mittelfristigen Wirtschaftspolitik festgelegt werden. Diese wirtschaftspolitischen Auflagen werden laufend überprüft und ggf. angepaßt.

Die Verzinsung entspricht dem Durchschnitt von vergleichbaren IWF-Zinsen und Marktsätzen.

Der von Italien im Dezember 1974 in Anspruch genommene mittelfristige Währungsbeistand beträgt 1159 Mio. RE.

3. EG-Gemeinschaftsanleihe

Durch die Ratsverordnung vom 17. Februar 1975 über die Gemeinschaftsanleihe ist die Gemeinschaft ermächtigt, sich bis zu einem Betrag im Gegenwert von 3 Mrd. US-Dollar für Kapital und Zinsen zugunsten von EG-Ländern zu verschulden. Diese Mittel können direkt bei Drittstaaten – wobei insbesondere an die Ölländer gedacht war –, bei Kreditinstituten oder über Kapitalmärkte beschafft werden. Für die Kreditaufnahmen der Gemeinschaft haften die Mitgliedstaaten im Innenverhältnis nach Maßgabe ihrer Quoten im kurzfristigen EG-Währungsbeistand. Für den Fall von Zahlungsschwierigkeiten bei mithaftenden EG-Ländern ist die Haftung der übrigen auf höchstens das Doppelte ihres

Quotenanteils begrenzt, d. h. daß die Bundesrepublik Deutschland bis zu höchstens 44,04 % der Verpflichtungen der Gemeinschaft aus der Kreditaufnahme haftet. Aus der Haftung kann ein EG-Land erst in Anspruch genommen werden, wenn das begünstigte Land alle anderweitigen Finanzierungsmöglichkeiten ausgeschöpft hat.

Von der Gemeinschaft aufgenommene Kreditmittel dürfen nur an die Zentralbanken der Mitgliedstaaten weitergegeben werden, die Zahlungsbilanzschwierigkeiten haben. Voraussetzungen für die Aufnahme und Vergabe dieser Mittel sind ölpreisbedingte Zahlungsbilanzschwierigkeiten in den antragstellenden Mitgliedstaaten. Die begünstigten Länder müssen die mit der Darlehensgewährung verbundenen wirtschaftspolitischen Auflagen akzeptieren, deren Einhaltung von der Gemeinschaft überwacht wird. Die mittlere Laufzeit der von der Gemeinschaft aufgenommenen Mittel muß mindestens fünf Jahre betragen. Mittel aus Gemeinschaftsanleihen sind erstmalig im März 1976 von Italien (1 Mrd. Dollar) und von Irland (300 Mio. Dollar) in Anspruch genommen worden. Am 22. November 1976 wurde die Kommission vom Rat ermächtigt, für Italien einen weiteren Kredit von 500 Mio. Dollar aufzunehmen."

BGA kritisiert EG-Produktenhaftungs-Vorschlag

In der Anhörung der Verbände im Bundesministerium für Justiz hat der Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels (BGA) den Richtlinien-Vorschlag der EG-Kommission zur Vereinheitlichung der Produkthaftung als in vielen Punkten verbesserungsbedürftig bezeichnet. Wenn die Kommission sich angesichts der Rechtsentwicklung in einigen Ländern der Gemeinschaft für das System der Gefährdungshaftung entscheide, müsse sichergestellt werden, daß diese Haftung nicht in der späteren Praxis der Gerichte – ähnlich wie in USA – zu nicht mehr kalkulierbaren und nicht mehr versicherbaren Risiken ausartet und damit der Schutz des Verbrauchers letztlich ad absurdum geführt wird.

Der BGA hält es für notwendig,

- einen Fehlerbegriff zu finden, der eine sichere Abgrenzung des Verantwortungsbereiches des Herstellers gestattet,
- Haftungshöchstgrenzen zu finden, die nicht auf den Extremfall, sondern auf die normalerweise zu erwartenden Schäden abgestellt sind,
- kürzere Fristen für die Verjährung und das Erlöschen der Haftung festzulegen,
- hinreichende Ausgleichs- bzw. Rückgriffsmöglichkeiten gegen den eigentlichen Verursacher des Schadens sicherzustellen,
- bei der Bestimmung der Fehlerhaftigkeit eines Produkts auch den Begriff des sachgemäßen oder bestimmungsgemäßen Gebrauchs mit heranzuziehen.

Der BGA hat sich dafür ausgesprochen, die Haftungshöchstgrenzen für Schadensfälle im Einzelfall auf 1 Mio. Europäische Rechnungseinheiten und bei Serienschäden auf 5 Mio. Europäische Rechnungseinheiten herabzusetzen und dem Rat zu gestatten, im Einzelfalle bei besonders schadensgeneigten Produkten höhere Grenzen zu bestimmen.

Eine ausdrückliche Regelung des Mitverschuldens und der Ausgleichsansprüche zwischen den Gesamtschuldern hält der BGA für notwendig, um sicherzustellen, daß die Haftung letztlich von den eigentlichen Verursachern des Schadens getragen wird.

Die Einbeziehung der Importeure in die absolute Haftung wird vom BGA nicht generell abgelehnt, weil die Importeure aus Wettbewerbsgründen ein Interesse daran haben, auf gleicher Ebene wie der inländische Hersteller zu stehen; eine Sonderstellung könnte Tendenzen zu einer Ausschaltung des Handels wecken und begünstigen. Der BGA tritt jedoch dafür ein, Importeure von Rohstoffen, die notwendigerweise im Inland weiterverarbeitet werden müssen, auszuklammern, weil dem Verbraucher in Gestalt des Verarbeiters eine haftende Person im Inland gegenüberstehe, der auch zugemutet werden könne, den Rohstoff auf seine Gefährlichkeit zu untersuchen. Eine Einbeziehung der Rohstoffimporte in das System der Richtlinie würde ohne zwingende Notwendigkeit in das gewachsene Recht der Rohstoffmärkte eingreifen, das durch Bestimmungen der internationalen Rohstoffabkommen und die Regeln der Produktbörsen geregelt ist.

Verschiedenes

Wieder reiche Beute für den Pleitegeier

Der Pleitegeier hat im letzten Jahr in der bundesdeutschen Wirtschaftslandschaft noch mehr Beute gefunden als 1975. Zunächst war tendenziell ein Abflachen der Konkurse bzw. der Pleitewelle zu beobachten. Seit Oktober ist jedoch wieder ein Anstieg festzustellen. Für das gesamte Jahr 1976 kann man mit 9200 (8942) Konkursen rechnen, ein neuer Rekord in der Nachkriegsgeschichte. Damit ist die Zahl der Zusammenbrüche um 3% höher als im Jahr zuvor. In der Wirtschaftskrise von 1931 waren 19 254 Konkurse registriert worden. Die Richter werden 2700 Verfahren eröffnen. Der überwiegende Teil wird mangels Masse abgelehnt. Schon 1975 wurden bei den nicht eröffneten Konkursen über 6 Mrd. Mark in den Wind geschrieben.

Personalien

Wir gratulieren

Zu seiner Wiederberufung zum ehrenamtlichen Richter aus dem Kreise der Arbeitgeber beim Arbeitsgericht Bamberg, gratulieren wir Herrn Otto **Sponsel**, Inhaber unserer Mitgliedsfirma Otto Sponsel & Co. in Bamberg, Großhandel mit Baumaschinen und Baugeräten und Nutzfahrzeugen, sehr herzlich. Otto Sponsel wurde mit Wirkung vom 1. Dezember 1976 für eine neue Amtsperiode von 4 Jahren zum ehrenamtlichen Richter beim Arbeitsgericht Bamberg berufen.

Unser Landesverband gratuliert zu dieser ehrenvollen Berufung herzlich.

KGG-Geschäftsführer Wilhelm Kahlich – 60 Jahre

Der Geburtstag des Geschäftsführers der Kreditgarantiegemeinschaft des Handels, Wilhelm Kahlich, jährt sich in diesem Jahr zum 60. Male. Genau wurde er am 16. 2. 1917 in Fulnek/Ostsudetenland geboren.

Bis zur Eingliederung des Sudetenlandes im väterlichen Handwerksbetrieb war er schon damals in der regionalen Handwerksorganisation tätig. Es schlossen sich Jahre in der Kreisverwaltung als Leiter der Kommunalaufsicht beim Landrat in Wagstadt an.

Die Kriegsjahre verbrachte Wilhelm Kahlich beim fliegenden Personal der Luftwaffe. Als Kriegsgefangener

holte er das Abitur nach und absolvierte das staatswissenschaftliche Studium an einer kanadischen Universität. Nach Rückkehr aus der Gefangenschaft schloß sich ein achtsemestriges Studium der Volks- und Betriebswirtschaft an der Universität München als Werkstudent an. Anschließend bearbeitete er beim Bayerischen Handwerkstag Fragen der Eingliederung heimatvertriebener Handwerker und war außerdem zuständig für Finanzierungsfragen.



Seit 1956 dann war der Jubilar Hauptbevollmächtigter (Leiter der Rechtsabteilung) und später stellvertretendes Vorstandsmitglied der Bayerischen Kundenkreditbank eGmbH. In dieser Eigenschaft baute er seit Gründung im Januar 1956 die Kreditgarantiegemeinschaft für den Handel in Bayern auf. Die Leitung der Geschäfte blieb ihm auch nach der Lösung von der KKB anvertraut. Während dieser Zeit gelang es ihm, beste Kontakte zu allen Kreditinstituten in Bayern herzustellen und diese für die Kreditgarantiegemeinschaft nutzbar zu machen. Auf Bundesebene arbeitet Wilhelm Kahlich im Arbeits- und Studienkreis der Kreditgarantiegemeinschaften mit.

In vielen Vorträgen, Seminaren und in 3 Fachbüchern mit hoher Auflage hat der Jubilar sein fachliches Wissen und seine Erfahrungen einem breiten Kreis von Interessierten zugänglich gemacht. Dem Handel fühlt er sich durch seine Tätigkeit eng verbunden. Als Berater in Finanzierungsfragen hat sich Wilhelm Kahlich einen soliden Ruf geschaffen.

Unser Landesverband dankt Wilhelm Kahlich an dieser Stelle für seinen unermüdlichen Einsatz, mit dem er unseren Mitgliedsfirmen mit seinem Rat zur Verfügung steht, und gratulieren ihm zu seinem runden Geburtstag sehr herzlich, verbunden mit dem Wunsche nach noch vielen weiteren Jahren fruchtbarer Arbeit.

Wir betrauern

Martin Hartl

Mit tiefer Trauer hat uns die Nachricht vom viel zu frühen Ableben Herrn Martin **Hartls**, Inhaber unserer Mitgliedsfirma Martin Hartl, Elektrofachgroßhandlung in Freising, erfüllt.

Der Verstorbene stand lange Jahre hindurch mit an der Spitze unseres Fachzweiges „Elektro, Rundfunk, Fernsehen“. Wir wußten zu schätzen, in Martin Hartl einen Sprecher zu haben, der die Belange des bayerischen Elektrogroßhandels mit Nachdruck und Erfolg zu vertreten wußte. Wirtschafts- und gesellschaftspolitische Verantwortung hatte Martin Hartl als Mitglied unseres Arbeitgeber- und

Tarifausschusses übernommen, ebenso wie als Mitglied des Arbeitskreises „Tätigkeitsmerkmale“, dessen Arbeit er mit seiner großen Erfahrung und seinem soliden Sachverstand tatkräftig unterstützte.

Unser Landesverband wird das Andenken an diesen vorbildlichen Großhandelskaufmann stets in Ehren halten.

Buchbesprechung

Streitsache: Bundesrepublik 1980

Das Institut der Deutschen Wirtschaft hat sich kritisch mit den Kernaussagen und Zielsetzungen der politischen Parteien in der Bundesrepublik auseinandergesetzt. Das Institut setzt sich in Analysen und Kommentaren mit den programmatischen Aussagen der Parteien im Wahlkampf 1976 auseinander.

Wie das Institut in seinem Vorwort ausführt, hat der 7. Deutsche Bundestag in mehr als 250 Plenarsitzungen über 500 Gesetze verabschiedet. Volljährigkeitsalter, Schwangerschaftsabbruch, Mitbestimmung, Hochschulreform und Berufsbildung bildeten Diskussionsschwerpunkte, die Parlament und Öffentlichkeit in gleicher Weise beschäftigten. Im großen aber schien die Kleinarbeit von Gesetzesänderungen, -novellen und -reformen das parlamentarische Wirken gänzlich zu bestimmen und die schnellebige Zeit sowie das kurze Gedächtnis der Bürger haben bewirkt, daß nur noch Experten sagen können, welche Gesetze mit den Stimmen und welche gegen die Stimmen der Opposition verabschiedet wurden.

Grundsätzliche Positionen und langfristige Perspektiven wurden in der Tagesarbeit nur selten sichtbar. Um so intensiver blickt der Wähler daher auf die Wahlprogramme, die ihm Aufschluß geben sollen, wohin die Parteien ihn führen wollen, wo ihr Fernziel liegt und wie sie dieses erreichen wollen.

Die vorliegende Streitsache analysiert und kommentiert die Kernaussagen und Zielsetzungen, die die Wahlprogramme von Sozialdemokraten, Liberalen und Unionspolitikern charakterisieren. Der Leser muß selbst entscheiden, inwieweit die Suche der Parteien nach der Mitte gescheitert ist und inwieweit sie in den Grundpositionen auseinander liegen.

Die Broschüre im DIN A 4-Format, 124 Seiten stark, kann zum Einzelpreis von DM 9,80 beim Deutschen Institutsverlag GmbH, Postfach 51 06 70, 5000 Köln 51, Telefon 3 70 43 41, Telex 8 882 768, bestellt werden.

Die synoptische Darstellung der Wahlplattformen von CDU/CSU, SPD und FDP erleichtert den Überblick. Schwerpunktmäßig werden Themenbereiche wie Gesellschaftspolitik, Bildungspolitik, Investitionslenkung, analysiert und an den Grundpositionen gemessen, die die einzelnen Parteien einnehmen.

Landesverband des
Bayerischen Groß- u. Außenhandels
Bildungszentrum



Rhetorik als Kontakt- und Führungsmittel

Was nützen Ihnen ehrliche Gesinnung und zutreffende Argumente, wenn Sie sie nicht überzeugend vortragen können? Viele Menschen müßten – ihrem Wissen nach – auf der Erfolgsleiter ganz oben stehen, trotzdem bleiben sie häufig in der Mittelmäßigkeit stecken.

Warum?

Weil sie ihr Wissen nicht wirkungsvoll ausdrücken, es nicht überzeugend weiterverkaufen können.

Ziel dieses Seminars ist es, Ihnen zu zeigen, wie Sie auch schwierige Gesprächs- und Redesituationen meistern können.

Diskussion, Konfliktgespräch und freie Rede sollen für Sie ihren Schrecken verlieren.

Programm:

Psychologische Grundüberlegungen

Redekunst ist Ausstrahlung der Gesamtpersönlichkeit
Der psychologisch fundierte Umgang mit dem Wort Rhetorik als Kontakthilfe

Ausdruckstherapie

Muß man zum Reden geboren sein?

Erziehung zum freien Spechen als Erziehung zur Persönlichkeit

Sie haben nicht nur Zuhörer, sondern auch Zuschauer

Die stumme Körpersprache

Die Bedeutung des Augenkontaktes

Wer nicht lächeln kann ...

Was Gesten bewirken

Wohin mit den Händen

„Sprich, damit ich dich sehe“

Die Stimme als Ausdruck der Stimmung

Die drei Sprechweisen

Stimmkosmetik

Der Dialekt

Wenn das Lampenfieber nicht wäre

Die Ursachen des Lampenfiebers

Was dagegen zu tun ist

So machen Sie aus dem Lampenfieber einen Antriebsmotor

Sie bleiben stecken und niemand wird es merken

Der Kampf um die Hörer

Die Fünfkreisformel

Der dramatische Aufbau

So wirken Pausen

Wenn die sechste Reihe schläft

Sie erwerben sich Ihre neuen Kenntnisse durch aktive Teilnahme. Jeder Lernschritt soll Ihnen bewußt machen, was zu Erfolg oder Mißlingen führt. Die einzelnen Übungen werden mit dem Videorecorder aufgezeichnet und in Bild und Ton vorgeführt.

Termine:

Lehrgang Nr. 2/629 München, 16.–17. 2. 1977

Lehrgang Nr. 2/630 Regensburg, 18.–19. 4. 1977

Lehrgang Nr. 2/631 Würzburg, 20.–21. 4. 1977

Dauer: 2 Tage, jeweils von 9.00–17.00 Uhr

Referent:

H. Reichel, Dozent für Rhetorik und Verkaufsförderung

Gebühr: DM 165,—

Ausbildung der Ausbilder

Nach der aufgrund des Berufsbildungsgesetzes bestehenden Ausbilder-Eignungsverordnung (AEVO) dürfen ab 1. September 1977 nur die Personen ausbilden, die über die arbeits- und berufspädagogischen Kenntnisse verfügen und diese Kenntnisse in einer Prüfung vor der Industrie- und Handelskammer nachgewiesen haben.

In unseren Ausbilder-Seminaren werden Sie systematisch für die Ausbilderprüfung geschult und für die Ausbildungstätigkeit mit Jugendlichen in der Praxis vorbereitet.

Der Rahmenstoffplan des Bundesausschusses für Berufsbildung ist Grundlage unserer Seminare.

Programm:

1. Grundlagen der Berufsbildung
2. Planung und Durchführung der Ausbildung (Didaktik, Methodik, Beurteilen und Bewerten)
3. Der Jugendliche in der Ausbildung (Jugendpsychologie, Lern- und Leistungsstörungen)
4. Rechtsgrundlagen (einschlägige, für die Berufsausbildung notwendige Gesetze)

Tageslehrgänge

Termine:

Lehrgang Nr. 2/501 Weiden

1. Woche: 14.–18. 2. 1977

2. Woche: 14.–18. 3. 1977

3. Woche: 25.–29. 4. 1977

Lehrgang Nr. 2/502 Regensburg

1. Woche: 7.–11. 3. 1977

2. Woche: 18.–22. 4. 1977

3. Woche: 9.–13. 5. 1977

Lehrgang Nr. 2/503 Passau

1. Woche: 14.–18. 3. 1977

2. Woche: 18.–22. 4. 1977

3. Woche: 9.–13. 5. 1977

Lehrgang Nr. 2/506 München

1. Woche: 14.–18. 2. 1977

2. Woche: 14.–18. 3. 1977

3. Woche: 18.–22. 4. 1977

Dauer: täglich von 8.30–14.05 Uhr (90 Unterrichtsstunden)

IHK-Prüfung:

Lehrgang Nr. 2/506 und 2/508: 29. April 1977

Abendlehrgänge

Termine:

Lehrgang Nr. 2/508 München

Beginn: 25. Januar 1977, Ende: 18. April 1977

Dauer: jeweils Dienstag und Mittwoch von 18.45–21.55 Uhr (90 Unterrichtsstunden)

Lehrgang Nr. 2/504 München

Beginn: 7. Juni 1977, Ende: 10. November 1977

Dauer: jeweils Dienstag u. Donnerstag von 19.00–21.30 Uhr (90 Unterrichtsstunden)

IHK-Prüfung:

Lehrgang Nr. 2/504: 18. November 1977

(Ferien vom 15. 7.–5. 9. 1977)

Lehrgang Nr. 2/505 Nürnberg

Beginn: 7. Februar 1977, Ende: 27. April 1977

Dauer: jeweils Montag und Mittwoch von 19.30–21.45 Uhr (60 Unterrichtsstunden)

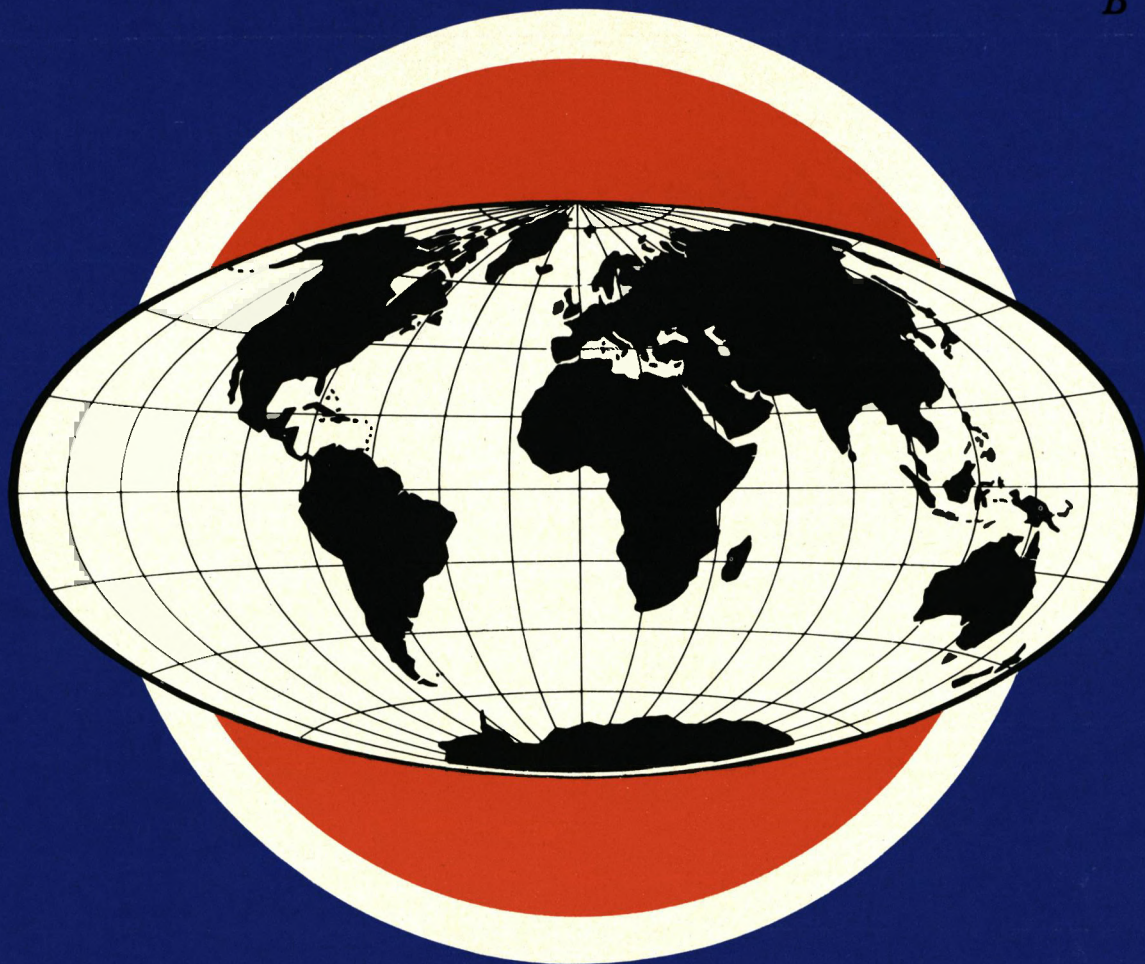
IHK-Prüfung: Mai 1977

Gebühr: DM 300,—

Wir bitten Sie, auf Ihrer schriftlichen Anmeldung die Lehrgangsnummer unbedingt zu vermerken.

Gebühr: DM 450,—

Die Lehrgänge sind förderungsfähig nach dem Arbeitsförderungsgesetz durch das Arbeitsamt.



Groß + Außenhandel Drehscheibe der Wirtschaft



LGA
nachrichten

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

32. Jahrgang · München
März 1977 · Nr. 3 / 1977

Das aktuelle Thema	3	Einbahnstraße?
Arbeitgeberfragen	4	Zuschüsse bei Einstellung von Schwerbehinderten
Arbeitsgerichtliche Entscheidungen	4 5 6	Tarifliche Ausschußfristen Inhalt eines Zeugnisses Lohnfortzahlung für Verletzungen beim Boxen Erstattung von Ausbildungskosten Gesundheitszustand und Kündigung
Wettbewerbsrecht	6	Grundsätze für die Anwendung des erweiterten Diskriminierungsverbotes auf den Vertrieb von Markenartikeln
Allgemeine Rechtsfragen	6	Notfalls gesetzliche Neuregelung der Aufbewahrungsfristen
Rationalisierung	7	Der Großhandel ist computerfreundlich
Mittelstand	7 8	Die Kleinen verschwinden vom Markt Gebührenfreie Kurzberatung für den bayerischen Großhandel
Konjunktur und Marktentwicklung	9	1974/75 Rückgang bei den Anlageinvestitionen Nur geringe Kostenexpansion im Großhandel
Außenhandel	10 14	Ersatz von Goldklauseln durch Sonderziehungsrechte des IWF in internationalen Übereinkommen und Verträgen Über 22% höhere Einfuhr als vor einem Jahr
Personalien	14	
Buchbesprechung	14	
Bildungszentrum	15	
Fremdbeilage		Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung, 3/1977

Ständige Mitarbeiter der LGA-Nachrichten sind:

sa = Dipl.-Kfm. Sattel · sr = Dipl.-Kfm. Sauter · de = Dipl.-Volksw. Deutsch · fr = Ass. Frankenberger · p = ORR a. D. Pfrang.

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: Werner Sattel, 8011 Kirchseeon, Alpenstr. 16. 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.

Konsul Hans Hartwig BGA-Präsident

Das Präsidium des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels gab folgende Erklärung ab:

Im Zusammenhang mit Briefsälschungen hatte Präsident Fritz Dietz den 1. Vizepräsidenten des BGA, Konsul Hans Hartwig, gebeten, die Amtsgeschäfte bis zur Aufklärung dieser Vorgänge zu übernehmen. Das Präsidium des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels (BGA) gab seiner Überzeugung Ausdruck, daß alle Verdächtigungen und Verunglimpfungen jeder Grundlage entbehren. Das Präsidium sprach Präsident Fritz Dietz einstimmig das Vertrauen aus.

Präsident Fritz Dietz, der 1975 für weitere drei Jahre einstimmig zum BGA-Präsidenten gewählt worden war und damals erklärt hatte, daß dies seine letzte Amtsperiode als Präsident sei, nahm diese Ehrenerklärung an. Zugleich erklärte er, daß er sein Amt nicht wieder übernehmen werde. Das Präsidium bedauerte diesen Entschluß und beschloß einstimmig, der diesjährigen BGA-Mitgliederversammlung vorzuschlagen, Herrn Fritz Dietz zum Ehrenpräsidenten mit Sitz und Stimme auf Lebenszeit zu ernennen.

Das BGA-Präsidium stellte fest, daß der Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels und seine Entwicklung in der Nachkriegszeit das Werk von Fritz Dietz ist. Dieser Verband wurde durch die Persönlichkeit von Fritz Dietz in 25jähriger ehrenamtlicher Arbeit entscheidend geprägt und zur anerkannten Vertretung der zweitgrößten Wirtschaftsstufe entwickelt. Engagement und Ideenreichtum von Fritz Dietz sicherten dem BGA ein hohes Ansehen im In- und Ausland. Fritz Dietz gehört zu den hervorragenden Persönlichkeiten der deutschen Wirtschaft in der Nachkriegsgeschichte.

Anschließend wählte das Präsidium einstimmig den bisherigen langjährigen 1. Vizepräsidenten, Herrn Konsul **Hans Hartwig**, Dortmund, zum neuen Präsidenten des BGA. Herr Konsul Hans Hartwig gehört dem Präsidium seit 1960 an. Er ist Präsident der Industrie- und Handelskammer zu Dortmund und gehört dem Vorstand des DIHT an. Er ist Mitglied des Verwaltungsrates der Deutschen Bundesbahn und seit 1967 Konsul der Niederlande. Konsul Hans Hartwig ist Inhaber einer namhaften Baustoff- und Brennstoffgroßhandlung in Dortmund und Ehrenpräsident des Bundesverbandes der deutschen Baustoffhändler, dem er 12 Jahre als Vorsitzender vorgestanden hat.

Das aktuelle Thema:

Einbahnstraße?

Das Institut der Deutschen Wirtschaft war diesmal nicht auf Draht. Das Timing war schlecht. Schließlich wird man doch gewußt haben, zu welchem Zeitpunkt in der Metallindustrie und im öffentlichen Dienst Tarifverhandlungen anstehen. Rechtzeitig vor Beginn dieser Verhandlungen hätte die Untersuchung „Industrielle Arbeitskosten im internationalen Vergleich 1970 bis 1976“ vorliegen müssen, dann wären vielleicht die Gewerkschaftsforderungen unter dem Druck der öffentlichen Meinung etwas milder ausgefallen.

Aber so kommt diese Untersuchung wohl zu spät. Zu spät kommt jetzt die Erkenntnis, daß die Bundesrepublik unter den großen sechs Industriestaaten, deren Anteil am OECD-Export von 19 Prozent (USA) bis 6,5 Prozent (Italien) reicht, mit 17 Mark Arbeitskosten je Stunde das Feld vor den Vereinigten Staaten von Amerika anführt mit 16 Mark, Frankreich mit 10,50 Mark, Italien mit 9,50 Mark, Japan mit 8,50 Mark und Großbritannien mit 7,50 Mark. Ausschlaggebend, so hat das Institut ermittelt, waren dabei nicht nur die stark gestiegenen Personalzusatzkosten, sondern auch die internationale Höherbewertung der Deutschen Mark. Erinnern wir uns noch? Bei früheren DM-Aufwertungen war immer davon die Rede, daß die deutsche Wirtschaft diese Belastung eines Tages nicht mehr würde verkraften können. Wer damals davon sprach, galt freilich als notorischer Schwarzseher.

Nun ist allgemein bekannt – und Präsident **Walter Braun** sprach soeben noch einmal deutlich dieses Thema an, daß es in der Bundesrepublik noch keine Anzeichen für eine wirklich nachhaltige Belebung der Binnenkonjunktur gibt. Der Export ist für die deutsche Wirtschaft maßgebend – auch für die bayerische. Der Exportanteil in Bayern beträgt bereits 23,8 Prozent. Dadurch war es zwar möglich, eine erheb-

liche konjunkturelle Abstützung aufzubauen, in einer Zeit, in der viele Staaten und deren Wirtschaften von inneren Schwierigkeiten geschüttelt werden. Aber diese „Exportlastigkeit“ – wie man diesen Tatbestand negativ ausdrücken kann – hat natürlich auch Nachteile. Wenn z. B. in der bayerischen Wirtschaft jeder vierte Arbeitsplatz durch den Export gesichert wird, dann kann man sich vorstellen, daß Lohnkosten, die weit über die unserer Konkurrenten hinausgehen, auch diese Arbeitsplätze gefährden müssen. Und wenn Dollar und Pfund sich auf dem absteigenden Ast befinden, dann hat dies sehr wohl auch Nachteile für die deutsche Wirtschaft: Die Mark wird dann nämlich gegenüber den an diesen Währungen orientierten Ländern teurer. Das aber schwächt die Position der deutschen Anbieter auf dem Weltmarkt. Beides zusammen, zu hohe Lohnkosten und die ständige wenigstens De-facto-Aufwertung der Deutschen Mark sind sehr gefährlich; vor allem dann natürlich, wenn es mit der Konjunktur nicht so recht aufwärtsgehen will wie gegenwärtig.

Hohe Lohnkosten heizen die Inflation an. Bei einer kostenindizierten Inflation steigen die Kosten schneller als die Preise. Das wirkt sich aber auch auf die Gewinne der Unternehmen aus. So ist die Umsatzrendite in der Bundesrepublik von drei Prozent im Jahre 1960 auf 1,8 Prozent im Jahre 1975 gefallen. Das Rezept müßte heute lauten: Den Gürtel enger schnallen, den Lohnzuwachs wieder an die Produktivität angleichen. Doch genau das Gegenteil geschieht. Nach alter volkswirtschaftlicher Regel müßte es während der Rezession zu Preissenkungen kommen. Jedermann weiß inzwischen aber, daß dies nicht mehr der Fall ist. Man kann nur noch eine Tempoverlangsamung der Inflation registrieren, weil sich sowohl die

Lohnkosten als auch die administrativen Kosten in einer Einbahnstraße nach oben bewegen.

Um den Arbeitslosenberg abzubauen, müßten die Unternehmen gestärkt, nicht geschwächt werden. Dafür sind aber Lohnsteigerungen, wie sie zur Zeit gefordert werden,

nicht das geeignete Rezept. Die Umkehr in Einbahnstraßen ist schwierig. Ein Bankier meinte einmal: Der Sozialismus macht kapitale Fehler, der Kapitalismus soziale. Wenn diese Grenze überschritten wird, kann es nur böse ausgehen.

Dieter Piechullek, Nürnberger Zeitung

Arbeitgeberfragen

Zuschüsse bei Einstellung von Schwerbehinderten

(p) Bis zum 1. September 1977 wird ein Sonderprogramm des Bundes und der Länder zur verstärkten Bereitstellung von Arbeits- und Ausbildungsplätzen für Schwerbehinderte durchgeführt. Aus diesem können Arbeitgeber, die vor dem 1. September 1977 Schwerbehinderte einstellen, die

- a) länger als 1 Jahr arbeitslos sind oder
- b) das 55. Lebensjahr vollendet haben oder
- c) eine verminderte Erwerbsfähigkeit von mindestens 80% haben,

einen Zuschuß erhalten. Er beträgt 12 000,— DM.

Arbeitgeber, die ihre Verpflichtung zur Beschäftigung von Schwerbehinderten erfüllt haben (nach § 4 des Schwerbehindertengesetzes müssen bekanntlich Arbeitgeber, die über mindestens 16 Arbeitsplätze verfügen, 6% dieser Arbeitsplätze mit Schwerbehinderten besetzen) erhalten einen solchen Zuschuß außer in den drei vorgenannten Fällen auch dann, wenn sie

- d) Schwerbehinderte einstellen, die — nur — mindestens 6 Monate arbeitslos sind oder
- e) schwerbehinderte Jugendliche zur beruflichen Erstausbildung einstellen.

Der Zuschuß beträgt im Falle d) 8000,— DM und im Falle e) 15 000,— DM.

Der Antrag auf einen solchen Zuschuß im Sinne der Buchstaben a) bis e) ist innerhalb eines Monats nach der Einstellung des Schwerbehinderten mittels eines beim Arbeitsamt erhältlichen Formblattes schriftlich beim Arbeitsamt einzureichen. Der Abschluß eines unbefristeten Arbeits- bzw. Ausbildungsvertrages mit dem Schwerbehinderten ist nachzuweisen.

Der Zuschuß ist nur dann zurückzuzahlen, wenn der Schwerbehinderte bereits innerhalb von 6 Monaten nach Einstellung wieder aus dem Arbeits- bzw. Ausbildungsverhältnis ausscheidet, und zwar gleichgültig, ob er oder der Arbeitgeber das Arbeits- oder Ausbildungsverhältnis wieder gelöst hat. Erfolgt das Ausscheiden nicht innerhalb der ersten 6 Monate nach Einstellung, sondern innerhalb des folgenden Jahres, ist für jeden Monat innerhalb dieses Jahres $\frac{1}{12}$ des Zuschusses zurückzuzahlen.

Arbeitsgerichtliche Entscheidungen

Tarifliche Ausschußfristen

1. Kündigungsschutzklage kann Ausschußfristen wahren

(fr) Wie fast alle Tarifverträge, enthält auch unser Manteltarifvertrag unter § 15 Bestimmungen darüber, innerhalb

weicher Fristen Ansprüche geltend zu machen sind. Das Besondere an diesen Ausschußfristen ist, daß sie wesentlich kürzer sind als die allgemeinen Verjährungsfristen des Bürgerlichen Gesetzbuches.

Das Bundesarbeitsgericht hatte nun wieder einmal darüber zu entscheiden, ob ein Arbeitnehmer dadurch, daß er gegen eine ihm gegenüber ausgesprochene Kündigung Klage beim Arbeitsgericht erhebt, auch tarifliche Verfallfristen oder Ausschußklauseln wahrt. Anders ausgedrückt lautet die Frage, ob in der Erhebung der Kündigungsschutzklage zugleich die Geltendmachung von Zahlungsansprüchen liegen kann.

In ähnlich gelagerten Fällen hat das Bundesarbeitsgericht mit Urteil vom 10. 4. 1963 diese Frage bejaht, dann aber im Rahmen eines anderen Urteils vom 8. 1. 1970 verneint.

Nunmehr hat das Bundesarbeitsgericht seine Rechtsauffassung erneut geändert und sich wieder der ursprünglichen Auffassung angeschlossen.

Im Urteil vom 16. 6. 1976 (vgl. BETRIEBSBERATER 1976 S. 1464) hat das Bundesarbeitsgericht seine Auffassung wie folgt zusammengefaßt:

Bestimmt ein Tarifvertrag, daß Ansprüche aus einem Arbeitsverhältnis innerhalb einer bestimmten Frist nach Fälligkeit schriftlich geltend zu machen sind, so kann — je nach Lage des Falles — die Frist solcher Ansprüche des Arbeitnehmers, die vom Ausgang des Kündigungs-schutzprozesses abhängen, durch die Erhebung und die Durchführung der Kündigungsschutzklage gewahrt werden.

2. Zustellung bei Ausschußfristen maßgebend

Nach unserer tariflichen Regelung, vgl. § 15 Ziff. 1 des MTV, sind Ansprüche zunächst mündlich und bei Erfolglosigkeit schriftlich geltend zu machen. Macht nun ein Arbeitnehmer eine Forderung direkt im Klagewege geltend und wird die Frist dadurch versäumt, daß die Zustellung der Klage erst nach Ablauf der Ausschußfrist erfolgt, so trägt der Arbeitnehmer dieses Risiko.

Das Bundesarbeitsgericht hat dies mit Urteil vom 8. 3. 1976 (BETRIEBSBERATER 1976 S. 1512) ausdrücklich bestätigt. Das BAG führt hierzu im einzelnen aus:

Genügt für die Wahrung einer tariflichen Ausschußfrist ein einfacher Brief und wählt der Anspruchsberechtigte die Klage, so wird die Ausschußfrist dann nicht gewahrt, wenn die Klage zwar vor Ablauf der Ausschußfrist eingereicht, jedoch erst nach ihrem Ablauf dem Schuldner zugestellt wird.

Dies gilt auch dann, wenn der Berechtigte die Klage so rechtzeitig bei Gericht eingereicht hat, daß er damit rechnen konnte, die Klage werde noch innerhalb der Ausschußfrist zugestellt werden.

Der Berechtigte trägt bis zur Grenze höherer Gewalt die Gefahr, daß die Klage nicht innerhalb der Ausschußfrist zugestellt wird.

Es ist kein Fall höherer Gewalt, wenn der Anspruchsberechtigte die Ausschußfrist deshalb nicht gewahrt hat, weil er einen Rechtsanwalt mit der Wahrung seiner Interessen betraut hat und dieser die Ausschußfrist nicht kannte.

Inhalt eines Zeugnisses

(fr) Das Landesarbeitsgericht Düsseldorf hat in seiner Entscheidung vom 2. 7. 1976 (DER BETRIEB 1976 S. 2310) hierzu folgendes ausgesagt:

Der Zweck der Zeugniserteilung läßt sich einerseits dahin umschreiben, dem Arbeitnehmer als Unterlage für eine neue Bewerbung zu dienen, andererseits soll es einen Dritten, der die Einstellung des Zeugnisinhabers erwägt, so vollständig wie möglich unterrichten.

Es muß die Person des Arbeitnehmers zweifelsfrei bezeichnen, genaue und zuverlässige Angaben über die rechtliche Dauer des Arbeitsverhältnisses und die vom Arbeitnehmer tatsächlich verrichtete Tätigkeit enthalten, so daß sich der Leser ein genaues Bild über die charakteristische Art der früheren Beschäftigung und Verwendungsmöglichkeit des Arbeitnehmers machen kann, sowie eine wahrheitsgemäße, nach sachlichen Maßstäben ausgerichtete und nachprüfbare Gesamtbewertung des Charakterbildes und der Leistung des Arbeitnehmers beschreiben.

Unter Berücksichtigung dieser Kriterien obliegt es dem Arbeitgeber, das dem Arbeitnehmer zu erteilende Zeugnis zu formulieren.

Der Arbeitgeber ist sowohl in der Wortwahl als auch in der Satzstellung frei, soweit er sich an die vorgeschriebenen Maßstäbe hält.

Es ist ihm keineswegs verwehrt, darüber zu befinden, welche positiven oder negativen Leistungen und Eigenschaften des Arbeitnehmers er im Zeugnis stärker akzentuiert.

Das Zeugnis darf nur nicht Unwahrheiten enthalten oder durch Auslassungen ein unrichtiges Bild für den Leser hervorrufen.

Ein Arbeitnehmer hat keinen Anspruch darauf, daß der Arbeitgeber bei der Erteilung des endgültigen Zeugnisses exakt die Formulierungen aus einem früher abgegebenen Zwischenzeugnis übernimmt.

Lohnfortzahlung für Verletzungen beim Boxen

(fr) So begrüßenswert die sportliche Betätigung des einzelnen Arbeitnehmers auch sein mag, muß Sport jedoch auch unter dem Aspekt des Arbeitsausfalls und der Lohnfortzahlung gesehen werden.

Sportunfälle gehen nach der Rechtsprechung zu Lasten des Unternehmers, wenn der Mitarbeiter sich die Verletzung bei einem Freizeitsport zugezogen hat, welcher vernünftig ausgeübt wurde und im Rahmen der körperlichen Leistungsfähigkeit blieb.

Das Bundesarbeitsgericht hat hier nun mit Urteil vom 1. 12. 1976 (DER BETRIEB 1976 S. 2484) zu entscheiden, ob einem Arbeitnehmer ein Lohnfortzahlungsanspruch zusteht, wenn er sich bei Ausübung des Amateurbboxsports Verletzungen zugezogen hat. Das Bundesarbeitsgericht führte hierzu u. a. aus:

Es ist davon auszugehen, daß die Lohnfortzahlungspflicht des Arbeitgebers auch für alle Unfälle und sonstige Verletzungen besteht, die der Arbeitnehmer bei Ausübung einer Freizeitbeschäftigung erleidet und zur Arbeitsunfähigkeit führen.

Dieser Grundsatz ist nur sehr geringfügig eingeschränkt, wenn der Arbeitnehmer eine solche Freizeitbeschäftigung ausgeübt hat, die durch allgemeine Auffassung mit dem erheblichen Risiko von Verletzungen verbunden war und als gefährlich zu bezeichnen ist, so etwa beim sog. Motor-Cross-Fahren.

Die Verletzungs-Gefahr ist in anderen anerkannten Sportarten, z. B. beim Fußball, höher als beim Amateurbboxen.

Es ist auch nicht geboten, dem Arbeitnehmer das Lohnrisiko bei Boxsportverletzungen deshalb allein tragen zu lassen, weil das Ziel des Boxens nach den Boxregeln darauf gerichtet ist, den Gegner körperlich zu schädigen und ihn letztlich dadurch zu besiegen.

Es ist zu bedenken, daß in der großen Mehrzahl der Fälle der Boxsport nach anerkannten Regeln ausgeübt und von geschulten Trainern derart überwacht wird, daß das Verletzungsrisiko in objektiv zumutbaren Grenzen verbleibt.

Erstattung von Ausbildungskosten

(fr) Immer häufiger werden Arbeitnehmer vom Betrieb auf Schulungen, Lehrgänge, Kurse oder sonstige Fortbildungsveranstaltungen geschickt, um sich dort zusätzliche und spezielle Kenntnisse zu erwerben. Immer häufiger geschieht es aber auch, daß solche Mitarbeiter nach entsprechender Einarbeitung die Firma kurzfristig wieder verlassen, weil ihnen von anderer Seite besonders im Hinblick auf die neu erworbenen Fähigkeiten und Kenntnisse ein verlockendes Angebot gemacht wird.

Viele Arbeitgeber pflegen daher in derartigen Situationen den betreffenden Arbeitnehmer **vertraglich** zu verpflichten, das Arbeitsverhältnis innerhalb einer bestimmten Zeit nicht zu kündigen; sollte dies dennoch der Fall sein, so muß der ausscheidende Mitarbeiter die Kosten für die ihm ange-diehene Ausbildung ganz oder teilweise zurückerstatten. Die Zulässigkeit derartiger **Vereinbarungen** ist vom Bundesarbeitsgericht in dessen Urteil vom 18. 8. 1976 — 5 AZR 399/75 — (DB 1976, S. 2260) erneut bestätigt worden:

Eine Verpflichtung des Arbeitnehmers zur Rückzahlung von Ausbildungsbeihilfen ist dann zulässig, wenn diese Verpflichtung unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalles nach Treu und Glauben dem Arbeitnehmer zuzumuten ist und vom Standpunkt eines verständigen Betrachters aus einem begründeten und zu billigenden Interesse des Arbeitgebers entspricht.

Die freie Verwertbarkeit der eigenen Arbeitskraft ist ein wichtiger, für viele der wichtigste wirtschaftliche Wert, über den der einzelne verfügt.

Deshalb sind Beschränkungen in der freien Verwertbarkeit der eigenen Arbeitskraft in aller Regel einer Gegenleistung wert.

Eine Verpflichtung des Arbeitnehmers, Ausbildungskosten zurückzuzahlen, falls er vor Ablauf einer bestimmten Zeit aus den Diensten des Arbeitgebers ausscheidet, beschränkt ihn in der freien Verfügung über seine Arbeitskraft.

Deshalb ist regelmäßig eine derartige Verpflichtung nur rechtswirksam, wenn der Arbeitnehmer eine angemessene Gegenleistung erhält.

Die Gegenleistung kann auch darin liegen, daß der Arbeitnehmer eine Ausbildung erhält, welche ihm auf dem allgemeinen Arbeitsmarkt oder im Bereich seines bisherigen Arbeitgebers berufliche Möglichkeiten eröffnet, die ihm zuvor verschlossen waren.

Umgekehrt ist es nur recht und billig, daß der Arbeitnehmer eine Ausbildung, die einen erheblichen wirtschaftlichen Wert darstellt, nicht ohne Gegenleistung erhält.

Diese Gegenleistung besteht dann darin, daß er seine Dienste für eine bestimmte Zeit dem Arbeitgeber zur Verfügung stellt.

Es kommt also darauf an, ob und inwieweit der Arbeitnehmer mit der Aus- oder Weiterbildung einen geldwerten Vorteil erlangt.

Gesundheitszustand und Kündigung

(p) Wenn ein Arbeitnehmer aus gesundheitlichen Gründen einen Teil der von ihm laut seinem Dienstvertrag geschuldeten Arbeit nicht mehr leisten kann, ist eine damit begründete Kündigung seines Arbeitgebers nach einer Entscheidung des Bundesarbeitsgerichts vom 8. 9. 1976 nur dann „sozial gerechtfertigt“ — so daß eine vom Arbeitnehmer erhobene Kündigungsschutzklage keinen Erfolg hätte —, wenn seine anderweitige Beschäftigung nicht möglich oder zumutbar ist.

Dies darzulegen, ist Sache des Arbeitgebers. Behauptet er lediglich, keine anderweitige Beschäftigungsmöglichkeit für den fraglichen Arbeitnehmer zu haben, muß dieser seinerseits darlegen, wie er sich seine weitere Beschäftigung vorstellt. Er muß aber nicht ohne weiteres bestimmte offene Arbeitsplätze in dem Betrieb, wenn es sich um einen größeren handelt, oder etwa gar in anderen Betrieben des gleichen Unternehmens benennen.

Wettbewerbsrecht

Grundsätze für die Anwendung des erweiterten Diskriminierungsverbotes auf den Vertrieb von Markenartikeln

Das Bundeskartellamt hat nach Anhörung der beteiligten Spitzenverbände unter Berücksichtigung des gegenwärtigen Standes der Rechtsprechung folgende Grundsätze für die Anwendung des erweiterten Diskriminierungsverbotes (§ 26 Abs. 2 GWB) auf den Vertrieb von Markenartikeln formuliert:

1. Vertriebsbindungen sind kartellrechtlich grundsätzlich zulässig. Die Verweigerung der Belieferung einzelner Abnehmer oder Gruppen von Abnehmern unter Berufung auf eine Vertriebsbindung kann jedoch im Einzelfall gegen § 26 Abs. 2 GWB verstoßen.

2. Für die Beurteilung, ob der nicht belieferte Händler vom Hersteller im Sinne des § 26 Abs. 2 Satz 2 GWB **abhängig** ist, ist zwar in erster Linie die generelle Geltung und das Ansehen der Ware des Unternehmens auf dem Markt („bestimmte Art von Waren“) maßgebend. Darüber hinaus ist aber entscheidend, ob der Händler die Ware in seinem Sortiment führen muß, um auf dem betreffenden Markt wettbewerbsfähig zu sein. Es kommt deshalb darauf an, ob die Vollständigkeit des Sortiments oder jeden-

falls das Vorhandensein einer oder mehrerer führender Marken im Sortiment aufgrund der typischen Verbraucherverwartungen auf dem betreffenden Markt eine Voraussetzung für die Wettbewerbsfähigkeit des Händlers ist. In dieser Hinsicht kann zwar im Einzelfall aufgrund von Branchenbesonderheiten zwischen Fachhandelsunternehmen und anderen Handelsformen ein Unterschied bestehen; eine generelle Verneinung der Abhängigkeit dieser Handelsformen, insbesondere soweit sie alle Voraussetzungen der Vertriebsbindung erfüllen, ist jedoch nicht möglich. Die Frage, von welchen führenden Marken ein Händler ggf. abhängig ist, läßt sich nicht generell beantworten. Tendenziell wird es auf die Reihenfolge der Marktanteile ankommen. Abhängigkeit selbst von den Marken mit den höchsten Marktanteilen kann verneint werden, wenn die Belieferung mit anderen führenden Marken gesichert ist.

3. Für die Frage der **Gleichartigkeit** der Unternehmen kommt es darauf an, ob die gleiche Grundfunktion (Großhandel, Einzelhandel usw.) ausgeübt wird. Daß darüber hinaus keine gleichen Leistungen erbracht werden, kann allenfalls bei der Prüfung der Frage von Bedeutung sein, ob eine unterschiedliche Behandlung sachlich gerechtfertigt ist.

4. Die für die Frage der **sachlichen Rechtfertigung** erforderliche Abwägung der Interessen aller Beteiligten unter Berücksichtigung der auf die Freiheit des Wettbewerbs gerichteten Zielsetzung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen kann im Einzelfall trotz bestehender Abhängigkeit und Gleichartigkeit des nicht belieferten Händlers die Lieferverweigerung rechtfertigen, z. B. wenn eine kartellrechtlich unbedenkliche Vertriebsbindung nicht eingehalten wird. Es kann im Einzelfall auch gerechtfertigt sein, die Belieferung davon abhängig zu machen, daß das gesamte Sortiment des Herstellers oder jedenfalls wesentliche Teile geführt werden oder dem Verbraucher beschafft werden können. Eine solche Verpflichtung darf jedoch nicht einseitig nur gegenüber bestimmten Handelsformen durchgesetzt werden.

5. Falls im Einzelfall eine Belieferungspflicht gegenüber großbetrieblichen Handelsformen bejaht wird, wird das Bundeskartellamt zugleich darauf achten, daß der Hersteller andere Abnehmer bei Preisen, Rabatten und Konditionen nicht diskriminiert.

6. Die Freistellung eines Vertriebssystems nach Art. 35 Abs. 3 EWG-Vertrag steht der Anwendung des § 26 Abs. 2 GWB auf einzelne Fälle von Lieferverweigerung nicht entgegen. Voraussetzung für die Freistellung nach Art. 85 Abs. 3 EWG-Vertrag ist nach der Grundsatzentscheidung der EG-Kommission im SABA-Fall, daß der Hersteller nicht von vornherein bestimmte Handelsformen wie Kauf- und Warenhäuser aller Art sowie Verbrauchermärkte und Unternehmen mit ähnlichen Vertriebsformen von der Belieferung ausschließt. Das Bundeskartellamt wird die Grundsätze der SABA-Entscheidung der EG-Kommission auch bei der Anwendung des § 26 Abs. 2 GWB berücksichtigen.

Allgemeine Rechtsfragen

Notfalls gesetzliche Neuregelung der Aufbewahrungsfristen

Um die bestehende Verwirrung in der Regelung der Aufbewahrungsfristen zu beseitigen, die durch die neue Abgabenordnung vor allem auch für die Zeit der betrieblichen Umstellung von der alten auf die neue Abgabenordnung

entstanden ist, hat der Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels (BGA), vorgeschlagen, eine eindeutige Neuregelung vorzusehen.

Wie der BGA mitteilt, werden die bis 1976 geltenden Aufbewahrungsfristen von 10 Jahren für Handelsbücher und von 7 Jahren für Handelsbriefe durch die neue Abgabenordnung und ihre Verknüpfung mit anderen Fristen so relativiert, daß selbst das Bundesministerium der Finanzen keine feste Frist errechnen kann, nach der sich die Unternehmen ohne Nachteile auf die Entbindung von der Aufbewahrungsfrist einstellen können. Angesichts der zunehmenden Automatisierung erscheint die Festlegung einer absoluten Frist für die Aufbewahrungspflicht besonders dringlich.

Nach Ansicht des BGA solle es bei der seit vielen Jahren bewährten Aufbewahrungsfrist von 10 Jahren als Maximalfrist bleiben. Für die Zeit der Umstellung sollte nach Ansicht des BGA das Bundesfinanzministerium keine nachteiligen Folgerungen daraus ziehen, wenn Unterlagen aus der Zeit vor Inkrafttreten der neuen Abgabenordnung nach Ablauf des Jahres 1980 nicht mehr aufbewahrt werden.

Rationalisierung

Der Großhandel ist computerfreundlich

Die Vorteile der elektronischen Datenverarbeitung nutzen rund drei Viertel der Unternehmen des Groß- und Außenhandels. Eine Umfrage des Arbeitgeberverbandes Groß- und Außenhandel (AGA) in Hamburg unter seinen 4000 Mitgliedsfirmen im norddeutschen Raum ergab, daß zur Zeit 71 Prozent der Handelsunternehmen EDV-Anwender und von der Zweckmäßigkeit des Computereinsatzes bei der betrieblichen Planung und Kontrolle überzeugt sind. Weitere 6 Prozent der Befragten wollen in den nächsten 12 Monaten auf elektronische Datenverarbeitung umstellen.

Mittelstand

Die Kleinen verschwinden vom Markt

● In den Jahren von 1962 bis 1972 hat sich — wie das Kölner Institut für Mittelstandsforschung in einer Untersuchung festgestellt hat — die Zahl der Großbetriebe um 215 Prozent erhöht. Ihr Anteil an der Zahl aller Unternehmen in der Bundesrepublik stieg von 0,5 Prozent in 1962 auf 1,6 Prozent in 1972 unter kräftiger Ausweitung ihres Umsatzanteils von 44,5 auf 56,3 Prozent.

● Diese Entwicklung vollzog sich nach Darstellung des Instituts wesentlich zu Lasten der Kleinbetriebe, deren Anteil an der Gesamtzahl der Betriebe von 77,7 Prozent in 1962 auf 60,4 Prozent in 1972 zurückging, wobei ihr Umsatzanteil von 16,9 Prozent auf 7,7 Prozent schrumpfte.

● Nach Ansicht des Kölner Instituts wuchsen aber im genannten Zeitraum auch eine Reihe von Kleinbetrieben in den Bereich der Mittelbetriebe hinein, was sich darin zeigte, daß deren Anteil von 21,8 Prozent auf 38 Prozent stieg. Gleichzeitig fiel jedoch ihr Umsatzanteil von 38,6 Prozent in 1962 auf 36 Prozent in 1972.

Für die Klein- und Mittelbetriebe zusammen weist die Statistik von 1961 bis 1972 eine Betriebsabnahme von insgesamt 3,9 Prozent aus sowie einen Rückgang ihres Anteils

Einkaufswagen, 60 Liter

teilweise mit Raum für Kästen
ca. 70 Stück gesucht.

Ferner

1 Obstwaage, elektronisch

1 Käsewaage, elektronisch

Angebote an Robert Duscher

Postfach 1307 · Weiden Opf. · Tel. 09 61/2 48 03

Nur ein knappes Viertel der Firmen, insbesondere kleinere Exporthändler, steht also Datenverarbeitungsanlagen weiterhin abwartend gegenüber oder hält ihren Einsatz aus betrieblichen Gründen nicht für sinnvoll.

Die Häufigkeit des EDV-Einsatzes nimmt mit wachsender Betriebsgröße — gemessen am Jahresumsatz — zu. Während von den Unternehmen mit einem Jahresumsatz bis 10 Millionen DM 64 Prozent Computer benutzen, steigt dieser Anteil in der Umsatzklasse bis 50 Millionen DM auf 77 Prozent. Von den Firmen mit 50 Millionen DM und mehr Umsatz verzichten nur noch 10 Prozent auf elektronische Datenverarbeitung. Die Umfrage zeigt außerdem, daß mit wachsender Umsatzgröße die Neigung der Firmen zunimmt, die externe Datenverarbeitung in Rechenzentren durch Anschaffung eigener Anlagen zu ersetzen. In den großen Unternehmen verarbeiten über 60 Prozent der Befragten ihre Daten intern. Von den kleineren und mittleren Firmen (bis 50 Millionen DM Umsatz) ziehen demgegenüber fast zwei Drittel der EDV-Anwender das Dienstleistungsangebot von Rechenzentren vor.

an allen Betrieben von 99,5 auf 98,4 Prozent. Gleichzeitig zeigt ihr Umsatzanteil in diesem Zeitraum eine Abnahme von 55 auf 43,7 Prozent.

„Allein diese quantitativen statistischen Fakten lassen bei aller Globalität der Betrachtungsweise den Schluß zu, daß die Klein- und Mittelbetriebe als Gruppe insgesamt im Beobachtungszeitraum 1962–1972 in ihrer Entwicklung gegenüber den Großbetrieben beeinträchtigt waren“, heißt es in dem Bericht des Instituts wörtlich.

Definition

In seiner Untersuchung differenziert das Institut in einzelnen Bereichen sehr deutlich. So hat seiner Definition nach ein industrieller Großbetrieb 500 und mehr Beschäftigte und macht 25 und mehr Mio DM Umsatz. Als Kleinbetrieb hat er nur bis zu 50 Beschäftigte und macht bis zu 2 Mio DM Umsatz. Dazwischen liegt der Mittelbetrieb.

Der Großbetrieb im Handwerk entspricht dagegen dem Kleinbetrieb in der Industrie, während der handwerkliche Kleinbetrieb bis zu zwei Arbeitskräfte beschäftigt und bis zu 100 000 DM umsetzt.

LGA-Stenogramm

7. Februar:

Pressekonzferenz des Großhandels anlässlich der Nürnberger Spielwarenmesse

10. Februar:

Bürgerschaftsausschußsitzung der Kreditgarantiegemeinschaft für den Handel in Bayern

11. Februar:

Katalog-Gespräche mit den Gewerkschaften

15. Februar:

Sitzung des Ausschusses für Betriebswirtschaft und Verkehr in Nürnberg

Sitzung des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit in Nürnberg

16. Februar:

LGA-Seminar über das neue Datenschutzgesetz in Nürnberg

17. Februar:

LGA-Seminar über das neue Datenschutzgesetz in München

18. Februar:

Empfang der Kreditgarantiegemeinschaft des Handels aus Anlaß des 60. Geburtstages von **Wilhelm Kahlich**

24. Februar:

Kontaktgespräch mit dem Kanadischen Botschaftsrat über Fragen des Warenaustausches zwischen Kanada und Bayern

Im Großhandel haben die „Großen“ 200 und mehr Beschäftigte und setzen 50 und mehr Mio DM um. Die „Kleinen“ weisen nur bis zu neun Arbeitskräfte und bis zu 1 Mio DM Umsatz auf.

Der große Einzelhandelsbetrieb hat dagegen 100 und mehr Beschäftigte und setzt mindestens 10 Mio DM um, während der kleine nur bis zu zwei Leute beschäftigt und einen Umsatz bis 500 000 DM hat.

Im Bereich Verkehr und Nachrichtenübermittlung haben die großen Betriebe 50 und mehr Beschäftigte und einen Umsatz von mindestens 2 Mio DM, während in den kleinen höchstens zwei Leute tätig sind und ein Umsatz bis zu 100 000 DM erzielt wird. Die gleichen Größenzahlen werden auch für den Bereich Dienstleistungen von Unternehmen und freien Berufen angewandt.

Entwicklung in einzelnen Bereichen

● Im Bereich Industrie nahm die Zahl der Großbetriebe von 1962 bis 1972 um 107 Prozent zu (bei Abnahme aller Betriebe um 2,6 Prozent). Zugleich wuchs ihr Umsatz um 145 Prozent. Ihr Umsatzanteil am gesamten industriellen Umsatz, der 1962 schon 62,3 Prozent betrug, stieg bis 1972 auf 73,5 Prozent.

● Zwischen den Handwerkszählungen von 1963 und 1968 stieg in diesem Bereich die Zahl der Großbetriebe um 85,6 Prozent, wobei zu berücksichtigen ist, daß es 1968 um 6,8

Prozent weniger Handwerksbetriebe gab als fünf Jahre davor.

Ihr Umsatzanteil erhöhte sich von 22 auf fast 32 Prozent. Aber auch die Zahl der Mittelbetriebe nahm um 25,8 Prozent zu. Allerdings erreichten Klein- und Mittelbetriebe 1967 zusammen nur noch 68 Prozent des Gesamtumsatzes (1962 waren es noch 78 Prozent).

● Der Anteil der Großbetriebe an der Zahl aller Großhandelsunternehmen nahm von 1962 bis 1972 von 0,2 auf 0,7 Prozent zu. Diese relativ wenigen Betriebe vermochten jedoch ihren Umsatzanteil im gleichen Zeitraum von 31,4 auf 40,5 Prozent zu steigern. Insgesamt stieg der Umsatz der Großbetriebe um 142,7 Prozent, und während der Umsatzzuwachs bei den Mittelbetrieben noch 82,8 Prozent erreichte, mußten die Kleinbetriebe Einbußen von 11,4 Prozent hinnehmen.

● Im Einzelhandel sank die Gesamtzahl der Unternehmen von 1962 bis 1972 um 17,7 Prozent (von 455 186 auf 366 319) ab. Betroffen waren (und sind immer noch) in erster Linie die Kleinbetriebe, bei denen es einen Rückgang von 27,4 Prozent gab. Demgegenüber konnten die Großbetriebe ihren Umsatzanteil von 25,6 Prozent in 1962 auf 38,4 Prozent in 1972 steigern. Insgesamt nahm ihr Umsatz um 195,5 Prozent zu. Bei den Mittelbetrieben gab es einen Umsatzzuwachs von 161,7 Prozent und eine Erhöhung des Marktanteils von 28,3 (1962) auf 37,9 Prozent (1972).

Weitere Zahlen sind dem im Göttinger Otto Schwarz & Co Verlag erschienenen Heft 4 der „Beiträge zur Mittelstandsforschung“ unter dem Titel „Entwicklung der Unternehmensgrößen in der Bundesrepublik Deutschland von 1962–1972 – Mittelstandsstatistik“ zu entnehmen.

(Preis 12,— DM)

Gebührenfreie Kurzberatung für den bayerischen Großhandel

Die Maßnahmen des bayerischen Staatsministeriums für Wirtschaft und Verkehr zur Förderung der modernen Unternehmensführung in mittelständischen Betrieben des Großhandels sind ab 1977 durch die Einführung des Projektes der gebührenfreien Kurzberatung entscheidend verbessert worden.

Damit wird das zunächst nur auf die Zonenrandgebiete der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ beschränkte und probeweise für das Jahr 1976 durchgeführte Förderprojekt auf das **gesamte Staatsgebiet** ausgedehnt und allen Großhandelsbetrieben mit einem Jahresumsatz **bis zu DM 10,5 Mio** zugänglich gemacht. Die Kurzuntersuchung soll in erster Linie dazu dienen, die im Unternehmen bestehenden betrieblichen Verhältnisse zu analysieren, die betrieblichen Organisationsprobleme zu besprechen und auf bestehende Verbesserungsmöglichkeiten hinzuweisen. Falsche Organisationsentscheidungen werden damit verhindert und den Betrieben teilweise erhebliche Fehlinvestitionen erspart. In fast allen Fällen konnte bisher ein Konzept zur Vorbereitung einer innerbetrieblichen Rationalisierung mit dem Ziel der Ertragsverbesserung und Kostensenkung aufgezeigt werden.

Mit der Durchführung der gebührenfreien Kurzberatung ist die als Selbsthilfeeinrichtung tätige Beratungsstelle des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels vom Staatsministerium für Wirtschaft und Verkehr betraut worden. Es sind insgesamt 3 Arten von Kurzberatungen möglich, und zwar eine allgemeine betriebswirtschaftliche, eine betriebstechnische und eine EDV-Kurzberatung.

Weitere Informationen bzw. Antragsformblätter für die gebührenfreie Kurzberatung können bei der **GfH Gesellschaft für Handelsberatung mbH, Ottostraße 7/IV, 8000 München 2, Tel. 0 89 / 59 44 31**, angefordert werden.

Konjunktur und Marktentwicklung

1974/75 Rückgang bei den Anlageinvestitionen

Nach Mitteilung des Bayerischen Statistischen Landesamts über neue Daten aus der Sozialproduktsverwendung stieg in Bayern das nominale Bruttosozialprodukt (BSP) 1975 gegenüber dem Vorjahr um 5,7%. Nach Ausschaltung der Preissteigerungen ergab sich für das reale BSP sogar ein Rückgang um rund 2%. Im Jahresdurchschnitt 1960/70 war demgegenüber ein reales Wachstum des Bruttosozialprodukts von jährlich 4,5% zu verzeichnen. Da der reale Rückgang des BSP im Bundesgebiet mit 3,2% noch stärker ausfiel als in Bayern, erhöhte sich der Anteil Bayerns am BSP des Bundes von 16,3% im Jahre 1974 auf 16,5% in 1975. Die nominale Entwicklung der wichtigsten Größen des Sozialprodukts in Bayern zeigt, daß 1974/75 jeweils gegenüber dem Vorjahr der Staatsverbrauch weitaus am kräftigsten gestiegen ist (1974 um 17,0%, 1975 um rund 14%), im Jahresdurchschnitt 1960/70 hatte die jährliche Steigerungsrate des Staatsverbrauchs 10,6% betragen. Der private Verbrauch wuchs in Bayern 1974 um 8,4% und 1975 um 8,8%. Dies entsprach in etwa dem jahresdurchschnittlichen Wachstum zwischen 1960/70 um 8,2%. Die Anlageinvestitionen nahmen dem Werte nach in Bayern sowohl 1974 mit -3,9% als auch 1975 mit rund -0,5%, jeweils gegenüber dem Vorjahr, einen negativen Verlauf. Im Vergleich dazu betrug die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate bei den Anlageinvestitionen im Zeitraum 1960/70 in Bayern nominal 10,2%.

Real gingen die Anlageinvestitionen sogar noch wesentlich stärker zurück, im Bundesgebiet 1974 um 8,1% und 1975 um 4,1%. Dieser Rückgang der Anlageinvestitionen wird als Hauptgrund für die rezessive Gesamtentwicklung angesehen werden dürfen.

Nur geringe Kostenexpansion im Großhandel

Unter Kostenaspekten hat der Großhandel das Jahr 1975 verhältnismäßig gut überstanden. Das geht aus den Betriebsvergleichsergebnissen des Instituts für Handelsforschung an der Universität zu Köln hervor, die einen Überblick über die Kostensituation und -entwicklung in 24 Großhandelsbranchen der Bundesrepublik geben¹⁾. Wegen der weit über dem Bundesdurchschnitt liegenden durchschnittlichen Betriebsgröße der 1282 Berichtsfirmer (12,5 Mill. DM Jahresumsatz) repräsentieren die Ergebnisse insbesondere die Situation der größeren und großen Großhandelsunternehmen. Trotz stagnierender Nominalumsätze bei den Betriebsvergleichsteilnehmern – im Bundesdurchschnitt lagen die Großhandelsumsätze 1975 um 2,9% unter denen von 1974 – hat sich die Gesamtkostenpanne nur geringfügig, und zwar von 19,2 auf 19,4% vom Umsatz erhöht. Dem Großhandel ist es gelungen, den Anstieg bei den meisten Kostenarten zu stoppen. Erhöht haben sich lediglich die Fremdpersonalkosten – die Verbesserung der

Umsatzleistung je beschäftigte Person ist 1975 mit 4,1% zwar wesentlich niedriger ausgefallen als in den Vorjahren, angesichts stagnierender Umsätze ist dieses Ergebnis jedoch als recht beachtlich anzusehen –, die Kosten des Fuhr- und Wagenparks sowie die „allgemeinen Verwaltungs- und sonstigen Kosten“.

Als einzige Kostenposition niedriger als 1974 waren die Zinsaufwendungen für Fremdkapital. Dies ist bei gestiegenem Kapitalbedarf – der Lagerumschlag als Ausdruck der Kapitalproduktivität hat sich von 6,2mal (1974) auf 5,8mal (1975) verringert – ausschließlich auf die Rückbildung der Zinssätze für Kredite im Berichtsjahr zurückzuführen.

Nach Fachzweigen zeigt sich wiederum ein recht unterschiedliches Bild. Die Mehrzahl der 24 erfaßten Großhandelsbranchen verspürte eine – z. T. allerdings nur geringfügige – Zunahme des Kostendrucks, während bei 8 Fachzweigen eine Kostenentlastung eintrat. Den relativ stärksten Rückgang der Gesamtkostenpanne hatten 1975 der Tabakwarengroßhandel, der Schuhgroßhandel sowie der Kraftfahrzeugteile- und Zweiradgroßhandel zu verzeichnen. Die stärkste Zunahme der Kostenbelastung des Umsatzes trat beim Papiergroßhandel und beim Stahlhandel mit weniger als 25% Streckengeschäft ein. Die z. T. recht großen Unterschiede in der Höhe der Gesamtkostenpanne sind weitgehend Ausdruck unterschiedlicher Funktionserfüllung, unterschiedlicher Betriebsgrößenstruktur und unterschiedlichen Rationalisierungsstandes in den einzelnen Branchen.

Auch diesmal ist es nicht möglich, eine Ertragsanalyse für den Großhandel vorzunehmen, da das Institut für Handelsforschung keine Betriebshandelsspannen veröffentlicht. Auf jeden Fall dürfte die Ertragslage besser gewesen sein als im Facheinzelhandel, der das Jahr 1975 mit einem minimalen betriebswirtschaftlichen Gewinn von nur 0,2% vom Umsatz abgeschlossen hat²⁾. Die betriebswirtschaftliche

¹⁾ Vgl. H. Philippi, Bericht über die Betriebsvergleichsergebnisse des Großhandels im Jahre 1975, in: Mitteilungen des Instituts für Handelsforschung an der Universität zu Köln, Nr. 12/1976, S. 149 ff.

²⁾ Vgl. W. Meyerhöfer, Anhaltende Gewinnstagnation im Facheinzelhandel, in: Ifo-Schnelldienst, Nr. 1/2/1977.

³⁾ Ohne Strom, Gas und Wasser.

Kostenstruktur des Großhandels^{a)} 1974 und 1975 nach Kostenarten

Kostenart	1974	1975	
	in % des Umsatzes	in % der Gesamtkosten	
Personalkosten insgesamt	10,7	10,9	56,2
dav.:			
Fremd-Personalkosten	9,3	9,5	49,0
Unternehmerlohn	1,0	1,0	5,1
Provisionen	0,4	0,4	2,1
Raumkosten	1,6	1,6	8,2
Werbe- und Reisekosten	0,7	0,7	3,6
Transport- und Verpackungskosten	0,3	0,3	1,5
Kosten des Fuhr- und Wagenparks	0,9	1,0	5,2
Zinsaufwendungen f. Fremdkapital	1,1	0,9	4,6
Zinsen für Eigenkapital	0,7	0,7	3,6
Abschreibungen	1,0	1,0	5,2
Allgemeine Verwaltungs- und sonstige Kosten	2,2	2,3	11,9
Gesamtkosten	19,2	19,4	100

a) Gewogenes arithmetisches Mittel aus den Durchschnittswerten der erfaßten 24 Großhandelsbranchen.

Quelle: Philippi, H.: Bericht über die Betriebsvergleichsergebnisse des Großhandels im Jahre 1975, in: Mitteilungen des Instituts für Handelsforschung an der Universität zu Köln, Heft 12/1976, S. 149 ff.

Umsatzrendite dürfte im Durchschnitt der erfaßten Branchen zwischen 1 und 2% vom Umsatz liegen.

Die Gegenüberstellung der Preisentwicklung auf der Erzeuger- und Großhandelsstufe läßt gewisse Rückschlüsse auf die Gewinnentwicklung zu. So stand 1975 einem Anstieg der Erzeugerpreise industrieller Produkte für den Inlandsabsatz³⁾ von 3,8% und einem Rückgang der Einfuhrpreise industrieller Erzeugnisse von 1% ein Anstieg der

Großhandelsverkaufspreise von 7% gegenüber, was auf eine Verbesserung der Gewinnsituation hindeutet. Eine leichte positive Drift zwischen der Preisentwicklung auf der Einkaufs- und auf der Verkaufsseite des Großhandels hat auch 1976 bestanden, so daß sich im verangenen Jahr – zumindest von der Marktseite her – die Gewinnerholung fortgesetzt haben dürfte.

Quelle: Ifo-Schnelldienst 5/77

Außenhandel

Ersatz von Goldklauseln durch Sonderziehungsrechte des IWF in internationalen Übereinkommen und Verträgen

Entscheidender Durchbruch der Sonderziehungsrechte als neue internationale Recheneinheit

Auf der Konferenz der Zwischenstaatlichen Beratenden Seeschiffahrtsorganisation (IMCO) Ende 1976 in London wurde neben seerechtlichen Fragen der Beschränkung der Haftung für Seeforderungen auch über den Ersatz der in bisherigen Übereinkommen enthaltenen Goldklausel durch das Sonderziehungsrecht (SZR) des Internationalen Währungsfonds (IWF) entschieden. Zweck dieses Teils der Londoner Konvention ist, in allen Unterzeichnerstaaten real gleich hohe Haftungsmitel für Seeforderungen zu gewährleisten. Diese Wertgleichheit, die früher durch die Goldklausel erreicht wurde, d. h. die Haftungsmitel waren in Goldfranken mit einem bestimmten Feingoldgehalt ausgedrückt, wird in Zukunft durch die Anwendung des SZR sichergestellt. Diese neue Recheneinheit gilt in den Übereinkommen nicht nur für die Mitgliedsländer des IWF¹⁾, sondern auch für Nichtmitglieder des IWF. Nur für solche Nichtmitglieder des IWF, die wegen ihrer nationalen Gesetzgebung diese Grundsatzregelung nicht anerkennen dürfen, gelten weiterhin Goldeinheiten.

Mit der Einführung des SZR anstelle der Goldklausel in diese seerechtlichen Übereinkommen dürfte der entscheidende Durchbruch des SZR als neue internationale Recheneinheit gelungen sein. Dies gilt sowohl für die noch vorhandenen Goldklauseln in den zahlreichen sonstigen internationalen Übereinkommen und Statuten als auch für eine Vielzahl von privaten internationalen Verträgen, die noch Goldklauseln enthalten. Auch bei zukünftigen Verträgen und Übereinkommen wird das SZR verstärkt angewendet werden, wenn es darum geht, einmal international vereinbarte Verpflichtungen, Forderungen, Beiträge oder Haftungsbegrenzungen von nationalen Wechselkursveränderungen unabhängig zu machen und damit für alle Vertragsparteien den einmal vereinbarten gleichen Gegenwert (equal value) zu erhalten.

Aufgabe des Goldstandards und des Paritätensystems

Die entscheidenden Gründe für diesen Übergang von der Goldklausel zu dem SZR sind die tiefgreifenden Veränderungen im internationalen Währungssystem, während der letzten Jahre. Der Gebrauch von Goldklauseln bzw. die Vereinbarung von bestimmten Goldgehalten geht bis in die Zeit des Goldstandards vor und nach dem 1. Weltkrieg zurück. Gold war zu der Zeit der zentrale, einzige und auch leicht begreifliche Maßstab für die Umrechnung

von nationalen Währungsrelationen. Auf diesem Fundament sind nicht nur viele private Rechtsverhältnisse, sondern eben auch zahlreiche zwischenstaatliche Verträge, Statuten von internationalen Organisationen usw. aufgebaut worden. In dem früheren System des Goldstandards hatte jedes Land die Relation seiner nationalen Währung zum Gold festgelegt (z. B. 1 US-\$ = 0,888671 Gramm Feingold, 1 £ = 3,58134 Gramm Feingold). Aus dieser Festlegung zum Gold (der sog. Währungsparität) ergaben sich die Austauschverhältnisse (Wechselkurse) aller Währungen untereinander praktisch automatisch. Die Goldklausel stellte sicher, daß z. B. ein Vertragspartner denjenigen Betrag an Landeswährung zahlen mußte, der dem vereinbarten Goldgehalt dieser Währung entsprach. Bei einer späteren Abwertung der betreffenden Währung, d. h. Neufestsetzung der Relation dieser Währung zum Gold, mußte daher von diesem Vertragspartner entsprechend mehr nationale Währung gezahlt werden. Dieser zu zahlende Mehrbetrag glich genau den durch die Abwertung entstandenen Verlust aus, den der andere Vertragspartner auf seiner Fremdwährungsforderung durch diese Wechselkursänderung sonst erlitten hätte. Umgekehrt brauchte bei einer Aufwertung im vorliegenden Fall weniger Landeswährung gezahlt zu werden. Dieser Mechanismus bewirkte auch bei den vielen internationalen Übereinkommen mit Goldklauseln, daß Länder bei Abwertungen ihrer Währung Beiträge in nationaler Währung nachschießen mußten bzw. bei Aufwertung ihrer Währungen Beiträge in nationaler Währung zurückerhielten.

Auch nach 1945 behielt das Gold zunächst diese entscheidende Rolle. Bei der Neuordnung des internationalen Währungssystems durch das Abkommen über den IWF diente das Gold als gemeinsamer Nenner für die Wechselkurse (Paritäten) aller nationalen Währungen. Damit war praktisch für jede Währung ein „offizieller Goldpreis“ beim IWF vertraglich fixiert. Die Notenbanken der wichtigsten Länder sorgten durch Käufe und Verkäufe am freien Goldmarkt dafür, daß sich der freie Goldpreis nicht vom offiziellen Goldpreis entfernte. Das Gold war damit voll in das internationale Währungssystem fester Wechselkursrelationen integriert.

Mit zunehmenden weltweiten Inflationstendenzen stieg im März 1968 die private Nachfrage nach Gold so stark an, daß die Notenbanken sich nicht mehr bereit erklär-

ten, aus ihren offiziellen Reservebeständen Gold zur Dämpfung des Preisanstiegs am privaten Goldmarkt abzugeben. Der Goldpreis spaltete sich damit in einen Preis am freien Markt und einen offiziellen Goldpreis, in dem die Währungsrelationen ausgedrückt waren. Von diesem Zeitpunkt an bestand keine Sicherheit mehr für eine stetige Preisentwicklung am Goldmarkt. Die starken Preisbewegungen am Goldmarkt in den folgenden Jahren zeigten dann auch, daß der Goldpreis wie jeder andere Warenpreis spekulativen Einflüssen unterliegen kann. Alle Goldklauseln, die einen Anspruch auf eine bestimmte Goldmenge beinhalten, waren damit als Methode zur Erhaltung gleicher Gegenwerte völlig unrealistisch geworden.

Als die USA am 15. August 1971 dann auch ihre Bereitschaft widerriefen, US-Dollar zur erklärten Parität des US-Dollar zum Gold in eine entsprechende Goldmenge umzutauschen, da die offizielle Goldparität des US-Dollar weit unter dem Marktpreis lag und ein Ausverkauf des „billigen“ US-Goldes drohte, war auch ein Grundpfeiler des festen Wechselkurssystems eingestürzt. Die ausländischen Notenbanken hatten nun keine Garantie mehr dafür, daß auf Verlangen jeder US-Dollar in einen bestimmten Goldbetrag umgetauscht wird. Sie sahen sich darauf auch nicht mehr in der Lage, unbegrenzt „unkonventionierbare“ Dollar zu Festkursen, d. h. zur alten Goldparität gegen eigene Währung zur Aufrechterhaltung eines festen Wechselkurses gegenüber dieser Währung anzunehmen. Das feste Wechselkurssystem brach zusammen; die Relationen zum Gold wurden de facto nicht mehr eingehalten und die Wechselkurse dem Spiel von Angebot und Nachfrage an den Devisenmärkten überlassen.

Versuche, nach einer allgemeinen Wechselkursanpassung mit einem neuen sog. Leitkurssystem zu festen Wechselkursen zurückzukehren, scheiterten mit zunehmendem weltweitem Dollarangebot aufgrund großer US-Zahlungsbilanzdefizite. Alle wichtigen Länder konnten ihrer erneut eingegangenen Verpflichtung, durch Käufe oder Verkäufe auf dem Devisenmarkt den Kurs ihrer Währung zum US-Dollar innerhalb einer engen Schwankungsbreite zu halten, aus internen stabilitätspolitischen Erwägungen nicht mehr nachkommen. Die Wechselkurse wurden erneut weltweit den Marktkräften überlassen; auch die vereinbarten Leitkurse (central rates) wurden nicht mehr eingehalten. Nur innerhalb bestimmter Ländergruppen (z. B. EWG) kam es zu erneuten Vereinbarungen über die Einhaltung von stabilen Wechselkursrelationen (EG-Schlange). Dieses System flexibler Wechselkurse ist in dem neuen IWF-Abkommen, das voraussichtlich bis Mitte 1977 von allen Mitgliedsländern ratifiziert sein dürfte, ausdrücklich als eine mögliche Form der Wechselkurspolitik anerkannt worden. Bei den noch gegebenen Unterschieden in der wirtschaftlichen Entwicklung in der Welt muß es sogar auf absehbare Zeit als das einzig mögliche weltweite Währungssystem angesehen werden.

Mit dem Zusammenbruch des Goldstandards und des Paritätensystems ist nun die Welt nicht jeglicher Umrechnungsmöglichkeit der Währungen beraubt worden. Der US-Dollar wird nach wie vor in allen wichtigeren Ländern gehandelt, über ihn lassen sich immer noch aktuelle und repräsentative Kursverhältnisse zu praktisch jeder Währung und aller Währungen untereinander ermitteln. Diese Relationen sind jedoch nach Wegfall der Interventionsverpflichtungen der Zentralbanken an den Devisenmärkten viel häufigeren und heftigeren Schwankungen als früher ausgesetzt.

Für ein Umrechnungssystem, das ein Mindestmaß an Stetigkeit bieten sollte, müssen daher diese über den US-

Zu vermieten: 5 - stöckiges Lagergebäude in München mit 3.104 qm Nutzfläche

Das Lagerhaus verfügt über einen großen Lastenaufzug (Tragfähigkeit 2.000 kg) und eine durchgehende Rampe (überdacht).

Der Hofraum beträgt ca. 2.000 qm, so daß eine gute LKW-Anfahrt gewährleistet ist. Genügend PKW-Parkplätze sind vorhanden.

Jedes Geschoß verfügt über WC-Anlagen.

In allen Stockwerken ist eine Rauchmeldeanlage zur Hauptfeuerwache installiert.

In allen Stockwerken befinden sich Feuerwarnanlagen.

Telefonanschluß ist vorhanden, mit
20 Verteilerstellen.

Das Lagerhaus befindet sich in einer sehr günstigen Verkehrslage (2 Minuten vom Güterhauptbahnhof sowie ca. 5 Min. zum Stachus). Straßenbahn- u. S-Bahnanschlüsse ca. 5 Min. entfernt.

Nähere Auskünfte
über die Hauptgeschäftsstelle des LGA
Ottostraße 7/IV, 8000 München 2

Dollar ermittelten Relationen weitgehend als wenig geeignet angesehen werden. Sie sind daher auch keine geeignete Grundlage für langfristige Vereinbarungen und Verträge, bei denen nach dem Willen der Vertragspartner ein real gleicher Gegenwert in nationalen Währungen erbracht und erhalten werden soll.

Das Fehlen eines befriedigenden Umrechnungssystems nach dem Zusammenbruch des Goldstandards und des Paritätensystems machte sich sofort bei den multilateralen Institutionen und Übereinkommen bemerkbar, bei denen Transaktionen in verschiedenen Währungen anfallen. Ohne einen befriedigenden gemeinsamen Nenner konnte z. B. nicht mehr ausreichend klar festgestellt werden, ob die in nationalen Währungen zu zahlenden Beiträge tatsächlich noch wertgleich waren. Besonders intensiv wurde dieser Mangel im IWF selbst empfunden, da hier laufend Umrechnungen zwischen verschiedenen Währungen nötig sind, bei denen das Prinzip des „equal value“ sichergestellt sein muß. Dort wurde dann auch die Lösung gefunden, die – wie die Konferenz in London gezeigt hat – auch zunehmend außerhalb des IWF Anwendung findet.

Wertermittlung der Sonderziehungsrechte

Als gemeinsamen Nenner aller finanziellen Rechte und Verpflichtungen seiner Mitglieder verwendet der IWF seit 1972 die Werteinheit der SZR. Außerdem besitzen die

meisten Mitgliedsländer des IWF seit 1970 echte vom IWF geschaffene Guthaben in SZR als Bestandteile ihrer Währungsreserve. Dieses SZR war in der Zeit des offiziellen Goldpreises noch in Gold ausgedrückt (1 SZR = 0,888671 Gramm Feingold). Da diese Relation nach Aufgabe des offiziellen Goldpreises und nach Zusammenbruch des Paritätensystems obsolet geworden war, wendet der IWF seit dem 1. Juli 1974 für die Ermittlung des Gegenwertes einer Werteinheit des SZR in Landeswährung die sog. „Standardkorb-Technik“ an. Das SZR entspricht daher dem Gegenwert eines bestimmten Währungskorbes. Nach einem Beschluß des Direktoriums des IWF vom 13. Juni 1974 enthält dieser Korb die Währungen von 16 Ländern, deren Anteil am Weltexport mindestens 1% beträgt mit den nachfolgenden Teilbeträgen in jeweiliger Währung (a) und prozentualen Gewichten (b). Nur für den US-Dollar wurde ein höherer Prozentualanteil festgesetzt. Damit sollte der Bedeutung des US-Dollars als internationale Transaktionswährung Rechnung getragen werden.

	(a)	(b)
US-Dollar	0,40	33,0
Deutsche Mark	0,38	12,5
Pfund Sterling	0,045	9,0
Franz. Franc	0,44	7,5
Yen	26,0	7,5
Kanad. Dollar	0,071	6,0
Ital. Lira	47,0	6,0
Holländ. Gulden	0,14	4,5
Belgischer Franc	1,6	3,5
Schwed. Krone	0,13	2,5
Austral. Dollar	0,012	1,5
Dänische Krone	0,11	1,5
Norweg. Krone	0,099	1,5
Peseta	1,1	1,5
Schilling	0,22	1,0
Rand	0,0082	1,0

Ein SZR ist daher die Summe von 16 Währungsbeträgen (1 SZR = 40 cents + 38 D-Pfennig usw.). Um den Wert eines SZR in einer nationalen Währung zu bekommen, müssen die verschiedenen Währungsanteile zum jeweiligen Kassa-Kurs an den Devisenbörsen in die nationale Währung umgerechnet werden. Zur Berechnung des SZR-Wertes gegenüber nationalen Währungen werden daher nur die Wechselkurse dieser Währungen benötigt. Dadurch kann der Währungskorb unabhängig davon errechnet und angewandt werden, ob die Währungen floaten oder nicht. Die Summe der umgerechneten Währungsbeträge entspricht dann dem Wechselkurs dieser Währung gegenüber dem SZR.

Seit Einführung der neuen Bewertungsmethode am 1. Juli 1974 berechnet der IWF an jedem Geschäftstag den Kurs (Transaktionskurs) der nationalen Währungen gegenüber dem SZR. Bei der Berechnung verwendet der IWF der

Einfachheit halber die Devisenkurse gegenüber dem Dollar, die für alle im Korb befindlichen Währungen leicht erhältlich sind. Daraus wird der Dollar/SZR-Kurs, aus diesem wiederum der SZR-Kurs der anderen Währung mit Hilfe ihrer Dollar-Kurse errechnet. Diese Methode erlaubt die Ermittlung aktueller Wertrelationen von jeder Währung zu jeder anderen, wenn sich für die Währung des Landes direkt oder indirekt ein US-Dollar-Wechselkurs ermitteln läßt. Dies gilt daher auch für die Länder, die nicht im Währungskorb sind oder sogar nicht Mitglied des IWF sind.

Diese vom IWF an allen Geschäftstagen errechneten Kurse werden in Finanzzeitschriften und folgenden Publikationen veröffentlicht:

Statistische Beihefte zu den Monatsberichten der Deutschen Bundesbank. Reihe 5, Die Währungen der Welt.

Veröffentlicht werden die SZR-Transaktionswerte in US-\$, D-Mark, £ Sterling, franz. Franc, Yen, kan. \$, ital. Lira, holländ. Gulden sowie belg. Franc, und zwar der jeweilige Stand zum Monatsende seit Juli 1974 und der jeweilige Stand zum Wochenende seit September 1974.

IMF Survey, Herausgeber: International Monetary Fund, Washington.

Veröffentlicht werden in halbmonatlichen Abständen die täglichen SZR-Transaktionswerte der im „Standard-Korb“ enthaltenen 16 Währungen sowie einiger anderer Währungen.

Aus der beschriebenen Methode der Kursberechnung wird deutlich, daß jede Wechselkursbewegung einer Korb-Währung die Wechselkurse aller anderen Währungen gegenüber dem SZR beeinflusst. Das Ausmaß hängt vom Gewicht dieser Währungen im Korb ab. Trotz der zentralen Stellung des US-Dollars schlägt sich sein jeweiliger Kurs aber nur zu einem Drittel in der Bewertung der SZR-Einheit nieder; die restlichen zwei Drittel richten sich nach der Kursbewegung der übrigen fünfzehn Währungen, die häufig bei der Kursbildung eine Gegenposition zum US-Dollar einnehmen.

Europäische Recheneinheiten

Die EG hat für einige ausschließlich europäische Anwendungsbereiche (Europäischer Entwicklungsfonds, Europäische Investitionsbank, Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl) ihre bisher verwendete, durch ein bestimmtes Goldgewicht definierte Rechnungseinheit ebenfalls durch eine Währungskorb-Recheneinheit (ERE) abgelöst, die sich aus folgendem Korb fester Währungsbeträge der neun EG-Mitgliedstaaten zusammensetzt.

Deutsche Mark	= 27,3%
Pfund Sterling	= 17,5%
franz. Franken	= 19,5%
ital. Lire	= 14,0%
holländ. Gulden	= 9,0%
belg. Franken	= 7,9%

Die Berechnung des Gegenwertes dieser ERE in nationale Währungen erfolgt analog zur „Standardkorb-Technik“ des SZR. Seit dem 26. Mai 1975 berechnet die EG-Kommission bösentätlich den Wert der ERE in verschiedenen nationalen Währungen und veröffentlicht die Tageswerte im Amtsblatt der EG.

Die Währungskorb-RE soll in möglichst vielen europäischen Anwendungsbereichen die bisherigen Rechnungseinheiten ersetzen. Dies ist unter den heutigen Umständen allerdings nicht möglich. Im EG-Haushalt und beim Gemeinsamen Zolllarif wird daher z. Z. noch die alte durch Gold definierte Rechnungseinheit (1 RE = 0,88867 g Feingold = 3,66 DM) angewendet. Für den Agrarbereich gel-

Steuerliches

In Hallefors mahnte der Pfarrer von der Kanzel, daß man ihm alle Schriften bringen solle, die das Herz vergiften und den Kopf verwirren. Am nächsten Tage erschien bei ihm der Schmied des Ortes und legte still sein Steuerbuch hin.

ten „repräsentative Umrechnungskurse“ (sog. grüne Paritäten, 1 RE z. Z. = 3,48084 DM); für den Europäischen Fonds für währungspolitische Zusammenarbeit gelten wegen des festen EG-Wechselkursverbundes die Europäischen Währungs-Rechnungseinheiten (EWRE), die den dem IWF gemeldeten Leitkursen der EG-Mitgliedstaaten entsprechen.

Konkrete Ausgestaltung der SZR-Recheneinheit in der Londoner Konvention

Bei der in London beschlossenen Beschränkung der Haftungsmitte für Seeforderungen handelten die Vertragsparteien die Höhe der einzelnen Haftungsmitte zunächst in US-Dollar aus. Die so vereinbarten Beträge wurden dann in SZR-Werte umgerechnet und in das Übereinkommen eingesetzt. Diese Umrechnung erfolgt in der Weise, daß die Dollar-Werte mit dem am Verhandlungstag geltenden Dollar/SZR-Kurs multipliziert (1 Dollar = 0,8666 SZR) wurden, was einer SZR/Dollar-Relation von rd. 6:5 entspricht. Mit Hilfe der so ermittelten SZR-Werte kann in Zukunft jeder Vertragspartner praktisch täglich über den veröffentlichten SZR-Kurs zu seiner eigenen Währung die Höhe seiner Haftungsbeschränkung bzw. seiner evtl. Verpflichtungen oder Forderungen in nationaler Währung leicht feststellen. Je nach der Kursentwicklung seiner Währung

gegenüber dem SZR sinken oder steigen diese Beträge in nationaler Währung; sie bleiben aber in SZR ausgedrückt gleich.

Für die Umrechnung von früher bereits vereinbarten und nicht neu ausgehandelten Beträgen in bestehenden Konventionen mit Goldklauseln wurde für die Umrechnung in SZR als Behelfsbrücke der alte Goldwert der SZR (1 SZR = 0,888671 Gramm Feingold) zu dem in den alten Verträgen vereinbarten Goldfranken (0,05895 Gramm Feingold) in Beziehung gesetzt, d. h. die alten Goldwerte wurden im Verhältnis 15:1 in SZR umgerechnet.

Die in der Londoner Konvention benutzte SZR-Recheneinheit wird in einem besonderen Artikel der Konvention erläutert. Danach handelt es sich um das SZR, wie es der IWF definiert. Die in SZR ausgedrückten Beträge in der Konvention sollen in die nationale Währung des Landes (in der die Haftungsbeschränkung gilt) auf der Grundlage des Wertes dieser Währung zum SZR am Tag der Zahlung umgerechnet werden. Dieser Umrechnung soll die SZR-Bewertungsmethode des IWF zugrundeliegen, wie sie zu diesem Zeitpunkt für die Operationen und Transaktionen des IWF gilt.

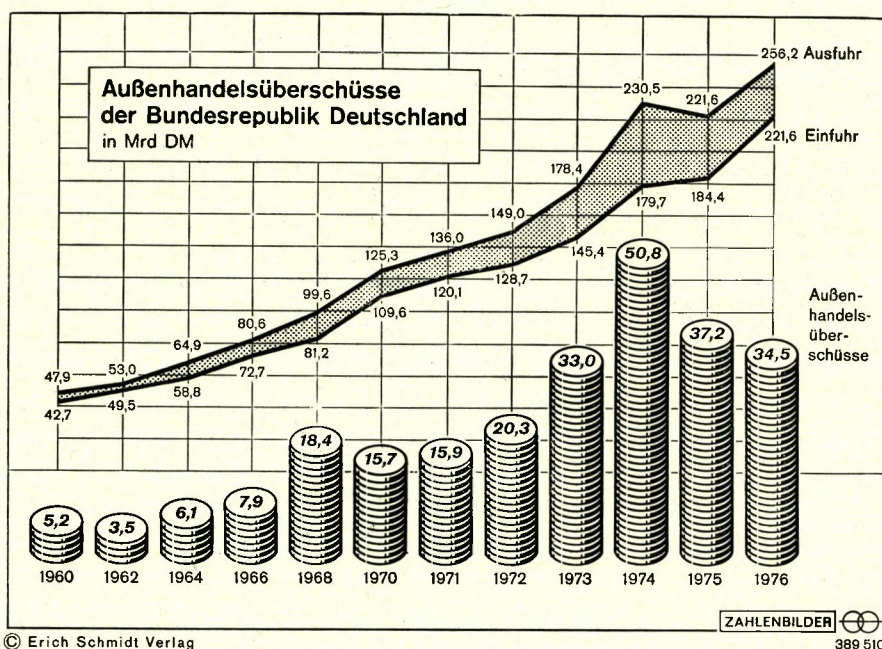
¹⁾ Dem IWF gehören alle westlichen Länder und nahezu alle Entwicklungsländer an (129 Mitglieder).

Außenhandelsüberschüsse der Bundesrepublik

Die deutsche Handelsbilanz schloß 1976 mit einem Aktivsaldo von 34,5 Mrd DM, nachdem sich im vorangegangenen Jahr ein Exportüberschuß von 37,2 Mrd DM ergeben hatte. Der bisher höchste Überschuß wurde 1974 mit 50,8 Mrd DM erreicht.

Ausfuhren lag um 16%, der der Einfuhren um 20% höher als im Jahre 1975. Preisbereinigt betrug die Zuwachsrate bei den Ausfuhren knapp 14%, bei den Importen 17%.

Während der Rezession trug die deutsche Exportwirtschaft wesentlich zur Stützung von Produktion und Be-



Die Bundesrepublik führte 1976 Waren im Werte von 256,2 Mrd DM aus und importierte Güter für 221,6 Mrd DM. Wie 1975 stiegen auch im vergangenen Jahr die Einfuhrwerte stärker als die Ausfuhrwerte. Der Wert der deutschen

schäftigung bei. Bei weiter nach oben gerichteten Preis- und Kostenveränderungen befürchtet sie wegen des starken internationalen Wettbewerbs erhebliche Einbußen, die zum Verlust von Arbeitsplätzen führen könnten.

Über 22% höhere Einfuhr als vor einem Jahr

Der Gesamtwert der bayerischen Einfuhr belief sich im November 1976 auf 2493 Millionen DM, das sind um 155 Millionen DM oder 5,9% weniger als im Vormonat, wie das Bayerische Statistische Landesamt mitteilt. Im Vergleich zum November 1975 hat sich der Import Bayerns dagegen um 457 Millionen DM oder 22,4% erhöht. Die Einfuhr von Gütern der gewerblichen Wirtschaft lag im November 1976 mit insgesamt 2163 Millionen DM um 353 Millionen DM oder 19,5% über dem Ergebnis des Vorjahres. Merklich zugenommen hat vor allem der Import von Fertigwaren. Aus dem Bereich der Ernährungswirtschaft importierte Bayern im Berichtsmonat Waren im Gesamtwert von rund 320 Millionen DM. Dies entspricht einer Ausweitung um 102 Millionen DM oder 46,8% gegenüber November 1975. Beachtlich erhöht haben sich dabei insbesondere die Importe von Nahrungsmitteln pflanzlichen Ursprungs.

Personalien

Wir gratulieren

WALDI W. Diecks GmbH – 50 Jahre

Im März kann die Firma WALDI W. Diecks GmbH, München 2, Marsstraße 19, ihr 50jähriges Firmenjubiläum feiern. Der Firmengründer, Walter Diecks, gebürtiger Münchner, hat im Jahr 1927 mit dem Handel von Papierwaren und Festartikeln begonnen. Aus kleinsten Anfängen hat sich die Firma gut entwickelt, bis sie im Kriegsjahr 1944 total zerstört wurde. Sofort nach Beendigung des Krieges wurde der Aufbau wieder begonnen.

Seit 1951 hat die Firma ihre Geschäftsräume im Zentrum Münchens, nahe beim Hauptbahnhof.

1955 erfolgte die Umwandlung der Einzelfirma in eine GmbH. Der langjährige Prokurist, Herr Martin Haas, trat als Teilhaber und Geschäftsführer ein. Die Firma hat sich zu einem bedeutenden Unternehmen der Branche entwickelt. Die Lager- und Ausstellungsräume umfassen über 2000 m². Große Farbkataloge für Gastronomie-, Kantinenbedarf und Festartikel, insbesondere für Fasching, bringen das große Angebot dem Käufer ins Haus.

Unseren herzlichen Glückwunsch!

Krümpelmann KG – 25 Jahre im Dienste der Feuerwehren

Das weit über Bayerns Grenzen hinaus bekannte Spezialunternehmen für Feuerwehr-, Betriebs- und Katastrophenschutzgeräte, unsere Mitgliedsfirma E. Krümpelmann KG, Landshut, beging in diesen Wochen ihr 25jähriges Betriebsjubiläum. Gleichzeitig konnte die Schlüsselübergabe für die neuerbaute Fertigungs- und Reparaturhalle vorgenommen werden.

Aus kleinsten Anfängen heraus entwickelte sich das Unternehmen zu seiner heutigen Bedeutung, so daß der Bau der neuen Halle erforderlich wurde. Am 9. Juni konnte der 1. Spatenstich durchgeführt werden, die Gesamtbauteilzeit betrug dann nur noch 6 Monate. In dieser Halle sollen nun Feuerwehrfahrzeuge ein- und aufgebaut und Reparaturen von Feuerwehrfahrzeugen, Pumpen, Tragkraftspritzen und Leitern aller Fabrikate durchgeführt werden.

Der Wahlspruch der Firma: „Dienst am Kunden, prompte und zuverlässige Bedienung, Kunden- und Reparaturdienst sowie Beratung in allen Fragen der Sicherheit“, soll auch in Zukunft oberste Maxime sein.

Unser Landesverband gratuliert der Firma sehr herzlich und wünscht auch weiterhin eine gedeihliche Geschäftsentwicklung.

Führungsebene bei Hartmann + Mittler verbreitert

Die Inhaber und geschäftsführenden Gesellschafter unserer Mitgliedsfirma Hartmann + Mittler, Feinpapiergroßhandlung in Augsburg, die Herren **Dr. Günther Hartmann** und **Helmut Hartmann** haben, um die Führungsebene des Unternehmens auf eine breitere Basis zu stellen, mit Wirkung vom 1. Januar 1977 an die langjährigen Prokuristen Herrn **Erich Heimbach** für den Gesamtbereich Finanzen, Verwaltung und Organisation und Herrn **Toni Welter** für den Gesamtbereich Marketing, Einkauf und Vertrieb, zu Geschäftsführern bestellt.

Wir betrauern

Josef Schick

Mit unserem Vorstandsmitglied, **Josef Schick**, Inhaber der Fa. Josef Schick KG, Schuhgroßhandlung in München, hat der gesamte bayerische Groß- und Außenhandel einen weitblickenden, erfahrenen und hochgeschätzten Kollegen verloren, der sich mit dem Bild des korrekten Großhändlersunternehmers als Persönlichkeit identifizierte und zugleich ein menschliches Vorbild war und unserem Berufsstand den größtmöglichen Dienst erwiesen hat.

Josef Schick gehörte zu denen, die neben ihrer erfolgreichen und zielstrebigem unternehmerischen Betätigung auch den weiten Bogen der wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Verantwortung umspannten. 10 Jahre lang hatte Josef Schick die Leitung unsere Fachzweiges „Schuhe“ übernommen, seit vielen Jahren war er darüberhinaus in unserem Vorstand tätig. Ohne nur eine enge Fachbrille auf gehabt zu haben, schafft er es, sein, von den Eltern gegründetes Großhandelsunternehmen, in der Zeit seit Kriegsende zu außerordentlichem Ansehen und Bedeutung nicht nur in Bayern zu bringen.

Sein erfahrener Rat, den er in klarer, konzentrierter und sehr offener Weise gab und zu dem wir ihm auch über den Tod hinaus zu großem Dank verpflichtet sind, wird uns fehlen.

Unser Landesverband wird das Andenken dieses echten großhändlerischen Unternehmers stets in hohen Ehren halten.

Buchbesprechung

„**Schlemmer-Atlas 1977**“, Kartographischer Verlag Busche GmbH, Kaiserstraße 129, 4600 Dortmund

Als ein Wegweiser zu mehr als 1800 Restaurants (und Hotels) in Deutschland ist der Schlemmer-Atlas in seiner dritten, abermals völlig überarbeiteten Vorgabe herausgegeben worden. Seit seinem Erscheinen im Herbst 1974 ist dieses Buch zu einem der erfolgreichsten Spezial-Reiseführer in Deutschland geworden.

In einer sehr übersichtlichen, reich bebilderten und teilweise mit originellen Erläuterungen versehenen Darstellung enthält der Schlemmer-Atlas im Ortsalphabet gegliedert jeweils interessante kulinarische Tips und eine Auswahl von empfehlenswerten Speiselokalen.

Das Buch eignet sich auch gut als Geschenk für Kunden. Es ist vorgesehen, Widmungsseiten oder Lesezeichen

nach Wahl des Bestellers mit Firmenvordruck einzulegen, wenn eine bestimmte Mindestabnahme zustande kommt. Demgemäß sind die Preise auch gestaffelt, die für ein Stück DM 32,23, für zehn Stück 30,50, für 50 Stück DM 26,— usw. bis über 1000 Exemplare mit DM 19,50 je Stück, zuzüglich 5,5% Mehrwertsteuer, betragen.

Hilfe für deutsche Konsumgüter-Exporteure

Der Bundesverband der Deutschen Industrie hat die Deutsch-Amerikanische Handelskammer in New York beauftragt, die Besonderheiten des amerikanischen Konsumgütermarktes in einer praxisnahen Studie zusammenzufassen. Damit soll vor allem jenen kleinen und mittleren Unternehmen, bei denen die Kosten für eigene Markterhebungen allzu stark ins Gewicht fallen, eine Starthilfe gegeben werden. Die Studie ist soeben unter dem Titel

„Konsumgüterexport in die USA
Absatzchancen für deutsche Produkte“

erschienen.

Die Vereinigten Staaten von Amerika sind außerhalb der Europäischen Gemeinschaft der bedeutendste Absatzmarkt für deutsche Erzeugnisse. Gleichzeitig hat es sich in der Vergangenheit besonders für die Konsumgüterindustrie als schwer erwiesen, auf diesem interessanten und aussichtsreichen Markt Fuß zu fassen. Konsumentenschutz, Produzentenhaftung, fremde Vertriebssysteme, von Europa abweichende Mentalität und Gewohnheit der Verbraucher, hohe Verbraucheransprüche, teure Absatzförderung, riesige räumliche Ausdehnung des Landes; das sind stichwortartig einige Probleme, denen deutsche Exporteure in diesem Land gegenüberstehen.

Dennoch ist vielen Firmen der Einstieg in den amerikanischen Markt gelungen. Zahlreiche Beispiele auch kleinerer und mittelgroßer Firmen zeigen, daß es auch in den USA immer noch Marktlücken und -nischen gibt, die mit Erfolg ausgefüllt werden können.

Der BDI versucht nun mit der in seinem Auftrag angefertigten Studie, den interessierten Firmen einen Leitfaden für die Annäherung an amerikanische Märkte an die Hand zu geben. Die 284 Seiten umfassende Broschüre kann zum Preis von DM 42,— (einschließlich Umsatzsteuer, zuzüglich Versandkosten) bestellt werden bei:

Heider-Verlag
Postfach 20 05 40, Paffrather Straße 102–116,
5060 Bergisch-Gladbach 2

Zoll-Leitfaden für die Betriebspraxis

Der Wegweiser für den Verkehr mit dem Zollamt bei Einfuhr und Ausfuhr

Von **Dr. Kurt Wockenfoth**, früher Zollreferent beim Deutschen Industrie- und Handelstag, und **Werner Reichwald**, Zollreferent bei der Bundesstelle für Außenhandelsinformation

4., neubearbeitete Auflage, 188 Seiten, DIN A 5, kartoniert, DM 34,—

Erich Schmidt Verlag — Berlin · Bielefeld · München

Der „Zoll-Leitfaden für die Betriebspraxis“ bietet sich in seiner jetzt vorgelegten 4. Auflage wiederum als eine praxisnahe Arbeits- und Informationsgrundlage an. In einer gut verständlichen und fachlich exakten Darstellung enthält der „Zoll-Leitfaden“ einen systematischen Gesamtüberblick über alle wichtigen hierfür in Betracht kommenden Vorschriften nach nationalem, supranationalem (EWG-)Recht sowie aufgrund internationaler Vereinbarungen auf den Gebieten des Zolls, der gemeinsamen Marktorganisationen für Agrarprodukte und der Einfuhrumsatzsteuer.

In der 4. Auflage sind sämtliche Abschnitte überarbeitet und zum Teil erweitert worden. Hierbei wurde der in den letzten Jahren eingetretenen Entwicklung dieser Rechtsgebiete Rechnung getragen, die nicht zuletzt durch die Erweiterung der Gemeinschaft und den Abschluß des Freihandelsabkommens mit den Rest-EFTA-Staaten bestimmt wurde. Ferner wurde neben anderem die Einführung des automationsgerechten, integrierten Deutschen Gebrauchszolltarifs 1975, die neugeschaffene Zollbehandlung ohne Abfertigung, die Ausdehnung der Sammelzollanmeldung und die Erweiterung der Zollanmeldepflicht berücksichtigt. Weitgehend neugefaßt sind insbesondere die Kapitel über das Einfuhrverfahren, die Zollbemessung, die Zollbehandlung von Waren aus assoziierten Ländern, die Präferenzzölle gegenüber Entwicklungsländern, die besonderen Ursprungsregelungen, das Versandverfahren und die Ausfuhrerstattungen für Agrarerzeugnisse.

Landesverband des
Bayerischen Groß- u. Außenhandels
Bildungszentrum



Praxis des Personalwesens im mittelständischen Handelsbetrieb

Personenkreis:

Mit den Personalaufgaben betraute Personen aus mittelständischen Handelsbetrieben, die über keinen Personalleiter verfügen. Diese Personen, welche im Rahmen eines größeren Aufgabengebiets auch Personalangelegenheiten erledigen müssen, sind meist dafür nicht ausgebildet, so daß die Personalfragen für sie zu einer starken Belastung werden können.

Das Seminar will Ihnen bei Ihren Problemen Hilfestellung geben.

Programm:

- Personalverwaltung — Aufbau und praktische Durchführung
- Arbeitsrechtliche Fragen von der Einstellung bis zur Beendigung des Arbeitsverhältnisses
Zustandekommen eines Arbeitsverhältnisses
Pflichten von Arbeitgeber und Arbeitnehmer im Arbeitsverhältnis
Arbeitsverhältnis — zur Probe
— zur Aushilfe
Teilzeitbeschäftigung
Krankheit und Urlaub im Arbeitsverhältnis
Fragen der Betriebsvereinbarungen
Arbeitsschutzrecht — Mutterschutz — Jugendarbeitsschutz — Kündigungsschutz
- Lohnsteuer, Sozialrecht, Versicherungsfragen
Beschäftigung ohne Lohnsteuerkarte
Was ist steuer- und beitragspflichtiges Entgelt
Versicherung für Aushilfs- und Freizeitbeschäftigung
- Personalplanung
- Personalstatistik

Anmeldeschluß: 18. April 1977

Nach Eingang Ihrer Anmeldung werden wir Ihnen eine Anmeldebestätigung/Rechnung zusenden, auf der Sie genaue Angaben zum Seminar finden.

Termin:

Lehrgang Nr. 2/400 München, 25.–29. April 1977

Dauer:

1 Woche, täglich von 9.00–17.00 Uhr
(40 Unterrichtsstunden)

Gebühr: DM 200,—

Auskunft und Anmeldung:

Bildungszentrum des Bayerischen Handels
Postfach 37 02 43, 8000 München 2
Telefon 0 89 / 55 76 17

Einführung in die Datenverarbeitung für Auszubildende

Ausbildungsberuf: Kaufmann im Groß- und Einzelhandel

Ergänzung der betrieblichen Ausbildung laut § 5.5.1.c „Kenntnisse der automatisierten Datenverarbeitung“ des Ausbildungsrahmenplans Kaufmann im Groß- und Außenhandel.

Programm:

Hardware — Grundlagen
Zentraleinheit
Peripherie von EDV-Anlagen
Eingabegeräte
Ausgabegeräte
Speicherung
Dialog
Datenfernverarbeitung
System-Software (Betriebssystem)
Grundsystem
Teilnehmersystem
Anwender-Software (Programme)
Einsatz und Leistungsfähigkeit von Computern
Betriebsbesichtigung

Termin:

Lehrgang Nr. 2/174 München, 28.–30. März 1977

Dauer:

3 Tage, jeweils von 9.00–17.00 Uhr (24 Unterrichtsstunden)

Gebühr:

DM 120,— brutto
davon DM 60,— Staatszuschuß, DM 60,— Eigenleistung des Teilnehmers

Auskunft und Anmeldung:

Bildungszentrum des Bayerischen Handels
Postfach 370 243, 8000 München 2, Tel. 0 89 / 55 76 17

Abendlehrgänge

Vorbereitung auf die schriftliche Prüfung

Intensivkurse zur Vorbereitung auf die Prüfung der Industrie- und Handelskammer

Programm:

Wiederholung des Lehrstoffes der Berufsschule (ohne Warenkunde). Dabei werden aufgrund von Prüfungsaufgaben der letzten Prüfungstermine erstellte Arbeitsmappen des Bildungszentrums des Bayerischen Handels benutzt.

Diese Arbeitsmappen sind nach Prüfungsfächern gegliedert und geben deren Anforderungen wieder.

Termine:

Kaufmann im Groß- und Außenhandel (nur mittwochs)

Lehrgang Nr. 2/118	München	2. 3.–4. 5. 1977
Lehrgang Nr. 2/119	Ingolstadt	2. 3.–4. 5. 1977
Lehrgang Nr. 2/120	Kempten	2. 3.–4. 5. 1977
Lehrgang Nr. 2/121	Nürnberg	2. 3.–4. 5. 1977

Bürokaufmann (nur donnerstags)

Lehrgang Nr. 2/122	München	3. 3.–5. 5. 1977
Lehrgang Nr. 2/123	Ingolstadt	3. 3.–5. 5. 1977
Lehrgang Nr. 2/124	Nürnberg	3. 3.–5. 5. 1977
Lehrgang Nr. 2/125	Bad Reichenhall	3. 3.–5. 5. 1977

Dauer:

9 Abende, 1 x wöchentlich von:
18.00–20.30 Uhr Großhandel/Bürokaufmann
(26 Unterrichtsstunden)

Gebühr:

DM 130,— brutto
davon DM 65,— Staatszuschuß, DM 65,— Eigenleistung des Teilnehmers + DM 8,— Arbeitsmappe

Hinweis:

In der Zeit vom 8.–17. April 1977 entfällt für alle der Unterricht.

Auskunft und Anmeldung:

Hauptgeschäftsstelle München, Ottostraße 7

Vorbereitung auf die schriftliche Prüfung

Ferienlehrgänge

— Kaufmann im Groß- und Außenhandel
— Bürokaufmann

Programm:

Wiederholung des Lehrstoffes der Berufsschule (ohne Warenkunde). Dabei werden aufgrund von Prüfungsaufgaben der letzten Prüfungstermine erstellte Arbeitsmappen des Bildungszentrums des Bayerischen Handels benutzt. Diese Arbeitsmappen sind nach Prüfungsfächern gegliedert und geben deren Anforderungen wieder.

Termine:

Kaufmann im Groß- und Außenhandel

Lehrgang Nr. 2/137 München, 4.–7. April 1977

Bürokaufmann

Lehrgang Nr. 2/138 München, 4.–7. April 1977
Lehrgang Nr. 2/139 Altötting, 12.–15. April 1977
Lehrgang Nr. 2/178 Pfaffenhofen, 4.–7. April 1977

Kaufmann im Groß- und Außenhandel/Bürokaufmann

Lehrgang Nr. 2/140 Traunstein, 12.–15. April 1977

Dauer:

4 Tage, jeweils von 8.15–15.00 Uhr (26 Unterrichtsstunden)

Anmeldeschluß:

Für alle Lehrgänge, die am 12. April 1977 beginnen:
6. April 1977

Für alle Lehrgänge, die am 4. April 1977 beginnen:
30. März 1977

Gebühr:

DM 130,— brutto, davon DM 65,— Staatszuschuß,
DM 65,— Eigenleistung des Teilnehmers + DM 8,— Arbeitsmappe.

Auskunft und Anmeldung:

Bildungszentrum des Bayerischen Handels
Postfach 37 02 43, 8000 München 2
Telefon 0 89 / 55 76 17
oder unsere Hauptgeschäftsstelle

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung/Rechnung, auf der Sie genaue Angaben zum Lehrgang finden.



Groß + Außenhandel Drehscheibe der Wirtschaft



LGA
nachrichten

Für Ihren Terminkalender:

VERBANDSTAG 1977

am 15. JUNI 1977

in NÜRNBERG

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

32. Jahrgang · München
April 1977 · Nr. 4 / 1977

Das aktuelle Thema	3	Berufsausbildung ist eine unternehmenspolitische Aufgabe von höchstem Rang
Arbeitgeberfragen	4 5 6	Schwerbehinderte/Ergebnisse des Anzeigeverfahrens Erwin Scheuerle wurde 70 Vorschläge und Beiträge des BGA für die VIII. Legislaturperiode
Arbeitsgerichtliche Entscheidungen	8	Kündigungszeitpunkt für Sozialwidrigkeit maßgebend Kündigung wegen häufiger Arbeitsunfähigkeit Betriebsgröße im Zeitpunkt des Kündigungszugangs für Kündigungsschutz maßgebend
Berufsausbildung und -förderung	8 10	Änderung der Ausbilder-Eignungsverordnung Mittelfrankens größtes Ausbildungsvolumen seit 20 Jahren
Konjunktur und Marktentwicklung	10	Großhandel aus der Talsohle ?
Personalien	14	
Buchbesprechung	14	
Bildungszentrum	14	
Fremdbeilage		Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung, 4/1977

Ständige Mitarbeiter der LGA-Nachrichten sind:

sa = Dipl.-Kfm. Sattel · sr = Dipl.-Kfm. Sauter · de = Dipl.-Volksw. Deutsch · fr = Ass. Frankenberger · p = ORR a. D. Pfrang.

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: Werner Sattel, 8011 Kirchseeon, Alpenstr. 16. 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.

Berufsausbildung ist eine unternehmenspolitische Aufgabe von höchstem Rang

Von Rolf Hofmann

Vorsitzender des Berufsbildungsausschusses des Bundesverbandes Groß- und Außenhandel (BGA)

Zum Abschluß des vergangenen Jahres konnte die Wirtschaft die Öffentlichkeit über eine erfreuliche Steigerung der Ausbildungsverträge für die vergangene Einstellungsperiode unterrichten. Dies unterstreicht das hohe Maß an Ausbildungsbereitschaft der Betriebe. Es werden alle Anstrengungen unternommen, um auch in Zukunft diesen hohen Ausbildungsstand zu halten, die Unternehmen in den Fragen der Ausbildung zu beraten, beim Abschluß von Ausbildungsverträgen behilflich zu sein und in enger Zusammenarbeit mit der Berufsberatung der Arbeitsverwaltung unbesetzte Ausbildungsplätze zu vermitteln.

Dies ist in den nächsten Jahren um so wichtiger, da geburtenstarke Jahrgänge ihre Schulausbildung beenden und in das Berufsleben eintreten. Die Zahl der Fünfzehn- bis Zwanzigjährigen steigt von 4,2 Mill. im Jahre 1975 auf 4,9 Mill. im Jahre 1982, um dann bis zum Jahre 1990 auf 3,0 Mill. zu sinken. So werden nach einer Berechnung des Kuratoriums der Deutschen Wirtschaft für Berufsbildung im Jahre 1977 21 000 zusätzliche Ausbildungsplätze, im Jahre 1978 45 800 und im Jahre 1979 52 500 Ausbildungsplätze mehr benötigt, um die größere Zahl von Schulentlassenen in der Wirtschaft aufzunehmen. Dabei ist bereits ein wachsendes Angebot an zusätzlichen Ausbildungsmöglichkeiten an weiterführenden Schulen berücksichtigt. Ebenfalls eingeschlossen in diese Zahlen sind Erwartungen, daß vermehrt in den nächsten Jahren **Schulabgänger mit Hochschulreife keine akademische Ausbildung mehr aufnehmen und ebenfalls einer Berufsausbildung in der Wirtschaft zustreben werden.**

Unzureichende Lösungsmöglichkeiten

Die Bundesregierung hat in voller Kenntnis der vorgenannten Zahlen **bisher mit nur unzureichenden Mitteln Lösungsmöglichkeiten** für diese temporäre Nachfragesteigerung nach Ausbildungsplätzen gefunden. Ihre Absicht in der vergangenen Legislaturperiode, das erst 1969 geschaffene Berufsbildungsgesetz durch einen völlig neuen Entwurf zu ersetzen, konnte alle diejenigen, die sich um eine praktische Lösung bemühten, nicht begeistern. Ein völlig neues Gesetz, das in ideologischer und organisatorischer Hinsicht die Grundlage unserer beruflichen Bildung wesentlich verändert hätte, würde die Zahl von Ausbildungsbetrieben rapide reduzieren, ohne daß ausreichende schulische Möglichkeiten vorhanden wären oder in absehbarer Zeit geschaffen werden könnten, und damit am wenigsten denjenigen helfen, deren berufliche Lebensgrundlage durch eine qualifizierte und bewährte Ausbildungsform geschaffen werden soll. Das dann zum Schluß im Schnellverfahren verabschiedete **Ausbildungsplatzförderungs-gesetz belastet die Wirtschaft** und in allererster Linie die Betriebe, die bisher schon bevorzugt Ausbildung durchführen, mit zusätzlichen Abgaben, ohne daß diese Mittel gleichzeitig in voller Höhe wieder denjenigen Unternehmen zur Verfügung gestellt werden, die Auszubildende aufnehmen und sich der mühevollen Aufgabe der Ausbildung unterziehen. Die Bundesregierung hat ja auch immer wieder betont, daß sie an dem System der dualen Ausbildung, das in unserem Lande eine einzigartige Voraus-

setzung für die Schaffung qualifizierter Arbeitskräfte im internationalen Wettbewerb darstellt, festhält, und erst in jüngster Zeit wieder die große Leistung der Ausbildungsbetriebe anerkannt. **So ist es zu begrüßen**, daß bei der Überarbeitung der kaufmännischen Ausbildungsordnungen sich das verantwortliche Ministerium um eine **bessere Zuordnung des Ausbildungsstoffes auf die im dualen System verantwortlichen beiden Ausbildungsorte** durch eine klare Abstimmung mit dem den Ländern unterstehenden **Berufsschulwesen** bemüht. Hier wird den Ausbildungsbetrieben praktische Hilfsstellung gegeben.

Die Erhaltung des dualen Ausbildungssystems setzt die Ausbildungsbereitschaft der Wirtschaft voraus. Nur die Zurverfügungstellung von ausreichenden Ausbildungsplätzen in ausbildungsbereiten und ausbildungsfähigen Unternehmen kann dieses erfolgreiche Ausbildungssystem gewährleisten. Trotz mancherlei Erschwernisse ist es in der Vergangenheit gelungen, praktisch allen Jugendlichen, die einen Beruf erlernen wollten, auch eine Berufsausbildung zu ermöglichen. Natürlich können nicht alle Jugendlichen den Beruf ihrer Wahl erlernen. Das mag im Einzelfall zu Härten führen, aber die Berufsausbildung muß auch die Chance geben, nachher einen geeigneten Arbeitsplatz in diesem Beruf finden zu können. So können nicht alle Jungen den Modeberuf des Kraftfahrzeugmechanikers oder die Mädchen den der Verkäuferin erlernen, und in unserer Region, wo die Eisen- und Stahlverarbeitung im Vordergrund steht, gibt es praktisch nur wenige Berufsmöglichkeiten z. B. für chemische Berufe, für das Textilhandwerk oder für die Lebensmittelbranche. Dagegen konnte eine größere Zahl von angebotenen Ausbildungsplätzen für die Berufe Betriebsschlosser, Blechschräger, Dreher, Schmelzschweißer und Former in den letzten Jahren nicht besetzt werden.

Sozialfunktion der Unternehmer

Die Bewährung des dualen Ausbildungssystems steht uns nun bevor. Es gilt in den nächsten Jahren, auch den starken Schulabgänger-Jahrgängen eine Berufsausbildungsmöglichkeit zu geben und eine vermehrte Zahl von Ausbildungsplätzen zur Verfügung zu stellen. Hier kann von einer **Sozialfunktion der Unternehmer** gesprochen werden, die in vermehrtem Maße in allen Kreisen unserer Bevölkerung anerkannt und mit dem ihr zukommenden Stellenwert bemessen wird. Es setzt sich doch die Einsicht durch, daß die vorübergehend propagierte abwertende Beurteilung der Ausbildung als Ausbeutung und Ausnutzung an den Tatsachen weit vorbeigegangen ist. Die Ausbildung ist für jeden jungen Menschen die Basis und Grundlage seiner späteren beruflichen Existenz, und gerade die in der Rezession mit Recht so sehr beklagte Jugendarbeitslosigkeit hat ganz deutlich gemacht, daß von ihr wohl ausschließlich ungelernete oder Jugendliche ohne abgeschlossene Berufsausbildung betroffen sind. So ist auch deutlich geworden, daß **nicht ein Mangel an Ausbildungsplätzen, sondern mangelnde Ausbildungsbereitschaft der Betroffenen** für den hohen Stand der Jugendarbeitslosigkeit ursächlich ist. Nur 4,9 Prozent von ihnen waren an einem nachträglichen Ausbildungsverhältnis interessiert. Es muß daher alles getan werden, daß auch in den nächsten Jah-

ren Jugendlichen, die einen Ausbildungsplatz suchen, ein solcher auch zur Verfügung gestellt werden kann. Eine hochqualifizierte berufliche Bildung und auch Weiterbildung liegt im Interesse der Wirtschaft als Basis ihrer Leistungsfähigkeit. Die **Qualität der Ausbildung**, praxisbezogen auf die Bedürfnisse des Betriebes abgestimmt, **ist die Grundlage für einen qualifizierten Mitarbeiterstamm auch in der Zukunft**. Weitsichtige Unternehmensleitungen sehen daher hinter dem Problem der Eingliederung geburtenstarker Jahrgänge in den nächsten Jahren schon darauffolgende geburtenschwache Jahrgänge und somit heute schon die Bildung eines mit dem Unternehmen eng verbundenen Mitarbeiterstammes in den 80er und 90er Jahren. Praktische Ausbildung im eigenen Unternehmen hat einen höheren Leistungswert als rein theoretische Ausbildung. Durch die natürliche Integration aller Altersstufen innerhalb eines Betriebes wächst die Verbundenheit mit dem Unternehmen.

Qualifizierter Mitarbeiterstab für die Ausbildung

Im besonderen Maße kommt es aber in den nächsten Jahren auch auf die Ausbildungsbereitschaft der Ausbilder und ihrer Helfer an. Ihre Position im Betrieb verlangt eine besondere soziale und hierarchische Stellung, denn der Wert der Ausbildung hängt von der Fähigkeit der Ausbilder ab. Und ihre Aufgabe erfordert auch besondere Fähigkeiten, vermehrte Vorbereitungen und verdient daher eine angemessene Anerkennung. Neben großen Fachkenntnissen sind aber auch pädagogische Fähigkeiten und psychologische Geschicklichkeit bei der Führung von Mitarbeitern und im Umgang mit Jugendlichen erforderlich. Daß sie dies nach Ablauf der Übergangsfrist ab 1. 9. 1977 (wahrscheinliche Verlängerungsfrist bis 31. 12. 1984) durch eine abgelegte Prüfung oder bei schon langjähriger Ausbil-

dungstätigkeit durch einen Freistellungsbescheid nachweisen müssen, wird inzwischen weitgehend anerkannt. Damit **verfügen unsere Betriebe über einen qualifizierten Mitarbeiterstab in der Ausbildung**, der die Voraussetzung für die Erfüllung vermehrter Ausbildungsaufgaben bietet.

Für die Wirtschaft war es in der Vergangenheit eine selbstverständliche Verpflichtung, im Rahmen der Möglichkeit berufliche Ausbildung und Weiterbildung zu betreiben, und es entsprach dem Ansehen eines Unternehmens, wie weit es sich in dieser Hinsicht engagierte. In der Erkenntnis der gesellschaftspolitischen und sozialen Funktion der beruflichen Bildung dürfte es auch in den nächsten Jahren zu erwarten sein, daß die ausbildungsfähigen Betriebe im Rahmen der höheren Anforderungen eine vermehrte Zahl von Ausbildungsplätzen zur Verfügung stellen, und die Unternehmen, die aus welchen Gründen auch immer die Ausbildung in den letzten Jahren eingestellt oder reduziert haben, sich wieder im alten Umfang an diesem wichtigen Aufgabengebiet beteiligen. Auch kleine und mittlere Betriebe haben in vielen Fällen hervorragende Gelegenheiten für eine sehr praxisnahe und damit intensive Ausbildung. **Durch ein ausreichendes Ausbildungsplatzangebot wird die im Ausbildungsplatzförderungsgesetz vorgesehene Abgabe zu vermeiden sein.** Der heranwachsenden Jugend muß die Chance gegeben werden, durch gute Ausbildungsmöglichkeiten eine solide berufliche Grundausbildung zu erhalten und damit die Voraussetzung für eine sichere Existenz. Der Gedanke wäre unerträglich, wenn die hoffnungsvollen Erwartungen der heranwachsenden Jugend nicht erfüllt werden könnten. So können verantwortungsbewußte Unternehmer die Berufsbildung nur als eine unternehmenspolitische Aufgabe von höchstem Rang ansehen.

Arbeitgeberfragen

Schwerbehinderte/Ergebnisse des Anzeigeverfahrens

Bis zum 31. März 1976 mußten die Arbeitgeber erstmals nach dem neuen Schwerbehindertengesetz für das Jahr 1975 die Zahl ihrer Pflichtplätze und das Ausmaß der Besetzung mit Schwerbehinderten nachweisen und zugleich für unbesetzte Pflichtplätze die Ausgleichsabgabe abführen. Die jetzt abgeschlossene Auswertung der Anzeigen durch die Bundesanstalt für Arbeit brachte das folgende — für Oktober 1975 ausgewiesene — endgültige Ergebnis:

a) Zahl der Arbeitgeber 113 900

Arbeitsplätze

b) Gesamtzahl der Arbeitsplätze 17 034 100

c) Zahl der nicht zu zählenden Arbeitsplätze 617 400

d) Arbeitsplätze gem. § 6 Abs. 1 SchwbG (b/%) 16 416 700

Pflichtplätze

e) Zahl der zu beschäftigenden Schwerbehinderten bei einem Pflichtsatz von 6 v. H. (6 v. H. von d) 985 000

f) Zahl der beschäftigten Schwerbehinderten (ohne Mehrfachanrechnung) 508 900

g) Zahl der beschäftigten Gleichgestellten (ohne Mehrfachanrechnung) 63 900

h) Besetzte Pflichtplätze durch sonstige anrechnungsfähige Personen 27 500

i) Zusätzlich besetzte Pflichtplätze durch Mehrfachanrechnungen 20 400

j) Gesamtzahl der besetzten Pflichtplätze (f bis i) 620 700

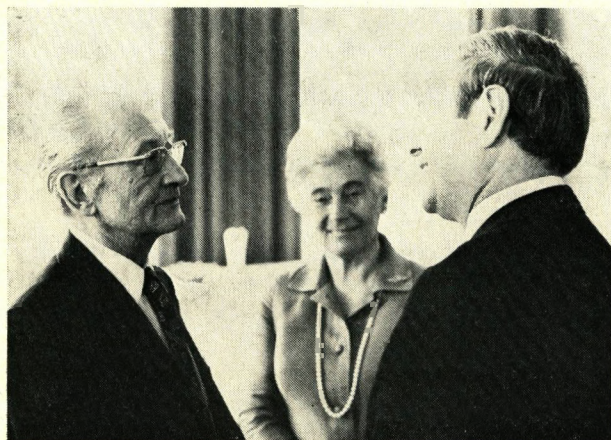
k) Zahl der unbesetzten Pflichtplätze (e/%) 364 300

l) Istquote (Anteil j an d) 3,8%

Der große Überhang an 364 300 unbesetzten Pflichtplätzen macht nun eindeutig klar, daß der vorläufig geltende gesetzliche Pflichtsatz von 6 v. H. zu hoch angesetzt war. In Verbindung mit der unabdingbaren Verpflichtung zur Zahlung der Ausgleichsabgabe ergibt sich daraus eine ungerechtfertigt hohe Belastung der Arbeitgeber. Das jetzige Ergebnis macht eine Entscheidung — die bisher mit dem Hinweis auf die ungesicherte Datenlage hinausgeschoben wurde — unausweichlich. Soll dem Gesetz entsprechend ein angemessener Pflichtsatz, orientiert an der Zahl der unterzubringenden Schwerbehinderten, festgesetzt werden, dann muß der Pflichtsatz durch Rechtsverordnung gesenkt werden. Darüber hinaus sollten durch eine Rechtsverordnung nach § 8 Abs. 6 SchwbG Betriebe mit weniger als 30 Arbeitsplätzen von der Zahlung der Ausgleichsabgabe freigestellt werden. Wir werden daher gemeinsam mit der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände nachhaltig auf den Erlass dieser Rechtsverordnungen drängen. Nach unserem Eindruck ist die Bundesregierung geneigt, wenigstens eine Rechtsverordnung nach § 8 Abs. 6 SchwbG zu erlassen.

Erwin Scheuerle wurde 70

(de) Zu einem glanzvollen Ereignis der Nürnberger Handelsgeschichte und einer führenden bayerischen Unternehmerpersönlichkeit gestaltete sich der Empfang aus Anlaß des 70. Geburtstages unseres Vorstandsmitgliedes und Vorsitzenden unseres Arbeitgeber- und Tarifausschusses, Erwin Scheuerle, des Seniorchefs unserer Mitgliedsfirma Alfred Graf, am 2. März im Nürnberger „Carlton“, in das Konsul Senator Walter Braun in seiner Doppelrolle als Präsident unseres LGA und der IHK Nürnberg geladen hatte.



Der Jubilar und seine Gattin im Gespräch mit Herrn Regierungspräsident von Mittelfranken, Heinrich v. Mosch (r.)

Als Festredner sprachen neben dem Hamburger Chef der SHELL-Gruppe und Oberbürgermeister Andreas Urschlechter, Präsident Walter Braun, der in seiner Laudatio die überaus zahlreichen Verdienste des Jubilars würdigte. Braun dankte dem, wie er sagte, „Vollblutkaufmann“ Erwin Scheuerle für das unendliche Stück Arbeit, das er als Vorsitzender unseres Tarif- und sozialpolitischen Ausschusses geleistet habe. Der Großhandelsverband könne es als glückliche Tatsache werten, in diesen schwierigen Jahren gerade ihn als Sprecher und als Motor des Ausschusses, der unter seiner Federführung so erfolgreich gearbeitet habe, zu wissen. Immer wieder getrieben um die Sorge der Erhaltung der mittelständischen Großhandelsbetriebe und der gestellten Arbeitsplätze, habe es Erwin Scheuerle verstanden, einen absolut klaren Kurs zu steuern und sich nicht vom sog. „modernen Zeitgeist“ verwirren oder gar einschüchtern zu lassen. Besonderen Dank schulde ihm der Großhandel auch dafür, daß er es bei aller Härte in den Sachfragen verstanden habe, seine Verhandlungen nicht in das vielzitierte Freund-Feind-Verhältnis – hie Unternehmer – hie Gewerkschaften – abdrängen zu lassen. Ein wesentlicher Teil seines Engagements gelte dem Kampf um die Erhaltung der Existenzfähigkeit der Klein- und Mittelbetriebe und einer ausgewogenen Wirtschaftsstruktur. Kaum ein zweiter habe sich mit der gleichen nimmermüden Leidenschaft gegen die Anti-Unternehmer-Kampagnen gewehrt. Er selber, ein ausgezeichnete Unternehmer, wisse, daß Produktion ohne Markt noch kein Einkommen schaffe. Wirtschaften heiße eben nicht nur Produzieren, sondern auch Vermarkten. Daß für diese Leistung im Rahmen der Arbeitsteilung ein Honorar gezahlt werden müsse, sei selbstverständlich.

Braun ging auch auf den Strauß der ehrenamtlichen Tätigkeiten Erwin Scheuerles ein, für die ihm schon vor einigen Jahren das Bundesverdienstkreuz verliehen wurde: Die ehrenamtlichen Tätigkeiten im LGA, dessen Präsidialmitglied Scheuerle seit 1973 ist, umfaßt eine Reihe von Ämtern. Neben der erwähnten Führung des Tarif- und sozialpolitischen Ausschusses bekleidet Erwin Scheuerle das Amt eines Vorstandsmitgliedes, außerdem amtiert er als Vorsitzender der Abteilung Außenhandel innerhalb des Verbandes, wozu er durch seine jahrzehntelangen Erfahrungen im Exporthandel wie kein anderer prädestiniert sei. Ebenfalls gehört Scheuerle dem Ausschuß für Öffentlichkeitsarbeit von seiner ersten Stunde an als eines seiner aktivsten Mitglieder an. Konsequenterweise fortgesetzt habe Scheuerle die Arbeit für den Groß- und Außenhandel im Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels in Bonn, dem er aufgrund seiner tiefen Sachkenntnis und kollegialen Verbundenheit als höchstgeschätztes Mitglied des Import-Ausschusses, des Sozialpolitischen Ausschusses und als Mitglied des Finanzausschusses angehöre.

Weiterhin würdigte Braun die Verdienste Erwin Scheuerles als Mitglied der Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Nürnberg seit 1953. Viele Jahre gehörte er der Kammer als Präsidialmitglied und als Leiter des kaufmännischen Ausbildungswesens an, ebenso wie dem Außenhandelsausschuß. Darüber hinaus stellte Erwin Scheuerle seine Kraft jahrelang als Arbeitgeberbeisitzer beim Landesarbeitsgericht Nürnberg und als Handelsrichter beim Nürnberger Landgericht zur Verfügung. Auch die Vereinigung der Arbeitgeberverbände (VAB) übertrug Erwin Scheuerle die Vorstandsmitgliedschaft der Bezirksgruppe Nürnberg, ebenso wie er zum Vorstand der VAB gehörte. Darüber hinaus bekleidet er als Mitglied des Beirats der Informationszentrale der Bayerischen Wirtschaft (IBW) ein weiteres Amt. Als Mitglied des Landesplanungsbeirates des Bayerischen Staatsministeriums für Landesentwicklung und Umweltfragen, als Mitglied des Bezirksplanungsbeirates bei der Regierung von Mittelfranken und als Mitglied des Beirats des Präsidenten der Bundesbahndirektion Nürnberg, müßten wir uns glücklich schätzen, Erwin Scheuerle als unseren Sprecher in diesen Organisationen mit Sitz und Stimme vertreten zu wissen.

Als sichtbares Zeichen der Anerkennung und Würdigung seiner von einer wirklich außergewöhnlichen Hingabe getragenen Einsätze für die bayerische Wirtschaft, erhielt Erwin Scheuerle die Kammerverdienstmedaille. Der „goldene Ehrenring“ der Kammer war Erwin Scheuerle schon vor einigen Jahren verliehen worden.

In dankbarer Anerkennung seiner Verdienste übereichte Braun dem Geburtstagskind ebenfalls die Verdienstmedaille unseres Landesverbandes. Der Text der sie begleitenden Urkunde lautet: „In dankbarer Anerkennung seiner besonderen Verdienste um den bayerischen Groß- und Außenhandel verleiht der Vorstand des Landesverbandes seinem Mitglied,

HERRN ERWIN SCHEUERLE,

die goldene Ehrenmedaille des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels.“

Braun schloß seine Worte mit dem Wunsche, daß uns Stimme und Rat Erwin Scheuerles noch lange Jahre erhalten bleiben möge. Wir brauchten beides!

Vorschläge und Beiträge des BGA für die VIII. Legislaturperiode

In einer Pressekonferenz am 1. März 1977 in Bonn, bei der die „Vorschläge und Beiträge des BGA für die VIII. Legislaturperiode des Deutschen Bundestages“ der Öffentlichkeit übergeben wurden, hat Präsident Hans Hartwig zu grundsätzlichen Fragen der Verbandsarbeit, zum mittelfristigen Arbeitsprogramm des BGA und zu aktuellen konjunktur- und steuerpolitischen Problemen aus der Sicht des Groß- und Außenhandels Stellung genommen. Die Ausführungen von Präsident Hartwig, die eine lebhafte Diskussion mit den Bonner Wirtschaftsjournalisten auslösten und in der Tagespresse ein breites Echo gefunden haben, geben wir nachfolgend in wesentlichen Auszügen wieder:

Verband und Verbandsarbeit

Die Handlungs- und Leistungsfähigkeit eines Verbandes und die Überzeugungskraft und Effizienz der Verbandsarbeit hängen nach meiner Ansicht nicht zuletzt davon ab, wie sehr beide, Verband und Verbandsarbeit, von illusionsloser kaufmännischer Nüchternheit bestimmt werden, und wie weit beide sich von einem praxisorientierten unternehmerischen Realismus leiten lassen. Das gilt für die verbandspolitischen Zielsetzungen wie auch für die Auswahl und den Einsatz der Möglichkeiten, Mittel und Methoden des Verbandes, seine Ziele zu erreichen. Ein Verband hat vor allem und in erster Linie Dienstleistungen zu erbringen, er ist eine Dienstleistungseinrichtung der Wirtschaft für die Wirtschaft, aber darüber hinaus auch für Politik und Gesellschaft.

Eine Verbandsorganisation, die ihren Auftrag erfüllen und den ihr zugeordneten Aufgaben gerecht werden will, muß immer und zuerst für ihre Mitglieder da sein, sie muß innerverbandlich ihren Mitgliedern ständig zuarbeiten und sich von ihren Mitgliedern aber auch kritisch anregen und begleiten lassen; sie muß ihren Mitgliedern, vor allem wenn es um Unternehmen aus dem mittelständischen Bereich geht, solidarischen Rückhalt und subsidiäre Hilfestellung zur besseren Chancengleichheit im marktwirtschaftlichen Wettbewerb geben; sie muß nach außen die Interessen ihrer Mitglieder sachbezogen wahrnehmen und in der Öffentlichkeit überzeugend verdeutlichen; dazu aber muß sie sich zugleich als ansprechbarer und akzeptierter Partner der Politik und der Öffentlichkeit und als legitimer und respektierter Sprecher im Konzert der politischen Gruppen und der gesellschaftlichen Gruppierungen ausweisen.

Nach meiner Auffassung ist es demgemäß Auftrag und Aufgabe des BGA, seine verbandlichen Bemühungen und verbandspolitischen Anstrengungen in der Zusammenarbeit mit seinen Mitgliedsverbänden in allen fachlichen und regionalen Teilbereichen darauf zu konzentrieren, die Handlungs-, die Funktions- und die Leistungsfähigkeit der Groß- und Außenhandelsunternehmen am Markt und im Wettbewerb zu sichern, zu verbessern und zu stärken. Alle verbandlichen Kräfte sollten dazu beitragen, daß auch künftig die notwendigen marktwirtschaftlichen Bedingungen für den Groß- und Außenhandel politisch gewährleistet und gesellschaftlich abgestützt werden.

BGA-Vorschläge und -Beiträge

Mit diesem Arbeitsprogramm legt der BGA seine innerverbandliche Marschroute für die nächste Zeit fest und

markiert damit gleichzeitig seine Position in der öffentlichen Meinungsbildung und der politischen Willensbildung.

Der BGA als Spitzenverband des deutschen Groß- und Außenhandels repräsentiert mit seinen 11 Landesverbänden und seinen über 70 Bundesfachverbänden einen Wirtschaftsbereich, der 1976 mit seinen rund 110 000 Unternehmen und etwa 1,15 Millionen Beschäftigten einen Gesamtjahresumsatz von rund 500 Milliarden DM aufzuweisen hatte.

Der BGA ist der Sozialen Marktwirtschaft und einem liberalen Welthandel verpflichtet; er setzt sich daher nach innen und nach außen für wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen ein, die sich an marktwirtschaftlichen Prinzipien und den Grundsätzen einer freiheitlichen Gesamtordnung orientieren. Diese Prinzipien und Grundsätze sind auch Maßstab und Richtschnur für die Vorschläge und Beiträge des BGA für die Einzelbereiche der Strukturpolitik, der Wettbewerbspolitik, der Steuerpolitik, der Außenwirtschaftspolitik, der Agrarpolitik, der Sozialpolitik, der Berufsbildungspolitik, der Rechtspolitik und der Verkehrspolitik.

1. Der BGA bejaht den Strukturwandel, dessen Bewältigung in erster Linie unternehmerische Aufgabe bleiben muß. Ziel einer aktiven **Strukturpolitik** sollte es sein, für Gleichheit der Wettbewerbschancen im Mit- und Nebeneinander von Groß-, Mittel- und Kleinbetrieben zu sorgen und vor allem marktwirtschaftswidrigen Benachteiligungen im mittelständischen Unternehmensbereich rechtzeitig und entschieden entgegenzuwirken. Das gilt insbesondere für die Steuerpolitik, aber auch für den Ausbau der Gewerbeförderung und für die Förderung der regionalen Wirtschaftsstruktur. Das gilt nicht zuletzt für öffentliche Finanzierungshilfen „Zur Selbsthilfe“ durch Verbesserung der ERP-Programme und Förderung der Kreditgarantiegemeinschaften.

2. In der **Wettbewerbspolitik** plädiert der BGA für einen fairen Leistungswettbewerb bei ausgewogener Marktstruktur. Die Weiterentwicklung der Wettbewerbsordnung bedarf einer „Politik der ruhigen Hand“. Dies gilt vor allem für den Abbau machtbewingter Wettbewerbsverzerrungen, für Diskriminierungsverbotsmaßnahmen, Kooperationsförderung, Mißbrauchsaufsicht, Wettbewerbsregeln, Preisempfehlungen, Kartellgesetz-Ausnahmebereiche und UWG-Auslegungsfragen.

3. Die **Steuerpolitik** sollte in erster Linie darauf gerichtet werden, dem gravierenden Mangel an Eigenkapital, vor allem im mittelständischen Bereich, entgegenzuwirken durch steuerliche Schonung des betrieblichen Gewinns. Nach Auffassung des BGA gehören dazu eine der volkswirtschaftlichen Großhandelsfunktion gerecht werdende steuerrechtliche Bewertungsmethode für die Lagerhaltung, verbesserte Abschreibungsmöglichkeiten für Lagergebäude und Lagereinrichtungen, die Zulassung einer begrenzten und befristeten Investitionsrücklage, verbesserte Umwandlungsbedingungen von Personengesellschaften in die ihnen gemäße GmbH, die Aussetzung der Nichtabsetzbarkeit der Vermögensteuer und die Milderung des Problems der Dauerschulden bei der Gewerbesteuer.

4. In der **Sozialpolitik** sollte nach Auffassung des BGA eine nicht nur sachlich, sondern auch finanziell vertretbare Politik der bescheideneren Schritte mit gut abgewogener Breitenwirkung eindeutig Vorrang haben. Sozialpolitik, die

nicht mehr auf übersteigerten und damit trügerischen Wachstumserwartungen aufbauen kann, darf auch nicht mehr ohne Rücksicht auf die Kostenentwicklung betrieben werden. Stärker als bisher sollten die von der Sozialgesetzgebung ausgehenden arbeitsmarktpolitischen Konsequenzen und die von einem weiteren Anstieg der Sozialkostenbelastung ausgehende Gefährdung von Arbeitsplätzen vor allem in lohnintensiven Betrieben berücksichtigt werden. Zu den wichtigsten Aufgaben des neuen Bundestages und der Bundesregierung gehören in der Sicht des BGA die Sicherstellung einer langfristigen Finanzierung der Rentenversicherung, die Verbesserung des Verhältnisses von Nutzen und Kosten in der Krankenversicherung und die Förderung der Vermögensbildung auf marktwirtschaftlicher Basis und nach dem Prinzip der Freiwilligkeit.

5. Die Außenwirtschaftspolitik muß nach Auffassung des BGA mit Nachdruck der möglichen Gefährdung des freien Welthandels durch die Forderungen der Entwicklungsländer nach einer „neuen Weltwirtschaftsordnung“ und einem integrierten Rohstoffprogramm entgegentreten. Als Alternativen zu einem welthandelsfeindlichen Rohstoff-Dirigismus bieten sich nach Ansicht des BGA eine Ausdehnung der Rohstoff-Erlösstabilisierung nach AKP-Muster und vor allem die Öffnung der Industrie-Märkte für die Entwicklungsländer an. Die Weiterentwicklung der EG und ihre Erweiterung zur Zwölfer-Gemeinschaft darf nicht zu einem potenzierten Protektionismus führen; sie sollte vielmehr zur konsequenten Durchsetzung der marktwirtschaftlichen und liberalen Bestimmungen der Römischen Verträge genutzt werden. Diese sollten analog auch für die weitere Entwicklung des Osthandels gelten. Der BGA setzt sich für einen schnellen Abschluß der GATT-Verhandlungen und für eine großzügigere Entwicklungspolitik zur Förderung der internationalen Arbeitsteilung und damit des Welthandels ein.

6. In der Agrarpolitik hält es der BGA für notwendig, jede Entscheidung an den Grundsätzen der Marktwirtschaft zu messen. Die EG sollte – auch politisch – weiter ausgebaut werden. Dabei sollten alle agrarpolitischen Ziele des EG-Vertrages gleichrangig verfolgt werden. Für die am EG-Agrarmarkt beteiligten Länder und Gruppen sollten gleiche Rahmenbedingungen hergestellt und die Eingriffe in Wirtschaftsabläufe auf das aus sozial- und gesellschaftspolitischen Gründen unvermeidbar Nötigste beschränkt werden. Im Agraraußenhandel geht es um bessere Voraussetzungen für eine harmonische Entwicklung des Weltagrarmarktes.

7. In der Rechtspolitik kommt es nach Meinung des BGA darauf an, die Belastung durch neue wirtschaftsbeeinflussende Gesetze und Maßnahmen so zu begrenzen, daß sie auch von mittelständischen Unternehmen noch kostengünstig und organisatorisch ohne zusätzliche Wettbewerbsbelastungen bewältigt werden können.

Ein wesentlicher Beitrag dazu wären weniger neue Gesetze, die sich zudem durch größere Verständlichkeit auszeichnen, auf Vereinheitlichung und Vereinfachung des praktizierten Rechts angelegt sein und die finanzielle Belastbarkeit der Firmen im vornhinein in Rechnung stellen sollten.

8. Verkehrspolitik plädiert der BGA für die freie Wahl der Verkehrsmittel und damit für mehr Marktwirtschaft im Verkehr. Der BGA ist bereit, an der Lösung der schwerwiegenden strukturellen Verkehrsprobleme mitzuarbeiten; er warnt zugleich vor Scheinlösungen durch eine erneute und weitergehende Reglementierung des Werkfernverkehrs, der für die Transportfunktion des Groß- und Außenhandels unabdingbar ist.

LGA-Stenogramm

1. 3.

LGA-Geschäftsführerbesprechung mit den Schwerpunktthemen Datenschutzgesetz, AGB-Gesetz und Mitgliederwerbung

Teilnahme an der Sitzung des Berufsbildungsausschusses unseres Bundesverbandes

2. 3.

Öffentliche Veranstaltung und Empfang aus Anlaß des 70. Geburtstages von Erwin Scheuerle, Vorsitzender unseres Arbeitgeber- und Tarifausschusses

4. 3.

Sitzung der Großen Tarifkommission vormittags, nachmittags Beginn der Tarifverhandlungen mit den Gewerkschaften

Teilnahme am 25jährigen Betriebsjubiläum einer Mitgliedsfirma in Erlangen

8. 3.

Vorstandssitzung des LGA in Nürnberg

10. 3.

Tarifverhandlungen mit den Gewerkschaften

Teilnahme an der Zusammenkunft der Erfahrungsaustauschgruppe Augsburg

Teilnahme an der Gründungsversammlung der Kontaktgruppe Augsburg

14. 3.

Tarifverhandlungen mit den Gewerkschaften

15. 3.

Besprechung mit Herren des Fachzweigs „Feuerwehrbedarf“ im Landesamt für Brand- und Katastrophenschutz

Sitzung des Unterausschusses „Programmplanung“ für das Bildungsprogramm unseres Landesverbandes für die 2. Jahreshälfte

16. 3.

Gesellschafterversammlung der Bundesbetriebsberatungsstelle in Bonn; Schwerpunktthema: Kooperation der Landesberatungsstellen

18. 3.

Mitgliederversammlung Fachzweig „Feuerwehrbedarf“

Jahrestagung des RKW, München, unter Beteiligung von Präsident Braun an einer Podiumsdiskussion

22. 3.

Mitgliederversammlung Fachzweig „Technische Chemikalien“

24. 3.

Sitzung der Erfahrungsaustauschgruppe München

Mitgliederversammlung Fachzweig „Farben, Lacke, Bodenbeläge“

25. 3.

Mitgliederversammlung Fachzweig „Farben, Lacke, Bodenbeläge“

Mitgliederversammlung des Fachzweigs „Schreib-, Papierwaren und Bürobedarf“ in Nürnberg

31. 3.

Fachgespräch mit SPD-Politikern über Steuerfragen

Ausdruck und Ergebnis der Bemühungen des BGA, sich dieser Herausforderung zu stellen, sind nicht zuletzt auch die „Vorschläge und Beiträge für die VIII. Legislaturperiode des Deutschen Bundestages“, die das BGA-Präsidium in seiner letzten Sitzung am 10. Februar beraten und verabschiedet hat.

Konjunkturlage und Konjunkturpolitik

Entscheidend für die weitere konjunkturelle Erholung bleiben nachhaltige Korrekturen der immer noch unbewältigten Fehlentwicklungen im Kostenbereich.

Im Groß- und Außenhandel, der die Kostenkrise und ihre Folgen längst noch nicht überwunden hat, erreichen die Lohnkosten mittlerweile einen Anteil an den Gesamtkosten von über 60 Prozent. Die Groß- und Außenhandelsunternehmen müssen für jede D-Mark Lohnerhöhung eine Lohnnebenkostenbelastung von etwa 60 Pfennig einkalkulieren.

Da der scharfe Wettbewerb in der Großhandelsstufe kaum und allenfalls nur geringe Möglichkeiten der Überwälzung der Kosten auf die Preise zuläßt, gehen überhöhte Löhne vor allem zu Lasten der Erträge und damit wiederum zu Lasten der so notwendigen Investitionsneigung und -fähigkeit sowohl bei den Anlagen wie den Lagerbeständen.

Außenhandel

Wie in der Binnenkonjunktur so beurteilen der BGA und die in ihm vertretenen Außenhandelsfirmen die Außenhandelsperspektiven vorsichtiger und zurückhaltender als offizielle Prognosen, wie z. B. diejenige des Bundeswirtschaftsministeriums, die eine Exportsteigerung von 9 Prozent für 1977 anvisiert.

Es darf nicht übersehen werden,

- daß die Beschäftigungslage in den wichtigsten westlichen Industrieländern noch keine wesentlichen Verbesserungen aufweist,
- daß die Probleme der Zahlungsbilanzdefizite fortbestehen,
- daß die Verschuldung der Comecon-Länder bis Ende 1976 auf die fast schon kritische Summe von ca. 40 Milliarden DM angestiegen ist,
- daß die rohstoffarmen Entwicklungsländer unter vor allem erdölpreisbedingter Überschuldung leiden.

Zudem sind die Gefahren für den internationalen Handel durch protektionistische oder dirigistische Maßnahmen einzelner Staaten, die glauben, damit binnenwirtschaftlichen Problemen beikommen zu können, noch keineswegs gebannt. Das demonstriert augenfällig die Auflistung von aktuellen Praktiken nationaler Importrestriktionen oder Exportförderungsmaßnahmen wie

- Wechselkursänderungen, Bardepot und Devisensteuer (Italien),
- Zollzuschläge (Spanien),
- Importdepots und Luxussteuern (Portugal, Lateinamerika u. a. Überseeländer),
- Bardepot (Brasilien, Südafrika, Finnland),
- massive Zollerhöhungen (Brasilien),
- Entliberalisierung und Preiskontrollen (Frankreich, aber auch afrikanische Staaten),
- Exportfinanzierungserleichterungen (Frankreich).

Nach Ansicht des BGA könnte eine „Konzertierte Aktion“ der Exportüberschußländer USA, Japan und der Bundesrepublik Deutschland, im Rahmen des Nord-Süd-Dialogs, der Genfer GATT-Verhandlungen und der arabisch-europäischen Gespräche hilfreich sein, um durch Förderung der Einfuhren dem Welthandel stärkere Impulse zu geben.

Steuerpolitik

Der Entwurf eines Steueränderungsgesetzes 1977, der eine Mehrwertsteuererhöhung mit mehr Staatseinnahmen, mit Einkommensteuer- und Familienlastenausgleichskorrekturen und mit Steuererleichterungen zu verbinden sucht, ist in dieser Form für den Groß- und Außenhandel nicht akzeptabel.

Soweit die Mehrwertsteuererhöhung mehr Staatseinnahmen bringen soll, sieht der BGA keinen Anlaß, von seinem Standpunkt abzugehen, wie er ihn in den „Vorschlägen und Beiträgen“ formuliert hat:

„Nachdem die Staatsquote den bisher höchsten Stand erreicht hat und weitere Steuererhöhungen zum 1. 1. 1977 beschlossen und in Kraft gesetzt wurden, muß sich eine Konsolidierung der öffentlichen Finanzen auf die Ausgabe- und Konsumseite der Haushalte konzentrieren.“

Auch europapolitisch sind für den BGA keine neuen Argumente für eine Mehrwertsteueranhebung in 1977 erkennbar, weil diese „als notwendige Manövriermasse für eine EG-Steuerharmonisierung und den Abbau der Gewerbesteuer verfügbar gehalten werden muß“.

Schließlich sprechen konjunktur-, stabilitäts- und damit auch beschäftigungspolitische Gründe gegen eine höhere Mehrwertsteuer, weil diese nach Ansicht des BGA inflationsfördernd und nicht zuletzt über lohnpolitische Kompensationsforderungen zusätzlich kostenerhöhend wirken müßte, und zwar in erster Linie zu Lasten der Unternehmererträge.

Was demgegenüber an Steuererleichterungen im Unternehmensbereich anvisiert wird, bringt per saldo für den Groß- und Außenhandel, vor allem für die durch Kostenlast und Eigenkapitalschwäche besonders gefährdeten mittleren Betriebe, keine wirklich spürbare, unternehmenspolitisch durchschlagende Entlastung. Das gilt – mit Einschränkung – auch für die im Ansatz richtige und insofern zu begrüßende Senkung der Vermögenssteuersätze.

Was der Groß- und Außenhandel dringend braucht, sind deutliche Schritte und nachhaltige Maßnahmen zur Schonung des Gewinns, zur Vermeidung einer Scheingewinnbesteuerung und zur Stärkung der Eigenkapitalbasis. Dazu gehören z. B. echte Entlastungen bei den gewinnunabhängigen Steuern, eine Angleichung der steuerlichen Bewertungsvorschriften an die aktienrechtlich zulässigen Möglichkeiten, praxisnahe Abschreibungsbedingungen, eine verbesserte Preissteigerungsrücklage und nicht zuletzt die Beseitigung steuerlicher Hindernisse bei der Umwandlung in eine Kapitalgesellschaft.

Arbeitsgerichtliche Entscheidungen

Kündigungszeitpunkt für Sozialwidrigkeit maßgebend

Im Rahmen des Kündigungsschutzprozesses hat bekanntlich der Arbeitgeber im Bestreitensfalle darzulegen und notfalls unter Beweis zu stellen, daß die von ihm ausgesprochene Kündigung sozial gerechtfertigt war, weil sie auf dringende betriebliche Erfordernisse oder auf Gründe in der Person bzw. im Verhalten des Arbeitneh-

mers gestützt wird. Auszugehen ist dabei stets von den Aspekten, die sich dem Arbeitgeber zum Zeitpunkt seines Entschlusses, sich von seinem Mitarbeiter zu lösen, darbieten. Dies hat das Landesarbeitsgericht Düsseldorf in einem Urteil vom 12. 4. 1976 — 4 Sa 345/76 (DB 1976 S. 1226) bestätigt, und in den Gründen folgendes ausgeführt:

Prozeßentscheidend ist im vorliegenden Rechtsstreit allein die betriebliche Situation, wie sie im Zeitpunkt des Zugangs der ordentlichen Kündigung dem Kläger gegenüber bestanden hat.

Für die Beurteilung der Sozialwidrigkeit einer Kündigung ist nämlich immer der Zeitpunkt des Zugangs der Kündigung entscheidend.

Unbeachtlich sind also die Umstände, die im Zeitpunkt des Auslaufens der Kündigung vorliegen oder sogar noch zeitlich später eintretende Situationen.

Dies folgt aus der Tatsache, daß eine Willenserklärung immer nur nach den Verhältnissen rechtlich beurteilt zu werden vermag, welche im Zeitpunkt ihrer Abgabe vorgelegen haben.

Im arbeitsrechtlichen Bereich hat dies zur Folge, daß eine ordentliche Kündigung wegen eines dringenden betrieblichen Erfordernisses hinsichtlich ihrer Rechtswirksamkeit stets nur nach den Umständen beurteilt werden darf, die im Zeitpunkt des Zugangs vorgelegen haben.

Haben demnach im Zeitpunkt des Zugangs einer ordentlichen Kündigung Gründe vorgelegen, welche diese als sozial gerechtfertigt erscheinen lassen, so ist sie rechtswirksam, selbst wenn sich die Verhältnisse nachträglich ändern.

Jeder andere Standpunkt ist mit dem Kündigungsschutzgesetz unvereinbar.

Kündigung wegen häufiger Arbeitsunfähigkeit

Mit diesem Problem hat sich das Bundesarbeitsgericht in seinem Urteil vom 19. 8. 1976 — 3 AZR 512/75 — (DB 1977 S. 95) auseinandergesetzt und ist zu dem Ergebnis gekommen, daß die Frage, ob häufige Kurzerkrankungen eines Arbeitnehmers eine hierauf gestützte Kündigung sozial zu rechtfertigen vermögen, sich nicht generell und schematisch beantworten läßt; die Lage ist vielmehr nur nach eingehender Abwägung der betroffenen Belange des Arbeitgebers und der Interessen des Arbeitnehmers an der Erhaltung des Arbeitsplatzes zu beurteilen. In den Gründen heißt es u. a.:

Es bedarf einer eingehenden Interessenabwägung für den einzelnen Fall, welcher auf die Verhältnisse im Zeitpunkt des Zugangs der Kündigung abstellt.

Dabei ist neben Dauer und Häufigkeit der Erkrankungen des Arbeitnehmers zu berücksichtigen, wie die Krankheitsfälle den Arbeitgeber wirtschaftlich belasten und wie sie sich auf den Betriebsablauf sowie auch auf die Zusammenarbeit der übrigen Arbeitnehmer, welche teilweise für den erkrankten Arbeitnehmer einspringen müssen, auswirken.

Diese Umstände können außerdem von unterschiedlichem Gewicht sein, je nachdem, ob es sich um einen Großbetrieb, einen mittleren oder um einen kleinen Betrieb handelt.

Weiter sind auch die Dauer der Betriebszugehörigkeit des Arbeitnehmers und die Art seiner Erkrankungen zu berücksichtigen.

So müssen z. B. Beinbruch und Blinddarmentzündung in der Regel anders bewertet werden als etwa immer wie-

der auftretende oder ansteckende oder chronische Krankheiten.

Vor allem ist auch die voraussichtliche zukünftige Entwicklung in die Interessenabwägung mit einzubeziehen.

Diese muß vom Standpunkt eines sozial gerecht denkenden Arbeitgebers aus getroffen werden.

Dabei ist auch die Möglichkeit der vorübergehenden oder endgültigen Umsetzung des Arbeitnehmers auf einen anderen Arbeitsplatz sorgfältig zu prüfen, besonders dann, wenn der Arbeitnehmer bereits eine lange Betriebszugehörigkeit aufzuweisen hat.

Betriebsgröße im Zeitpunkt des Kündigungszugangs für Kündigungsschutz maßgebend

Um gegen eine Kündigung wegen angeblicher mangelnder sozialer Rechtfertigung vor dem Arbeitsgericht angehen zu können, ist es nicht nur erforderlich, daß der betreffende Arbeitnehmer dem Betrieb mindestens ein halbes Jahr ohne Unterbrechung angehört hat, es muß sich vielmehr auch um einen Betrieb handeln, der in der Regel mehr als 5 Arbeitnehmer beschäftigt; ist diese Voraussetzung nicht erfüllt, so findet das Kündigungsschutzgesetz gemäß § 23 Abs. 1 Satz 2 desselben keine Anwendung. Das Bundesarbeitsgericht hat in seinem Urteil vom 16. 6. 1976 — 3 AZR 73/75 — (DB 1977 S. 308) festgestellt, daß für die Prüfung der Voraussetzung in dieser Hinsicht von entscheidender Bedeutung ist, wann der betreffende Arbeitnehmer die Kündigung erhalten hat:

Maßgebend sind die Größenverhältnisse im Zeitpunkt des Zugangs der Kündigung, nicht im Zeitpunkt der Beendigung des Arbeitsverhältnisses.

Das Kündigungsschutzgesetz stellt nämlich für die Frage, ob es Anwendung findet, generell auf den Kündigungsvorgang als Gestaltungsakt ab.

Es ist nicht zu erkennen, was es rechtfertigen könnte, diese Frage für den in § 23 Abs. 1 Satz 2 des Kündigungsschutzgesetzes geregelten betrieblichen Geltungsbereich des Kündigungsschutzgesetzes anders zu entscheiden.

Berufsausbildung und -förderung

Änderung der Ausbilder-Eignungsverordnung

(de) Der Bundesminister für Bildung und Wissenschaft hat dem Hauptausschuß des Bundesinstituts für Berufsbildung den Entwurf einer 2. Änderungsverordnung zur Ausbilder-Eignungsverordnung für die gewerbliche Wirtschaft vom 20. 4. 1972 zugesandt. Mit dieser Vorlage trägt die Bundesregierung der Notwendigkeit einer Verlängerung der Übergangsvorschriften für den Nachweis des Erwerbs berufs- und arbeitspädagogischer Kenntnisse nach § 8 Abs. 2 Rechnung. Nach dem vorliegenden Entwurf soll § 8 Abs. 2 folgende Fassung erhalten: „Die zuständige Stelle kann in Ausnahmefällen von dem nach den §§ 2 und 3 erforderlichen Nachweis für einen Zeitraum bis zum 31. Dezember 1984 befreien, wenn eine Gefährdung der Auszubildenden nicht zu erwarten ist. Die zuständige Stelle kann Auflagen erteilen.“

Nach den uns vorliegenden Informationen hat der Hauptausschuß inzwischen mit Mehrheit, jedoch gegen die Stimmen der Arbeitnehmervertreter, diesem Verordnungsentwurf zugestimmt.

Mittelfrankens größtes Ausbildungsvolumen seit 20 Jahren

Das größte Ausbildungsvolumen seit 20 Jahren hat die mittelfränkische Wirtschaft in ihrer Gesamtheit im Jahr 1976 erreicht.

Industrie, Handwerk, Handel und Gewerbe bilden zur Zeit — nach dem Stand vom 31. Dezember 1976 — 35 041 junge Menschen aus, gegenüber 37 623 im Jahr 1956, dem bisherigen Spitzenjahr der beruflichen Ausbildung. Dabei muß noch berücksichtigt werden, daß die Dauer der Ausbildung seither in verschiedenen Berufen verkürzt worden ist.

„Die Ausbildungsbereitschaft der Unternehmen ist also entgegen den Befürchtungen mancher Kritiker nicht erlahmt, sondern sie hat in einer erfreulichen Weise weiter zugenommen“, so erklärt Präsident Konsul Senator **Walter Braun** dazu. Die IHK läßt allerdings daran keinen Zweifel, daß im Jahr 1977 eine weitere Steigerung der Zahl der Auszubildenden angestrebt werden muß.

Appell an Betriebe und Behörden

„Mit dem Dank an alle Beteiligten verbinden wir den Appell, nicht nachzulassen, sondern weitere Ausbildungsplätze zu schaffen“, so stellen Präsident **Walter Braun** und Hauptgeschäftsführer Dr. Wolfgang Waldner im Berufsbildungsbericht der IHK fest: „Der Höhepunkt der geburtenstarken Jahrgänge der Schulentlassenen ist noch nicht erreicht. Außerdem führt die Rückbesinnung der Bildungspolitik in der Gegenwart dazu, daß gehäuft Bewerber aus weiterführenden Schulen und Abiturienten berufliche Ausbildungsplätze suchen und damit die Berufs-

not der Entlaßjahrgänge verstärken.“ Die berufliche Bildung müsse sich antizyklisch heute am Bedarf für übermorgen orientieren, für eine Zeit, in der die geburten-schwachen Jahrgänge der Gegenwart kaum in der Lage sein werden, die Lücken unter den Fachkräften zu füllen.

Im IHK-Bereich 15 Prozent Zunahme

Auch ohne das Handwerk, das seit Jahren eine überdurchschnittliche Steigerung der Ausbildungsbereitschaft verzeichnet, ist das Ergebnis des Jahres 1976 in Mittelfranken positiv. Bei der Industrie- und Handelskammer Nürnberg wurden am 31. Dezember 1976 in Industrie, Handel und Gewerbe 18 799 Berufsausbildungsplätze registriert, darunter 7179 Neueintragungen. Das waren 15,1 Prozent mehr neubegonnene Auszubildende als 1975. Im industriell-gewerblichen Bereich betrug die Zunahme 19,5 Prozent, im kaufmännischen Bereich 12,1 Prozent. Nach der Einführung des neunten Vollzeitschuljahres im Jahr 1969/70 wurden stetig mehr Auszubildende in den Betrieben aufgenommen.

Unterschiedliche Möglichkeiten

Die gewerbliche Wirtschaft hat sich in vielen Bereichen, wie der Bericht der Kammer erkennen läßt, mit Erfolg bemüht, der verstärkten Nachfrage nach Ausbildungsplätzen zu entsprechen. Die Ausbildungsmöglichkeiten haben sich in den einzelnen Ausbildungsberufen und Berufsgruppen aber unterschiedlich entwickelt, wobei sich die Auftragslage der Firmen, Absatzschwierigkeiten, innerbetriebliche Umschichtungen der Produktions- und Absatzgebiete oder die veränderten Tätigkeitsmerkmale in den Produktions- und Verwaltungsbereichen der Unternehmen mit auswirken.

Konjunktur und Marktentwicklung

Großhandel aus der Talsohle?

(de) Im Februar-Monatsbericht „Wirtschaftskonjunktur“ des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung erschien unter dem Titel „Die Konjunktur des Handels 1976/77“ ein Beitrag, der sich mit der konjunkturellen Entwicklung von Großhandel und Einzelhandel im Jahre 1976 auseinandersetzt. Der von Eugen Singer verfaßte Artikel kommt zu dem Resümee, daß im Einzelhandel das nominale Wachstum im Jahresdurchschnitt unter dem langfristigen Trend blieb, wogegen der Großhandel — und hier insbesondere der Bereich Rohstoffe, Halbwaren und Investitionsgüter — nach der konjunkturellen Talfahrt im Jahre 1975 im Zeichen einer zügigen Expansion stand.

Die für den Großhandel getroffenen Aussagen geben wir nachstehend wieder:

Das Umsatzwachstum des Konsumgütergroßhandels war 1975 merklich hinter dem des Einzelhandels zurückgeblieben. Im vergangenen Jahre konnte er hingegen mit dem Einzelhandel wieder Schritt halten. Die Umsatzwachstumsrate hat sich spürbar vergrößert. Das wertmäßige Verkaufsergebnis lag 1976 um 7,9% über dem Vorjahresniveau. Das bedeutet eine reale Absatzsteigerung von 3,6%.

Nach der gegen Jahresende 1975 zu beobachtenden Abschwächung des Umsatzwachstums kam es im 1. Quartal des abgelaufenen Jahres zu einer kräftigen konjunkturellen Belebung. Der saisonübliche Umsatzrückgang ge-

genüber dem vorhergehenden Quartal war merklich geringer als in den vier vorangegangenen Jahren. Gleichwohl hat sich das Geschäftslageurteil der Unternehmen nicht nennenswert verbessert. Die längerfristigen Geschäftsaussichten wurden aber zunehmend günstiger eingeschätzt. Die Firmenerwartungen haben sich in der Folgezeit weitgehend erfüllt. Das konjunkturelle Wachstum setzte sich im 2. und 3. Quartal — bei allerdings starken monatlichen Schwankungen — in beinahe unverändertem Tempo fort. Das nominale Plus belief sich auf knapp 8 bzw. 9%. Im letzten Jahresviertel schwächte sich die Geschäftstätigkeit dann unerwartet stark ab. Das Umsatzniveau lag in diesem Zeitraum saisonbereinigt unter dem der Vorperiode. Im Vorjahresvergleich reduzierte sich die wertmäßige Umsatzzunahme um ein Drittel auf knapp 6%. So konnte es auch nicht verwundern, daß sich das Geschäftsklima erheblich verschlechterte. Insbesondere die längerfristigen Absatzchancen wurden gegen Jahresende wieder recht pessimistisch eingeschätzt.

Die meisten Branchen des Konsumgütersektors erzielten 1976 einen spürbar höheren Umsatzzuwachs als im vorangegangenen Jahr. An der Spitze stand erneut der Fahrzeughandel. Mit einer Wachstumsrate von rd. 28% wurde das Ergebnis des Kfz-Einzelhandels sogar noch übertroffen. Ein beachtliches Plus erzielte ferner der Großhandel mit Metallwaren, Hausrat und Wohnbedarf. Er schnitt da-

mit ebenfalls besser ab als der entsprechende — nachgelagerte — Einzelhandel. Dies gilt auch für den Großhandel mit Elektro- und optischen Erzeugnissen. Relativ günstig fiel mit einem Zuwachs von 6,4% das Ergebnis des Großhandels mit Textilwaren und Schuhen aus. Der Lebensmittelgroßhandel hingegen hat — wie schon in den vergangenen Jahren — auch 1976 schwächer expandiert als der Einzelhandel. Der Wachstumsunterschied ist sogar wieder etwas größer geworden. Eine geringere Zunahme als im Vorjahr weisen der Großhandel mit Büchern und Fachzeitschriften sowie der Kfz-Teile-Handel auf.

Der insgesamt recht günstige Konjunkturverlauf strahlte naturgemäß auf Lagerpolitik, Bestellverhalten und Investitionstätigkeit aus. So gingen nach den Ergebnissen des Ifo-Konjunkturtests in den ersten Monaten des Jahres 1976 die Meldungen über zu große Lagerbestände im Konsumgütergroßhandel merklich zurück. Im Frühjahr erfolgte eine kräftige Zunahme der Bestellfähigkeit. Die Vorjahresbestellwerte wurden im Nahrungsmittelbereich erstmals seit drei Jahren wieder überschritten. Gleichzeitig wurde auch keine weitere Verringerung der Lagerquote mehr angestrebt. Im 2. Halbjahr hat sich die konjunkturell schwache Nachfrage vom Einzelhandel auf den Konsumgütergroßhandel übertragen. Speziell im Non-food-Sektor schwächte sich die Bestellvergabe wieder deutlich ab. Lagerinvestitionen blieben in diesem Zeitraum aus.

Die Brutto-Anlageinvestitionen dürften 1976 — nach dem Einbruch im Jahr zuvor — merklich zugenommen haben. In beinahe allen Branchen des Konsumgütergroßhandels waren die Investitionstendenzen zum Erhebungszeitpunkt (Frühjahr 1976) positiv. Abgesehen von den Fachzeigen Lebensmittel sowie Textilwaren und Schuhe deuteten die Planabgaben auf eine Aufstockung der Investitionsbudgets um mehr als 10% hin.

Das Jahr 1977 dürfte für den Konsumgütergroßhandel recht günstig ausfallen. Aufgrund der zu erwartenden Aufwärtsentwicklung der Einzelhandelsumsätze erscheinen die teilweise pessimistischen Firmenerwartungen, wie sie um die Jahreswende vorlagen, als wenig begründet. Auch wenn man davon ausgeht, daß der Großhandel im laufenden Jahr nicht voll am Wachstum der Einzelhandelsumsätze partizipiert, wird der Umsatzzuwachs ähnlich hoch ausfallen wie im vergangenen Jahr. Das mengenmäßige Plus dürfte sich etwas verringern.

Rohstoff- und Produktionsverbindungshandel aus der Talsohle

Der Großhandel mit Rohstoffen, Halbwaren und Investitionsgütern hatte 1975 den stärksten konjunkturellen Einbruch seit der Währungsreform. Die Wende erfolgte mit einer Verzögerung von rd. einem Vierteljahr gegenüber der Industriekonjunktur, nämlich im Spätherbst des Jahres 1975. In den ersten Monaten des abgelaufenen Jahres setzte sich der konjunkturelle Aufschwung beschleunigt fort. Im 1. Vierteljahr lagen die Umsätze — auch real — über Vorjahresniveau. In ähnlichem Tempo und Ausmaß, wie sich die Absatzsituation verbesserte, stieg auch der Ifo-Indikator „Geschäftsklima“. Im März 1976 überwogen bei der Beurteilung der längerfristigen Geschäftsaussichten erstmals seit Jahren wieder die positiven Stimmen. Die Belebung war bei Rohstoffen und Halbwaren sowie bei Produktionsgüter-Fertigwaren gleichermaßen stark. Im 2. Quartal setzte sich der konjunkturelle Anstieg fort. In der Folgezeit hat sich im Bereich der Produktionsgüter-Fertigwaren allerdings das Wachstum verringert. Gleichwohl vergrößerte sich die Umsatzwachstumsrate im Durchschnitt des Rohstoff- und Produktionsverbindungshandels auch noch im 3. Vierteljahr um 3 Prozentpunkte auf knapp

Staatsbetriebe versteigern

Der Nobelpreisträger für Wirtschaft, Professor Milton Friedman, hat zur Bekämpfung der Inflation in Großbritannien ein neues Rezept: Er rät, die staats-eigenen Unternehmen auf der grünen Insel entweder zu versteigern oder unter der Bevölkerung aufzuteilen. Wie die Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 1. 2. 77 unter Berufung auf einen von Friedman veröffentlichten Bericht des „Institute of Economic Affairs“ schreibt, übt der Nobelpreisträger scharfe Kritik an den hohen Defiziten der Staatsbetriebe und sieht als einzige Möglichkeit für die Stahlindustrie, die Eisenbahnen und die verstaatlichten Betriebe, die Versteigerung. Sollten potentielle Käufer aus Furcht vor einer abermaligen Wiederverstaatlichung kein Interesse zeigen, so sind nach Vorschlag von Friedmann die fraglichen Industrien in Form von Anteilen für jeden Staatsbürger zu veräußern. Auf diese Weise könne das staatliche Haushaltsdefizit gesenkt und die Privatwirtschaft stimuliert werden.

Quelle: KND Nr. 10

15% (real reichlich 5%). Das Geschäftsklima hatte hingegen bereits im Mai einen oberen Wendepunkt erreicht. Es hat sich danach ständig verschlechtert. Gemessen am Beginn der konjunkturellen Abschwächung der wirtschaftlichen Aktivität hatte das Klima einen Vorlauf von etwa fünf Monaten. Seit Oktober hat der Umsatz nominal und saisonbereinigt stagniert, real ist er zurückgegangen. Aufgrund des hohen Ausgangsniveaus wurde im Vorjahresvergleich immer noch ein beachtliches Absatzplus von knapp 10% (real rd. 2%) erzielt.

Belebung in fast allen Branchen

An der konjunkturellen Nachfragebelebung partizipierten — wenn auch in unterschiedlichem Ausmaß — beinahe alle Fachzeige des Rohstoff- und Produktionsverbindungshandels. Den mit Abstand höchsten Umsatzzuwachs erzielte 1976 der Großhandel mit textilen Rohstoffen und Halbwaren. Die Umsatzsteigerung resultiert hier jedoch nicht aus einer mengenmäßigen Zunahme, sondern ausschließlich aus dem überaus kräftigen Preisanstieg, der im Jahresdurchschnitt mehr als 40% betrug, nachdem im Vorjahr ein etwa ebenso starker Preisrückgang eingetreten war. Auch das hohe Umsatzplus des Schrotthandels ist teilweise auf die im Jahresverlauf merklich anziehenden Verkaufspreise zurückzuführen. Deutlich verbessert hat sich die Absatzsituation bei technischen Chemikalien sowie bei Feinpapier. In beiden Fachzeigen war 1975 der Umsatzeinbruch überdurchschnittlich stark ausgeprägt gewesen. Ein an der Entwicklung der Produktion gemessen günstiges Ergebnis erzielte die Branchengruppe Erze, Metalle und Halbzeug. Das größte Plus erreichten hierbei die Sparten NE-Metalle (+20%) sowie Roheisen (+17%), während bei Eisen und Stahl der Zuwachs nur bescheiden ausfiel (+6%). Hier wurden — wie bei NE-Metallen — Geschäftslage und längerfristige Geschäftsaussichten nach der Jahresmitte zunehmend ungünstiger beurteilt. Eine überraschend starke Umsatzausweitung gelang den bauabhängigen Fachzeigen. Während die Bauproduktion 1976 real nur um 2,5% zunahm, lagen die Umsätze bei Baustoffen mengenmäßig um rd. 8% über Vorjahresniveau. Der Holzgroßhandel erreichte sogar einen Zuwachs von rd. 15%.

Im Durchschnitt etwas schwächer als in den Rohstoff- und Halbwarenbranchen fiel die konjunkturelle Belebung im Bereich Produktionsgüterfertigwaren aus. Dies gilt – neben dem Großhandel mit Büromaschinen – insbesondere für die Sparte Landmaschinen, die im vorhergehenden Jahr im Zeichen einer stürmischen Nachfrage gestanden hatte. Der Großhandel mit technischem Spezialbedarf sowie der Baumaschinenhandel blieben hingegen nur knapp hinter der Gesamtentwicklung des Rohstoff- und Produktionsverbindungshandels zurück.

Lageraufbau nur von kurzer Dauer

Der konjunkturelle Tiefpunkt in der Auftragsvergabe des Großhandels mit Rohstoffen, Halbwaren und Investitions-

gütern wurde mit Beginn der Aufschwungsphase im Herbst 1975 überwunden. Im Frühjahr 1976 kam es zu einer kräftigen konjunkturellen Verstärkung der Bestelltätigkeit. Diese Belebung muß jedoch vor dem Hintergrund des niedrigen Niveaus der Lagerbestände und Bestellungen gesehen werden. Ein weiteres Absinken der Orders wäre auch bei einem weiteren Konjunkturrückgang kaum mehr möglich gewesen. Die Bestände waren nach Angabe der Unternehmen teilweise unter das vertretbare Maß gesunken. Stimulierend auf die Erhöhung der Lagerhaltung wirkte im Frühjahr 1976 neben der rasch fortschreitenden Verbesserung des Geschäftsklimas vor allem das spekulative Moment, d. h. die Erwartung verstärkter Preissteigerungen. Gleichwohl sind die Bestellungen in diesem Zeitraum kaum

Umsatzentwicklung im Konsumgütergroßhandel im Jahre 1976 nach Branchen

Veränderung gegenüber 1975 in %

Branche	1. Vj.	2. Vj.	3. Vj.	4. Vj.	1976 insges.	Z. Vergl. 1975
Nahrungs- und Genußmittel	+ 7,7	+ 6,1	+ 6,8	+ 4,2	+ 6,1	+ 6,3
Textilwaren, Schuhe	+ 9,0	+ 5,3	+ 6,4	+ 5,0	+ 6,4	+ 0,3
Metallwaren, Kunststoff-, Feinkeramik- und Holzfertigwaren	+ 12,0	+ 10,0	+ 13,6	+ 11,1	+ 11,6	— 0,7
Elektro- und optische Erzeugnisse, Uhren und Schmuckwaren	+ 12,2	+ 10,9	+ 10,7	+ 4,6	+ 9,1	+ 1,6
Kraftwagen, Krafträder	+ 12,8	+ 34,1	+ 40,9	+ 25,0	+ 28,3	+ 26,8
Kraftfahrzeugeile	+ 12,8	+ 5,9	+ 1,4	— 0,4	+ 4,4	+ 8,9
Pharmazeutische, kosmetische u. ä. Erzeugnisse	+ 9,3	+ 5,5	+ 4,4	+ 4,7	+ 6,0	+ 9,0
Papierwaren, Schul- und Büroartikel	+ 4,1	+ 2,3	+ 5,3	+ 2,8	+ 3,6	+ 1,5
Bücher, Fachzeitschriften	+ 13,3	— 0,7	— 1,1	— 4,9	+ 1,0	+ 6,7
Konsumgütergroßhandel insgesamt	+ 9,4	+ 7,7	+ 9,0	+ 5,9	+ 7,9	+ 5,4
Großhandel insgesamt	+ 7,0	+ 9,8	+ 12,8	+ 8,9	+ 9,6	— 2,5

Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie F, Reihe 1, Großhandel I, Umsätze und Beschäftigte, sowie Berechnungen des Ifo-Instituts.

stärker gestiegen als die Umsätze. Von der Lagerentwicklung des Rohstoff- und Produktionsverbindungshandels gingen somit trotz der kräftigen Belebung keine zusätzlichen konjunkturverstärkenden Wirkungen auf die Gesamtwirtschaft aus. Im 2. Halbjahr 1976 kam es angesichts des sich verschlechternden Geschäftsklimas bereits wieder zu einem konjunkturellen Rückgang in der Auftragsvergabe. Die Bestellungen blieben spürbar hinter den laufenden Umsätzen zurück. Die Lagerquote hat sich demzufolge in der zweiten Jahreshälfte merklich verringert. Gleichwohl wurden die Lagerbestände zunehmend als zu groß beurteilt. Gegen Jahresende belief sich der Anteil der Firmen mit zu hohen Lagervorräten saisonbereinigt auf knapp ein Sechstel. Von seiten des Rohstoff- und Produktionsverbindungshandels sind positive lagerzyklische Effekte, die die Gesamtkonjunktur stützen würden, auch in den nächsten Monaten kaum zu erwarten.

Anhaltende Investitionsschwäche

Der von Mitte 1974 bis Herbst 1975 währende konjunkturelle Rückgang im Rohstoff- und Produktionsverbindungshandel hatte auch die Investitionstätigkeit in diesem Bereich stark beeinträchtigt. Die Investitionsausgaben wurden drastisch gekürzt, die Investitionsquote sank im Bereichsdurchschnitt – ohne Landhandel – erstmals auf un-

ter 1%. Im Jahre 1976 ging die Talfahrt der Investitionsausgaben zu Ende. Von einer Belebung kann indes noch keine Rede sein. Dies überrascht an sich, da die konjunkturelle Situation und die längerfristigen Geschäftsaussichten des Rohstoff-, Halbwaren- und Investitionsgüterbereichs zum Erhebungszeitpunkt im Frühjahr 1976 durchaus günstig waren. Die Anteile derjenigen Firmen, die 1976 mehr bzw. weniger als im Vorjahr investieren wollten, hielten sich etwa die Waage. Zu den Branchen, in denen die Investitionsbudgets aufgestockt wurden, zählten neben dem Landhandel die bauabhängigen Fachzweige sowie – abgesehen von der Sparte Büromaschinen – der Maschinengroßhandel. Aus den übrigen Fachzweigen wurden fast durchweg negative Investitionstendenzen gemeldet. Gleichwohl hat sich das Investitionsklima 1976 allgemein gebessert. Dies kommt u. a. darin zum Ausdruck, daß sich der Anteil der Firmen, die ursprünglich geplante Investitionsvorhaben zurückstellen wollten, in beinahe allen Branchen des Rohstoff- und Produktionsverbindungshandels gegenüber dem Vorjahr verringert hat. Da in den beiden letzten Monaten des vergangenen Jahres eine zunehmende Verschlechterung des Geschäftsklimas eintrat, dürften die ursprünglichen Investitionsplanungen für das laufende Jahr negativ beeinflusst werden. Es ist kaum damit zu rechnen, daß es 1977 zu einer entscheidenden Erholung der Investitionstätigkeit kommen wird. Real betrachtet dürf-

ten die Ergebnisse von 1976 nur geringfügig übertroffen werden.

Beschäftigtenabbau gestoppt

Im Rohstoff- und Produktionsverbindungshandel wurde 1975 die Zahl der Beschäftigten spürbar abgebaut. Das Beschäftigtenniveau lag im Jahresdurchschnitt um knapp 5% unter dem des vorangegangenen Jahres. Dadurch war es gelungen, den Anteil der Personalkosten – reichlich die Hälfte der Gesamtkosten – am Umsatz weitgehend konstant zu halten. Im Laufe des Jahres 1976 hat sich der Personalbestand kaum mehr verringert. Gegen Jahresende 1976 lag die Zahl der Beschäftigten um knapp 1% unter dem vergleichbaren Vorjahreswert, während sie zu Jahres-

beginn noch um rd. 4% niedriger gewesen war. In den Branchen Landhandel, technische Chemikalien, Eisen und Stahl sowie in den bauabhängigen Fachzweigen hat die Zahl der Beschäftigten sogar wieder zugenommen. Die Umsatzzunahme ging in beinahe allen Sparten über die Personalkostensteigerungen hinaus. Die Personalkostenquote dürfte sich im Rohstoff- und Produktionsverbindungshandel demzufolge im Jahre 1976 insgesamt verringert haben. Da angenommen werden kann, daß die übrigen, in der Regel weniger expansiven Kostenarten ebenfalls schwächer als der Umsatz gestiegen sind, hat sich die Ertragssituation im Rohstoff- und Produktionsverbindungshandel 1976 vermutlich leicht verbessert.

Umsatzentwicklung im Rohstoff- und Produktionsverbindungshandel im Jahre 1976 nach Branchen

Veränderung gegenüber 1975 in %

Branche	1. Vj.	2. Vj.	3. Vj.	4. Vj.	1976 insges.	Z. Vergl. 1975
Getreide, Futter- und Düngemittel, Tiere	+ 0,9	+ 7,7	+14,0	+ 9,1	+ 8,0	— 0,1
Textile Rohstoffe und Halbwaren, Häute	+42,3	+45,3	+55,4	+10,8	+36,5	—14,8
Technische Chemikalien, Kautschuk	+16,1	+19,4	+13,3	+ 5,3	+13,3	—18,9
Kohle, Mineralölerzeugnisse	+18,7	+13,6	+13,7	+ 3,0	+12,0	— 1,8
Erze, Metalle, Halbzeug	— 8,2	+ 5,8	+19,7	+23,1	+ 9,3	—18,5
Holz, Baustoffe	+ 9,6	+16,0	+15,2	+ 9,9	+12,9	— 3,4
Schrott, sonstige Abfallstoffe	+ 0,3	+31,0	+39,6	+13,0	+19,9	—44,1
Werkzeugmaschinen	+ 4,7	+ 5,5	— 0,2	+ 3,7	+ 3,4	— 5,8
Baumaschinen	+ 9,0	+21,5	+ 3,2	+ 5,3	+ 9,9	+ 4,3
Büromaschinen	+ 9,2	+ 5,8	+21,0	— 4,9	+ 5,8	+ 9,0
Landmaschinen	+20,7	+ 3,4	+ 0,5	+ 4,5	+ 6,4	+19,5
Technischer Spezialbedarf	+ 8,1	+ 8,5	+ 6,8	+11,8	+ 8,9	— 0,5
Feinpapier	+13,8	+12,8	+25,0	+18,0	+17,3	—13,5
Rohstoff- und Produktionsverbindungshandel insgesamt	+ 6,5	+11,8	+14,8	+ 9,6	+10,7	— 7,3
Großhandel insgesamt	+ 7,0	+ 9,8	+12,8	+ 8,9	+ 9,6	— 2,5

Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie F, Reihe 1, Großhandel I, Umsätze und Beschäftigte, sowie Berechnungen des Ifo-Instituts.

Verstärkter Preisauftrieb

Im Zuge des Preisrückgangs auf den Rohstoffmärkten und des geringen Anstiegs der industriellen Erzeugerpreise hatte sich der Preisanstieg im Rohstoff- und Produktionsverbindungshandel im Jahre 1975 stark abgeflacht. Im Vorjahresvergleich betrug die Steigerungsrate am Jahresende 1975 nur noch 1,3%. In den ersten Monaten des Jahres 1976 kam es jedoch zu einer außerordentlich kräftigen Verstärkung der Preisauftriebendenzen. Im März belief sich die Preissteigerungsrate bereits auf über 9%. Überdurchschnittlich stark stiegen die Abgabepreise im ersten Halbjahr u. a. im Großhandel mit Getreide, Saaten, Futter- und Düngemitteln sowie bei Metallen und deren Halbzeug. Mit Abstand am kräftigsten tendierten jedoch die Preise für textile Rohstoffe und Halbwaren nach oben: sie stiegen um rd. 50% über das Vorjahresniveau. Im Verlauf des 2. Halbjahres, insbesondere im letzten Quartal, war eine zunehmende Preisberuhigung festzustellen. Die Preissteigerungsrate sank von 10% im September auf rd. 7% zum Jahresende. Dies war in erster Linie auf Preisrückgänge in jenen Branchen zurückzuführen, in denen sich die Abgabepreise

im 1. Halbjahr stark erhöht hatten. So gaben beispielsweise die Verkaufspreise für Futtermittel, NE-Metalle und -Halbzeug, Häute und Felle sowie für Schrott spürbar nach.

Die jüngsten Preiserwartungen der Unternehmen deuten auf keine Verstärkung des Preisanstiegs in den kommenden Monaten hin. Mit geringeren Preisanhebungen als noch vor einem Jahr wird insbesondere im Landhandel sowie bei Brennstoffen und Mineralölerzeugnissen gerechnet. Die Unternehmen des Eisen- und Stahlgroßhandels erwarten für die nächsten Monate weitere Preisrückgänge. Überdurchschnittlich stark werden nach den Firmenangaben die Preise in den bauabhängigen Fachzweigen steigen.

Nur geringes reales Wachstum in diesem Jahr

Die längerfristigen Geschäftsaussichten wurden zur Jahreswende in fast allen Branchen des Rohstoff- und Produktionsverbindungshandels erheblich ungünstiger beurteilt als noch vor wenigen Monaten. Mit einer Verschlechterung der Absatzlage wurde – zumindest für das 1. Halbjahr 1977 – vor allem in den Branchen Eisen und Stahl, NE-

Metalle, Werkzeuge und Maschinen, in den meisten bauabhängigen Fachzweigen sowie im Landhandel gerechnet. Der Firmenpessimismus muß vor dem Hintergrund der starken Abhängigkeit dieses Großhandelsbereiches von der Entwicklung der Ausrüstungsinvestitionen sowie der Bautätigkeit gesehen werden. Die Ausrüstungsinvestitionen werden nach den Schätzungen des Ifo-Instituts im laufenden Jahr real um 5% und damit schwächer als 1976 (+ 7%) zunehmen. Bei den Bauinvestitionen ist mit einem ähnlich geringen Zuwachs wie im Vorjahr zu rechnen (+ 2,5%). Speziell aus dem Wohnungsbau, dessen Entwicklung in besonderem Maße die Nachfrage in den bauabhängigen Fachzweigen des Großhandels beeinflusst, sind 1977 keine wesentlichen Impulse zu erwarten. Hier rechnet das Ifo-Institut mit einer realen Zunahme von 3% (1976: 4–5%). Die Umsätze des Rohstoff- und Produktionsverbindungshandels dürften 1977 zu konstanten Preisen gerechnet nur geringfügig über denen des Vorjahres liegen. Geht man von einer im Jahresdurchschnitt ähnlich hohen Preissteigerungsrate wie 1976 aus, so wird die nominale Umsatzzunahme etwa 8–9% betragen. Der Rohstoff- und Produktionsverbindungshandel würde damit nominal zwar stärker, real jedoch schwächer wachsen als der Konsumgütersektor.

Personalien

Wir gratulieren

Arbeitsjubiläen im Hause Wilhelm Gauer KG

Der ehemalige Abteilungsleiter unserer Mitgliedsfirma Wilhelm Gauer KG in Kitzingen, Herr **Ludwig Stretz**, bekam vom Landrat des Landkreises die Bundesverdienstmedaille des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland überreicht. Herr Stretz erhielt diese Ehrung aufgrund seiner langjährigen ehrenamtlichen Tätigkeit im Prüfungsausschuß für Großhandelskaufleute bei der IHK Würzburg und für seine besonderen Bemühungen innerhalb der Firma, Jugendliche zum Großhandelskaufmann auszubilden.

Bei dieser Gelegenheit wird unser Vorstandsmitglied, Herr **Dr. Leonhard Gauer**, geschäftsführender Gesellschafter der Firma, 5 Mitarbeitern seines Hauses Ehrenurkunden des Bayerischen Staatsministeriums für Arbeit und Soziales und der Industrie- und Handelskammer Würzburg für 25jährige ununterbrochene Betriebstreue überreichen.

Wir gratulieren den Jubilaren herzlich.

Wir betrauern

Curt Geyh

Mit tiefer Trauer hat uns die Nachricht vom Tode Curt Geyhs, Inhaber unserer Mitgliedsfirma Max Noack, Mineralöl-Großhandel und -Lagerung in München, erfüllt.

Der Verstorbene gehörte unserem Landesverband seit seiner Gründung an. Unsere Arbeit unterstützte er durch seine Mitarbeit in unserem Verkehrsausschuß.

Seit 1963 gehörte der Verstorbene der Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern als Vizepräsident an. Er war Vertreter und Sprecher des Großhandels in der Kammer. Darüber hinaus bekleidete er eine Reihe weiterer Ämter, wie als Vorsitzender des Verkehrsausschusses,

als Vorsitzender des Ausschusses für Fragen der Kammerorganisation und als Vorsitzender des Wahlausschusses. Seine Übersicht und seine wirtschaftspolitische Weitsicht stellte er der IHK ebenfalls als Mitglied des Handelsausschusses zur Verfügung ebenso wie als Vorsitzender des Arbeitskreises Münchner Stadtverkehr. Eine besondere Würdigung erfuhren seine Verdienste durch die Ehrenpräsidentschaft des Mineralöl-Zentralverbandes eV in Hamburg und als Ehrenmitglied der Union Européenne Indépendants en Lubrifiants, Paris.

Unser Landesverband steht auch für seine Arbeit als Vorsitzender des Fachzweigs Mineralöl in der Schuld, Curt Geyh gehörte zu denjenigen, die neben ihrer erfolgreichen und zielstrebigem unternehmerischen Betätigung auch den weiten Bogen der wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Verantwortung umspannten. Seine Liebenswürdigkeit und seine Aufgeschlossenheit kulturellen Entwicklungen gegenüber zeichneten ihn überdies im besonderen Maße aus.

Unser Landesverband und Curt Geyh sind ein Stück Wegs gemeinsam gegangen. Wir werden ihn an unserer Seite vermissen.

Buchbesprechung

Das Personal-Büro in Recht und Praxis

Arbeitsrecht – Lohnsteuer – Sozialversicherung – Personalführung – Organisation. Grundwerk mit rund 3500 Seiten, die in vier Kunstleder-Sammelordnern abgelegt sind, einschließlich der neuesten Lieferung 1/77 DM 39,60. Seitenpreis der bei Bedarf erscheinenden Ergänzungen 10,5 Pf einschl. MwSt. Rudolf Haufe Verlag, Postfach 740, 7800 Freiburg 100.

Mit dem Muster einer Betriebsvereinbarung über Urlaubsplan und Urlaubsgrundsätze trägt die erste Ergänzungslieferung 1977 einem Bedürfnis der Praxis Rechnung, rechtzeitig zum Jahresbeginn im Einvernehmen mit dem Betriebsrat die erforderlichen Urlaubsregelungen zu treffen. Auf sozialversicherungsrechtlichem Gebiet wurden so wichtige Aufsätze wie „Berechnung der Sozialversicherungsbeiträge“ auf den neuesten Stand gebracht. In einer neuen Darstellung werden die Rechtswirkungen der Ausgleichsquittung mit zahlreichen an der Rechtsprechung des Bundesarbeitsgerichts orientierten Beispielen aufgezeigt.

Landesverband des
Bayerischen Groß- u. Außenhandels
Bildungszentrum



Buchführung II

Abendlehrgang

Dieser Kurs wendet sich an Lehrgangsteilnehmer des Grundkurses und Teilnehmer mit Grundkenntnissen in Buchführung. Er vermittelt die auf den Grundkurs aufbauenden Kenntnisse, die den Teilnehmer befähigen, für seinen Betrieb eine Buchführung – Amerikanisches Journal oder Durchschreibebuchführung – einzurichten.

Programm:

Einrichten einer Durchschreibebuchführung
Buchungen beim Warenverkehr – Besonderheiten
Abschluß der Warenkonten und deren betriebswirtschaftliche Auswertung
Sachliche Abgrenzung – zeitliche Abgrenzung
Wechselverkehr
Buchhalterische Behandlung von Steuern
Lohn- und Gehaltsbuchungen
Wertberichtigungen
Kalkulatorische Kosten
Auswertung der Bilanz
Berechnung der Rentabilität
Umschlagskennzahlen

Termin:

München, 18. 4.–18. 5. 1977, insgesamt 10 Abende,
jeweils montags und mittwochs von 19.00–21.30 Uhr
(30 Unterrichtsstunden)

Gebühr:

240,— DM brutto
davon 105,— DM Staatszuschuß, 135,— DM Eigenleistung
des Teilnehmers + 20,— DM Arbeitsmaterial

Seminar für Führungskräfte des Großhandels

**Verjährung und Mahnverfahren
in der betrieblichen Praxis**

Das Seminar vermittelt Kenntnisse über Verjährung und Mahnverfahren, die für eine sachgerechte Bearbeitung der anfallenden Mahnsachen benötigt werden.

Programm:

Betriebliche Organisation
Rechtliche Grundlagen des Werkvertrages
Prüfung der Zahlungsfähigkeit der Auftraggeber
Die Verjährung von Unternehmerforderungen und der Gewährleistungsansprüche der Auftraggeber
Organisatorische Maßnahmen zur Verhütung von Forderungsausfällen
Das außergerichtliche Mahnverfahren
Die Eintreibung von Forderungen durch fremde Personen (Rechtsanwälte, Rechtsbeistände, Inkassobüros)
Gerichtliches Mahnverfahren und Zwangsvollstreckung
Kostenrisiko
Kundenbehandlung im Mahnverfahren

Termine:

Lehrgang Nr. 2/653 München, 22. 4. 1977

Dauer:

1 Tag, von 9.00–17.00 Uhr

Referent:

RA Dr. Rupert Haslinger

Gebühr: 99,— DM

Seminar für Führungskräfte des Groß- und Einzelhandels

Rhetorik als Kontakt- u. Führungsmittel

Was nützen Ihnen ehrliche Gesinnung und zutreffende Argumente, wenn Sie sie nicht überzeugend vortragen können? Viele Menschen müßten – ihrem Wissen nach –

auf der Erfolgsleiter ganz oben stehen, trotzdem bleiben sie häufig in der Mittelmäßigkeit stecken.

WARUM?

Weil sie ihr Wissen nicht wirkungsvoll ausdrücken, es nicht überzeugend weiterverkaufen können.

Ziel dieses Seminars ist es, Ihnen zu zeigen, wie Sie auch schwierige Gesprächs- und Redesituationen meistern können. Diskussion, Konfliktgespräch und freie Rede sollen für Sie ihren Schrecken verlieren.

Programm:

Psychologische Grundüberlegungen

Sie haben nicht nur Zuhörer, sondern auch Zuschauer

„Sprich, damit ich Dich sehe“

Wenn das Lampenfieber nicht wäre

Der Kampf um die Hörer

Sie erwerben sich Ihre neuen Kenntnisse durch aktive Teilnahme. Jeder Lernschritt soll Ihnen bewußt machen, was zu Erfolg oder Mißlingen führt. Die einzelnen Übungen werden mit dem Video-Recorder aufgezeichnet und in Bild und Ton vorgeführt.

Termine:

Lehrgang Nr. 2/630 Regensburg, 18.–19. 4. 1977

Lehrgang Nr. 2/631 Würzburg, 20.–21. 4. 1977

Dauer:

2 Tage, jeweils von 9.00–17.00 Uhr

Referent:

H. Reichel, Dozent für Rhetorik und Verkaufsförderung

Gebühr: 165,— DM

Seminar für Unternehmer des Großhandels

**Mit welchen Mitteln wirbt der
Großhandel?**

Das entscheidende Kriterium für die Werbestrategie ist die Art der Dienstleistung – der Ausgangspunkt für eine erfolgreiche Großhandels-Werbung.

Programm:

1 Werbemittel für eigene Werbung

- Geschäftspapiere und Stil der Korrespondenz
- Geschäftslokal, Büro, Ausstellungsraum – außen und innen
- Werkzeuge der Distribution als Vehikel der Werbung (z. B. Kfz.)
- Listen, Kataloge, Vorführwagen – werblich gestalten
- Direktansprache:
Außendiensttätigkeit – Tonbildschau – Werbesendung – Ausstellung
- Sind Fachanzeigen effektiv einzusetzen?
- Verteilmaterial, Sammelprospekte, Gruppenprojekte, Streublätter und Werbehilfsmittel
- Dekorationsmaterial
- Sind Publikumswerbemittel zweckmäßig? – Falls ja, für welche Aufgaben?

2 Nutzen der nichteigenen Werbung

- Vorwerbung der Hersteller
- Gemeinschafts- und Verbundwerbung

3 Thematische Schwerpunkte für Werbung des Großhandels

- Sortiment, Sortimentsausschnitte, Neuheiten
- Preise – Preisschlager

- Service im Rahmen des Verkaufs und der Distribution
- Schulung

4 Das Erscheinungsbild des Großhandelsbetriebs als Klammer für die erfolgreiche Werbung

Termine:

Lehrgang Nr. 2/657 München, 22. 4. 1977

Lehrgang Nr. 2/658 Nürnberg, 5. 5. 1977

Dauer:

1 Tag, von 9.00–17.00 Uhr

Referent:

Dr. Zebhauser

Gebühr: 120,— DM

Seminar für Unternehmer im Großhandel

Verhandlung mit Kreditinstituten

Für den GH stellt sich das Kreditproblem in besonderer Weise: Zum einen muß er oft als Kreditgeber für den Kunden auftreten und kann dadurch selbst Liquiditätsprobleme erhalten, zum anderen soll er seine Lieferanten prompt bezahlen. Wettbewerbslage, Sortimentsüberlegungen und Lagertechnik zwingen zu erheblichen Investitionen, damit der Betrieb seine Stellung behalten kann.

Die Kreditkosten spielen dabei eine nicht unerhebliche Rolle. Ein Überblick über Kredite und Konditionen verschiedener Banken kann die Verhandlungen wesentlich erleichtern.

Programm:

- Charakter, Struktur und Tätigkeit der Kreditinstitute
- Allgemeine Geschäftsbedingungen
- Was verlangt der Großhandelskaufmann von seiner Bank? – Spektrum der Dienstleistungen der Banken
- wie verhandelt man
 - a) wegen Anknüpfen einer Bankverbindung
 - b) bei Wechsel der Bankverbindung
 - c) wegen Kreditgewährung
 - d) wegen der Kreditkonditionen
 - e) Besonderheiten bei den einzelnen Kreditarten
 - f) Sicherheitsverlangen der Banken
- Die Banken als Auskunft
- Spezialbanken, Factoring
- Banken als Vermittler
- Banken als Anlageberater

Termin:

Lehrgang Nr. 2/660 Nürnberg, 18. 4. 1977

Dauer:

1 Tag, 9.00–17.00 Uhr

Referent:

Herr Kahlich, Geschäftsführer der KGG

Gebühr: 120,— DM

Seminar für Unternehmer und Verkaufsleiter des Großhandels

Die zukunftsorientierte Verkaufsorganisation

In der klassischen Betriebslehre spricht man von der Funktion der Überbrückung von Zeit und Raum, die dem

Handel zufällt. Diese traditionelle Verteilerfunktion reicht aber in der heutigen Zeit moderner Absatzmethoden nicht mehr aus. Der Handel muß eigene Konzepte entwickeln und marktorientiert arbeiten.

Das setzt — neben der richtigen inneren Einstellung — gute organisatorische Regelungen voraus. Der Verkauf muß zielorientiert und effektiv gesteuert werden; Verkaufsleitung und Geschäftsleitung brauchen Informationen, um daraus die richtigen Strategien zu entwickeln, Einkauf und Verkauf müssen eng gekoppelt werden, um die nötige Marktorientierung zu erreichen.

Die Einrichtung von Profit-Centers oder die Steuerung von Produktgruppen durch Produktmanager: das können weitere Fragen sein, die auf ein modernes Großhandelsunternehmen zukommen.

Wie muß eine solche Organisation aussehen? Welche Fragen sind zu beachten? Welche Voraussetzungen sind zu schaffen? Das Seminar soll auf diese Fragen eine gültige Antwort geben.

Termin:

Lehrgang Nr. 2/656 München, 16. 5. 1977

Dauer:

1 Tag, 9.00–17.00 Uhr

Referent:

Hans Georg Lettau, Unternehmensberater

Gebühr: 120,— DM

Seminar für Unternehmer des Großhandels

Kooperation — ein Weg zur Verbesserung der Wirtschaftlichkeit

Betriebsvergleiche zeigen das wesentlich schlechtere Abschneiden kleinerer und mittlerer Betriebe bei nahezu allen Kostenarten.

Auf hergebrachtem Wege können Wirtschaftlichkeitsverbesserungen kaum noch erreicht werden: Umsatzexpansion und Erhöhung der Spanne stoßen auf immer engere Grenzen!

Die Praxis hat gezeigt, daß durch mehr oder weniger enge Zusammenarbeit zwischen Großhandelsbetrieben aller Größenordnungen in nahezu allen Funktionsbereichen beträchtliche Kosteneinsparungen für beide Seiten erreicht werden können. Die Wege dazu werden im Seminar dargestellt; jeder Verantwortliche sollte sich mit dieser Problematik beschäftigen: Sie stellt in vielen Fällen die einzige Überlebensstrategie dar!

Programm:

Problemstellung — Überregionale Kooperation, kein Novum — Die regionale Kooperation — Das Kontaktgespräch — Analyse der an der Kooperation interessierten Unternehmen — Mögliche Kooperationsarten — Kooperationsvertrag — Die Voraussetzung zum Funktionieren der Kooperation: Menschen, die partnerschaftlich zusammenarbeiten

Termin:

Lehrgang Nr. 2/661 München, 24. 6. 1977

Dauer:

1 Tag, von 9.00–17.00 Uhr

Referent:

Dipl.-Kfm. Siegfried Rothacker, Ing. grad., Unternehmensberater

Gebühr: 120,— DM



Groß + Außenhandel Drehscheibe der Wirtschaft



LGA
nachrichten

Unseren Mitgliedsfirmen in Augsburg und Schwaben empfehlen wir Seite 8 zur besonderen Beachtung.

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

32. Jahrgang · München
Mai 1977 · Nr. 5 / 1977

Das aktuelle Thema	3	Mittelstandspolitik aus einem Guß
Arbeitgeberfragen	4	Präsident Braun bei Tunesiens und Maltas Premierministern AGB auf einen Blick
Verbandsnachrichten	8 10	Treffpunkt Augsburg: Informationsveranstaltung des LGA Otto Taffel erneut Vorsitzender des Fachzweiges Schreib-, Papierwaren und Bürobedarf im LGA Bier- und Getränkefachgroßhandel
Konjunktur und Marktentwicklung	10 11	Verbesserung des Geschäftsklimas im Konsumgüterbereich Mehr Ab- als Anmeldungen bei gewerblichen Arbeitsstätten C & C-Betriebe und Verbrauchermärkte
Außenhandel	12 13	Zwischenbilanz der allgemeinen Zollpräferenzen für Entwicklungsländer Weiterverwendung der Zollvordrucke im Jahr 1977
Verschiedenes	13	Geschäfts- und Fachreise in die VR China und andere Fern-Ost-Länder – 3. 11. bis 16. 11. 1977
Personalien	14	
Buchbesprechung	16	
Bildungszentrum	16	
Fremdbeilage		Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung, 5/1977

Ständige Mitarbeiter der LGA-Nachrichten sind:

sa = Dipl.-Kfm. Sattel · sr = Dipl.-Kfm. Sauter · de = Dipl.-Volksw. Deutsch · fr = Ass. Frankenberger · p = ORR a. D. Pfrang.

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: Werner Sattel, 8011 Kirchseeon, Alpenstr. 16. 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.

Präsident Walter Braun:

„Mittelstandspolitik aus einem Guß“

„Der Mittelstand als Fundament und Säule der sozialen Marktwirtschaft“ hieß ein Vortrag, den Präsident Konsul Senator Walter Braun vor dem Export-Club München hielt. Wir bringen aus diesem Vortrag einen Auszug.

„Ich will den Staat nicht nur tadeln, ich muß ihn auch loben. Zwei bayerische Akzente darf ich in diesem Zusammenhang hervorheben:

- das sehr erfolgreich verlaufene, sehr umfangreiche Betriebsmittelprogramm für die mittelständische Wirtschaft auf dem Höhepunkt der Rezession

- und die Tatsache, daß Bayern auf Initiative von Herrn Staatsminister Anton Jaumann mit einem umfassenden Mittelstandsförderungsgesetz den Anfang für eine systematische Mittelstandspolitik gemacht hat. Es ist zwar verständlich, daß die Opposition in Bayern an diesem Rahmengesetz, für das ich mich als Berichterstatter im bayerischen Senat mit Nachdruck verwendet habe, die finanzielle Ausstattung bemängelte; aber das trifft nicht die Sache. Wenn wir beobachten, auf wie vielen Gebieten, bis hin zur Informationsversorgung und zur Technologieberatung das Wirtschaftsministerium Überlegungen anstellt und Untersuchungen vorantreibt, dann wird schon sichtbar, daß die Gesamtbetrachtung mittelständischer Fragen zu anderen Ergebnissen führt als die Einzelbetrachtung des Handels, der Industrie, der Steuern, der Betriebsberatung oder der öffentlichen Aufträge. Auch andere Länder haben solche geistern kann, denn die mittelständischen Wirtschafts-Rahmengesetze; selbst das Wort Mittelstandsminister ist uns nicht mehr fremd, für das ich mich allerdings nicht befragen werden am besten gelöst, wenn sie zentrale Fragen des Wirtschaftsministeriums und der Wirtschaftspolitik bleiben. Ich hielte es aber für richtig, auf Bundesebene mit einem Mittelstandsförderungsgesetz nachzuziehen, damit eine Mittelstandspolitik aus einem Guß entsteht. Von der CDU/CSU wurde ein solcher Initiativantrag in der letzten Legislaturperiode eingebracht. Er fand jedoch nicht die Mehrheit.

Zu unseren offenen Wünschen an den Staat gehört vor allem die Verbesserung der Rahmenbedingungen. Sie sollte es ermöglichen, Diskriminierungen und Benachteiligungen, die sich in erster Linie aus unterschiedlichen Größenverhältnissen ergeben, zu beseitigen. Es geht ferner um die Hilfe zur Selbsthilfe und um die Förderung von Umstellungsprozessen bei überholten Strukturen. Im steuerlichen Bereich ist der Abbau der ertragsunabhängigen Steuern notwendig. Weitere Themen sind der Abbau auch der Gewerbesteuer, Verbesserungen bei der Abschreibung,

eine begrenzte Steuerverschonung des nicht entnommenen Gewinns.

Im Wettbewerbsbereich steht die Beseitigung von Störungen des Leistungswettbewerbs zur Debatte – Stichwort: Verbrauchermärkte – in der Berufsbildung weiterhin der Anteil der betrieblichen Ausbildungszeit.

Dazu müssen Einzelmaßnahmen zur Leistungssteigerung kommen, zum Beispiel unterstützende öffentliche Maßnahmen zur Verbesserung der Unternehmer- und Führungsqualifikation, Verbesserungen bei den Beratungs- und Finanzierungshilfen, aber auch die Prüfung der Reprivatisierung bestimmter Betätigungen der öffentlichen Hand. Alle diese Dinge müssen auch gegenüber der Bundesregierung sehr deutlich gemacht werden.“

„Die wirtschaftliche Lage in den westlichen Industrieländern ist noch immer labil. Die Staatshandelsländer ordern zurückhaltend, weil die Devisen fehlen. Im Westen hat sich – mit Ausnahme der skandinavischen Länder – die Kapazitätsauslastung zwar überall erhöht. Doch selbst in den Ländern, in denen sie sich besonders schnell verbesserte, wie in den USA, lag das Auslastungsniveau 1976 immer noch nicht über den niedrigsten Werten der sechziger Jahre. Der Kapazitätsspielraum der Industrie betrug Mitte 1976 in den meisten Ländern 10 bis 15 Prozent, in Japan noch erheblich mehr. Ich entnehme diese Zahlen einer Untersuchung des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung, Berlin.

Es ist unübersehbar, daß der internationale Austausch von Gütern und Dienstleistungen im Jahresverlauf 1976 kräftig zunahm. Er blieb auch im zweiten Halbjahr eine wichtige Konjunkturstütze. Getrübt wird das konjunkturelle Bild in allen westlichen Industrieländern aber durch eine kaum verringerte Arbeitslosigkeit und durch die Verlangsamung des Wachstumstempos im zweiten Halbjahr. Zunächst hatte in den meisten Ländern ein starker Lageraufbau die Produktion kräftig ansteigen lassen. Als die Lager gefüllt waren, flachte die Produktionstätigkeit ab, weil die Firmen weiterhin mit einer Erhöhung ihrer Anlageinvestitionen zögerten. Außerdem waren in vielen Ländern die staatlichen Konjunkturstützungsprogramme ausgelaufen; sie wurden in Italien, Großbritannien und Frankreich von scharf restriktiven Sparmaßnahmen abgelöst. Man versuchte, auf den erfolgreichen Stabilitätskurs der Bundesrepublik einzuschwenken, um eine Korrektur wirtschaftlicher Fehlentwicklungen einzuleiten. Inzwischen steuern jedoch die beiden größten westlichen Industrienationen – die USA und Japan – wieder einen expansiveren Kurs.“

(Nürnberger Zeitung Nr. 82)

Haben Sie schon notiert:

VERBANDSTAG 1977
am 15. Juni in Nürnberg

Arbeitgeberfragen

Präsident Braun bei Tunesiens und Malas Premierministern

Gespräche auf höchster Ebene führte eine 23köpfige mittelfränkische Wirtschaftsdelegation unter der Leitung von Präsident Walter **Braun** in Tunesien und Malta.

Braun und der Leiter der Außenwirtschaftsabteilung der Kammer, Richard **Popp**, wurden auch von den Premierministern Dom Mintoff (Malta) und H. Nourira (Tunesien) empfangen, die beide ein lebhaftes Interesse an einer noch intensiveren wirtschaftlichen Zusammenarbeit mit dem EG-Raum und vor allem an der Bundesrepublik Deutschland zeigten und dabei auf die hohe Qualität deutscher Erzeugnisse verwiesen. Beide Staaten sind auf die Schaffung



Braun bei Tunesiens Premierminister H. Nourira

einer großen Zahl von Arbeitsplätzen angewiesen und gewähren den Investoren deshalb eine Reihe von Vorteilen, die bis zu einer mehrjährigen Steuerfreiheit reichen.

Braun betont bei den Gesprächen, der Ausbau der wirtschaftlichen Beziehungen zu Tunesien und Malta liegt voll im bayerischen Interesse. In Bayern sei Mittelfranken so stark außenhandelsorientiert wie kaum ein anderes Land in der Bundesrepublik. Für die mittelfränkische Industrie, die eine Exportquote von 35% verzeichne, seien Außenhandelsinvestitionen lebensnotwendig.

Kammer gab Impulse

Ein Beispiel dieser Auslandsinvestitionen gab die Einweihung der neuen Betriebsanlagen einer Nürnberger Elektrofirma in M'Zaken/Tunesien in Anwesenheit der mittelfränkischen Gäste. Die Idee zu der Investition in Tunesien sei in Nürnberg geboren worden, erinnerte Braun, der dem anwesenden tunesischen Minister für Parlamentsangelegenheiten, Hadj Amor, versicherte, daß für mittelfränkische Unternehmen Tunesien unter den möglichen Investitionsländern einen hohen Stellenwert einnehme, da dieses Land nicht nur ein günstiges Lohnniveau biete, sondern auch ein gesundes Investitionsklima.

Günstige Voraussetzungen

Im Mittelpunkt der Studienreise, die dem Studium der Wirtschaftsbeziehungen zum südlichen Mittelmeerraum und der Erkundung neuer Investitions- und Außenhandelsmöglichkeiten in Tunesien und auf Malta diene, stand ferner die Besichtigung einer Reihe deutscher, tunesischer sowie maltesischer Betriebe.

Die mittelfränkische Reisegruppe zeigte sich besonders beeindruckt von den günstigen Produktionsmöglichkeiten für deutsche Unternehmer, die in beiden Ländern ein großes Potential an geschulten Arbeitskräften und ein starkes Interesse der Regierungen an einem Ausbau der Beziehungen zur Bundesrepublik Deutschland vorfinden. Die Presse in Tunesien und auf Malta berichtete in großer Aufmachung über den Besuch aus Franken.

Blick geweitet

Gespräche mit der Direktion der API (Gesellschaft für Investitionsförderung) und dem deutschen Botschafter auf Malta, Dr. Hauthal, sowie der Handelskammer von Malta rundeten das informative Reiseprogramm ab, das, wie Präsident Braun nach seiner Rückkehr erklärte, das Verständnis für die Probleme beider Handelspartner verstärkt.

AGB auf einen Blick

10 Fragen und Antworten zum neuen AGB-Gesetz

Zum 1. April 1977 ist das Gesetz zur Regelung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen vom 9. 12. 1976 (Bundesgesetzblatt I, Seite 3317) in Kraft getreten.

Das Gesetz enthält einige für die gesamte gewerbliche Wirtschaft bedeutsame Vorschriften und zwingt auch die meisten Unternehmen des Großhandels zur Überprüfung und Anpassung der von ihnen verwendeten Allgemeinen Geschäftsbedingungen.

1. Was ist das AGB-Gesetz?

Das Gesetz zur Regelung des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB-Gesetz) vom 9. Dezember 1976 will die rechtlichen Probleme im Zusammenhang mit der Aufstellung und Anwendung Allgemeiner Geschäftsbedingungen lösen und Mißstände in diesem Bereich abbauen. Es ist zu allererst Verbraucherschutzgesetz. Es betrifft jedoch auch den kaufmännischen Geschäftsverkehr

und zwingt daher jeden zur Überprüfung der von ihm verwendeten AGB. Das Gesetz trat zum 1. April 1977 in Kraft.

2. Was bringt das AGB-Gesetz?

Zunächst eine Reihe von Regelungen, wie sie bislang schon die Gerichte als rechtens anerkannt haben. Zum Beispiel, daß individuelle Vertragsabreden vor Allgemeinen Geschäftsbedingungen Vorrang haben (§ 4). Oder daß Zweifel bei der Auslegung Allgemeiner Geschäftsbedingungen zu Lasten des Verwenders gehen (§ 5). Auch die Generalklausel des § 9 gibt im wesentlichen das wieder, was bislang schon selbstverständlich war, nämlich, daß Bestimmungen in Allgemeinen Geschäftsbedingungen unwirksam sind, wenn sie den Vertragspartner des Verwenders entgegen den Geboten von Treu und Glauben unangemessen benachteiligen. Kernbereich des neuen Ge-

setzes sind die Klauselverbote in den §§ 10 und 11. Aber auch in diesen Katalogen sind viele Bestimmungen enthalten, die schon in der Vergangenheit aufgrund von Gerichtsurteilen nicht vereinbart werden konnten. Das Gesetz bringt daher insoweit ein Resümee dieser Rechtssprechung und macht sie für alle AGB-Verwender verbindlich.

Ganz neu ist die AGB-Klage in dem Dritten Abschnitt des Gesetzes (§ 13–§ 22). Hiernach kann derjenige, der in Allgemeinen Geschäftsbedingungen Bestimmungen, die nach §§ 9–11 des Gesetzes unwirksam sind, verwendet oder für den rechtsgeschäftlichen Verkehr empfiehlt, auf Unterlassung und im Fall des Empfehlens auch auf Widerruf in Anspruch genommen werden. Wird der Klage stattgegeben, so muß der AGB-Verwender oder -Empfehlen damit rechnen, daß die Urteilsformel auf seine Kosten im Bundesanzeiger abgedruckt wird.

3. Für wen gilt das AGB-Gesetz?

Wenn auch das AGB-Gesetz in erster Linie Verbraucherschutzgesetz ist und insbesondere den Endverbraucher gegenüber unangemessenen Geschäftsbedingungen des Einzelhandels, des Handwerks und des sonstigen gewerblichen Bereichs schützen will, so meinte doch der Gesetzgeber, den kaufmännischen Geschäftsverkehr von den Regelungen des Gesetzes nicht ganz ausnehmen zu dürfen. Er hat daher folgende Entscheidung getroffen (§ 24):

- Die Vorschriften über die Einbeziehung von AGB in den Vertrag (§ 2), die Klauselverbotskataloge der §§ 10 und 11 sowie die Vorschrift über den zwischenstaatlichen Geltungsbereich des Gesetzes (§ 12) finden keine Anwendung auf AGB, die gegenüber einem Kaufmann verwendet werden, wenn der Vertrag zum Betriebe seines Handelsgewerbes gehört.
- Diese Vorschriften finden weiterhin keine Anwendung auf AGB, die gegenüber einer juristischen Person des öffentlichen Rechts oder einem öffentlich-rechtlichen Sondervermögen (z. B. Bundesbahn oder Bundespost) verwendet werden.
- Allerdings ist auch im kaufmännischen Geschäftsverkehr eine AGB-Klausel, die in dem Verbotskatalog des § 10 oder des § 11 erwähnt ist – unter angemessener Berücksichtigung der im Handelsverkehr geltenden Gewohnheiten und Gebräuche –, dahin zu überprüfen, ob sie eine unangemessene Benachteiligung des Vertragspartners beinhaltet (§ 9); ist dies der Fall, ist sie unwirksam.

4. Empfiehlt sich für Großhändler die Aufstellung und Anwendung zweier verschiedener Fassungen der AGB für Kaufleute und Nichtkaufleute?

Im Abnehmerbereich vieler Großhändler gibt es nicht nur Kaufleute. Kaufleute sind nur diejenigen Personen und Unternehmen, die ein Handelsgewerbe betreiben, einschließlich der Handelsgesellschaften (OHG, KG, AG, GmbH). Nichtkaufleute sind alle handwerklichen oder sonstigen gewerblichen Unternehmen, deren Gewerbebetrieb nicht als Handelsgewerbe gilt. Dies sind vor allem die Bauunternehmer und Bauhandwerker, aber auch Betriebe wie Schmieden und Schlossereien. Für diese Unternehmen ist das AGB-Gesetz voll anwendbar. Gegenüber kaufmännischen Abnehmern braucht es dagegen nicht immer beachtet zu werden. Dennoch empfiehlt sich nicht die Aufstellung zweier verschiedener Fassungen für kaufmännische und nichtkaufmännische Abnehmer. Dies aus zwei Gründen:

1. Die Kaufmannseigenschaft eines Abnehmers ist nur schwer zu bestimmen. Das Handelsregister gibt nicht

Beispiele für Kaufleute und Nichtkaufleute

1. Alle Handelsgewerbetreibenden (§ 1 HGB)
2. Alle Handelsgesellschaften (OHG, KG, AG, GmbH)
3. Alle im Handelsregister eingetragenen Personen und Unternehmen
4. Die „Öffentliche Hand“, wie Staat und andere Gebietskörperschaften
5. Bundesbahn, Bundespost

Nichtkaufleute

1. Die meisten Bauhandwerker
2. Die meisten Bauunternehmer (soweit nicht im Handelsregister eingetragen)
3. Schmieden
4. Schlosser
5. Dienstleistungsunternehmen
6. Privatverbraucher

immer Auskunft. Zwar ist jeder im Handelsregister eingetragene als Kaufmann anzusehen. Viele (z. B. Minderkaufleute) brauchen sich jedoch nicht im Handelsregister eintragen zu lassen, manche haben es trotz entsprechender Verpflichtung bislang nicht getan.

2. Die Handhabung zweier verschiedener Fassungen ist im täglichen Geschäftsverkehr mühselig. Man kann nie sicher sein, ob man mit der jeweiligen Fassung den „Richtigen“ trifft.
Daher: Auch weiterhin einheitliche Fassungen Allgemeiner Liefer- und Zahlungsbedingungen anwenden!

5. Müssen nach dem 1. 4. 1977 sämtliche Formulare mit „alten“ AGB weggeworfen werden?

Viele Unternehmen verfügen zur Zeit noch über beachtliche Mengen an Formularen für Auftragsbestätigungen, Lieferscheine und Rechnungen. Soweit die auf den Formularen aufgedruckten Liefer- und Zahlungsbedingungen den neuen Bestimmungen des AGB-Gesetzes widersprechen, stellt sich die Frage, ob die Formulare ab 1. 4. 1977 zur Makulatur werden. Hierzu ist folgendes zu sagen:

1. Das AGB-Gesetz sieht keine Aufbrauchsfristen für „alte“ AGB vor.
2. Die Verwendung unwirksamer AGB ist jedoch nicht strafbar.
3. Aus der Verwendung von dem AGB-Gesetz widersprechenden Bedingungen ergeben sich aber zwei Risiken:

● Ein Prozeßrisiko: Auf eine Klausel, die dem AGB-Gesetz widerspricht, kann sich keiner berufen. Hängt der Ausgang eines Prozesses von der Wirksamkeit einer Klausel ab, und stellt der Richter die Unwirksamkeit der Klausel fest, verliert der AGB-Verwender den Prozeß. Andererseits: Die Anpassung der fraglichen Klausel an das AGB-Gesetz führt regelmäßig zu keinem anderen Ergebnis, da dann der Kunde die Rechte bekommt, die er nach dem AGB-Gesetz haben soll. Daher verbleibt nur noch das Risiko der

● **AGB-Klage** nach den Vorschriften der §§ 13–22 AGB-Gesetz. Hiernach kann der Verwender unwirksamer AGB auf Unterlassung verklagt werden. Diese Klagen kann jedoch nicht jedermann anstrengen. Im kaufmännischen Bereich sind klagebefugt nur die rechtsfähigen Verbände zur Förderung gewerblicher Interessen sowie die

Braun nun „Commendatore“ Italiens

Staatssekretär Dr. Wilhelm Vorndran und der Protokollchef der Bayerischen Staatskanzlei, Dr. Josef Huber, waren prominenteste Gäste beim ersten „Konsularischen Abend“, der die Spitzen regionaler Behörden und Verwaltungen, die Wirtschaft und das konsularische Korps zusammenführte. Bei dieser Gelegenheit überreichte der Nürnberger Konsul Italiens, Dr. Mario Bonoldi, an Präsident Walter Braun die hohe Auszeichnung der Republik Italien „Commendatore al merito“. Er hob die Verdienste Brauns um die wirtschaftlichen und menschlichen Beziehungen



zwischen beiden Ländern hervor. „Wir tun vieles gemeinsam“, so kommentierte Oberbürgermeister Dr. Urschlechter in seinem Glückwunsch die Auszeichnung: er kann seit kurzem ebenfalls den Titel „Commendatore“ führen. Bonoldi betonte, daß Italien im Außenhandel Bayerns die erste Stelle einnimmt. Unser Bild zeigt von links nach rechts Italiens Konsul Dr. Bonoldi mit Gattin, den Protokollchef der Bayerischen Staatskanzlei, Dr. Josef Huber, und Präsident Walter Braun mit Gattin, zugleich Honorarkonsul der Bundesrepublik Österreich.

Industrie- und Handelskammern und die Handwerkskammern.

Wer Formulare mit „alten“ AGB noch aufbrauchen will, sollte, um das Risiko einer AGB-Klage möglichst zu mindern, seine AGB mit dem Stempelaufdruck versehen: „Diese Bedingungen gelten nur insoweit, als sie nicht dem AGB-Gesetz vom 9. 12. 1976 widersprechen.“

6. Sollte man nicht auf die Anwendung Allgemeiner Liefer- und Zahlungsbedingungen verzichten?

Nein. Der Verzicht auf die Anwendung und Durchsetzung Allgemeiner Liefer- und Zahlungsbedingungen bedeutet z. B.:

- Verzicht auf den Eigentumsvorbehalt. Und zwar auf den sogenannten einfachen wie den verlängerten Eigentumsvorbehalt in Form der Vorausabtretung der dem Kunden aus der Weiterveräußerung und Weiterverarbeitung des Materials entstehenden Forderungen. Einen automatischen Eigentumsvorbehalt gibt es nicht. Auch der Aufdruck

auf dem Lieferschein „Sämtliche Lieferungen unter Eigentumsvorbehalt“ ist unzureichend. Denn damit ist allenfalls erreicht, daß das Eigentum bis zur Vollzahlung des Kaufpreises bei dem Verkäufer verbleibt. Alle anderen Arten des Eigentumsvorbehaltes sind dadurch nicht erfaßt.

- Ohne AGB ist die Haftung für die Nichteinhaltung von Lieferfristen und -terminen nicht geregelt. Fristen und Termine können aus verschiedensten Gründen „platzen“. So z. B., wenn das Lieferwerk nicht liefert. Sehen die AGB des Großhändlers nicht vor, daß Voraussetzung für die Einhaltung von Fristen und Terminen die richtige und rechtzeitige Selbstbelieferung ist, haftet die Großhandlung in diesem Falle. Dies sogar in den meisten Fällen sogenannter „höherer Gewalt“.

- Nicht nur die verzögerte oder unterbliebene Lieferung schafft Haftungsrisiken; sie entstehen auch aus anderen Vertragsverletzungen. Z. B.: das Material wird verwechselt oder im Lieferschein versehentlich mit einer falschen Gütebezeichnung geführt. Oder: eine zugesicherte Eigenschaft wird nicht eingehalten. Auch gegen diese Risiken muß sich der Großhändler durch angemessene Haftungsklauseln schützen.

7. Wie werden die AGB künftig Vertragsinhalt?

1. Diese Frage beantwortet für den **nichtkaufmännischen** Verkehr nunmehr § 2 AGB-Gesetz. Danach werden AGB Bestandteil eines Vertrages, wenn der Verwender bei Vertragsabschluß

- die andere Vertragspartei ausdrücklich auf sie hinweist und

- der anderen Vertragspartei die Möglichkeit verschafft, in zumutbarer Weise von ihrem Inhalt Kenntnis zu nehmen, und

- wenn die andere Vertragspartei mit ihrer Geltung einverstanden ist.

Der ausdrückliche Hinweis ist entbehrlich, wenn er wegen der Art des Vertragsabschlusses nur unter unverhältnismäßigen Schwierigkeiten möglich ist; dann aber muß der AGB-Verwender durch deutlich sichtbaren Ausgang am Ort des Vertragsabschlusses auf seine AGB hinweisen.

Im übrigen können die Vertragsparteien für eine bestimmte Art von Rechtsgeschäften die Geltung bestimmter AGB unter Beachtung der obigen Erfordernisse im voraus vereinbaren.

2. Unter Kaufleuten gilt folgendes:

Auch der Kaufmann muß auf die Geltung von AGB hingewiesen werden. Dies geschieht am besten durch einen deutlich sichtbaren Aufdruck auf der Vorderseite der Auftragsbestätigung. Etwa: „Wir bestätigen dankend Ihre Bestellung vom ...“, die wird auf der Grundlage umseitig abgedruckter Allgemeiner Liefer- und Zahlungsbedingungen wie folgt bestätigen: ...“

Auch der kaufmännische Kunde muß die Möglichkeit haben, von den Liefer- und Zahlungsbedingungen seines Lieferanten Kenntnis zu erlangen. Unter anderem bedeutet dies, daß die AGB für den Durchschnittsbürger lesbar sind.

Auch der kaufmännische Kunde muß mit den AGB seines Lieferanten einverstanden sein, das heißt insbesondere, ihnen nicht widersprochen haben.

Im **kaufmännischen Verkehr** gelten jedoch darüber hinaus einige **Besonderheiten**:

Widerspricht der Kunde einem **kaufmännischen Bestätigungsschreiben** des Lieferanten mit den AGB des Lie-

feranten nicht, so gilt der Inhalt des Bestätigungsschreibens kraft Handelsbrauchs auch dann als vereinbart, wenn er von dem Ergebnis vorangegangener – zumeist telefonischer – Vereinbarungen abweicht.

Bei **laufender Geschäftsverbindung** mit einem Kunden können die AGB des Lieferanten auch dann Vertragsinhalt werden, wenn im Einzelfall einmal nicht auf sie Bezug genommen worden ist. Dies ist wichtig bei mündlichen oder fernmündlichen Vertragsabschlüssen, die nicht immer mit einer Auftragsbestätigung festgehalten werden.

8. Welche AGB gelten, wenn der Kunde aufgrund seiner Bedingungen bestellt oder später den Lieferanten-AGB widerspricht?

Diese Frage regelt das AGB-Gesetz nicht. Es gilt daher – jedenfalls im kaufmännischen Verkehr – die bisherige Rechtslage. Danach ist die Bestellung eines Kunden auf der Grundlage seiner Einkaufsbedingungen regelmäßig ein sicheres Zeichen für den Lieferanten, daß der Kunde mit den Lieferanten-AGB nicht einverstanden ist. Dies gilt um so mehr, wenn der Kunde sich nach Vertragsschluß, aber vor Auslieferung der Ware erneut auf seine Einkaufsbedingungen beruft. Also: Etwaigen Einkaufsbedingungen des Kunden nicht einfach formelmäßig widersprechen, son-

dern mit dem Kunden über die Geltung der Bedingungen sprechen. Das schafft Klarheit und vermeidet Prozesse.

Keinesfalls Kunden-AGB einfach anerkennen. Siehe oben Frage 6.

9. Kann man die Geltung der AGB mit dem Kunden für zukünftige Geschäfte festlegen?

Ja. Das kann auch dadurch geschehen, daß dem Kunden die AGB übersandt werden, verbunden mit einem Vermerk, daß diese Bedingungen für alle künftigen Geschäfte Anwendung finden sollen. Anlaß zur Übersendung der Lieferbedingungen kann z. B. die Neufassung der AGB nach dem 1. 4. 1977 sein; aber auch die Übersendung eines Katalogs, einer Preisliste o. ä. **Achtung:** Das Schweigen des Kunden auf die Übersendung der AGB kann, muß aber nicht Einverständnis bedeuten. Daher auf die Anwendung der AGB im Einzelfall möglichst nicht verzichten.

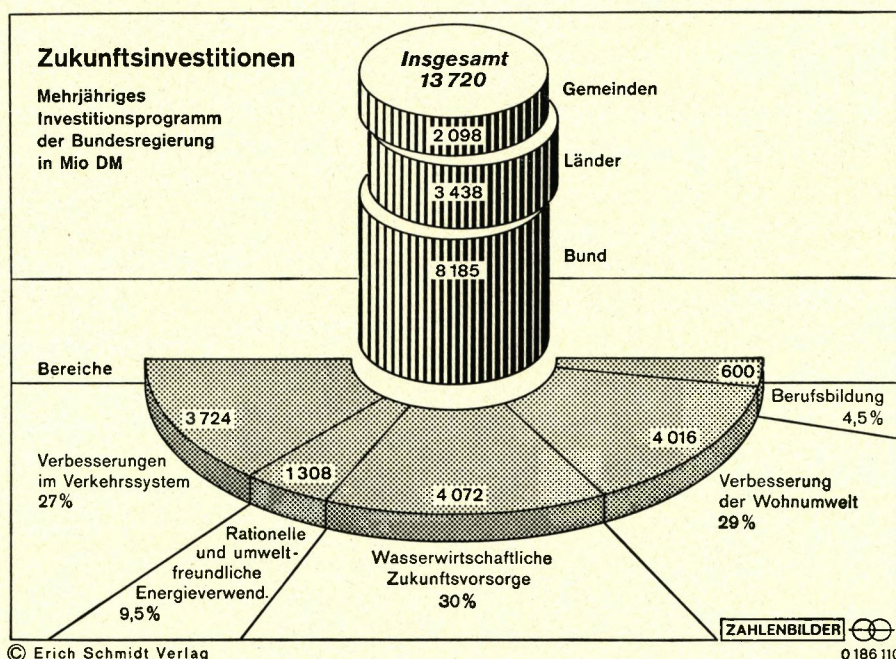
10. Gilt das AGB-Gesetz auch für Einkaufsbedingungen?

Ja. Hier gilt vor allem die Generalklausel des § 9. Auch Einkaufsbedingungen dürfen die Interessen des Vertragspartners nicht in unangemessener Weise benachteiligen.

Programm für Zukunftsinvestitionen

Das Ende März vom Bundeskabinett beschlossene mehrjährige öffentliche Investitionsprogramm zur wachstums- und umweltpolitischen Vorsorge sieht Investitionsausgaben von insgesamt 13,7 Mrd. DM vor. Davon sollen der Bund 8,2 Mrd. DM, die Länder 3,4 Mrd. DM und die Gemeinden 2,1 Mrd. DM aufbringen. Die Bundesregierung erhofft sich

Die Maßnahmen des auf mehrere Jahre angelegten Programms beziehen sich auf den Ausbau des Verkehrsnetzes und der Verkehrssicherheit, die Trinkwasserversorgung und Abwasserwirtschaft, die rationelle und umweltfreundliche Energieverwendung und die Verbesserung der Wohnumwelt.



von dem Programm, das in die laufenden Haushalte eingebaut werden soll, bereits in diesem Jahr konjunkturelle Anstoßeffekte mit entsprechenden Beschäftigungswirkungen. Sie werden vor allem in der Bauwirtschaft erwartet.

In der vorliegenden Form wird das Programm allerdings kaum Chancen haben, da Bayern, Baden-Württemberg und auch Niedersachsen bereits Abänderungen forderten.

Verbandsnachrichten

Treffpunkt Augsburg: Informationsveranstaltung des LGA

(de) Daß der Großhandel immer noch der billigste und schnellste Weg ist, die Güter vom Hersteller zum Verbraucher zu leiten, war das Fazit einer vom LGA veranstalteten Podiumsdiskussion im voll besetzten Sitzungssaal der Industrie- und Handelskammer für Augsburg und Schwaben am 28. April.

Das Podium, moderiert von Oskar **Metzger**, dem Leiter der Wirtschaftsredaktion der „Augsburger Allgemeinen“, setzte sich zusammen aus:

Herrn Frithjof **Finkbeiner**, Fa. Friedrich Finkbeiner

Herrn Helmut **Hartmann**, Fa. Hartmann & Mittler

Herrn Heinz **Kaepfel**, Fa. Adam Kaepfel

Herrn Joachim-Hans **Kuster**, Fa. „HAWAG“ Thomas Hummel KG

Herrn Werner **Sattel**, Hauptgeschäftsführer des LGA
alle Augsburg, mit Ausnahme von Herrn Sattel.

Frage übernahm der 2. Vizepräsident unseres Landesverbandes, Herr Helmut Hartmann, der den Gästen in anschaulicher Weise beispielhaft klarzumachen verstand, daß genauso, wie sich das Wasser bergab den kürzesten Weg suche, auch die Güter den kürzesten und billigsten Weg zum Verbraucher suchten und erklärte anhand dieses Beispiels noch einmal die Funktionen des Großhandels, wobei er sehr genau die Unterscheidung zwischen echtem und unechtem Großhandel erläuterte.

In diesem Zusammenhang schlossen sich Fragen und Antworten zum Thema Ertrag und Handelsspanne an, deren Unterscheidung die Teilnehmer des Podiums in anschaulicher Weise darstellten.

Ein weiterer Themenkreis berührte die Erhöhung der Mehrwertsteuer zum Jahresanfang, die von den Podiumsteilnehmern mit der Begründung abgelehnt wurde, daß



Das Podium präsentierte sich v. l. n. r.:

F. Finkbeiner, J.-H. Kuster, O. Metzger, H. Hartmann, H. Kaepfel, W. Sattel

Herr Metzger eröffnete die Veranstaltung und stellte die Podiumsgäste den Gästen, der Presse, Hausfrauen und Lehrern vor.

Vor der eigentlichen Diskussion, in die die Gäste mitbezogen wurden, referierte IHK-Präsident Kurt **Nill** in seiner Eigenschaft als Hausherr und Augsburger Großhändler über die Bedeutung, Aufgaben und Sorgen des Großhandels und stimmte die Gäste mit seinen Ausführungen auf die nachfolgende Thematik ein.

Oskar Metzger eröffnete die Diskussion mit der provokativen Frage, ob der Großhandel nicht erröten müsse, wenn er seine Preise nenne? Die Beantwortung dieser

jede Steuererhöhung, die die Steuerlastquote erhöhe, von Übel sei, solange nicht an anderer Stelle eine entsprechende Einsparung vorgenommen werde. Darüber hinaus sei sie auch wegen ihrer preissteigernden Wirkung abzulehnen, die über erhöhte Lohnforderungen zu einer weiteren Steigerung der Lohnkosten führen müsse, wodurch die dringend benötigte Ertragssteigerung wieder in weite Ferne gerückt werde. Resultat sei dann eine weitere anhaltende Investitionsschwäche. Auch der erhoffte Konjunkturaufschwung werde durch die Steigerung der Mehrwertsteuer über eine zu erwartende Verflachung der Nachfrage ausbleiben.

LGA-Stenogramm

4. 4.

Vorlage eines Planes zur Erweiterung der EDV-Kapazitäten des LGA-Rechenzentrums im Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft und Verkehr

6. 4.

Geschäftsführerbesprechung der Vereinigung der Arbeitgeberverbände Bayerns (VAB) mit dem zentralen Thema „Steuerpflicht der Verbände“

7. 4.

Besprechung über Probleme des neuen Arzneimittelgesetzes in Fulda unter Teilnahme von Vertretern unseres Fachzweigs „Heil- und Gewürzkräuter“ und des Hamburger Drogen- und Chemikalienvereines

14. 4.

Sitzung des Ausschusses für Betriebswirtschaft und Verkehr im LGA, München

19. 4.

Vorstandssitzung der Vereinigung der Arbeitgeberverbände in Bayern

18.—20. 4.

Teilnahme an einem Wettbewerbskongreß, den das Bayerische Staatsministerium für Wirtschaft und Verkehr in München als Fachtagung veranstaltete.

Sitzung des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit im LGA, Nürnberg

21. 4.

Gründungsversammlung eines dem LGA neu angeschlossenen Verbandes Bayerischer Bier- und Getränke-Fachgroßhändler e. V.

25. 4.

Arbeitskreis Kartellrecht des BGA in Bonn

26. 4.

Teilnahme an Sitzung des Berufsbildungsausschusses der Vereinigung der Arbeitgeberverbände in Bayern (VAB)

27. 4.

Sitzung des Ausschusses für Berufsbildung im LGA mit einem Vortrag Herrn Ministerialrats Johann Selzam zum Berufsgrundschuljahr

28. 4.

Öffentliche Veranstaltung mit einem LGA-Podium unter dem Motto „Wo sieht der mittelständische Großhandel seine Aufgaben in unserem Wirtschaftssystem — seine Stellungnahme zu aktuellen wirtschaftspolitischen Fragen“, in den Räumen der IHK Augsburg

29. 4.

Teilnahme an einem Empfang der Bayerischen Staatsregierung aus Anlaß des bevorstehenden Mai-Feiertages

Klein- und Mittelbetriebe attraktive Ausbildungsplätze

Die Fragen des Publikums, inwieweit der Großhandel Strukturen nur erhalten wolle, wurden mit einem Hinweis auf die Aktivitäten des Großhandels in allen möglichen Bereichen beantwortet, insbesondere die Anwendung der elektronischen Datenverarbeitung und Bemühungen im Bereich der Kooperation.

Ein weiterer großer Themenkreis befaßte sich mit der Attraktivität der Klein- und Mittelbetriebe für Auszubildende, die in überzeugender Form durch die Podiumsmitglieder bejaht werden konnte. Daß der Großhandel sich bemüht, Lehrstellen zu schaffen, um den anstehenden Schülerberg aufzufangen, konnte ebenfalls verdeutlicht werden. Allerdings wurde auch auf die begrenzte Aufnahmemöglichkeit insbesondere für Abiturienten und Hochschulabsolventen durch Herrn Kuster hingewiesen.

Herr Hartmann bedauerte, daß sich in seinem Betrieb trotz intensiver Bemühungen kein Abiturient gemeldet hatte. Hieran schloß sich eine lebhafte Diskussion zwischen einer Abiturientin und einem Vertreter des Augsburger Arbeitsamtes an, die mit dem konkreten Erfolg einer Zusammenführung von Abiturientin und Arbeitsamt endete. Im Anschluß an die Aus- und Weiterbildungsprobleme leitete Oskar Metzger zum Bereich der Sozialpolitik über, deren Beantwortung Frithjof Finkbeiner übernahm. Zunächst wies Finkbeiner auf unser soziales Netz hin und die Notwendigkeit des Lernprozesses, sich mit kleineren Prozentsätzen zufrieden zu geben. Anschaulich verdeutlichte er auch den Komplex der Lohnnebenkosten, der heute bereits über 60% erreicht habe. Der Mitarbeiter aber erhalte etwa nur die Hälfte dessen ausbezahlt, was er den Betrieb koste.

Auf die Frage, welche Möglichkeiten der Großhandel sehe, in seinem Bereich die derzeitige Arbeitslosigkeit abzubauen, verdeutlichte Finkbeiner zunächst einmal, daß in den Rezessionsjahren im Mittelstand und im Großhandel der Abbau der Mitarbeiter in wesentlich weniger rigorosem Ausmaß stattgefunden habe als in der Industrie, weshalb natürlich auch die Quote der Neueinstellungen begrenzt sei. Überdies würden die Betriebe durch überzogene Lohnforderungen zu Rationalisierungsmaßnahmen gezwungen. Der Großhandel werde in dem Maße aber neue Kräfte einstellen, in dem er sich entwickeln könne. Allzu große Hoffnungen dürfe aber an seine Aufnahmefähigkeit nicht gestellt werden. Eine begrenzte Möglichkeit sehe er durch eine verkürzte Arbeitszeit. Voraussetzung sei jedoch, daß die Gesetzgebung dahingehend geändert werden müsse, Mitarbeiter, die man nur für eine kürzere Zeitspanne benötige, dann tatsächlich auch wieder freizustellen. In erster Linie müsse wieder Vernunft walten, dann bekomme der schwunglose Aufschwung auch wieder Schwung.

Mit einer Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse der Diskussion schloß der Moderator die über zweistündige lebhafte Veranstaltung:

1. der Großhandel habe seine Berechtigung in unserem marktwirtschaftlichen System aufgrund seiner Leistung,
2. der Großhandel sei nicht schuld an der Ausbildungsmisere; im Gegenteil, er bemühe sich um eine Milderung,
3. der Großhandel lehne die Mehrwertsteuererhöhung in der gegenwärtigen Konzeption ab, und
4. Mit Vernunft ließen sich alle derzeitigen Probleme leichter lösen.

Mit dem Wunsch, daß aufgrund der Podiumsdiskussion ein Ausbildungsplatz gefunden werde, ging die gelungene, auf große positive Resonanz gestoßene Veranstaltung zu Ende.

Otto Taffel erneut Vorsitzender des Fachzweiges Schreib-, Papierwaren und Bürobedarf im LGA

Der langjährige Vorsitzende unseres Fachzweiges Schreib-, Papierwaren und Bürobedarf, Herr Otto Taffel, Firma Kanzenel & Beisenherz, München, wurde im Verlauf der Mitgliederversammlung am 25. März 1977 in Nürnberg einstimmig wiedergewählt. Mit großer Mehrheit der Stimmen wurde als neuer stellvertretender Vorsitzender Herr Volkenstein, Firma Carl Scheiner, Würzburg, bestimmt. Die Neuwahl war notwendig, nachdem der bisherige Amtsträger, Herr Dietz, München, gebeten hatte, von seiner Wiederwahl abzusehen.

Im Verlauf der gut besuchten, inhaltsreichen und sehr lebhaften Versammlung wurden neben aktuellen Unternehmerrufen vor allen Dingen Fachprobleme gründlich diskutiert. So befaßte man sich neben der Problematik der Belieferung von Herstellern untereinander ebenso mit den Zusammenschlüssen von Einzelhändlern und der Auswirkung der Märkte auf den Facheinzelhandel als Abnehmer des Schreib-, Papierwaren und Bürobedarfs-Großhandels. Es ging dabei nicht nur um die Feststellung von Fakten, sondern es wurden eine ganze Reihe von Vorschlägen und Überlegungen eingebracht, welche Möglichkeiten bestehen, um die Kunden des Großhandels zu mobilisieren und zu unterstützen. Die bisher schon beispielhaften Aktionen des Fachverbandes auf diesem Gebiet sollen in Zukunft noch intensiviert werden. Es ist außerdem vorgesehen, die Analyse der Situation unter dem Schwerpunktthema „Verhältnis des Großhandels zu seinen Partnern mit besonderer Hervorhebung des Einzelhandels“ auf der nächsten Bundestagung fortzuführen, die in der Zeit vom 28.–30. Oktober in München stattfinden wird.

Bier- und Getränkefachgroßhandel

(fr) Am 21. 4. 77 fand in München im Beisein unseres Hauptgeschäftsführers Herrn W. Sattel und Herrn Ass. Frankenberger die Gründungsversammlung des VERBANDES BAYERISCHER BIER- UND GETRÄNKEFACHGROSSHÄNDLER statt.

Als 1. Vorsitzender wurde Herr Peter Schrankenmüller, ein langjähriges Mitglied unseres Landesverbandes, gewählt.

Nachdem unser LGA aus den Reihen der Bier- und Getränkefachgroßhändler mehrfach wegen einer umfassenden Betreuung angesprochen worden war, wurde nunmehr in

der Satzung dieser neuen Vereinbarung festgelegt, daß alle Mitglieder zugleich die Mitgliedschaft in unserem Verband erwerben.

Durch diese Lösung ist nicht nur eine enge Zusammenarbeit beider Verbände, sondern auch eine geschäftsführungsmäßige Betreuung durch uns gewährleistet.

Konjunktur und Marktentwicklung

Verbesserung des Geschäftsklimas im Konsumgüterbereich

Nach den Ergebnissen des Ifo-Konjunkturtests hatte der Großhandel im März eine recht lebhafte Umsatztätigkeit zu verzeichnen, wobei die Erwartungen der Firmen weitgehend realisiert wurden. Die Umsätze stiegen gegenüber Februar stärker an als im Durchschnitt der letzten Jahre. Die Vergleichsergebnisse des Vorjahres dürften allerdings – bedingt durch das hohe Niveau von März 1976 – kaum stärker übertroffen worden sein als im Februar (rd. 7%). Das Geschäftsklima wurde von den Firmen weiterhin teilweise als unterkühlt bezeichnet. Die Lagersituation blieb weitgehend unverändert. Rund ein Fünftel der Firmen sprach von zu großen Beständen. Die Preissteigerungsrate hat sich erneut leicht reduziert (auf reichlich 2%). Auch für die kommenden Monate rechnet man kaum auf größerer Breite mit Preisanhebungen als derzeit.

Im Konsumgütergroßhandel hat sich die Geschäftssituation den Firmenmeldungen nach merklich verbessert. Das gilt sowohl für den Nahrungs- und Genußmittelgroßhandel als auch den Nichtlebensmittelbereich. Der Umsatzanstieg gegenüber Februar war etwas stärker ausgeprägt als jahreszeitlich üblich und entsprach weitgehend dem des umsatzstarken Vorjahresvergleichszeitraumes. Das Umsatzplus gegenüber dem Vorjahr hat sich vergrößert. Die Umsatzerwartungen der Firmen wurden spürbar übertroffen.

Hatten im Nahrungs- und Genußmittelgroßhandel in den beiden letzten Monaten die „schlecht“-Wertungen der Firmen die „gut“-Meldungen deutlich überwogen, so hielten sie sich diesmal weitgehend die Waage. Die Geschäftslage erwies sich als voll befriedigend.

Im Verbrauchsgüterbereich ist vor allem die Absatzverstärkung im Schuhgroßhandel auffallend. Nachdem in den Vormonaten die Verkaufsergebnisse des Vorjahres nur annähernd erreicht worden waren, meldeten die Firmen im Berichtsmonat ein Umsatzplus auf breiter Front. Auch bei Drogerieartikeln hat sich die Absatztätigkeit nach der Klimaverschlechterung im Vormonat wieder verstärkt.

Gewerbegrundstück im Stadtbereich Augsburg

ca. 4500 qm, mit Bahnanschluß; Büro- und Wohngebäude ca. 800 qm Nutzfläche, teilweise zentralbeheizt, ca. 1200 qm Lagerhallen, nicht beheizt, Pkw-Garagen für 3 Pkw, Freifläche durchgehend asphaltiert und entwässert.

Ab Anfang 1978 zu verkaufen oder langfristig zu verpachten. Zuschriften erbeten an:

Studio für Werbung - W. G. Sonner BDW

Bahnstraße 15 · 8900 Augsburg 22 · Telefon 0821 / 91036

Bei Gebrauchsgütern war die Geschäftssituation nach Branchen nach wie vor recht differenziert. Während bei Möbeln sowie bei Fahrrädern eine weitere Nachfrageverstärkung und Verbesserung der Geschäftslage zu verzeichnen war, dürften bei Beleuchtungs- und Elektroartikeln sowie Rundfunk-, Fernseh- und Phonogeräten die Vorjahresumsätze weiterhin nicht erreicht worden sein. Bei optischen Erzeugnissen, die im Vormonat ein kräftiges Plus aufzuweisen hatten, hat sich das Absatzklima erneut verschlechtert. Die Vorjahresergebnisse wurden nicht mehr überboten.

Der Lagerdruck hat sich bei Nahrungs- und Genussmitteln nur geringfügig reduziert. Rund zwei Fünftel der Firmen beurteilten ihre Vorräte weiterhin als zu groß. Als deutlich überhöht erwiesen sich die Bestände weiterhin bei Hohlglas und Keramik sowie Rundfunk-, Fernseh- und Phonogeräten. Die Preisauftriebskräfte haben an Intensität verloren, eine Tendenz, die auch in den kommenden Monaten anhalten dürfte. Überdurchschnittlich stark waren die Steigerungstendenzen nach wie vor bei Möbeln, Fahrrädern sowie bei Drogerieartikeln.

Der weiteren Geschäftsentwicklung sieht man im Durchschnitt des Konsumgüterbereiches nahezu unverändert skeptisch entgegen. Per saldo rechnet man mit einer ungünstigeren Geschäftssituation als derzeit. Das gilt insbesondere für die Branchen Uhren und Schmuckwaren, Rundfunk-, Fernseh- und Phonogeräte sowie Textilien und Bekleidung.

Im Großhandel mit **Rohstoffen, Halbwaren und Investitionsgütern** hat sich im Berichtsmonat das Absatzklima leicht verbessert. Der Umsatzanstieg von Februar auf März entsprach weitgehend dem jahreszeitlich üblichen Ausmaß. Die Umsatzerwartungen der Firmen wurden damit nicht voll realisiert. Bei einer im Durchschnitt der Branchen nahezu unveränderten Geschäftssituation traten im einzelnen merkliche Veränderungen ein. Im Eisen- und Stahlhandel sprach man bei weitem nicht mehr so häufig wie bisher von einer schlechten Absatzsituation. Nach wie vor aber erwies sich das Geschäftsklima als merklich unterkühlt. Im Großhandel mit festen Brennstoffen und Mineralölprodukten hat sich die Umsatzstätigkeit weiter reduziert. Die Vorjahresumsätze dürften erneut nicht erreicht worden sein. Dagegen hatten die Branchen sanitäres Installationsmaterial, Baustoffe und Holz, Papier und Pappe, Kraftfahrzeugteile und -zubehör eine deutliche Geschäftsbelebung zu verzeichnen. Die Umsatzwachstumsrate dürfte sich teilweise noch vergrößert haben. Bei NE-Metallen sowie Werkzeugen und Maschinen hat sich das Umsatzplus verringert; die Geschäftslage wurde wieder etwas häufiger (von rd. einem Fünftel der Firmen) als schlecht bewertet.

Die Lager erwiesen sich weiterhin überwiegend als normal. Lediglich bei Kfz-Teilen und -Zubehör, Werkzeugen und Maschinen sowie Heizungsinstallationsbedarf wurden die Vorräte als überhöht bezeichnet. Die Preisauftriebskräfte haben sich wieder etwas verstärkt, wobei nach Branchen unverändert beachtliche Unterschiede vorlagen. Preissenkungen bei Eisen und Stahl, festen Brennstoffen und Mineralölprodukten sowie Papier und Pappe standen Preisanhebungen auf beachtlicher Breite bei Kfz-Teilen und -Zubehör sowie in den bauabhängigen Sparten gegenüber. Hier rechnet man für die kommenden Monate teilweise noch mit einer Verstärkung der Steigerungstendenzen.

Hinsichtlich der längerfristigen Geschäftsaussichten sind die Firmenmeinungen nach Branchen recht differenziert. Während man in den bauabhängigen Sparten, bei Brennstoffen sowie Werkzeugen und Maschinen mit einer Eintrübung des Absatzklimas und einer Verschlechterung der

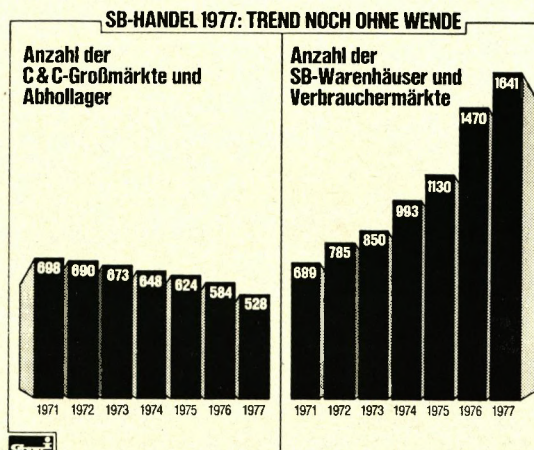
Geschäftslage rechnet, zieht man bei Kfz-Teilen und -Zubehör sowie Papier und Pappe eine Verbesserung ins Kalkül. Bei Eisen und Stahl erwartet man weitgehend ein Anhalten der leichten Besserungstendenzen; erstmals seit längerer Zeit sind auch wieder Preiserhöhungen vorgesehen.

Mehr Ab- als Anmeldungen bei gewerblichen Arbeitsstätten

Im Januar wurden in Bayern 2793 gewerbliche Arbeitsstätten an- und 2841 abgemeldet, wie das Bayerische Statistische Landesamt mitteilt. Damit sind insgesamt 48 Gewerbebetriebe mehr ab- als angemeldet worden. Die Zahl der Abmeldungen übertraf die der Anmeldungen im Handel (-146), im Verarbeitenden Gewerbe (-129) und im Baugewerbe (-81). In den Wirtschaftsbereichen Finanzierungsinstitute, Versicherungsgewerbe (171), gewerbliche Dienstleistungen (105) und Verkehr (31) konnten im Januar mehr An- als Abmeldungen registriert werden. Im einzelnen lag u. a. im Bekleidungs- (-69) und Ledergerber (-23) sowie in der Holzverarbeitung (-29) die Zahl der Abmeldungen über der der Anmeldungen. Im Einzelhandel mit Nahrungs- und Genussmitteln wurden ebenfalls mehr Betriebe ab- als angemeldet.

C & C-Betriebe und Verbrauchermärkte

Aktuelle Daten über die SB-Warenhäuser, Verbrauchermärkte und C & C-Betriebe ermittelte das GWI-Institut München jetzt in seiner jährlichen Erhebung: Danach gibt es im Bundesgebiet und in West-Berlin 1641 SB-Warenhäuser und Verbrauchermärkte mit insgesamt 5,5 Millionen Quadratmetern Verkaufsfläche. Die inzwischen nur noch 528 C & C-Betriebe verfügen über knapp zwei Millionen Quadratmeter Verkaufsfläche. Wie der Vergleich mit den früheren GWI-Erhebungen zeigt, erhöhte sich die Anzahl der



SB-Warenhäuser und Verbrauchermärkte im vergangenen Jahr noch beträchtlich um insgesamt 171 Betriebe. Dagegen nahm die Anzahl der C & C-Großmärkte in diesem Zeitraum um 56 ab. Auffallend bei den Neueröffnungen ist jedoch der Trend bei den Verbrauchermärkten zu kleineren Verkaufsflächen. Bei den C & C-Großmärkten dagegen geht die Entwicklung zu größeren Einheiten. Die Übersicht „C & C-Betriebe und Verbrauchermärkte 1977“ mit weiteren Daten über die neue Erhebung stellt das GWI-Institut München, Neuhauser Straße 14, 8000 München 2, kostenlos zur Verfügung.

Außenhandel

Zwischenbilanz der allgemeinen Zollpräferenzen für Entwicklungsländer

Das Bundes-Wirtschaftsministerium hat eine Analyse der Einfuhren aus Entwicklungsländern zur Verfügung gestellt, die wir Ihnen nachfolgend wiedergeben:

Anstieg der deutschen Präferenzeinfuhren 1976 um 50% auf 3,3 Mrd. DM — die Bundesrepublik Deutschland verzichtete 1976 auf 200 Mio DM Zolleinnahmen.

Die ersten Ergebnisse der Europäischen Gemeinschaft über die Ausnutzung der allgemeinen Zollpräferenzen für Entwicklungsländer im Jahr 1976 liegen vor. Gegenüber 1975 hat sich eine Steigerung der deutschen Präferenzeinfuhren um rd. 50%, nämlich von 2,2 Mrd. auf 3,3 Mrd. DM ergeben. Legt man die durchschnittliche normale Zollbelastung von 7% vom Wert zugrunde, so ist allein in der Bundesrepublik Deutschland im Jahre 1976 auf Zolleinnahmen in Höhe von gut 200 Mio. DM für Einfuhren aus Entwicklungsländern verzichtet worden. Mit dem Präferenzschema 1977 hat die Gemeinschaft durch die Erhöhung der zollfreien Plafonds um 30–40% weiteren Spielraum für die zollfreie Lieferung von industriellen Halb- und Fertigwaren aus Entwicklungsländern eingeräumt. Die Verwirklichung des Angebots der Industrieländer für Tropenprodukte im Rahmen der GATT-Handelsverhandlungen hat auch für verarbeitete Agrarwaren neue Präferenzen ab 1. 1. 1977 gebracht und bestehende Präferenzregelungen erweitert.

Auf dieser verbreiterten Plattform können die Entwicklungsländer ihre Exporterfolge in der Bundesrepublik Deutschland fortsetzen: Allein von 1975 auf 1976 steigerten die **Nicht-Erdölländer** unter ihnen ihren Anteil am deutschen Import von 9,0 auf 9,5%. Die Gesamtheit der Entwicklungsländer, also einschließlich der Erdölländer, erhöhten ihren Anteil von 20% auf 20,6% in demselben Zeitraum. Die Zahlen verdeutlichen, daß die Öffnung des deutschen Marktes für die Produkte der Entwicklungsländer eine Tatsache ist.

Zollpräferenzen jetzt weltweit

Nachdem die USA am 1. 1. 1976 als letzte ihr Präferenzschema in Kraft gesetzt haben, gewähren alle Industrieländer den Entwicklungsländern mit Hilfe unterschiedlicher Systeme einen privilegierten Marktzugang. Während einige Geberländer eine **Reduzierung** der Zölle für Erzeugnisse der Dritten Welt vorgenommen haben, gewähren andere, darunter die EG, im wesentlichen **Zollfreiheit** im Rahmen jährlicher Höchstmengen. Die USA räumen Zollfreiheit ohne jährliche Höchstmengen ein, haben dafür aber ganze Warenbereiche, insbesondere die Textilien, vollständig ausgeklammert und schließen außerdem nach festgelegten Kriterien einzelne wettbewerbsfähige Entwicklungsländer bei bestimmten Produkten ganz aus.

Mit der Verwirklichung der Zollpräferenzen auch in den USA ist eine gewisse Lastenteilung unter den Industrieländern erreicht. Der Gemeinschaft bleibt gleichwohl als Geberland der ersten Stunde und durch ihr System der praktisch ausnahmslosen Präferenzierung eine besonders große Bürde bei der Abnahme der steigenden Exporte der Entwicklungsländer.

Anwendung des EG-Präferenzschemas in der Bundesrepublik Deutschland

Das EG-Präferenzschema sieht im industriellen Bereich grundsätzlich die zollfreie Einfuhr aus Entwicklungsländern vor, die allerdings durch jährliche Höchstmengen begrenzt werden. Diese Höchstmengen werden errechnet:

- aus den Einfuhren der EG aus allen Entwicklungsländern;
- zuzüglich 5% der Einfuhren aus den anderen Ländern

eines bestimmten Jahres. Dem EG-Präferenzschema 1977 liegen die Referenzeinfuhren des Boom-Jahres 1974 zugrunde. Die Höchstmengen der EG für alle Industriewaren betragen danach für 1977 insgesamt rd. 22 Mrd. DM.

Für sogenannte sensible Produkte (insgesamt rd. 50 Waren) werden diese Höchstmengen durch Zollkontingente genau überwacht. Sie sind auf die Mitgliedsstaaten aufgeteilt, wobei die Bundesrepublik Deutschland grundsätzlich jeweils einen Anteil von 27,5% erhält. In einigen Fällen findet ein Ausgleich zwischen den Anteilen der Mitgliedsstaaten statt, wenn die nationalen Quoten in einem Mitgliedsstaat schneller als in den anderen ausgenutzt worden sind. Für die restlichen rd. 1800 Warenpositionen gilt ein gemeinschaftlicher Plafond, d. h. die Präferenzeinfuhren entsprechen den gewachsenen oder sich neu bildenden Handelsströmen. Sind die Plafonds erreicht, so wird auf Antrag eines Mitgliedsstaates von einem bestimmten Tag an gegenüber allen Entwicklungsländern der normale Zoll angewendet. Hat ein Entwicklungsland allein mehr als 50% (oder in einigen Fällen die festgesetzten niedrigeren Prozentsätze) der Plafonds ausgenutzt, den sog. Länderhöchstbetrag, so kann gegenüber diesem Land jederzeit der reguläre Zoll angewendet werden.

Im Jahr 1976 wurden insgesamt in 160 Fällen die normalen Zollsätze wieder angewendet, davon in 23 Fällen nach Erreichen der Plafonds, d. h. gegenüber allen begünstigten Ländern, und in 137 Fällen gegenüber einzelnen Ländern, darunter die Republik Korea (33), Jugoslawien (28), Hongkong (22), Indien (13), Brasilien und Rumänien (je 8).

Das Volumen der deutschen Präferenzeinfuhren entwickelte sich wie folgt:

	1972	1973	1974	1975	1976
Gesamt	817	1233	2047	2231	3281
davon					
Industriewaren:					
– sensible und halbsensible	356	582	1055	901	1418
– Nicht-sensible	424	603	758	1006	1374
– Agrarwaren	37	48	234	324	480

Eine uneingeschränkt kontinuierliche Steigerung zeigt sich insbesondere bei den nicht-empfindlichen Industrieprodukten, obwohl dieser Warenkreis im wesentlichen unverändert geblieben ist.

Die einzelnen Entwicklungsländer haben in sehr unterschiedlichen Ausmaß von dem gemeinschaftlichen Präferenzangebot Gebrauch machen können. Entwicklungsstand und räumliche Nähe haben besonders zu Beginn eine entscheidende Rolle gespielt. Im ersten Jahr der Anwendung waren es 4–5 Länder, die 80% der Präferenzwaren lieferten, während jetzt erst 14 Entwicklungsländer diesen Prozentsatz erreichen.

Auswirkungen auf die deutsche Fertigwareneinfuhr

Die seit 1971 stetig wachsende Inanspruchnahme der Vorteile des EG-Präferenzschemas in der Bundesrepublik Deutschland fällt zusammen mit einer überproportionalen Steigerung der deutschen Fertigwareneinfuhr aus den begünstigten Ländern:

Industrielle Fertigwareneinfuhr (in Mio DM):

	Gesamt	Aus Entwicklungsländern (EL)	Anteil der EL
1970	54 760	1840	3,4%
1971	63 440	2300	3,6%
1972	69 860	2890	4,1%
1973	75 390	3855	5,1%
1974	83 240	4390	5,3%
1975	92 950	6430	6,9%
1976	98 120	8410	7,9%

Besonders große Zuwächse haben natürlich die teilweise industrialisierten Entwicklungsländer wie Hongkong, die Republik Korea, Brasilien und Singapur erreichen können. Daneben weisen aber Malaysia, Thailand, Mexiko, Pakistan und Indien überdurchschnittliche Zuwachsraten auf. Aus der Struktur dieser Ausfuhr läßt sich im übrigen ablesen, daß neben der Verbesserung der Zahlungsbilanzen dieser Länder gegenüber der EG auch die Diversifizierung der Ausfuhr fortschreitet. Damit hat sich gezeigt, daß die Gemeinschaft mit ihrem Rezept der Marktförderung bzw. Marktöffnung auf dem richtigen Weg ist und daß die Entscheidung, die Zollpräferenzen weiter zu verbessern und sie über die ursprünglich geplanten 10 Jahren hinaus noch weiter zu gewähren, richtig ist.

Fortentwicklung der allgemeinen Zollpräferenzen

Nachdem das EG-Präferenzschema zumindest in den teilweise industrialisierten Ländern zu greifen begonnen hat, stellt sich die Frage nach seiner weiteren Entwicklung. Es war das Ziel von Anfang an, möglichst alle Entwicklungsländer angemessen von den Präferenzvorteilen profitieren zu lassen. Angesichts ihres sehr unterschiedlichen Entwicklungsstandes bedarf es dazu jedoch besonderer Maßnahmen. Die Bundesregierung ist deshalb in den Beratungen der Gemeinschaft dafür eingetreten, für die am wenigsten entwickelten Länder, die Gruppe der international anerkannten „least-developed countries“, besondere Vorteile vorzusehen. Diesen Vorschlägen ist zwar bisher erst teilweise entsprochen worden. Immerhin ist ein erster Schritt in dieser Richtung getan, für dessen Ergänzung die Bundesregierung eintreten wird.

Auf der anderen Seite muß geprüft werden, wie vermieden werden kann, daß die weiter entwickelten Länder für Waren, bei denen sie schon eine gewisse internationale Wettbewerbsfähigkeit erreicht haben, die Präferenzvorteile der Gemeinschaft so stark in Anspruch nehmen, daß den weniger lieferstarken Ländern die Chancen des Marktzuganges verbaut werden. In diesen beiden Bereichen wird sich die weitere Ausgestaltung des EG-Präferenzschemas konzentrieren müssen.

Weiterverwendung der Zollvordrucke im Jahr 1977

Das Bundesfinanzministerium hat in den VSF-Nachrichten bekanntgegeben, daß die meisten bundeseinheitlich aufgelegten Zollvordrucke bis zum 31. 12. 1977 in der bisherigen Fassung weiter verwendet werden können. Es weist gleichzeitig darauf hin, daß eine Reihe von Zollvordrucken jedoch nur bis zum 30. 6. 1977 in der bisherigen Fassung weiter verwendet werden kann. Hierzu gehören insbesondere Antrag auf Erlaß oder Erstattung von Zoll (Vordruck 0230), Anmeldung von Waren zum aktiven Veredelungsverkehr (0241), Ausbesserungsschein (0242), Gestellungsverzeichnis (0306), Zwischenschein (0324), Rückwarenerklärung (0328), Eisenbahnübernahmebestätigung (0347), Bürgschaftsurkunde für das gemeinschaftliche Versandverfahren (0361), Bürgschaftsbescheinigung (0362), Lagerabgabeschein (0417, 0418), Lagerabmeldung (0419, 0420), Anmeldung zur Zollgutlagerung (0421, 0422), Antrag auf nachträgliche Ausstellung einer Warenverkehrsbescheinigung (0445), Abfertigung zum freien Verkehr (0459), Abfertigung zur Zollgutlagerung (0460), Abfertigung zur bleibenden Zollgutverwendung (0461) sowie sämtliche Vordrucke für die vereinfachten Einfuhrverfahren (0469 bis 0481, 0500 bis 0519).

Das Ministerium bemerkt außerdem, daß der Zollvordruck 0019 (Klebezettel im Postverkehr) nicht mehr benötigt wird und deshalb ausgesondert werden kann. Ferner fallen die Vordrucke 0329 und 0330 (Nämlichkeitsschein) weg. Sie können jedoch bis zum 30. 6. 1977 aufgebraucht werden, wenn mit der Wiedereinfuhr der Waren in das deutsche Zollgebiet zu rechnen ist.

Der Zollvordruck 0475 (Verschlußanerkennnis) darf ab 1. 1. 1977 nur noch in der bereits veröffentlichten Neufassung (VSF Z 3060 Nr. 1) verwendet werden. Die Vordrucke 0476 bis 0478 fallen weg. Schließlich ist der Vordruck 0482 (Erlaubnis für Wassersportler) neu gestaltet worden. Die Neufassung dieses Vordrucks soll voraussichtlich in Kürze veröffentlicht werden. Auch dieser Vordruck in der bisherigen Fassung kann aufgebraucht werden.

Verschiedenes

Geschäfts- und Fachreise in die VR China und andere Fern-Ost-Länder — 3. 11. bis 16. 11. 1977

Nachstehende Fachstudienreise dient der Anknüpfung von Geschäftsbeziehungen zu der VR China und anderen ostasiatischen Ländern.

Die Teilnehmer haben auf dem Rückweg die Möglichkeit, individuell zu reisen, d.h. sie sind nicht an die Gruppe gebunden. Daher kann jeder Teilnehmer die Rückreise individuell gestalten und für weitere Geschäftskontakte nutzen.

Immer wieder manifestierte sich das Interesse unserer Mitgliedsfirmen an einer Geschäftsreise in die VR China.

Reiseprogramm:

1. Tag, Donnerstag, 3. 11. 1977: Hamburg — Kopenhagen — Bangkok
2. Tag, Freitag, 4. 11. 1977: Bangkok — Hong Kong
3. Tag, Sonnabend, 5. 11. 1977: Hong Kong
4. Tag, Sonntag, 6. 11. 1977: Hong Kong — Canton — Peking

5. Tag, Montag, 7. 11. 1977: Peking
6. Tag, Dienstag, 8. 11. 1977: Peking
7. Tag, Mittwoch, 9. 11. 1977: Peking — Schidjiadschuang (Provinz Hopei)
8. Tag, Donnerstag, 10. 11. 1977: Schidjiadschuang
9. Tag, Freitag, 11. 11. 1977: Schidjiadschuang — Peking
10. Tag, Sonnabend, 12. 11. 1977: Peking — Canton
11. Tag, Sonntag, 13. 11. 1977: Canton — Hong Kong — Bangkok
12. Tag, Montag, 14. 11. 1977: Bangkok
13. Tag, Dienstag, 15. 11. 1977: Bangkok — Kopenhagen
14. Tag, Mittwoch, 16. 11. 1977: Kopenhagen — Hamburg

Anschlußprogramm:

13. Tag, Dienstag, 15. 11. 1977: Bangkok — Pattaya
18. Tag, Sonntag, 20. 11. 1977: Pattaya — Bangkok — Kopenhagen — Hamburg

Reisepreise/Leistungen:

Bei einer Beteiligung von mindestens 20 Personen beträgt der

Grundpreis pro Person	DM 4580,—
Einzelzimmerzuschlag	DM 360,—

Anschlußprogramm Pattaya pro Person	DM 420,—
Einzelzimmerzuschlag	DM 128,—

Folgende Leistungen sind eingeschlossen:

- Anschlußflüge von Ihrem deutschen Heimatflughafen nach Hamburg bzw. Kopenhagen mit der SCANDINAVIAN AIRLINES und anderen IATA-Fluggesellschaften in der Economy-Klasse
- Flug mit Linienmaschinen der SCANDINAVIAN AIRLINES, der CAAC und anderen IATA-Fluggesellschaften in der Economy-Klasse
- 20 kg Freigepäck
- Mahlzeiten an Bord
- Alle Transfers
- Bahnfahrt Hong Kong — Canton — Hong Kong
- Übernachtung in den genannten oder gleichwertigen 1.-Klasse-Hotels in Doppelzimmern mit Bad
- Frühstück
- Fachbesuche
- Steuern
- deutschsprachige Reiseleitung

Interessenten fragen bitte bei uns ein ausführliches Programm nach.

Personalien

Wir gratulieren

unserem Vorstandsmitglied und Vorsitzenden des Berufsbildungsausschusses, Herrn Joachim-Hans **Kuster**, persönlich haftender Gesellschafter der „HAWAG“ Thomas Hummel KG in Augsburg, zu seiner Berufung als Handelsrichter beim Landgericht Augsburg. Diese ehrenvolle Berufung, zu der wir herzlich gratulieren, gilt mit Wirkung vom 16. Mai dieses Jahres an.

Herrn Dr. Günther **Hartmann**, Dipl.-Kfm. und Geschäftsführer unserer Mitgliedsfirma Hartmann & Mittler GmbH in Augsburg. Mit Wirkung vom 21. Juni 1977 wird Dr. Hartmann als Handelsrichter beim Landgericht Augsburg — Kammer für Handelssachen — berufen. Unseren herzlichen Glückwunsch.

Herr Fritz **Herrmann**, persönlich haftender Gesellschafter unserer Mitgliedsfirma Julius Friedrich Krönlein in Dittellbrunn, wurde mit Wirkung vom 14. April 1977 auf die Dauer von weiteren 3 Jahren zum Handelsrichter am Landgericht Schweinfurt bestätigt.

Wir gratulieren zu dieser ehrenvollen Wiederwahl herzlich.

Präsident Hartwig in den KfW-Verwaltungsrat berufen

BGA-Präsident Hans Hartwig ist durch Beschluß der Bundesregierung vom 23. März 1977 als Vertreter des Handels mit Wirkung vom 1. Januar 1977 zum Mitglied des Verwaltungsrats der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), Frankfurt/Main, bestellt worden. Der KfW-Verwaltungsrat hat insgesamt 30 Mitglieder aus Politik, unternehmerischer Wirtschaft und Gewerkschaften.

Helmut Schöneborn — 65. Geburtstag

Am 23. April 1977 feierte Helmut Schöneborn, Leiter der Zweigniederlassung Nürnberg der Firma W. Hartmann & Co., seinen 65. Geburtstag.



Helmut Schöneborn wurde am 23. April 1912 in Wuppertal geboren, wo er auch die Oberrealschule besuchte. 1939, nach Abschluß einer kaufmännischen Lehre bei der Firma IG-Farben, Werk Kalle, Wiesbaden, wurde er in die Zentrale der IG-Farben nach Berlin versetzt. Dort sollte er auf die Aufgabe, die Interessen der Firma im Ausland zu vertreten, vorbereitet werden. Der Krieg verhinderte aber einen weiteren Ausbau.

Nach dem Krieg übernahm Helmut Schöneborn bei der Firma Deutsche Erdöl AG, Essen, einer ehemaligen IG-Farben-Tochter, die Vertretung für den westdeutschen Raum.

Seit 1. Dezember 1951 ist Helmut Schöneborn bei W. Hartmann & Co beschäftigt. Am 1. Februar 1952 gründete er für den gesamten Raum Bayern das Verkaufsbüro Nürnberg und erhielt am 1. November 1952 Handlungsvollmacht.

Dank seiner Tatkraft und Umsicht wuchs die Bedeutung des Verkaufsbüros, Kundenkreis und Umsätze stiegen stetig.

Am 1. April 1961 wurde das Verkaufsbüro aufgrund seiner Verdienste zur Zweigniederlassung ernannt und Helmut Schöneborn erhielt Einzelprokura.

Heute sind in der Nürnberger Niederlassung 84 Mitarbeiter beschäftigt, und man erzielte einen Umsatz von DM 20 Mio. im Jahre 1976.

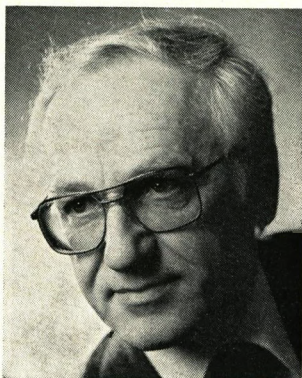
Unser Landesverband gratuliert herzlich!

Erich W. Wittmann – Jubilar und „Fünfziger“

Erich W. Wittmann, Alleingesellschafter und Geschäftsführer der europaweit bekannten Perückenfirma FANCY HAIR, feierte am 5. März 1977 25jähriges Unternehmer-Jubiläum und 50. Geburtstag.

Der gelernte Bankkaufmann bildete, zusammen mit seiner Ehefrau Gerda – welche Friseurmeisterin ist – eine von Anfang an gelungene Symbiose, als vor 25 Jahren gemeinsam ein Friseur- und Parfümeriegeschäft gegründet wurde, dem man Kosmetik- und Perückenabteilungen angliederte und im Laufe der Jahre bis zu 30 Fachkräfte beschäftigte.

Die Bedeutung des Perückengeschäftes erkennend, baute der Unternehmer Wittmann vor 12 Jahren einen Perücken-Großvertrieb auf, der heute Entwicklung und Produktion in Fernost sowie Export in viele Länder umfaßt. Die Marke FANCY HAIR ist für Fachleute ein Begriff geworden.



Seine Entwicklungsarbeiten auf dem Toupetsektor brachten ihm Patentrechte.

Im Jubiläumsjahr konnte er schließlich Verträge mit einem bekannten französischen Modellhaus schließen, die ihm ermöglichen, für die BRD und andere Länder Perücken dieses Hauses herzustellen und zu vertreiben. Bereits erfolgreich angelaufene und weiterhin geplante vorsichtige Diversifizierungsmaßnahmen sollen dazu beitragen, daß Unternehmen und Unternehmer weiterhin auf Erfolgskurs segeln.

Wenn man ihn fragt, führt er seinen Erfolg nicht zuletzt auf die harmonische Einheit zwischen ihm und seinen Mitarbeitern zurück, die stets auch zu außergewöhnlichem Einsatz für die „Firma“ bereit sind.

Der Jubilar, der in Erlangen geboren wurde und von seiner Heimatstadt aus die Botschaft der Mode in viele Städte und Länder trug, hält sich fit mit Tennis und Skilauf und geht auch körperlich gerüstet in den neuen Lebensabschnitt.

Unser Landesverband wünscht dem Jubilar persönlich alles Gute und auch weiterhin geschäftlichen Erfolg.

50jähriges Betriebsjubiläum – Wilhelm Krebs

Wilhelm Krebs wurde am 12. 6. 1913 als Jüngster von vier Buben in Aschaffenburg geboren. Als Zweijähriger verlor er seinen Vater im ersten Weltkrieg. Die Kriegs- und Nachkriegsjahre bescherten ihm nicht die beste Jugendzeit. Noch nicht vierzehnjährig, trat er 1927, nach dem Volksschulbesuch, in die Berufsschule und in die Lehre bei der Firma Gebrüder Michel, Kurz- und Wollwarengroß-



handlung, in Aschaffenburg, ein, die auf das Gründungsjahr 1884 zurückblicken konnte. Hier lernte er Wilhelm Zwissler kennen.

Der Jugendboykott der Nazizeit in den dreißiger Jahren bot wenig Aussicht in die Zukunft. Das war der Grund seines Stellenwechsels 1937, in die Bekleidungsindustrie.

Aber schon 1939 mit dem Kriegsausbruch wurde er kurzfristig eingezogen und kam 1940 über Norwegen mit einer Gebirgsjagereinheit über vier Jahre an die finnisch/norwegische Eismeerfront. Erst acht Tage vor Weihnachten 1947 kam er aus der Gefangenschaft zurück und traf mit seinem früheren Berufskollegen Zwissler, der sich bei Auswanderung des früheren Inhabers der Firma Gebr. Michel, mit Übernahme des Warenbestandes, selbständig gemacht hatte, wieder zusammen.

Mit dem Tag der Währungsreform 1948 trat Krebs wieder in die Firma ein und mit den damals drei Beschäftigten begann, nach umfangreichen Bombenschaden, eine zielstrebige Wiederaufbauarbeit mit Lieferanten und Kunden aus alten Verbindungen.

1952 trat er als Teilhaber ein. Mit dem Anschluß 1954 an die Großhandelseinkaufsgemeinschaft „KUTEGRO“ in Hildesheim, deren Gesellschafter er mittlerweile ist, wurde eine weitere Ausbaustufe erreicht. Umzug von Frohsinnstraße 9 ins Victoriahaus und Ausweitung in den gegenüberliegenden Willgerodtbau auf dem Heimtextiliensektor und die folgende Zusammenfassung des gesamten Sortiments in der Frohsinnstraße 17 mit Rückgebäude, brachte eine Expansion auf 1600 qm Lager- und Verkaufsfläche. 1962 wurde Krebs zum alleingeschäftsführenden Gesellschafter bestellt. 1966 starb Wilhelm Zwissler an den Folgen eines tragischen Autounfalles.

Verkehrslage und die weitere betriebliche Entwicklung erforderten den 1969 erstellten Flachbau an der Großostheimer Straße mit 3200 qm Nutzfläche auf einem über 9000 qm großen Gelände. Heute, mit rund 100 Beschäftigten, wovon über die Hälfte der Angestellten bereits zwischen 10 und 30 Jahre im Hause tätig sind, steht der Betrieb erstrangig im Raum Untermain, angrenzendes Hessen, Spessart und Odenwald.

Als echter Aschaffenburger vertrat Krebs immer und bei jeder Gelegenheit seine Heimatstadt, zu deren wirtschaftlichen Aufschwung er mit einsatzfreudigem Unternehmergeist wesentlich beigetragen hat.

40jähriges Arbeitsjubiläum bei Farben Lindner KG

Am 1. 4. 77 konnte Herr Hermann **Brand**, Prokurist der Firma Farben-Lindner KG in Schweinfurt, Metzgergasse 4–10, sein 40jähriges Arbeitsjubiläum begehen.

Herr Brand hat sich in den Jahren seines Wirkens durch sein fachliches Wissen und durch seinen unermüdlichen Einsatz bei allen Kunden den Ruf eines exzellenten Farben-Fachberaters erworben, dessen Rat in der ganzen Branche geschätzt wird. Dabei hat Herr Brand auch nie seine Verantwortung für personelle Belange vergessen, dies beweist die Beliebtheit bei allen Mitarbeitern.

Die Ausbildung und die fachliche Unterweisung des Nachwuchses ist für ihn nicht nur Aufgabe, sondern ein echtes Anliegen, dem er sich mit viel Elan widmet.

Herr Brand ist am 10. 2. 20 in Würzburg geboren. Nach Beendigung der Handelsschule in Schweinfurt mit Mittlerer Reife trat er am 1. 4. 37 als Lehrling in die Firma Farben-Lindner KG ein. Nur unterbrochen durch die Kriegsjahre – er geriet als Leutnant auch in Kriegsgefangenschaft – stellte er 40 Jahre lang seine ganze Arbeitskraft mit viel Umsicht in den Dienst „seiner“ Firma. Er war maßgeblich beteiligt am Wiederaufbau des durch Kriegseinwirkung total zerstörten Betriebes.

Die Ernennung zum Handlungsbevollmächtigten im Jahre 1958 und zum Prokuristen im Jahre 1972 ist nur ein äußeres Zeichen der Wertschätzung und des Vertrauens, dessen er sich bei der Geschäftsführung der Firma Farben-Lindner KG erfreut.

Unseren herzlichen Glückwunsch!

Buchbesprechung

Planspiel Wirtschaft: Entscheiden und Handeln

In der didaktischen Reihe Ökonomie ist die Neuerscheinung „Planspiel Wirtschaft: Entscheiden und Handeln – Spielvorlagen zur Auseinandersetzung mit ökonomischen Abläufen und Problemen“ von Dietmar Ochs und Bodo Steinmann erschienen.

Das Planspiel bietet dem Schüler bzw. Lehrer, ausgehend von eigenen Erfahrungen die Möglichkeit, auf der Grundlage umfassender Informationen sich mit Fragen und Problemen wirtschaftlicher Entscheidungen, Zusammenhänge und Prozesse auseinander zu setzen. Das Planspiel vollzieht sich in mehreren Spielrunden, die von Tarifverhandlungen, Hearings und Tagungen der konzertierten Aktion unterbrochen werden. Im Spielablauf werden Fragen des Arbeitsverhältnisses, der Entlohnung, Güterversorgung, Anlagemöglichkeiten für Spargelder, Ziel und Ablauf der Produktion, Aufgaben des Handels, Ziele der Wirtschaftspolitik wie Vollbeschäftigung, Währungsstabilität, Wachstum etc. angesprochen. In dem Planspiel wirken folgende Gruppen mit: Arbeitnehmer, Verbraucher, Produzenten, Banken, Makler, Händler, Regierung.

Das Werk besteht aus einem Gesamtband für den Spielleiter. Dieser Band enthält alle Informationen des Planspiels wie Hinweise zum Ablauf des Rollenspiels und je ein Muster sämtlicher Rollen und Spielmaterialien.

Bei den weiteren Bänden handelt es sich um Klassensätze mit Lehr- und Arbeitsmaterialien zur Durchführung des Spiels für je 30 Lernende.

Der Materialband A umfaßt die Unterlagen für einfache Planspielfassung in 4 Gruppen mitzuwirken: Arbeitnehmer – Verbraucher, Händler, Produzenten, Staat. Beim

Materialband B handelt es sich um eine komplexe Planspielfassung. Er umfaßt 6 Gruppen, d. h. diese Fassung ist gegenüber Materialband A um die Gruppen Banken und Makler erweitert.

Dieses Planspiel eignet sich für: Schulen der Sekundarstufe II, Arbeits- und Studienkreise Schule – Wirtschaft, Lehreraus- und Weiterbildung, betriebliche Aus- und Weiterbildung und wirtschafts- und sozialwissenschaftliches Studium.

Die Bestellungen sind zu richten an den Bachem-Verlag, Ursulaplatz 1, 5000 Köln 1.

Die Preise:

Gesamtband: 1–9 Exemplare 20,— DM

Materialband A: 1–9 Exemplare 42,— DM

Materialband B: 1–9 Exemplare 60,— DM.

Staffelpreise.

Landesverband des
Bayerischen Groß- u. Außenhandels
Bildungszentrum



Seminar für Unternehmer des Großhandels

Kooperation – ein Weg zur Verbesserung der Wirtschaftlichkeit

Betriebsvergleiche zeigen das wesentlich schlechtere Abschneiden kleinerer und mittlerer Betriebe bei nahezu allen Kostenarten.

Auf hergebrachtem Wege können Wirtschaftlichkeitsverbesserungen kaum noch erreicht werden: Umsatzexpansion und Erhöhung der Spanne stoßen auf immer engere Grenzen!

Die Praxis hat gezeigt, daß durch mehr oder weniger enge Zusammenarbeit zwischen Großhandelsbetrieben aller Größenordnungen in nahezu allen Funktionsbereichen beträchtliche Kosteneinsparungen für beide Seiten erreicht werden können.

Die Wege dazu werden im Seminar dargestellt; jeder Verantwortliche sollte sich mit dieser Problematik beschäftigen: Sie stellt in vielen Fällen die einzige Überlebensstrategie dar!

Programm:

Problemstellung – Überregionale Kooperation, kein Novum – Die regionale Kooperation – Das Kontaktgespräch – Analyse der an der Kooperation interessierten Unternehmen – Mögliche Kooperationsarten – Kooperationsvertrag – Die Voraussetzung zum Funktionieren der Kooperation: Menschen, die partnerschaftlich zusammenarbeiten.

Termin:

Lehrgang Nr. 2/661, München, 24. Juni 1977

Dauer:

1 Tag von 9.00–17.00 Uhr

Referent:

Dipl.-Kfm. Siegfried **Rothacker**, Ing. grad., Unternehmensberater

Gebühr:

DM 120,—



Groß + Außenhandel Drehscheibe der Wirtschaft



LGA
nachrichten

32. Jahrgang · München · Juni 1977 · Nr. 6/77

Verbandstag 1977

am 15. Juni 1977

in der Meistersingerhalle in Nürnberg



Der Groß- und Außenhandel übt in unserem Wirtschafts-
geschehen zentrale Funktionen aus: er ist das Bindeglied
zwischen den einzelnen Produktionsstufen sowie zwischen
Produktion und Absatz an Letztverbraucher. Daher wird
dieser Handelsbereich oft als „Drehscheibe der Wirtschaft“
bezeichnet.

Der Großhandel wird nicht nur ständig steigenden Leistungs-
ansprüchen seiner Lieferanten und Abnehmer gerecht –
ich denke hierbei insbesondere an die umfassende Lager-
haltung, die rasche Belieferung, die fachkundige Beratung,
aber auch an die Ausweitung der Kreditgewährung und die
Übernahme von Marketingfunktionen –, sondern erfüllt
darüber hinaus wichtige volkswirtschaftliche Aufgaben.
In einem Flächenstaat wie Bayern steht neben der binnen-
handelspolitischen Funktion die regionalwirtschaftliche
naturgemäß im Vordergrund. Für besonders wichtig halte ich
die Versorgung auch der peripher gelegenen und der son-
stigen strukturschwachen Gebiete. Dies gilt für die Be-
lieferung sowohl der Produktionsstätten als auch des
Einzelhandels. Die Warenversorgung der Bevölkerung in
allen Teilen Bayerns hängt damit wesentlich von der
Leistungsbereitschaft des Großhandels ab. Durch seine
umfangreiche Beratungstätigkeit gibt der Großhandel dem
Einzelhandel wertvolle Impulse für seine weitere Entwicklung
und übt damit auch eine wichtige mittelstandspolitische
Funktion aus.

Das akquisitorische Potential, welches sich der Groß- und
Außenhandel durch die hohe Qualität seiner Service-
leistungen aufgebaut hat, bedeutet eine solide Basis in der
ständigen Konkurrenz mit anderen Vertriebswegen, und ich
bin davon überzeugt, daß sich dieser Bereich langfristig
behaupten wird. Dem Bayerischen Groß- und Außenhandel
wünsche ich zu seinem Verbandstag einen regen Meinungs-
und Erfahrungsaustausch und viel Erfolg im Dienste unserer
Wirtschaft.

München, im Mai 1977

Anton Jaumann
Bayerischer Staatsminister
für Wirtschaft und Verkehr



Es freut mich, daß auch der diesjährige Verbandstag des Bayerischen Groß- und Außenhandels wieder in Nürnberg stattfindet. Dies unterstreicht die engen Beziehungen, die die mittelfränkische Metropole aufgrund ihrer Lage als wichtiger Verkehrsknotenpunkt seit altersher zum europäischen Handel hat.

Dem Groß- und Außenhandel kommt als Drehscheibe der Wirtschaft und wesentlichem Repräsentanten des Mittelstandes gerade in der heutigen Wirtschaft und Gesellschaft eine maßgebliche Rolle zu. Bei der zunehmenden Vielfalt des Angebots und den steigenden Ansprüchen der Verbraucher werden die Marktkenntnisse des Großhandels und seine Mittlerfunktion zum Verkäufer und Produzenten immer unentbehrlicher. Als eindeutig mittelständisch strukturierte Handelsstufe stellt der Großhandel einen bedeutenden Pfeiler unseres marktwirtschaftlichen Systems dar. Das erhebliche wirtschaftliche und gesellschaftliche Gewicht zeigt eindrucksvoll, daß der Großhandel mit einem Jahresumsatz in Bayern von rund 60 Milliarden Mark an 2. Stelle hinter der Industrie liegt.

Aufgabe des Groß- und Außenhandels wird es sein, sich im Bewußtsein seiner maßgeblichen Bedeutung wechselnden Gegebenheiten anzupassen und sich durch schöpferische Aktivitäten gegenüber wachsendem Konkurrenzdruck zu behaupten. Dazu wird auch dieser Verbandstag einen wichtigen Beitrag leisten.

In diesem Sinne grüße ich alle Teilnehmer des Verbandstages des Bayerischen Groß- und Außenhandels sehr herzlich. Ich wünsche dem Verbandstag einen erfolgreichen Verlauf und dem Groß- und Außenhandel eine weitere fruchtbare Arbeit zur Stärkung unserer freien Marktwirtschaft.

Ansbach, den 26. Mai 1977

Heinrich v. Mosch
Regierungspräsident



Den Teilnehmern am Verbandstag 1977 entbiete ich herzliche Willkommensgrüße in Nürnberg.

Der Verbandstag findet statt in Nürnberg, einem Mittelpunkt des bayerischen Groß- und Außenhandels.

Nürnberg ist die zweitgrößte Handels- und Industriemetropole Bayerns und leistet damit einen wesentlichen Beitrag für den Freistaat Bayern und für die Bundesrepublik Deutschland.

Die Bürgerschaft Nürnbergs ist sich der Bedeutung des Groß- und Außenhandels bewußt, hat doch Nürnberg gerade in diesem Bereiche weit in das Mittelalter zurückgehend eine ganz besondere Bedeutung. Die früheren Handelsniederlassungen Nürnbergs z. B. in Venedig und die Handelsfreibriefe mit den alten Reichsstädten Europas sind ein Beweis für diese Tradition.

In dieser Verbundenheit mit der Bedeutung des Groß- und Außenhandels wünsche ich dem Verbandstag 1977 guten Erfolg und vor allem den Unternehmen des Groß- und Außenhandels, Unternehmern und Beschäftigten, eine gesicherte wirtschaftliche Zukunft.

Nürnberg, im Mai 1977

Dr. Urschlechter
Oberbürgermeister

Der Landesverband – Berufs- und Arbeitgeberverband

Der Bogen seiner Aufgaben und Funktionen ist weit gespannt. Neben seiner gesellschafts- und wirtschaftspolitischen Bedeutung stehen Fragen des Tarif-, Arbeits- und Sozialrechts mit im Vordergrund. Als die überfachliche Standesorganisation des Groß- und Außenhandels in Bayern vertritt der LGA ständig die Interessen der Mitgliedsfirmen und des gesamten Berufsstandes.

Die Erfüllung dieser Aufgaben bedeutet nicht nur eine ständige Kontaktpflege mit allen wichtigen und zuständigen Behörden, Organisationen und Wirtschaftsgruppen, sondern auch Information der Öffentlichkeit, um vor allem hier Wesen und Funktion des Großhandels zu verdeutlichen und Vorurteile abzubauen.

Die Verwirklichung der Ziele setzt aber auch eine starke Organisation voraus. Dem einzelnen Unternehmer ist es heutzutage wohl unmöglich, sich mit der ganzen Fülle der einschlägigen rechtlichen und sozialpolitischen Probleme zu befassen. Aber selbst unabhängig davon dürfte es ihm nur in den seltensten Fällen gelingen, seiner Meinung gegenüber Staat, Öffentlichkeit oder Gewerkschaft den erforderlichen Nachdruck zu verleihen. Hier eröffnet der Zusammenschluß im Verband sowohl dem einzelnen als auch dem Berufsstand insgesamt die erforderliche und legitime Interessenwahrung.

Den Wert derartiger Zusammenschlüsse hat man offensichtlich recht frühzeitig erkannt, da sich die Geschichte der Gilden und Zünfte im deutschsprachigen Raum rund tausend Jahre zurückverfolgen läßt. Bei der heutigen Wirtschafts- und Gesellschaftsstruktur sind Verbände eine Notwendigkeit. Die Unternehmer brauchen Verbände. Nur durch sie können sie ihren wahren Stellenwert innerhalb der Gesellschaft bestimmen.

Politisch radikale Strömungen unserer Tage lassen die Stärkung von Berufs- und Standesorganisationen erst recht notwendig erscheinen, um Gefahren für den Bestand unserer Ordnung im Interesse der Gesamtheit abzuwehren.

Aber nicht nur die Unternehmer selbst brauchen Verbände, sondern unsere heutige Gesellschaft überhaupt. Die Regelung von Beziehungen und die Wahrung von Interessen ist nur möglich, wenn die jeweiligen Gruppen einheitlich, d.h. zusammengeschlossen in Verbänden auftreten. Für die Wahrnehmung dieser Funktionen und die tägliche Verbandsarbeit steht unseren Mitgliedsfirmen ein leistungsfähiges Team von Fachleuten zur Verfügung.

Entscheidungen, die alle Mitglieder berühren, werden jedoch nicht vor irgendeiner „Verwaltungsstelle“ getroffen, sondern von den in demokratischer Wahl legitimierten Organen des Verbandes. Auf diese Weise steht jedem Mitglied

die Möglichkeit offen, aktiv an der Verbandsarbeit mitzuwirken und mitzubestimmen.

Tarifarbeit

Gemessen an der Verantwortung und der Tragweite der Entscheidungen nimmt hier der Tarifausschuß eine Sonderstellung ein. Er erfüllt die Funktion, die uns als Arbeitgeberverband und Sozialpartner im Rahmen der Tarifautonomie zukommt.



Der Vorsitzende unseres Arbeitgeber- und Tarifausschusses, Erwin Scheuerle (l.) im Gespräch mit Regierungspräsident Heinrich v. Mosch

Gerade diese Tarifautonomie als grundlegendes Element unserer freiheitlichen Wirtschafts- und Sozialordnung läßt erkennen, wie wichtig eine starke verbandliche Organisation ist, um das erforderliche Gleichgewicht der Kräfte zu gewährleisten. In dieser Funktion liegt aber auch die Verantwortung und Pflicht, mögliche Machtpositionen weder zum Nachteil des einzelnen Tarifpartners noch zum Schaden der Allgemeinheit auszuspielen.

Auch wenn man sich zwischenzeitlich an die alljährlich wiederkehrenden Tarifverhandlungen gewöhnt hat, sollte sich dennoch jeder davor hüten, sie als einen selbstverständlichen Routinevorgang zu empfinden. Tarifverhandeln bedeutet jedesmal aufs neue ein Ringen um soziale und wirtschaftlich vertretbare Lösungen.

Sozialpolitik

Während Tarifpolitik in erster Linie Aufgabe der Verbände ist, wird die Sozialpolitik weitgehend durch die Entscheidungen des Gesetzgebers geprägt.

Auch wenn Erhaltung und Ausbau des sozialen Schutzes wesentliche Elemente unserer Gesellschafts- und Rechtsordnung sind, so kann und

darf Sozialpolitik dennoch nicht ohne Rücksicht auf die Kostenentwicklung der Unternehmen betrieben werden. Der stete Anstieg der Sozialkostenbelastung – als Beispiele seien nur die jährlich steigenden Beitragsbemessungsgrenzen in der Renten-, Kranken- und Arbeitslosenversicherung oder die unberechtigt hohen Pflichtabgaben des Schwerbehindertengesetzes erwähnt – muß in tragbaren Grenzen gehalten werden. Dies nicht zuletzt, um nicht noch mehr Arbeitsplätze, die heute dringender denn je benötigt werden, zu gefährden.

Sozialpolitik eines Arbeitgeberverbandes bedeutet aber auch Stellungnahme zu den Problemen der Renten- und Krankenversicherung. Gerade in diesen Bereichen wirksame und langfristige Lösungen zu schaffen ist vordringliche Aufgabe unseres Bundestages.

Vor allem in der Rentenversicherung würde eine erneute Anhebung des Beitragssatzes zu einer spürbaren Steigerung der Sozialkostenbelastung der Unternehmen führen und muß daher abgelehnt werden. Die Bemessung künftiger Rentenanhebungen nach der Entwicklung der Nettoeinkommen der Arbeitnehmer und die Anpassung der Rentenerhöhungen an die Entwicklung des vorangegangenen Jahres erscheinen uns hier als ernstzunehmende Lösungsvorschläge.

Mitgliederbetreuung

Aus dem Bereich des Arbeits- und Sozialrechts nahm auch in den letzten beiden Jahren die Berichterstattung über die Rechtssprechung der Arbeitsgerichte einen breiten Raum ein. Gemessen an der Vielzahl und Bedeutung der Entscheidungen bildete das Betriebsverfassungsgesetz wieder einen gewissen Schwerpunkt. Nicht zuletzt dieser Umstand war bereits 1972 Anlaß für einen eigenen Informationsdienst zu diesem Gesetz. Dieser Sonderdienst zum Betriebsverfassungsgesetz ist in erster Linie für Unternehmen mit Betriebsrat gedacht. Ein weiterer Informationsdienst wendet sich an Firmen mit betrieblicher Altersversorgung und erscheint seit 1976 in unregelmäßigen Abständen.

Mit den verschiedensten Mustervertragsformularen, mit Sonderdrucken von Gesetzen und Merkblättern zu ausgewählten Rechtsgebieten wollen wir unsere Mitgliedsfirmen vor allem in den täglichen Fragen des Arbeitsrechts unterstützen. Ein schriftlicher Arbeitsvertrag, abgestimmt auf die Verhältnisse im Großhandel, schafft Klarheit und erspart oftmals unnötigen Ärger.

Neben der Information steht aber auch die direkte Interessenvertretung vor den Arbeitsgerichten. Da die Zahl der Arbeitsgerichtsverfahren, die im wesentlichen Kündigungsschutzklagen zum Gegenstand hatten, von der Arbeitsmarktsituation stark beeinflußt wird, war auch im Bereich des Groß- und Außenhandels ein deutlicher Anstieg zu verspüren. Es wurden im Berichtszeit-

raum rd. 400 Prozesse geführt, die etwa 700 Terminwahrnehmungen erforderten. Die hierbei erreichten Ergebnisse sind durchwegs positiv, wobei günstige Vergleichsabschlüsse überwiegen.

Bei der Interessenvertretung darf der Gläubigerschutz nicht unerwähnt bleiben. Der Landesverband stellt hier in den Gläubigerschutzabteilungen Fachleute zur Verfügung, die für die einzelne Firma den Einzug von Forderungen betreiben. Dies führt nicht nur zu einer wesentlichen Arbeitsentlastung für die Mitglieder, sondern gewährleistet auch eine bestmögliche Interessenvertretung.

Gesetzgebung

Auf dem Gebiet der Gesetzgebung ist im Berichtszeitraum seit unserem letzten Verbandstag 1975 besonders das **Sozialgesetzbuch** hervorzuheben.

Als erstes Teilstück des Sozialgesetzbuches ist das Gesetz über den Allgemeinen Teil am 1.1.1976 in Kraft getreten. Es enthält die Vorschriften, die übergreifende Bedeutung für alle Sozialleistungsbereiche haben, die den Gegenstandsbereich des Sozialgesetzbuches festlegen und die Grundlage für die Einordnung der einzelnen Sozialleistungsbereiche in das Sozialgesetzbuch bilden.

Die „Gemeinsamen Vorschriften für die Sozialversicherung“ sind das zweite Teilstück dieses Sozialgesetzbuches und werden am 1.7.1977 in Kraft treten.

Der Allgemeine Teil umfaßt:

eine Charta sozialer Rechte, die die sozialrechtlichen Grundpositionen des Bürgers und die Leitlinien aufzeigt, die den Vorschriften der einzelnen Sozialleistungsbereiche zugrundeliegen, die Verpflichtung zur umfassenden Information des Bürgers in den „Einweisungsvorschriften“ über die ihm zustehenden Sozialleistungen und die hierfür zuständigen Stellen, verbunden mit einem Ausbau der Aufklärungs-, Beratungs- und Auskunftspflicht der sozialen Selbstverwaltung, eine Kodifizierung und Harmonisierung der allgemeinen Grundsätze des Sozialrechts, der Grundsätze des Leistungsrechts und der Mitwirkungspflichten des Leistungsberechtigten.

Die im Ersten Abschnitt des Allgemeinen Teils enthaltene Sozialcharta soll zur Verwirklichung der Leistungsvorstellungen des Sozialgesetzbuches dienen, nämlich ein menschenwürdiges Dasein zu sichern, gleiche Voraussetzungen für die freie Entfaltung der Persönlichkeit zu schaffen, die Familie zu schützen und zu fördern, den Erwerb des Lebensunterhaltes durch eine frei gewählte Tätigkeit zu ermöglichen und besondere Belastungen des Lebens auch durch Hilfe zur Selbsthilfe abzuwenden und auszugleichen. Ansprüche können jedoch nur insoweit geltend gemacht werden, als deren Voraussetzungen und Inhalt durch die Vorschriften der besonderen Teile des SGB im einzelnen be-

stimmt sind. Die im Allgemeinen Teil aufgeführten sozialen Rechte stellen als solche keine Anspruchsgrundlage dar.

Im Zweiten Abschnitt ist u. a. die Auskunftspflicht der nach Landesrecht zuständigen Stellen sowie der Träger der gesetzlichen Krankenversicherung festgelegt. Sie sind verpflichtet, über alle sozialen Angelegenheiten nach dem Gesetzbuch Auskünfte zu erteilen. Ferner werden in diesem Abschnitt die einzelnen Sozialleistungen und die zuständigen Sozialleistungsträger aufgezählt.

Der Dritte Abschnitt enthält die gemeinsamen Vorschriften für alle Sozialleistungsbereiche des Gesetzbuches.

In den Übergangs- und Schlußvorschriften werden schließlich die derzeit geltenden einschlägigen Gesetze wie u. a. die Reichsversicherungsordnung, das Angestelltenversicherungsgesetz, das Reichsknappschaftsgesetz und das Bundessozialhilfegesetz sowie das Bundesversorgungsgesetz mit den Gesetzen, die seine entsprechende Anwendung vorsehen, bis zu ihrer Überarbeitung und Einordnung zu besonderen Teilen des Sozialgesetzbuches erklärt.

Mitte November 1976 haben dann die gesetzgebenden Körperschaften nach einem langwierigen Gesetzgebungsverfahren das zweite Teilstück des Sozialgesetzbuches durch Annahme der Einigungsvorschläge des Vermittlungsausschusses endgültig verabschiedet.

Sie enthalten Bestimmungen für die gesetzliche Kranken-, Unfall- und Rentenversicherung einschließlich der Altershilfe für Landwirte, die für alle oder zumindest mehrere Versicherungszweige gemeinsam gelten.

Der erklärte Wille des Gesetzgebers, bei dem in viele Gesetze zerstreuten Sozialrecht nur wenige inhaltliche Änderungen vorzunehmen und lediglich eine Harmonisierung und Vereinheitlichung der Bestimmungen herbeizuführen, ist nicht in vollem Umfang durchgehalten worden.

Auch dieser Teil des Gesetzes ist wieder in verschiedene Abschnitte untergliedert, die im wesentlichen folgende Regelungen enthalten:

Der Erste Abschnitt „Grundsätze und Begriffsbestimmungen“ enthält einheitliche Vorschriften über den Umfang der Versicherung, über die in der Sozialversicherung grundlegenden Tatbestände der Beschäftigung, des Arbeitsentgelts und des sonstigen Einkommens sowie über die mit diesen Tatbeständen zusammenhängenden Fragen. Da der Personenkreis in den verschiedenen Zweigen der Sozialversicherung sehr unterschiedlich abgegrenzt ist, verbleiben die Regelungen über die Versicherungspflicht, die Versicherungsfreiheit und die Befreiung von der Versicherungspflicht grundsätzlich in den besonderen Vorschriften für die einzelnen Versicherungszweige.

Der Zweite Abschnitt „Leistungen und Beiträge“ bringt gemeinsame Regelungen für die einzelnen Versicherungszweige. Die Grundsätze des Leistungsrechts stellen dabei auf die entsprechenden Regelungen im „Allgemeinen Teil“ des Sozialgesetzbuches ab. Für das Beitrags-

recht betreffen die allgemeinen Grundsätze insbesondere die Bemessung, Fälligkeit, Verjährung und Erstattung von Beiträgen.

Der Dritte Abschnitt „Träger der Sozialversicherung“ behandelt die Verfassung einschließlich des gesamten Selbstverwaltungsrechts, das Haushalts- und Rechnungswesen, das Vermögen und die Aufsicht der Versicherungsträger.

Aufgrund der Regelung der gemeinsamen Vorschriften für die Sozialversicherung wird eine Fülle von Vorschriften der Reichsversicherungsordnung und anderer Sozialgesetze geändert bzw. aufgehoben.

Während auf **arbeitsrechtlichem Gebiet** das Jahr 1974 mit dem Schwerbehindertengesetz, dem Gesetz zur Verbesserung der betrieblichen Altersversorgung und dem Gesetz über das Konkursausfallgeld wesentliche Schwerpunkte aufzuweisen hatte, erscheint 1975 verhältnismäßig ruhig.

Zu erwähnen sind die Änderungen des Arbeitnehmerüberlassungsgesetzes und des Arbeitsförderungsgesetzes, durch welche eine Bekämpfung der illegalen Beschäftigung ausländischer Arbeitnehmer und Maßnahmen zur Kosteneinsparung im Hinblick auf die hohe Arbeitslosenquote bezweckt wurden.

Am 1. Mai 1976 trat dann die Arbeitsstättenverordnung in Kraft, in der erstmals bundeseinheitlich sicherheitstechnische, arbeitsmedizinische und gewerbehygienische Anforderungen an Arbeitsstätten zusammengefaßt sind.

Im Mittelpunkt des Jahres 1976 standen aber das Jugendarbeitsschutzgesetz und das Mitbestimmungsgesetz.

Während ersteres alle Arbeitgeber anspricht, die Jugendliche beschäftigen, kommt das Mitbestimmungsgesetz im Bereich der mittelständischen Unternehmen nur selten zum Tragen, da § 1 dieses Gesetzes eine Beschäftigtenzahl von in der Regel mehr als 2000 Arbeitnehmern voraussetzt.

Dieser kurze Überblick gibt aber auch Anlaß zu einer Vorausschau. Das Hauptaugenmerk richtet sich hier auf das geplante **Arbeitsgesetzbuch**. Es ist durchaus möglich, daß Teile davon noch in dieser Legislaturperiode verwirklicht werden. Die Pläne für die Schaffung dieses Gesetzeswerkes reichen weit zurück und seit Ende 1970 beschäftigt sich eine Sachverständigenkommission, in der neben Vertretern aus der Wissenschaft und Arbeitsgerichtsbarkeit auch Gewerkschaften und Arbeitgeberverbände vertreten sind, mit diesem Thema.

Nach eigener Aussage der Bundesregierung stellt sich hier die Aufgabe, „nicht nur wesentliche Teile des Arbeitsverhältnisrechts zu bereinigen, zu vereinheitlichen und vorhandene Lücken in der Gesetzesgebung zu schließen, sondern auch diesen Rechtsbereich soweit zu entwickeln, daß seine Regelung den Bedürfnissen der Menschen in der modernen Industriegesellschaft gerecht wird, und daß auch der einzelne Arbeitnehmer ein klares Bild über seine Rechte und Pflichten im Arbeitsleben gewinnen kann.“

Mittelstandsförderung

Die Mittelstandsförderung wurde in Bayern schon immer als ein Schwerpunkt der Politik der Bayerischen Staatsregierung verstanden. Die Festschreibung dieser Zielsetzung im Bayerischen Mittelstandsförderungsgesetz, das am 1. Oktober 1974 in Kraft getreten ist, und das damit erstmals in der Bundesrepublik Deutschland eine Landesregierung gesetzlich auf die Mittelstandsförderung verpflichtete, ist eine Initiative, für die wir unserem bayerischen Wirtschaftsminister zu Dank verpflichtet sind. Das Gesetz, zu dem Mittelstandsrichtlinien und Richtlinien über die Beteiligung kleiner und mittlerer Unternehmen und freier Berufe bei der Vergabe von öffentlichen Aufträgen hinzuge treten sind, hat sich inzwischen als tragfähige Grundlage der Mittelstandsförderungspolitik in Bayern bewährt.

Die KGG – Kreditgarantie-gemeinschaft für den Handel in Bayern

Die Kreditgarantiegemeinschaft für den Handel in Bayern GmbH konnte im Jahr 1977 auf ihr 20-jähriges Bestehen zurückblicken. Es gibt wohl kaum eine Selbsthilfeeinrichtung der Verbände des Handels, die mit vergleichbar kleinem Einsatz an Mitteln so erfolgreich tätig wurde.

Ihre Bedeutung für den Großhandel erschöpft sich nicht in der Zahl und der Summe der für Großhandelsunternehmen direkt verbürgten Kredite. Man muß wissen, daß die mit Hilfe der KGG finanzierten Vorhaben mindestens das 3-fache des verbürgten Kredites an Investitionen gekostet haben. Indirekt kommt dem Sortiments-großhandel auch die Finanzierung seiner Kunden, der Einzelhändler, mit Hilfe der KGG-Bürgschaft zugute.

Die KGG verbürgt mittel- und langfristige Kredite mit einer Laufzeit bis zu 12 Jahren, bei der Finanzierung von Bauvorhaben bis zu 23 Jahren. Die Bürgschaften für Großhändler gehen in der Regel bis zu DM 650 000,-. In Ausnahmefällen auch darüber. Für die Bürgschaftsübernahme ist es nicht von Bedeutung, ob die Kredite aus Bankmitteln, Versicherungsgeldern oder aus öffentlichen Mitteln stammen. In jedem Falle sollte jedoch vor Beginn eines Investitionsvorhabens die Möglichkeit einer Refinanzierung aus öffentlichen zinsgünstigen Mitteln geprüft werden. Wenn der Zinsunterschied gegenwärtig zu den normalen Bankkonditionen auch nicht so bedeutend ist, scheint es besonders wichtig, daß dieser Zinssatz für die ganze Laufzeit gilt, was Kreditinstitute kaum zusagen können. ERP-

Kredite und die Mittel der KfW (im Programm MI bis zu DM 3000 000,-) stehen für Investitionen ständig zur Verfügung.

Bei der KGG waren bis zum 31.12.1976 insgesamt 3131 Bürgschaftsanträge mit einer Kreditsumme von rund 219 Millionen DM eingegangen, davon 464 von Unternehmen des Großhandels mit rund 55 Millionen DM. Bewilligt wurden 2043 Bürgschaften mit einer Kreditsumme von rund 137 Millionen DM, davon für den Großhandel 267 mit rund 30 Millionen DM Kreditsumme.

Der Antragseingang hat bei der KGG seit 1975 ständig beträchtlich zugenommen, was z.T. auf das höhere Sicherheitsbedürfnis bei den Kreditinstituten und die schlechtere Verwertbarkeit der Sicherheiten, einschließlich Immobilien, zurückzuführen ist.

Erfreulicherweise ist der Ausfall von Bürgschaften nach wie vor gering. Der Großhandel bedient sich in den letzten Jahren stärker als bisher der Möglichkeiten, die die KGG bietet, insbesondere beim Übergang von bestehenden Betrieben auf junge Nachfolger.

Kapitalbeteiligungs-gesellschaft für die mittelständische Wirtschaft

Die Kapitalbeteiligungsgesellschaft für die mittelständische Wirtschaft Bayerns wurde bei ihrer Gründung nicht ohne Skepsis betrachtet. Unser LGA ist zusammen mit einer Vielzahl von Organisationen und Banken an dieser Förderungseinrichtung beteiligt, deren Aufgabe es ist, kleinen und mittleren Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft Beteiligungskapital zu angemessenen Bedingungen zur Verfügung zu stellen, um deren Eigenkapitalbasis zu erweitern. Auf diese Weise sollen nachhaltig wettbewerbsfähige selbständige Existenzen geschaffen oder gesichert werden. Die Beteiligung soll also insbesondere fachlich qualifizierten Kaufleuten helfen, ein wirtschaftlich vernünftiges Konzept zu verwirklichen. Durch die Zuführung haftenden Eigenkapitals wird die Bilanzstruktur verbessert, die Kreditbasis verbreitert und die Liquiditätsschwierigkeiten behoben.

Die Kapitalbeteiligungsgesellschaft kann ihrem ganzen Konzept nach niemals ein Instrument sein, um eine große Breitenwirkung zu erzielen. Trotzdem hat ihre Entwicklung die Erwartungen voll gerechtfertigt. 1976 konnten 5 weitere Beteiligungen in Höhe von 1,5 Millionen DM im Bereich des Handels übernommen werden, 1977

bis zum 31.5. 4 weitere Beteiligungen mit 1,14 Millionen DM Beteiligungssumme. Von insgesamt 91 Beteiligungen mit 28,58 Millionen DM Beteiligungssumme gehören 24 Betriebe mit einer Beteiligungssumme von DM 7,08 Millionen DM zum Bereich des Handels.

Bayerisches Refinanzierungsprogramm der LfA

Wir begrüßen es besonders, daß durch entsprechende Aufstockung das Refinanzierungsprogramm der LfA inzwischen ausreichend mit Mitteln versorgt ist und praktisch das ganze Jahr über offengehalten werden kann. Wenn wir uns noch an das „Windhundverfahren“ vergangener Jahre erinnern, bei dem u.a. der zum Zuge kam, der am schnellsten bei Eröffnung des Programmes seinen Antrag einreichte, erfüllt es uns mit Befriedigung, daß der jetzige Zustand bald als normal empfunden wird. Auch die Verbesserung der Darlehenskonditionen – insbesondere Senkung der Zinssätze und die großzügigere Auslegung der Prosperitätsklausel durch die LfA macht aus dem Programm ein rundherum attraktives Instrument der Mittstands-förderung, das unter Inanspruchnahme eines Kopplungsdarlehens aus dem Zusatzprogramm der LfA eine Gesamtförderung bis zu DM 250.000,- erlaubt.



Staatsminister Anton Jaumann im Gespräch mit Präsident Walter Braun

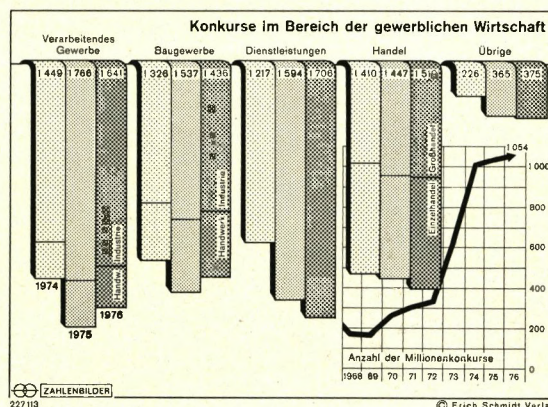
Das bayerische Refinanzierungsprogramm ist auch in seiner rein zahlenmäßigen Darstellung eindrucksvoll. Im Jahre 1976 wurden 2441 Darlehen mit einem Darlehensvolumen von 155,2 Millionen DM bewilligt, aus dem Zusatzprogramm der LfA wurden 581 Darlehen mit einem Darlehensvolumen von 69,6 Millionen DM bewilligt. Damit wurde insgesamt ein Investitionsvolumen von 459,8 Millionen DM durch die LfA gefördert. Die durchschnittliche Höhe des ein-

zelnen Investitionsvorhabens belief sich auf DM 191.000,-.

Wir bedauern nach wie vor, daß das bayerische regionale Förderungsprogramm mit seinen niedrigeren Zinssätzen und Investitionszuschüssen der Industrie, dem Handwerk, dem handwerksähnlichen Gewerbe und dem Fremdenverkehr vorbehalten bleibt, obgleich auch andere Dienstleistungsbetriebe in begründeten Ausnahmefällen gefördert werden können. Der dieser Förderung zugrundeliegende Grundgedanke des „Primäreffektes“ den der Handel angeblich nicht zu erfüllen vermag, halten wir nach wie vor für verfehlt.

Auch über die ERP-Kreditprogramme des Bundes und durch Förderungsmaßnahmen der Lastenausgleichsbank wurden zahlreiche mittelständische Unternehmen in Bayern gefördert.

Konkurse und Vergleichsverfahren



Trotz der konjunkturellen Erholung kam es 1976 im Unternehmensbereich zu mehr finanziellen Zusammenbrüchen als im Jahr zuvor. Insgesamt wurde in 9221 Fällen die Einleitung eines Konkursverfahrens beantragt; 1975 waren es 8942 Anträge.

Eine Aufgliederung der zahlungsunfähig gewordenen Unternehmen nach Wirtschaftsbereichen zeigt, daß die Zahl der Konkurse im verarbeitenden Gewerbe leicht abgenommen, im Dienstleistungsbereich dagegen weiter zugenommen hatte. Im Dienstleistungsgewerbe erhöhte sich nach dem bereits starken Anstieg im Jahre 1975 (+31%) die Zahl der beantragten Konkursverfahren um nochmals 7%. Eine rückläufige Entwicklung zeichnete sich erstmals seit Jahren im Baugewerbe ab; hier wurden rund 100 Konkursanträge weniger gestellt als 1975. Der Gesamtbetrag der geltend gemachten Konkursforderungen erhöhte sich gegenüber 1975 von 6,4 Mrd DM auf 8,2 Mrd DM.

Wettbewerb und Wettbewerbspolitik

Die Verbandstage unseres LGA waren immer ein Anlaß, den grundsätzlichen Standort des Groß- und Außenhandels zu den Fragen unserer Wettbewerbsordnung zu formulieren. Wir bekennen uns nach wie vor uneingeschränkt zur sozialen Marktwirtschaft und unterwerfen uns bewußt den Regeln und Härten des Wettbewerbes, weil der Verzicht auf Wettbewerb gleichbedeutend ist mit dem Verzicht auf die freie Marktwirtschaft. Der wirtschaftliche Wandlungsprozess erfordert aber auch eine ständige Beobachtung der gesetzlichen Rahmenbedingungen im Hinblick auf die Wirksamkeit des Wettbewerbes und auf die Chancengleichheit im Wettbewerb.

Die gemeinsame Erklärung zur Sicherung des Leistungswettbewerbes

Im Jahre 1975 einigten sich eine Reihe von Spitzenverbänden der Deutschen Wirtschaft auf den Wortlaut einer „gemeinsamen Erklärung von Spitzenorganisationen der gewerblichen Wirtschaft zur Sicherung des Leistungswettbewerbes“.

Diese Erklärung war eine Antwort der Wirtschaft auf ein vom Bundeswirtschaftsministerium formuliertes „Sündenregister“, das sich mit Praktiken in der „Grauzone“ des Kartell- und Wettbewerbsrechtes befaßte. Das Sündenregister umfaßte ausschließlich wettbewerbsrechtlich nicht faßbare, den Gedanken des Leistungswettbewerbes zuwiderlaufende wettbewerbsrechtliche Verhaltensweisen des Handels und wurde schon aus diesem Grunde von den Handelsverbänden scharf angegriffen, weil nicht leistungsorientiertes Verhalten im Wettbewerb in allen Wirtschaftsstufen gleichermaßen anzutreffen ist.

Die gemeinsame Erklärung zur Sicherung des Leistungswettbewerbes enthält einen umfangreichen Katalog von Verhaltensweisen, die den Leistungswettbewerb gefährden. Der Kaufmann soll diese Beispielssammlung als Richtschnur betrachten.

Das Sündenregister und die gemeinsame Erklärung stellen einen ersten Anstoß zur Aktivierung der gesamten Wettbewerbspolitik dar, die wegen der zumindest in Teilen dramatischen Zuspitzung des Wettbewerbes notwendig wurde. Das verschärfte Wettbewerbsklima mag mannigfaltige Ursachen haben, u. a. spielen sicher die Konzentrationsvorgänge in der Wirtschaft und die angesichts der Rezession stagnierenden Märkte eine entscheidende Rolle. Das Ergebnis jedenfalls ist eine allgemeine Vergrößerung der Wettbewerbssitten, die Ausspielung von Markt-

macht bis an die Grenze des Verdrängungswettbewerbes, kurz eine Störung des Versorgungssystems Markt, bei dem mittelständische Betriebe mehr und mehr ihre Chancengleichheit und damit ihre Wettbewerbsfähigkeit verlieren.

Besonders zugespitzt sieht der Einzelhandel die daraus resultierenden Situation. Ein Bündel von Maßnahmen, die der Einzelhandel zur Wiederherstellung der Chancengleichheit vorschlägt, gipfelt in der Forderung nach Einführung eines erweiterten Diskriminierungsverbotes, das insbesondere auch eine Begrenzung der Mengenrabatte beinhaltet.

Der mittelständische Großhandel in seiner Stellung als Bindeglied zwischen Industrie, Handwerk, Landwirtschaft und Einzelhandel steht damit zwangsläufig auch im Zentrum des Wettbewerbes und das umso mehr, als sich die Abgrenzung der Wirtschaftsstufen gegeneinander mehr und mehr verwischt. Kartell- und wettbewerbsrechtliche Fragen sind deshalb für den Großhandel von vitalem Interesse. Gerade dieser besonderen Interessenlage des Großhandels entspricht unser entschiedenes Einsetzen für die gemeinsame Erklärung und unser Bemühen, den Inhalt der gemeinsamen Erklärung in der Praxis durchzusetzen. Es sollten auch Überlegungen angestellt werden, wie die gemeinsame Erklärung sinnvoll fortgeschrieben werden kann. Wir halten es dagegen nicht für richtig, zumindest aber für verfrüht, den Gesetzgeber auf den Plan zu rufen:

Ein allgemeines Diskriminierungsverbot ist nach unserer Auffassung unpraktikabel und führt nicht zu dem gewünschten leistungsorientierten Wettbewerb. Die geforderte Verbotserweiterung des § 26 Absatz 2 GWB führt zur Einschränkung der Handlungsfreiheit auch der nicht marktbeherrschenden oder nicht marktstarken Unternehmen im Wettbewerb und bedingt eine erhebliche Ausdehnung der Kartellaufsicht. Der Forderung müßte, um sie rechtfertigen zu können, eine Typisierung konkreter Fallgruppen vorangehen. Es müßte dann geklärt werden, ob diese Fallgruppen mit dem geltenden Recht faßbar sind und wenn nein, ob überhaupt eine Regelungsbedürftigkeit besteht. Das durch die zweite Kartellgesetznovelle erweiterte Diskriminierungsverbot ist in seiner rechtlichen Anwendungsmöglichkeit noch gar nicht genügend erprobt.

Wettbewerbsregeln des Handels

Eine weitere Antwort auf das allgemeine Unbehagen an der Entwicklung des Wettbewerbes gab der bayerische Wirtschaftsminister Anton

Jaumann, indem er die Spitzenverbände des bayerischen Handels aufforderte, in einem Arbeitskreis zusammenzuwirken, um die Möglichkeiten zur Sicherung des Leistungswettbewerbes auszuloten. Der Arbeitskreis sollte insbesondere prüfen, ob Wettbewerbsregeln des Handels ein Instrument darstellen können, diesem Ziel näherzukommen. Der Arbeitskreis ist bis heute noch nicht zu einem konkreten Ergebnis gekommen. Der von Minister Jaumann organisierte Wettbewerbskongress in München hat die enormen Schwierigkeiten und den engen Spielraum aufgezeigt, der derzeit im wettbewerbspolitischen Raum gegeben ist. Die Initiative hat aber zumindest auch die Entwicklung beschleunigt und gefördert, die zur Gründung eines Arbeitskreises Leistungswettbewerb auf Bundesebene führte, der dieselbe Zielsetzung verfolgt.

Wettbewerbsregeln der Verbände würden nach unserer Auffassung erheblich an praktischer Wirksamkeit gewinnen und damit einen größeren Zuspruch auch im Hinblick auf die Regelung leistungswidriger diskriminierender Praktiken finden, wenn das Außenseiterproblem gelöst werden könnte. Wir sind uns der rechtlichen Schwierigkeiten, die einer Bindung der Außenseiter entgegensteht, sehr wohl bewußt, eine Lösungsmöglichkeit scheitert derzeit am Fehlen entsprechender rechtlicher Voraussetzungen.

Unverbindliche Preisempfehlung bei Markenwaren

Die Abschaffung der unverbindlichen Preisempfehlung gemäß § 38a GWB gehört auch zu den ursprünglichen Forderungen des Einzelhandels. Auch hier scheint die Meinung zu dieser Frage inzwischen geteilt zu sein. Der Großhandel tritt eindeutig für die Beibehaltung der unverbindlichen Preisempfehlung für Markenwaren und damit für die Aufrechterhaltung der Verbraucher- und Handelspreisempfehlung ein. Es hat sich erwiesen, daß die Mißbrauchsaufsicht des Kartellamtes und die Marktkräfte stark genug sind, Täuschungen durch Mondpreisempfehlungen auszuschließen. Die unverbindliche Preisempfehlung ist aber als Orientierungshilfe für den Verbraucher und in vielen Branchen als existenznotwendige Kalkulationshilfe für die kleinen und mittleren Abnehmer des Großhandels nach wie vor notwendig.

Wir halten schließlich die Auslegung des Preisempfehlungsbegriffes durch das Bundeskartellamt für bedenklich. Die bloß kommentarlose Mitteilung eines Preises ohne Empfehlungswillen kann nach Meinung des Bundeskartellamtes schon als Empfehlung gewertet werden, wenn sie im Sinne einer Folgetheorie eine Empfehlungswirkung auslöst. Die höchstrichterliche Rechtsprechung stellt dagegen – nach unserer Meinung zu Recht – auf das Bestreben des Empfehlenden nach Willensbeeinflussung ab.

Die Frage bedarf im Interesse der Rechtssicherheit einer baldigen Klärung.

Probleme des unlauteren Wettbewerbes

Wir haben immer schon betont, daß die Grenzen zwischen Groß- und Einzelhandel zu beachten sind. Jeder Unternehmer hat die Freiheit, sich in jeder Wirtschaftsstufe zu betätigen, er muß aber die dafür geltenden Spielregeln be-



Auf dem Podium: Wirtschaftsminister A. Jaumann (2. v. l.), Präsident Walter Braun (M.) und HGF Sattel (r.)

achten. Wir befürchten aber, daß aufgrund der jüngsten höchstrichterlichen Rechtsprechung zu § 6a Absatz 2 UWG die Gefahr einer restriktiven Auslegung dieser Vorschrift gegeben ist. Tatsächlich besteht der Großhandel zum größten Teil nicht aus dem Konsumgüter-Großhandel, sondern aus dem sogenannten Produktionsverbindungshandel, der die Belieferung von Industrie und Handwerk vornimmt. Dieser Großhandelsbereich bedient zwar auch „letzte Verbraucher“, beispielsweise die Industrie mit Chemikalien, Werkzeugen und Maschinen, unterscheidet sich aber entscheidend vom Konsumgüterbereich, weil er lediglich gewerbliche Letztverbraucher bedient, nicht aber private Letztverbraucher. Der Begriff des letzten Verbrauchers und des gewerblichen Verbrauchers kommt in Abweichung vom Sprachgebrauch des Rabattgesetzes im UWG eine unterschiedliche Bedeutung zu, die den tatsächlichen Gegebenheiten des Großhandels – hier dem Produktionsverbindungshandel – Rechnung zu tragen hat. Der Gesetzgeber ist zum Handeln aufgerufen, wenn sich aufgrund der Rechtsprechung weitere Bereiche des Großhandels wie Einzelhändler behandeln lassen müssen, obwohl keinerlei Einzelhandelsfunktion ausgeübt wird und der institutionelle Einzelhandel diese Aufgaben weder übernehmen will noch übernehmen kann.

Steuerpolitik – eine Existenzfrage für den Mittelstand

Am 1. 1. 1977 ist das neue Körperschaftsteuergesetz in Kraft getreten. Damit ist eine Gesetzgebungsperiode zum Abschluß gekommen, die als Steuerreform bezeichnet wurde und im Jahre 1968 mit der Einführung der Mehrwertsteuer begann. Die teilweise tiefgreifenden Änderungen wesentlicher Steuergesetze sollten jetzt in eine Periode weniger hektischer Gesetzgebungsarbeit im Bereich der Steuern übergehen, um der Wirtschaft und der Finanzverwaltung Gelegenheit zu geben, die neuen Gesetze in der Praxis auszuloten. Zwar bedarf eine dynamische Wirtschaftsentwicklung eines entsprechend modernen Steuersystemes, das sich den Entwicklungen anpaßt, Gesetzgebung und Verwaltung sollten sich jedoch im wesentlichen auf die noch ausstehenden Ergänzungen der abgeschlossenen Reformen beschränken und um eine wirtschaftskonforme Auslegung und Anwendung der bestehenden Gesetze bemüht sein.

Aus der Sicht des mittelständischen Großhandels bereitet uns die rückläufige Eigenkapitalquote und die dadurch ausgelöste Unterkapitalisierung unserer Firmen die größten Sorgen, weil sie die Krisenanfälligkeit unserer Unternehmen verstärkt und Arbeitsplätze gefährdet. In der schon oft beschworenen kumulativen Überbelastung der Wirtschaft sehen wir auch eine wesentliche Ursache für die andauernde Investitionsschwäche.

Steueränderungsgesetz 1977

Die Bundesregierung hat den Entwurf eines Steueränderungsgesetzes 1977 vorgelegt, der Änderungen bei der Umsatzsteuer, der Gewerbesteuer, der Vermögensteuer und der Einkommensteuer wie folgt vorsieht:

- Erhöhung der Umsatzsteuer von 11% auf 13% und von 5,5% auf 6,5% beim ermäßigten Steuersatz
- Senkung der Vermögensteuersätze von 0,7 auf 0,5% für natürliche Personen und von 1% auf 0,7% für juristische Personen
- Erhöhung des Freibetrages bei der Gewerbesteuer von DM 15.000,- auf DM 24.000,-, wobei die anschließenden Stufen mit ermäßigter Steuermeßzahl entfallen
- Einführung eines Freibetrages bei der Gewerbekapitalsteuer von DM 60.000,-
- Erhöhung der Sonderausgaben-Höchstbeträge
- Erhöhung des Kindergeldes gemäß Bundes-Kindergeldgesetz

Da der Entwurf in dieser Fassung vom Bundesrat abgelehnt worden ist, hat die Bundesregie-

rung inzwischen einen modifizierten Entwurf vorbereitet, der eine Erhöhung der Umsatzsteuer um nur 1% auf 12 bzw. 1/2% auf 6% beinhaltet.

Auswirkungen der Mehrwertsteuer-Erhöhung

Die Umsatzsteuererhöhung – gleich in welcher Höhe – die zum 1. 1. 1978 beschlossen werden soll, wirkt sich für den konsumnahen Großhandel gravierender aus, als für den Produktionsverbindungshandel. Jede Mehrwertsteuer-Erhöhung hat aber einen gesamtwirtschaftlichen Inflationsierungseffekt und wird die Gewerkschaften zu einer härteren Gangart bei der nächsten Tarifrunde motivieren. Die Mehrwertsteuer, die im Unternehmensbereich sonst nur ein durchlaufender Posten ist, vermehrt auf diese Weise den Kostendruck in unseren Betrieben. Dazu kommt, daß der Einzelhandel zumal bei der jetzigen Konjunktursituation Schwierigkeiten haben wird, die erhöhte Umsatzsteuer auf den Letztverbraucher abzuwälzen. Er wird versuchen, sich bei seinem Lieferanten, dem Großhändler, schadlos zu halten.

Die volkswirtschaftliche, preispolitische und tarifpolitische Problematik der Mehrwertsteuer-Erhöhung ist im Prinzip unabhängig von der Höhe der geplanten Aufstockung der Mehrwertsteuersätze.

Bei einer nur mäßigen Anhebung der Mehrwertsteuer verlieren naturgemäß die Probleme an Gewicht.

Senkung der Vermögensteuersätze

Wir haben die Vermögensteuer immer als einen Bestandteil der gesamten kumulativen Belastung des Unternehmensertrages angesehen. Es sind ja insbesondere die betrieblichen Vermögensteile, die in die Bemessungsgrundlage für die Vermögensteuer eingehen. Es gehört zu den Besonderheiten unseres Steuerrechtes, daß hierbei nicht zwischen privaten Vermögen und Betriebsvermögen unterschieden wird, wobei das betriebliche Vermögen eine völlig andere Aufgabe hat, als das Privatvermögen. Es dient in erster Linie zur Finanzierung, Konsolidierung und Funktionserfüllung des Betriebes und hat nicht zuletzt als Quelle für die Besteuerung und in der Schaffung von Einkommen eine gesellschaftliche Bedeutung.

Beseitigung der Abzugsfähigkeit der Vermögensteuer

Das Steuerreformgesetz 1975 hat die Systematik der Abzugsfähigkeit durchbrochen und damit gerade kleine und mittlere Betriebe besonders hart belastet. Die volle Vermögensteuer-Belastung wirkt heute wie eine zusätzliche Einkommensteuer und erhöht die Gesamtbelastung des Unternehmensertrages mit Steuern und Abgaben mit ihren wesentlichen negativen Auswirkungen auf Investitionen und Arbeitsplätze. Die Entlastung im Bereich der Vermögensteuer, die jetzt der Wirtschaft angeboten wird, beweist, daß auch in politischen Bereichen diese einfachen Zusammenhänge inzwischen erkannt worden sind. Es wäre nach unserer Ansicht besser gewesen, die Abzugsfähigkeit der Vermögensteuer bei der Einkommensteuer wieder herzustellen, zumindest insoweit, als sie auf betrieblich genutztes Vermögen entfällt.

Gewerbesteuer

Eine grundsätzliche Reform der Gewerbesteuer mit dem Ziel des generellen Abbaues – zumindest ihre ertragsunabhängigen Komponenten – halten wir nach wie vor für notwendig. Die im Steuerpaket 1977 enthaltene Erhöhung des Freibetrages bei der Gewerbeertragssteuer und Einführung eines Freibetrages bei der Gewerbesteuer löst die Hauptübel der Gewerbesteuer nicht. Die Erhöhung der Freibeträge hat sogar die Nebenwirkung, daß eine ganze Reihe weiterer Kleinbetriebe aus der Gewerbesteuer herausfallen, so daß das Problem politisch immer unergiebig wird, da die restlichen Gewerbesteuerpflichtigen nach ihrer Zahl kein wirksames Wählerpotential mehr darstellen. Die empfindliche Belastung mit Gewerbesteuer im Bereich unserer mittelständischen Firmen bleibt aber. Sie ist sogar durch die Hebesatzautonomie der Gemeinden beliebig manipulierbar. Wenn nämlich Entlastungen bei der Gewerbesteuer durch den Gesetzgeber gewährt werden, pflegen die Gemeinden ihre Hebesätze anzuheben und damit das Aufkommen aus der Gewerbesteuer zu erhalten bzw. sogar noch zu steigern. Diese unerträgliche Situation zwingt zu folgender Forderung:

Überprüfung der Hebesatzautonomie der Gemeinden. Anbindung der Gewerbesteuer-Hebesätze an die Grundsteuer-Hebesätze.

Die freie Festsetzung der Gewerbesteuer-Hebesätze durch die Gemeinden ist nach unserer Auffassung eine Besteuerung, die nicht ausreichend gesetzlich bestimmt ist und sich an der Grenze der Verfassungsmäßigkeit bewegt. Im übrigen wiederholen wir mit Dringlichkeit unser altes Petition: Wegfall der unsinnigen Dauerschuldzurechnung beim Gewerbeertrag und der Dauerschuldzinszurechnung beim Gewerbesteuereinkommen.

Einkommensteuer

Im Rahmen der Einkommensteuerreform sind die Gewinnermittlungsvorschriften nicht geändert worden. Die Überarbeitung sollte mit dem Ziel einer Stärkung der Eigenkapitalbasis unserer Betriebe in Angriff genommen werden. Dabei sind die Zulassung aktienrechtlicher Bewertungs- und praxisnaher Abschreibungsmöglichkeiten zur Reduzierung des Scheingewinnausweises und der Besteuerung der Kapitalsubstanz dringend geboten.

Folgende Maßnahmen ließen sich außerdem im geltenden Recht rasch verwirklichen:

- Verbesserung der Preissteigerungsrücklage durch Reduzierung des Selbstbehaltes von 10% auf 5% und Ausdehnung des Bemessungszeitraumes auf 2 Jahre
- Zulassung einer Rückstellung für Ausgleichsansprüche der Handelsvertreter auch vor deren Ausscheiden aus dem Unternehmen
- Steuerliche Berücksichtigung der vom Unternehmer für seine Altersvorsorge aufgewandten Mittel sowie Beseitigung des Kreditaufnahmeverbotes für reine Risikoversicherungen

Es ist darauf zu achten, daß sich bei den Sonderausgaben keine ungleichen Behandlungen gegenüber Arbeitnehmern für die Altersvorsorge ergibt.

Die personenbezogene Besteuerung des Unternehmereinkommens

Wir halten es für notwendig, darüber hinausgehend einmal grundsätzliche Überlegungen über die Besteuerung des Unternehmereinkommens anzustellen. Durch die Körperschaftsteuerreform ist die Doppelbesteuerung im Bereich der Körperschaftsteuer/Einkommensteuer abgebaut worden. Wir sehen darin einen Schritt in die Richtung auf eine personenbezogene Besteuerung des Unternehmereinkommens im Bereich der GmbH und AG. Gleichzeitig wurde die Möglichkeit der steuerneutralen Wahl der Rechtsform verbessert. Die Probleme der Wahl der Rechtsform im mittelständischen Bereich sollten schwergewichtiglich haftungsrechtliche und gesellschaftsrechtliche Fragestellungen lösen, sie sollten sich jedenfalls nicht vordringlich nach steuerlichen Gesichtspunkten richten. Die haftungsrechtlichen Probleme und die Probleme der Besteuerung innerhalb einer mehrköpfigen Unternehmerfamilie ist ja auch der Grund, weshalb im mittelständischen Bereich die komplizierte Form der GmbH & Co. mit ihren Varianten Eingang fand. Es wäre die logische Fortführung dieses Gedankens, dem Unternehmer im mittelständischen Bereich ein Wahlrecht in der Besteuerung der Unternehmereinkommen aus GmbH und AG einzuräumen. Hierzu

bietet sich die personenbezogene Besteuerung bei GmbH und AG nach Schweizer Muster an. Der Unternehmer könnte seine Firma in der rechtlich klaren, unkomplizierten und nicht-anrühigen Form der GmbH oder AG betreiben, würde aber als personenbezogener mittelständischer Betrieb wahlweise seinen Unternehmergewinn nach einkommensteuerrechtlichen Vorschriften versteuern können. Neben der steuerneutralen Wahl der Rechtsform der GmbH oder AG hätte das Verfahren auch noch eminent praktische Vorteile. Die vorgeschlagene Art der personenbezogenen Besteuerung würde die haftungsrechtlichen Probleme des Unternehmers auch im Familienbetrieb lösen, die Besteuerungsprobleme aber entschieden erleichtern. Die Lösung wäre schließlich auch noch wettbewerbsneutraler, weil bei der personenbezogenen GmbH oder AG die Gewinnermittlung nach einkommensteuerrechtlichen Vorschriften erfolgen würde, die Geschäftsführergehälter jedoch über Lohnsteuer abfließen würden, so daß der bisherige gewerbesteuerrechtliche Vorteil der Rechtsform der GmbH gegenüber der Personengesellschaft wegfiele.

Im Bereich der Vermögensbesteuerung hätte unser Vorschlag schließlich den Vorteil, daß die personenbezogene GmbH oder AG nicht mehr vermögenssteuerpflichtig ist, weil diese Rechtsform steuerlich eine Personengesellschaft darstellt. Auch diese Regelung führt dazu, daß die Rechtsform unabhängig von der steuerlichen Belastung rein nach wirtschaftlichen, gesellschaftsrechtlichen und haftungsrechtlichen Erfordernissen ausgerichtet werden kann.

Die Dreijahres-Durchschnittsbesteuerung

Ein zweiter Komplex im Bereich der Unternehmensbesteuerung müßte endlich auch einer Lösung zugeführt werden. Die vielfach diskutierte Frage der Scheingewinnbesteuerung ist in wesentlichen Teilen ein Problem der Verzerrung durch Fixierung zu kurzer Abrechnungszeiträume. Die auf ein Jahr festgelegte Abschnittsbesteuerung im Einkommensteuerrecht wird dadurch gemildert, daß für bestimmte engumgrenzte Sortimentsteile ein Importwarenabschlag vorgenommen werden kann, daß unter den besonderen Voraussetzungen dieses Rechtsinstitutes eine Preissteigerungsrücklage möglich ist und daß schließlich Teilwertabschläge mit ihren vielfältigen Schwierigkeiten und Rechtsunsicherheiten dem Unternehmer zugestanden werden. Das Problem der periodischen Abgrenzung wurde auch durch die

Novellierung des § 10d Einkommensteuergesetz angesprochen, die dem Unternehmer in Abweichung von der Abschnittsbesteuerung einen Verlustrücktrag auf ein Jahr und ein Verlustvortrag auf 5 Jahre gewährt. Indes hilft der Verlustrücktrag – so bestechend dieses Instrument auch aussehen mag – unseren mittelständischen Firmen kaum. Verluste treten nämlich typischerweise nicht schlagartig auf, sondern sind das Ergebnis jahrelanger Wachstumseinbußen. Zum Rücktrag bleibt bei länger anhaltender Gewinnschrumpfung und daraus resultierenden degressiven Steuersätzen nichts übrig. So sind die jetzigen Bewertungsvorschriften im Ergebnis und in ihrer Wirkung primitive Substanzbesteuerungen, die aus dem Ertrag finanziert werden müssen und die kumulative Steuerbelastung verschärfen.

Ein Großteil der mit der Bewertung und den bilanzsteuerrechtlichen Abgrenzungsvorschriften zusammenhängenden Probleme ließe sich auf elegante Weise zum Vorteil des Fiskus, der Finanzverwaltung und des Steuerpflichtigen verbessern:

Wir schlagen eine 3-Jahres-Durchschnittsbesteuerung vor. Diese Art der Besteuerung ließe sich verwaltungstechnisch leicht handhaben, wie uns Praktiker aus der Finanzverwaltung bestätigten. Das zugrundeliegende Prinzip ist einfach:

Die Gewinnermittlungsvorschriften ändern sich nicht. Bemessungsgrundlage für die Besteuerung ist je $\frac{1}{3}$ des Gewinnes des Veranlagungszeitraumes und der beiden vorangehenden Veranlagungszeiträume. Das Prinzip hat folgende Vorteile:

- Es findet eine mittelfristige Nivellierung der Gewinne statt
- Das Prinzip der steuerlichen Leistungsfähigkeit kommt damit besser zum Tragen
- Die Nivellierung des Steueraufkommens führt zu einer gleichmäßigeren Einkommensteuer
- Die liquiditätsmäßige Belastung des Steuerpflichtigen durch Steuernachzahlungen aus Gewinnen vergangener Jahre in Rezessionsphasen wird vermieden
- Die Einnahmeschätzung für den Finanzminister wird viel präziser
- Die gesamte Haushaltsrechnung wird risikoloser
- Eine Vielzahl bilanzsteuerrechtlicher Abgrenzungsprobleme verliert entscheidend an Bedeutung

Das Modell der personenbezogenen Besteuerung der Kapitalgesellschaften und der 3-Jahres-Durchschnittsbesteuerung stellen wir zur Diskussion. Wir hoffen, mit unseren Überlegungen ein positives Echo zu finden.

Verkehrspolitik

Der Groß- und Außenhandel ist wie keine andere Wirtschaftsstufe auf ein technisch perfektes, hochelastisch reagierendes Verkehrssystem angewiesen, um den Ausgleich der binnenwirtschaftlichen und außenwirtschaftlichen Nachfrage herzustellen. Gewaltige Güterströme müssen über größte Entfernungen herangeschafft und in der Fläche verteilt werden, zum richtigen Zeitpunkt, am richtigen Ort, in der richtigen Menge und das zu einem Preis, der der Nachfrage entspricht. Industrie, Handwerk, Landwirtschaft, Einzelhandel, öffentliche Hand, alle Dienstleistungsbereiche der Wirtschaft – keiner dieser Bereiche kann seine Funktion selbständig erfüllen sondern bedarf der Mittlerfunktion des Großhandels, der sich sämtlicher Verkehrseinrichtungen und Transportsysteme bedient und gleichzeitig einen Großteil der Transportleistungen selbst produziert. Jeder Eingriff des Staates in den Verkehrsmarkt wirkt sich deshalb unmittelbar auf den Groß- und Außenhandel aus. Das gilt wegen der räumlichen Ausdehnung und der extremen Randlage innerhalb der EG und der Bundesrepublik insbesondere für den Bayerischen Groß- und Außenhandel, der diese strukturellen Nachteile nur durch eine besonders intensive Verkehrsbedienung ausgleichen kann.

Deutsche Bundesbahn – Sorgenkind der Verkehrspolitik?

Im Zentrum aller verkehrspolitischen Maßnahmen stand und steht die Deutsche Bundesbahn, bei der die Beibehaltung überkommener Leistungsstrukturen zu immer größeren Defiziten führt. Angesichts der angespannten Finanzsituation ist das Ende der Finanzierbarkeit dieser Defizite absehbar und entsprechende harte Maßnahmen unausweichlich.

Es wäre in dieser Situation falsch, von einer theoretischen Zielvorstellung, wie der Halbierung des derzeitigen Streckennetzes auszugehen.

Eine Aussage über die künftige Produktionsstruktur der DB kann erst erfolgen, wenn Klarheit darüber besteht, welche Aufgaben die Bahn künftig wahrnehmen und kostendeckend am Markt absetzen kann. Die Deutsche Bundesbahn muß aber über diesen wirtschaftlichen Rahmen hinaus Leistungen erbringen, die ihr aus übergeordneten wirtschaftlichen und staatspolitischen Gründen auferlegt werden. Die hierfür entstehenden Kosten sind dem jeweiligen Interessenten anzulasten. Erst aufgrund einer Beschreibung dieses gesamten Leistungsrahmens der Bundesbahn könnte eine verbindliche Aussage

über die Produktionsstruktur und damit über Größe, Ausbau und Neubau des Streckennetzes bzw. des Wagenparkes gemacht werden.

Eine schwierige Aufgabe, die sich bei der Überlegung über die Strecken-Stillegungen anschließt, ist die notwendige Berücksichtigung der Belange der Wirtschaft. Eine Vielzahl von



Dr. Dieter Wolfrum, 1. Vizepräsident und Vorsitzender des Ausschusses für Betriebswirtschaft und Verkehr (2. v. l.), eingerahmt von E. Scheuerle und Präsident Walter Braun

Groß- und Außenhandelsunternehmen haben Gleisanschlüsse und würden von Strecken-Stillegungen existenzbedrohend betroffen. Zur Vermeidung von negativen regional- und strukturpolitischen Auswirkungen sind deshalb globale Stillegungen zu vermeiden und gegebenenfalls aufgrund entsprechender Detailuntersuchungen auf die jeweilige Region flexibel abgestimmte Maßnahmen zu treffen:

- Überprüfung und gegebenenfalls Ausbau des regionalen Straßennetzes
- Schrittweiser Abbau der Kontingentierung des gewerblichen Straßengüterverkehrs
- Freistellung von Lastkraftwagen mit einer Nutzlast bis 4 to von den Vorschriften des GüKG
- Zulassung der Nachbarschaftshilfe im Werkverkehr in schienenfreien Räumen.

Werkverkehr

Zur optimalen Erfüllung der Handelsfunktion der Raumüberwindung ist der Groß- und Außenhandel auf die Verwendung von Lastkraftwagen im Werkverkehr angewiesen. Die besonderen Beförderungsprobleme des Großhandels – Güter unterschiedlicher Volumen wie Gewichte müssen kommissionsweise an eine Vielzahl von Kunden unter genauer Fixierung des Liefertermins transportiert werden – kann nur der Großhändler mit Spezialfahrzeugen bewältigen, die für seine

Fortsetzung Seite 20

ORGANISATION

Der LGA wirkt auf Bundes- und Landesebene mit in:

BGA Bundesverband des Deutschen Groß- u. Außenhandels

Arbeitsgemeinschaft der Deutschen Exporteurevereine

Bundesfachverbände des Großhandels für alle Fachzweige im LGA

VAB Vereinigung der Arbeitgeberverbände in Bayern

um nur die wichtigsten zu nennen

LGA

Landesverband der Arbeitgeber- und Arbeitnehmer
Mitglieder:
1400 direkt – ca. 4000 indirekt

Präsident: Konsul Senator WALTER BRUNNEN

Präsidium: 5 Mitglieder

Vorstand: 25 Mitglieder

Hauptgeschäftsstelle München

- Arbeitgeber- u. Tarifausschuß
- Steuerausschuß
- Berufsbildungsausschuß
- Ausschuß Betriebswirtschaft und Verkehr
- Ausschuß für Öffentlichkeitsarbeit

Geschäftsbereich Außenhandel

Abteilung Außenhandel

Insgesamt 23 Mitarbeiter

Fachzweige für Mitglieder des LGA mit eigener Abteilung

Abteilung Außenhandel

- Fachzweig Eisen- und Metallwaren
- Fachzweig Technische Chemikalien
- Fachzweig Heil- und Gewürzkräuter
- Fachzweig Farben, Tapeten und Bodenbeläge
- Fachzweig Körperpflegemittel
- Fachzweig Elektro, Rundfunk, Fernsehen
- Fachzweig Papier und Pappe
- Fachzweig Schreib-, Papierwaren und Bürobedarf
- Fachzweig Textil
- Fachzweig Heimtextilien
- Fachzweig Kurz- und Spielwaren, Geschenkartikel
- Fachzweig Spielwaren-Exporteure
- Fachzweig Feuerwehrbedarf

ATIONSPLAN

Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.
Unternehmerverband

00 mit Korporativanschlüssen

AUN

Schäfts-
München

Töchter

Wirtschaftshilfe des Bayerischen Groß- und Außenhandels GmbH, München
GfH Gesellschaft für Handelsberatung m.b.H., München
d-v-h Datenverarbeitungsdienst des Handels GmbH, Nürnberg

tsstelle
g

g
andel

Beteiligungen, Trägerschaften

Kreditgarantiegemeinschaft für den Handel in Bayern GmbH, München
Verein für Berufsförderung im Handel e.V. München und Nürnberg
Bundesbetriebsberatungsstelle für den Deutschen Groß- u. Außenhandel GmbH, Bonn
Kapitalbeteiligungsgesellschaft für die mittelständische Wirtschaft Bayerns mbH

nt
beiter

Vorsitzenden und Fachversammlungen

Durch die Geschäftsführung
des LGA werden noch betreut:

GSG Großhandels-
zentralverband für
Spielwaren und Geschenk-
artikel

LBTA Landesverband Bayer.
Tabakwarengroßhändler und
Automatenaufsteller e.V.
Verband Bayerischer Bier- und
Getränke-Fachgroßhändler

Korporativ angeschlossene
Fachverbände in Bayern:

Landesverband des Bayer.
Baustoffhandels e.V.

Verband des Bayer. Frucht-
Import- und Großhandels e.V.

Vereinigter Holzhandels-
verband e.V.,
Landesgruppe Bayern

Verband der Hopfenkaufleute
und Hopfenveredler e.V.

Berufsverband des Bayer.
Käse- und Fettwarengroß-
handels e.V.

Landhandelsverband in
Bayern e.V.

Landesvereinigung des Bayer.
Lebensmittelgroßhandels und
seiner Großbetriebsformen e.V.

MZV Mineralölzentralverband

Landesgruppe Bayern

UNITI Bundesverband
mittelständischer Mineralöl-
unternehmer e.V.,
Landesgruppe Bayern

Bedürfnisse eingerichtet sind. Wir warnen deshalb vor einer weiteren Reglementierung des Werkverkehrs. Am Beispiel der 1972 eingeführten Beförderungsbescheinigungspflicht für bestimmte im Werkfernverkehr eingesetzte Fahrzeuge hat sich erwiesen, daß diese Maßnahme bei den Unternehmen des Groß- und Außenhandels nur zu staatlich verordneter zusätzlicher Verwaltungsarbeit geführt hat. Eine Übernahme von Transportleistungen, die der Groß- und Außenhandel im Werkverkehr betreibt, durch andere Verkehrsträger hat sich eindeutig als nicht möglich erwiesen. Wir fordern deshalb den Großhandel vom Lizenzierungszwang im Werkfernverkehr auszunehmen. Der Verteilerverkehr des Großhandels kann aus ökonomischen und technischen Gründen nur durch eigene Fahrzeuge geleistet werden.

Erweiterung der Nahzone

Die Beschränkung der Nahzone auf 50 km wird für den Groß- und Außenhandel immer mehr zum Problem. Die ständige räumliche Ausdehnung der Gemeinden, der Zusammenschluß zu Großgemeinden, die Verlagerung der Betriebsstätten der Unternehmen in verkehrsgünstiger gelegene Randgebiete sowie die Rationalisierungsbemühungen des Großhandels haben in den letzten Jahren zu einer Vergrößerung der durchschnittlichen Entfernungsweite der Auslieferungsfahrten geführt. Die Festlegung von mehreren Punkten innerhalb einer Gemeinde zur Bestimmung des Standortes sowie die Möglichkeiten, einen fiktiven Standort anzunehmen, sind nur unzulängliche administrative Hilfsmaßnahmen. Der Groß- und Außenhandel benötigt deshalb die Ausweitung der Nahverkehrszone auf mindestens 75 km.

Leistungssteigerung und Kostensenkung im Großhandel durch Rationalisierung

Die Rationalisierung gehört seit Jahren in allen Wirtschaftsbereichen zum Instrumentarium der modernen Unternehmensführung. Anders als beispielsweise in der Industrie ist der Groß- und Außenhandel auf die Rationalisierung nicht deshalb angewiesen, weil er neue Verfahren oder Ablauftechniken etwa im Hinblick auf veränderte Vertriebswege oder neue Produkte einführen möchte oder muß, sondern weil die Kostenstruktur des Großhandels die permanente Weiterentwicklung von Methoden zur rationellen Betriebsführung einfach unabdingbar macht. In einigen Branchen des Großhandels beläuft sich der Anteil der Personalkosten heute schon auf über 60 % der Gesamtkosten. Die ständige Steigerung dieses Kostenblocks durch Erhöhung von Löhnen und Gehältern und durch den sprunghaften Anstieg der Personalnebenkosten lassen sich über den Preis ebenso wenig auffangen wie durch andere kalkulatorische Maßnahmen. Es bleibt deshalb dem im Hinblick auf seine Dienstleistungsfunktionen in Zukunft eher noch personalintensiver arbeitenden Großhandel deshalb gar nichts anderes übrig, als eine innerbetriebliche Form zum Ausgleich von Kostenspitzen zu suchen: die Rationalisierung.

Natürlich werden andererseits gerade durch die personalintensive Arbeitsweise des Großhandels der Rationalisierung mit technischen Mitteln engere Grenzen gezogen als in anderen Wirtschaftsstufen. Im Laufe der Jahre haben sich ganz spezifische Verfahren und Schwerpunkte gebildet, die im Vordergrund aller Rationalisierungsanstrengungen stehen. Es sind dies die Einführung und die Anwendung verbesserter Planungs- und Führungsdaten, der damit verbundene Einsatz der EDV, die Verbesserung der Arbeitsplätze und Organisationsmittel im Waren- und Belegfluß, dabei besonders die Lagerorganisation, die Lagereinrichtung und die Neubauplanung sowie die Verfeinerung der Vertriebsmethoden sowohl im innerbetrieblichen Bereich als auch im Außendienst.

Der Beratungsdienst des LGA

arbeitet seit 20 Jahren mit wachsendem Erfolg. Unser Verband bietet seinen Mitgliedsfirmen ein erfahrenes Berater-Team an, das auf verbandlicher Ebene zu den besten gehört, die es im Bundesgebiet gibt. Es handelt sich um Spezialisten für verschiedene Organisationsaufgaben, die stets über die neuesten Informationen verfügen und ihr Wissen durch die Kenntnis einer immer größer werdenden Anzahl von Be-

trieben laufend anreichern. Natürlich sind der allgemeinen Verbreitung dieses Gedankengutes Grenzen gesetzt, da die praktische Anwendung aller Erfahrungen in einzelnen Unternehmen nicht schematisch gesehen werden kann. Dafür werden aber in individuellen Untersuchungen, Betriebsbegehungen und Rationalisierungsgesprächen stets neue individuelle Varianten gefunden, so daß schließlich die der jeweiligen Situation und den bestehenden Voraussetzungen am besten angemessene Lösung durch den Berater als Empfehlung weitergegeben wird.

In der Beratungsstelle des LGA sind derzeit 8 Großhandelsberater bzw. Berateranwärter tätig. Im Laufe der seit 1957 durchgeführten Betriebsuntersuchungen wurden insgesamt über 2.000 Großhandelsunternehmen beraten und reorganisiert. In Publikationen, auf Seminaren, durch Vorträge und Tagungen wurde das Gedankengut der Rationalisierung verbreitet und anhand von Beispielen aus der Praxis dargestellt bzw. diskutiert.

Zuschüsse von Bund und Land

Die erfolgreiche Tätigkeit der verbandlichen Beratungsstellen war ursprünglich ausschlaggebend dafür, daß der Bund und das Land in steigendem Maße Zuschüsse für Betriebsberatungen zur Verfügung stellt. So stehen viele Beratungstypen zur Auswahl, die jeder individuellen Aufgabenstellung angepaßt werden können.

Die nachstehende Aufgliederung zeigt eine Aufteilung der 1976 durchgeführten Beratungen.

1976 durchgeführte Beratungen nach Untersuchungsarten

Beratungen insgesamt	Kurzberatungen	Intensivberatungen	Sonstige Beratungen
274	76	43	155

Neben der mit Bundesmitteln verbilligten Intensivberatung sind es vor allen Dingen die vom Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft und Verkehr bezuschußten Kurzberatungen für Betriebe des Bayerischen Groß- und Außenhandels, die sich einer steigenden Beliebtheit erfreuen. Innerhalb der Landesgrenzen können seit 1977 kostenlose Kurzberatungen bis zu einer Umsatzgrenze von DM 10,5 Mio jährlich durchgeführt werden. Dieser Typ der Beratung hat die Aufgeschlossenheit für Rationalisierungsmaß-

nahmen stark gefördert und vor allen Dingen dazu beigetragen, daß durch eine gezielte Vorbereitung die sich in vielen Fällen anschließenden Intensivberatungen wirkungsvoller gestaltet werden können. Es werden vom Thema her drei verschiedene Beratungsbereiche gefördert, deren Beanspruchung im Jahr 1976 die nachstehende Übersicht wiedergibt.

1976 in Bayern durchgeführte Kurzberatungen

Beratungsthemen	Anzahl
Betriebswirtschaftliche Kurzberatung	55
Technische Kurzberatung	11
EDV-Kurzanalyse	10
Summe	76

Es ist vielleicht auch interessant einmal Aufschluß darüber zu erhalten, wo in unserem Land das Interesse an den Kurzberatungen im vergangenen Jahr am größten war. Die meisten Untersuchungen fanden im Bereich von Oberfranken statt.

Regionale Verteilung der Kurzberatungen 1976

Regierungsbezirk	untersuchte Betriebe
Oberbayern	14
Niederbayern	8
Oberpfalz	11
Oberfranken	23
Mittelfranken	10
Unterfranken	4
Schwaben	6
Gesamt	76

Investitionsberatung

Die technische Planung und die technische Beratung haben in den vergangenen Jahren steigende Bedeutung erhalten. Schon frühzeitig wurde deshalb in unserer Beratungsstelle eine eigene technische Abteilung gegründet, die sich speziell mit Lagereinrichtungen, Ablaufplanungen bis hin zur Planung von Neubauten befaßt. Es ist in diesem Zusammenhang sehr aufschlußreich, daß eine Strukturanalyse des Groß- und Außenhandels in unserem Nachbarland Baden-Württemberg ergeben hat, daß $\frac{2}{3}$ aller Unternehmungen größere Lagerinvestitionen planen. Zum Zeitpunkt der Befragung (Jahreswende 75/76) war die Durchführung dieser Pläne vor allem wegen unzureichender Ertragslage, unstabiler Marktentwicklung und Fehlen ausreichenden Fremdkapitals zurückgestellt.

Dieses Ergebnis zeigt aber deutlich, daß die vom LGA angebotenen Dienste seiner Beratungsstelle den in der Praxis bestehenden Überlegungen und dem Bedarf der Mitgliedsfirmen weitestgehend gerecht werden. Trotz der aus naheliegenden Gründen zurückhaltenden In-

vestitionsneigung im Zusammenhang mit Neubauten steht jeder Betrieb früher oder später vor der Entscheidung, Lager- und Bürogebäude zu erweitern, zu verändern oder neu zu bauen. Wesentliche Voraussetzung für ein optimales Baukonzept ist die organisatorische Vorplanung in Verbindung mit Standort- und Strukturanalysen unter Einbeziehung einer angemessenen Zukunftsbetrachtung und im Hinblick auf die zu gewährleistenden Voraussetzungen für eine rationelle Betriebsorganisation. Die in der Betreuung vieler Bauprojekte des Großhandels angewendeten und stets erweiterten Erfahrungen lassen sich auf einige Hauptforderungen zusammenführen, die besagen: möglichst alle Betriebsabläufe vor der Planung neuer Gebäude reorganisieren, den Waren- und Belegfluß modernisieren und im Hinblick auf die spätere Erweiterung und Wandelbarkeit der Gebäude oder Räume ein Langzeitkonzept entwickeln. Erst enge Verzahnungen organisatorischer, einrichtungs-, raum- und transporttechnischer Maßnahmen mit den Ideen architektonischer Entwürfe schaffen die Grundlage für ein rationelles Bauen im Großhandel.

Wo liegen Beratungsschwerpunkte

Es ist für jeden Großhändler sicher interessant zu wissen, wo in der Praxis der Betriebsberatung Schwerpunkte liegen und wo sich demgemäß Schwachstellen häufen. In einer statistischen Auswertung der Arbeiten unserer Beratungsstelle wurde ein Bild der Untersuchungen in den Betrieben und der einzelnen Analysen nachgezeichnet, das deutlich macht, wie oft einzelne Untersuchungsbereiche in den durchgeführten Beratungsfällen angesprochen wurden, bzw. Anlaß zu eingehenden Untersuchungen gaben. Man kann sagen, daß sich damit eine Art von Schwachstellen-Diagramm nachzeichnet, aus dem deutlich wird, daß das Rechnungswesen mit dem Kernbereich der Buchhaltung, der Statistik und der Kostenrechnung nach wie vor in der Mehrzahl der Betriebe ein neuralgischer Punkt ist. Das verwundert eigentlich, denn über kein anderes Aufgabengebiet ist so viel geschrieben und gesprochen worden, kein anderer Arbeitsbereich war Gegenstand so vieler Querschnittsuntersuchungen und Analysen und keine innerbetriebliche Funktion ist besser für zwischenbetriebliche Vergleiche und damit auch für das Aufspüren von Schwachstellen besser geeignet als gerade das Rechnungswesen.

Die nachstehende Übersicht führt aus, in wieviel Prozent der Beratungsfälle einzelne Aufgabenbereiche untersucht wurden bzw. wie oft diese Aufgabenbereiche sich als Schwachstellen ergaben. Dabei sollte berücksichtigt werden, daß natürlich im Verlauf einer Beratung mehrere Aufgaben nebeneinander stehen konnten. Es wurden untersucht.

Schwerpunktbereich	Einzelaufgabe	in % der Beratungsfälle	
Baufragen:	– Neubauplanung	3,9	14,8
	– Umbau und Erweiterung der vorhandenen Geschäftsräume	2,6	
	– Einrichtungs- und Funktionsplanung	8,4	
Lagerwesen:	– unzureichende Räumlichkeiten	4,5	25,2
	– zu knapp bemessener Stauraum im Warenein- und -ausgang	3,2	
	– unzweckmäßige Regale	1,3	
	– innerbetriebliches Transportwesen	5,2	
	– fehlendes Kontrollwesen im Warenausgang	3,2	
	– mangelhafte Mindestbestandsüberwachung	7,7	
Personalwesen:	– mangelnde Qualifikation bzw. schlechte Leistungen der eingesetzten Mitarbeiter	9,7	13,6
	– Stellenbeschreibung	3,9	
Außendienst:	– Außendienst einsatz	7,1	12,9
	– leistungsorientiertes Entlohnungssystem	5,8	
Einkauf:	– fehlende Terminüberwachung bei Bestellungen und Rückständen		7,1
Verkauf:	– Auftragsabwicklung	4,5	16,8
	– Auftragsformulargestaltung	7,7	
	– Rückstandsbearbeitung	4,5	
Fakturierung:	– Lieferschein-Rechnungssatz	6,5	28,4
	– fehlende Kontrolle über Fakturierung sämtlicher Lieferscheine	16,1	
	– veraltete Fakturiermethoden	5,8	
Rechnungswesen:	– fehlende Kontrolle für Rechnungsverbuchung	6,4	40,7
	– Mahnwesen	9,1	
	– Kostenrechnung	10,3	
	– zu hohe Kosten für EDV	3,9	
	– Umstellen der Buchhaltung auf EDV außer Haus	11,0	
Karteiwesen:	– Artikel-, Kunden-, Lieferanten-, Lager-, Dispositions-kartei		12,9
Ablage:	– Ablagesystem	18,1	22,6
	– fehlende numerische Ablage Lieferschein, Rechnung	4,5	
Führungszahlen/ Statistiken:	– mangelnde Aussagefähigkeit	17,4	25,8
	– keine Artikel-, Kundenstatistik	8,4	
Datenverarbeitung:	– integrierter EDV-Einsatz und Wirtschaftlichkeitsberechnungen		23,6
Fuhrpark:	– Tourenplanung	6,5	11,6
	– Auslastungsprobleme	1,9	
	– Verkürzung von Stand- bzw. Fahrtzeiten	3,2	

Das Rechenzentrum des Verbandes

wurde 1965 gegründet. Auch hier vereinigen sich inzwischen 12 Jahre Erfahrung im Großhandel in den Service-Leistungen, die auf allen Bereichen der EDV-Anwendung beansprucht werden können. Die ursprüngliche Zielsetzung des Rechenzentrums war, der Beratungsstelle des Verbandes die Möglichkeit zu geben, Grundsatzforschung im Bereich der elektronischen Datenverarbeitung zu betreiben, da sich damals die Computer-Hersteller mit ihrer Software einseitig auf die Industrie beschränkt hatten. Darüber hinaus war angestrebt, dem Großhandel mit selbstentwickelten Standardprogrammen den Weg zur Datenverarbeitung auf wirtschaftliche Weise zu öffnen und Klein- und Mittelbetriebe auch in weitgehend individuell gestalteten Lösungsmodellen an die EDV heranzuführen. Im Gegensatz zu anderen Einrichtungen ähnlicher Art hat sich der d-v-h DATENVERARBEITUNGSDIENST DES HANDELS auch in der Standardisierung stets darum bemüht, für die einzelnen Betriebe, gerade wenn es sich um kleinere und mittlere Firmen handelt, spezifische Rahmenlösungen zu finden. Der oberste Grundsatz der mit dem Rechenzentrum verwirklichten verbandlichen Initiative war es, dem Großhandel im immer stärker werdenden Wettbewerb in den verschiedenen Entscheidungsstufen Steuerungsinstrumente zu eröffnen, um zeitgemäße und zukunftsbezogene Festlegungen treffen zu können und um auch auf diese Weise einen Weg zur Chancengleichheit zu finden.

Der LGA hat sich deshalb mit seinem Rechenzentrum auch an den Entwicklungsarbeiten für ein neues Programmpaket EVITEG beteiligt, das unter Verwendung öffentlicher Mittel des Bundes von unserer Mitgliedsfirma Brüder SCHAEFER, Augsburg, erarbeitet wird und in Bereichen bereits fertiggestellt ist. EVITEG ist ein integriertes Informations- und Steuerungssystem für den Großhandel mit den Schwerpunkten Einkauf, Verkauf, Lagerabwicklung, Auftragsabwicklung, Unternehmenssteuerung, Check-out-

Direkterfassung (zentraler Schwerpunkt des Check-out-Systems ist die wirtschaftliche, rationale Einmaldatenerfassung). Die Hintergrundverarbeitung der Betriebsdaten im Zusammenhang mit der Check-out-Lösung, die in größeren Betrieben von hauseigenen Anlagen bewältigt wird, ist für Klein- und Mittelbetriebe erst durch die Einschaltung eines Rechenzentrums wirtschaftlich. Die externe Verarbeitung ermöglicht also die Herbeiführung gleicher Voraussetzungen und garantiert auch die Weiterentwicklung des Programmpaketes in Zusammenarbeit mit dem Programmgeber, ohne daß die Betriebe auf teure Spezialisten zurückgreifen müssen.

Nicht zuletzt um die durch das Programmpaket EVITEG gegebenen Möglichkeiten für den Großhandel, insbesondere aber für mittelständische Betriebe zugänglich zu machen, wird das verbandliche Rechenzentrum im Herbst dieses Jahres ein neues EDV-System mit größeren Speicherkapazitäten, mit schnellerer Peripherie, Multiprogramming und Datenfernübertragungseinrichtung installieren. Eine der Zielsetzungen für die Zukunft lautet dabei auch: Datenfernverarbeitung im Sinne einer neuen Konzeption für kleinere und mittlere Betriebe.

Die Aktivitäten des Verbandes auf dem Gebiet der Betriebsberatung und der Datenverarbeitung sind also in einem Zusammenhang zu betrachten, nämlich in dem Bestreben, die Position des Groß- und Außenhandels im Wettbewerb zu stärken und seine berufsständischen Interessen auch dahingehend wahrzunehmen, daß ihm Mittel und Möglichkeiten zur Herbeiführung einer auf modernsten Erkenntnissen basierenden Betriebsführung an die Hand gegeben werden.

Bei den beiden Tochtergesellschaften des Landesverbandes handelt es sich um:

GfH GESELLSCHAFT FÜR HANDELSBERATUNG MBH, Ottostraße 7, 8000 München 2, Telefon 089/594431, Telex 528115

d-v-h DATENVERARBEITUNGSDIENST DES HANDELS GMBH, Königstorgaben 7, 8500 Nürnberg, Telefon 0911/224766, Telex 623979.

Drehscheibe Außenhandel

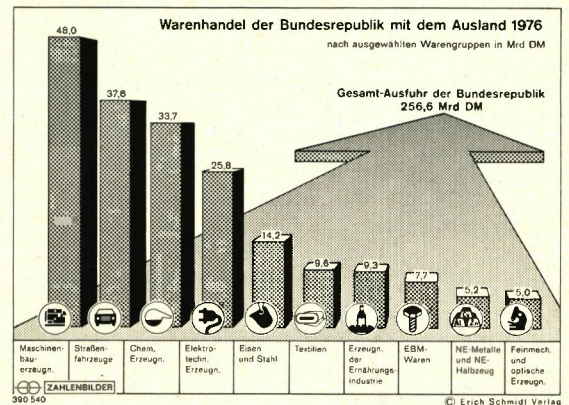
Der Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland hat sich, unterstützt durch die konjunkturellen Auftriebstendenzen in den wichtigsten Abnehmerstaaten und im Inland, gegenüber 1975 wieder ausgeweitet. Während 1975 die Einfuhr stagnierte, und die Ausfuhr sogar gegenüber dem Vorjahr abnahm, konnten 1976 beachtliche Zuwachsraten erzielt werden:

Im Jahresschnitt betrug die Importzunahme rund 20 % und das Exportwachstum 16 %; diese Entwicklung deutete sich aber schon im letzten Quartal 1975 an. In absoluten Werten ausgedrückt stand einer Einfuhr von 221,6 Mrd. DM eine Ausfuhr von 256,2 Mrd. DM gegenüber. Mit ihren Importen leistete die Wirtschaft der Bundesrepublik Deutschland im Verein mit den Partnerstaaten einen Beitrag zum weltwirtschaftlichen Aufschwung, was sich wiederum positiv auf die Ausfuhr auswirkte. Die Steigerung des Exports ist aber auch ein Indiz dafür, daß die deutsche Wirtschaft trotz der Aufwärtsbewegung des DM-Kurses im Verlauf des Jahres 1976 international wettbewerbsfähig geblieben ist. Somit bewahrheitet sich wieder die These, daß der Außenhandel eine der wichtigsten Konjunkturstützen für unsere Binnenwirtschaft ist.

Im Januar und Februar 1977 stiegen die Exporte gegenüber dem vorangegangenen 2-Monatsabschnitt nur noch um 0,4 % – die Dynamik der Exportentwicklung hat damit spürbar nachgelassen – womit sie freilich immer noch um gut 8 % höher war als im Vorjahr. Diese relativ schwache Tendenz der Ausfuhr dürfte großenteils damit zusammenhängen, daß sich die ausländischen Abnehmer nach der kräftigen Aufstockung ihrer Lagerbestände und den Voreindeckungen mit deutschen Waren vor dem Wechselkursrealignment im Herbst letzten Jahres vorübergehend zurückhielten. Die grundlegende Tendenz der deutschen Ausfuhr ist aber nach wie vor nach oben gerichtet, was die Analyse der regionalen Entwicklung des Außenhandels beweist: Insgesamt betrug die Zuwachsrate im Handel mit den westlichen Industrieländern von Januar auf Februar 1977 gegenüber November/Dezember 1976 durchschnittlich 1,6 %. Wenn die deutsche Ausfuhr insgesamt dennoch nicht mehr wesentlich expandierte, so lag es vor allem am Handel mit den nicht erdölfördernden Entwicklungsländern und den Staatshandelsländern, die zusammen 1976 ein gutes Fünftel unserer Exporte aufnahmen. Beide Ländergruppen müssen den Anstieg der Verschuldung durch Einschränkung der Importe begrenzen. Außerdem bilden die stabilitätspolitischen Bemühungen einiger unserer wichtigen Handelspartner eine Grenze für das Exportwachstum. Ebenfalls relativ schwach entwickelte sich zu Beginn dieses Jahres die Einfuhr. Gegenüber den beiden ersten Monaten des Vorjahres war zwar ein Zuwachs von 9,5 % zu verzeichnen, gegenüber November/Dezember aber nahm die

Einfuhr um 0,7 % ab. Aber auch hier spielen Sonderfaktoren eine Rolle, z.B. die vorgezogenen Öleinkäufe vor der erwarteten Preisanhebung der OPEC-Staaten für Rohöl. Tendenziell dürften sich auch die Einfuhren bei nachlassendem Wachstumstempo nach oben orientieren. Die neuesten Zahlen für den Monat März scheinen einen Aufwärtstrend zu bestätigen: 7 % Exportzunahme und 5,5 % Importzunahme im Vergleich zum Vormonat sprechen für sich.

Warenhandel der Bundesrepublik mit dem Ausland



Exportintensivste Wirtschaftszweige blieben auch 1976 die Investitionsgüterindustrie, die mehr als die Hälfte aller Ausfuhr Güter lieferten. Der Maschinenbau behauptete seine Spitzenstellung mit einem Anteil von 18,7 % am Gesamtexport. Auf Straßenfahrzeuge entfielen 14,6 % der Exporterlöse, auf chemische Erzeugnisse 13,1 %.

Der starke Anstieg der Exporte von Straßenfahrzeugen um 26 % gegenüber 1975 zeigt nach Ansicht des Statistischen Bundesamtes, daß die Automobilindustrie wesentlich zum Konjunkturaufschwung beigetragen hat. Auch NE-Metalle und NE-Metallhalbzeug sowie chemische Erzeugnisse konnten besser als im Vorjahr auf dem Weltmarkt verkauft werden. Beachtlich ist ferner, daß die Verbrauchsgüterindustrien ihre Exporte um mehr als ein Viertel steigerten. Dagegen hatte die Eisen- und Stahlindustrie weiterhin mit erheblichen Absatzschwierigkeiten zu kämpfen und mußte erneut Einbußen hinnehmen.

Der Außenhandel Bayerns

Die für die Bundesrepublik Deutschland bedeutungsvolle Verflechtung mit der Weltwirtschaft und die daraus resultierende wirtschaftliche Interdependenz trifft im gleichen Maße auch für die Wirtschaft Bayerns zu. Das Jahr 1976 brachte dem Außenhandel der bayerischen Wirtschaft wieder einen kräftigen Anstoß. Im Jahr zuvor hatten die Importe unter dem Einfluß der Rezession nur wenig zugenommen (+6 %); die

Exporte waren sogar erstmals seit den Nachkriegsjahren wegen der weltweiten Konjunkturlaute geschrumpft. Da sich die Binnenkonjunktur und die Weltwirtschaft allmählich erholte, konnte als Folge der grenzüberschreitende Handel deutlich zunehmen. Die Einfuhr nach Bayern erhöhte sich wertmäßig um 22 %, die Ausfuhr um 15 %; dies entspricht in etwa dem Bundesdurchschnitt. Gründe für die höhere Zuwachsrates des Imports dürften erstens preisbedingt sein, d. h. die Einfuhrgüter verteuerten sich stärker als die Exportgüter, und zweitens konjunkturbedingt sein: durch abwertungsbedingte Preisvorteile begünstigt und weil der Aufschwung in der Bundesrepublik Deutschland eher als in den Partnerländern einsetzte, konnten ausländische Anbieter mit Erfolg auf den Inlandsmarkt drängen. Betrachtet man die Entwicklung von Import und Export nach Warengruppen, so ergibt sich ein differenziertes Bild, das den engen Zusammenhang zwischen Konjunkturverlauf und Einfuhr sowie Ausfuhrentwicklung darstellt. Die boomartige Nachfrage nach Kraftfahrzeugen erhöhte die Einfuhr ausländischer Fabrikate um 61 %, während bei Maschinenbau-Erzeugnissen, der schwachen Investitionskonjunktur entsprechend, die Zuwachsrates (18 %) unter dem Durchschnitt blieb. Auch der Rohölimport profitierte vom einsetzenden Aufschwung und erreichte nach dem Rückgang des Jahres 75 einen wertmäßigen Anstieg von 25 %. Da in den bedeutenden Abnehmerländern die Entwicklung der Verbrauchernachfrage der Investitionsnachfrage weit voraus eilt, stieg der Auslandsabsatz von Konsumgütern wie Bekleidung (+ 33 %) oder elektrotechnischen Erzeugnissen (+ 18 %) überdurchschnittlich. Der Maschinenexport wuchs im Gegensatz dazu unterdurchschnittlich (8 %). Auffallende Veränderungen bei der regionalen Entwicklung der Ein- und Ausfuhr ergaben sich 1976 vor allem beim Osthandel. Wie bereits angeführt, bemühen sich die Ostblockländer, ihre hohe Auslandsverschuldung durch verstärkte Exportbemühungen und durch importhemmnisse abzubauen. Als Folge dieser Politik kam es beim Ost-Import zu einer Steigerungsrate von 35 %, während der Ost-Export nahezu stagnierte. Im Handelsverkehr mit den USA stand einer Importzunahme von 21 % sogar ein Ausfuhrrückgang von 12 % gegenüber. Unterschiedlich gestaltete sich auch die Entwicklung des Auslandsabsatzes mit den beiden bedeutendsten Exportmärkten Bayerns, Italien und Frankreich, die $\frac{1}{4}$ des Gesamtexportes aufnehmen: während der durch Kursverfall der Lira und Importdepot erschwerte Italien-Export nur um 9 % auf 4,3 Mrd. DM anstieg, erreichte der Export nach Frankreich eine Zunahme von 28 % auf 3,9 Mrd. DM. Der sprunghafte Anstieg der Ausfuhren in die OPEC-Länder hat sich mit einer Zuwachsrates von 47 % auch 1976 fortgesetzt; mit 2,5 Mrd. DM erreichten sie wertmäßig den gleichen Betrag wie die Ausfuhr nach Österreich. Allerdings steht diesen 2,5 Mrd. DM eine Rohöleinfuhr von 5,4 Mrd. DM gegenüber. Diese Ländergruppe rangiert nun schon an 3. Stelle

unter den Abnehmerländern der bayerischen Exportwirtschaft. Die Aufnahmefähigkeit dieser Märkte ist nach wie vor positiv zu bewerten; die Beziehungen sind sicher ausbaufähig. Mit dem Anlaufen der Investitionskonjunktur, die vorläufig noch in allen Ländern schwach ist, wird sich der bayerische Export weiter kräftigen können, da Investitionsgüter etwa die Hälfte der bayerischen Ausfuhren ausmachen.

Außenhandel im LGA

bietet Hilfestellung in allen außenhandelspezifischen Bereichen an und bemüht sich, alle relevanten Fragen zu beantworten.

Im Vordergrund stehen die laufenden Informationen über einzelne Länder, über Entwicklungen der EG, über Zölle, aktuelle Rechtsfragen und Marktentwicklungen. Viele ausländische Exporteure und Importeure wenden sich an den LGA, um dessen Vermittlung bei der Suche bayerischer Geschäftspartner zu beanspruchen. Es bestehen Kontakte zu allen internationalen Wirtschaftsverbänden und Kammern. Eine gemeinsame Repräsentation im Rahmen der Exporteurvereinigungen und im Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels sorgt für eine nachhaltige Vertretung der Interessen des Außenhandels auf der Gesetzgebungsebene. Daneben kümmert sich der LGA aber auch um individuelle Außenhandelsprobleme von Mitgliedsfirmen. Da kann es um die Interpretation von Zollvorschriften gehen, um die Wahrnehmung von einzelbetrieblichen Belangen, etwa auf dem Gebiet der Produkthaftung oder aber um die Repräsentanz in wichtigen Gremien auf regionaler Ebene. Es kommt auch vor, daß für Mitgliedsunternehmen Marktverbindungen anonym untersucht werden müssen. Hier kommen dann die bestehenden Kontakte zu internationalen Organisationen voll zur Wirkung.

Wer die Vielfältigkeit der wirtschaftlichen Verhältnisse in den Ländern von über 200 Handelspartnern der Bundesrepublik Deutschland in der ganzen Welt kennt, der wird Verständnis dafür besitzen, daß der einzelne Großhandelsunternehmer niemals über alle Details, die er im Verkehr mit diesen Ländern berücksichtigen muß, ausreichend Bescheid wissen kann, zumal sich die Bestimmungen in vielen Ländern häufig mehr oder weniger stark verändern. Eine rechtzeitige Überprüfung ist daher stets von Vorteil, besonders vor der Aufnahme neuer Auslandsbeziehungen oder der Bearbeitung neuer Auslandsmärkte. Die Risiken im Außenhandel sind größer und vielfältiger als beim Inlandsgeschäft und zahlreiche praktische Erfahrungen beweisen, daß manche Schwierigkeiten und Schäden vermieden würden, wenn rechtzeitig der Rat und die Unterstützung unseres Verbandes in Anspruch genommen wurden.

Schließlich sollte der Erfahrungsaustausch nicht außer Betracht bleiben, der in der Abteilung Außenhandel im LGA einen Teil des gesamten Leistungsangebotes in der verbandlichen Gemeinschaft darstellt.

Bauchlandung der Bildungspolitik

Die Ausbildungskrise ist eingetreten. Allerdings in einem ganz anderen Sinne und mit ganz anderem Inhalt als ein Teil der gescheiterten Bildungsexperten sie vor Jahren vorausgesagt hatte. Nicht mehr von zu wenig Abiturienten und damit einer Unterqualifikation des Wissenspotentials der deutschen Bevölkerung und der deutschen Wirtschaft ist die Rede; sondern jetzt geht es handfest um genügend Ausbildungsplätze und den Ausgleich von Angebot und Nachfrage auf dem Ausbildungssektor.

Die Zahl der vom bayerischen Groß- und Außenhandel bereitgestellten Ausbildungsplätze stieg in diesem Ausbildungsjahr auf 2.946 an, nachdem das vergangene Jahr mit einem Rückgang auf 2.551 Plätze deutlich unter das Angebot von 1974/75 mit 2.756 Plätzen abgerutscht war. Immerhin beweist die Steigerung in diesem Jahr um 15,48%, daß es dem Groß- und Außenhandel Bayerns ernst damit ist, Ausbildungswilligen und geeigneten Schulabgängern Ausbildungsplätze zu bieten und so für seine Wirtschaftsstufe das Ausbildungspotential aufzufangen.

Bei aller Würdigung der derzeitigen Bemühungen darf jedoch nicht übersehen werden, daß die eigentlichen Schwierigkeiten, einen Ausgleich von Angebot und Nachfrage auf dem Ausbildungsplatzmarkt zu finden, in den folgenden Jahren erst noch bevorsteht. Bis 1982 werden

etwa 200.000 neue Ausbildungsplätze gebraucht werden, wie sich aus der Tabelle über die Entwicklung der Zahl der Abgänger aus dem allgemeinbildenden Schulsystem leicht ablesen läßt. Der Großhandel ist deshalb aufgerufen, auch in den nächsten Jahren verstärkt Ausbildungsplätze über den eigenen Bedarf hinaus anzubieten, wobei durchaus zweierlei Schwerpunkte und Zielsetzungen im Auge behalten werden müssen:

Über den eigenen Bedarf hinaus ausbilden

Zum einen im Interesse der Jugendlichen, die im Augenblick ihrer Schulentlassung bei ihrem Schritt ins Leben nicht vor verschlossenen Türen stehen dürfen. Eine abgeschlossene Lehre in einem anerkannten Ausbildungsberuf bietet in jedem Fall eine sicherere Basis für die Gestaltung und Bewältigung ihres späteren Lebensweges,

zum anderen aber auch im Interesse aller Groß- und Außenhandelsunternehmen, da nach 1985 der jetzigen Lehrstellenknappheit mit Sicherheit eine Nachwuchslücke folgen wird. Insofern ist auch ein verstärktes Angebot über den Eigenbedarf hinaus im Augenblick vertretbar, um den

Entwicklung der Zahl der Abgänger aus dem allgemeinbildenden Schulsystem sowie der Zahl der ihnen vorbehaltenen Ausbildungsplätze 1971 – 1990

– Zahlenangaben in 1.000 –

Jahr	Schulabgänger – insgesamt –	Ausbildungsplätze für Neueintritte			Freiwillige Verzichter (10% der Abgänger)	Rest
		Hochschul- bereich	Berufliche Vollzeit- schulen	Betriebliche Berufs- ausbildung		
1971	710	92	100	475	71	./ 28
1972	738	99	105	475	74	./ 15
1973	765	103	110	475	77	0
1974	792	108	115	470	79	20
1975	770	109	120	430	77	34
1976	755	114	124	400	76	41
1977	832	116	128	400	83	105
1978	910	119	132	400	91	168
1979	906	126	136	400	91	153
1980	933	130	140	400	93	170
1981	959	134	140	400	96	189
1982	960	137	140	400	96	187
1983	937	140	140	400	94	163
1984	898	140	140	400	90	128
1985	850	140	140	400	85	85
1986	800	140	140	400	80	40
1987	780	140	140	400	78	22
1988	760	140	140	400	76	4
1989	700	140	140	400	70	./ 50
1990	660	140	140	400	66	./ 86

künftigen qualifizierten Mitarbeiterstamm zu sichern. Die befürchtete Entkoppelung von betrieblicher Ausbildung und Beschäftigungssystem käme damit auf mittlere Sicht nicht zum tragen.

Lehrstellenlücke folgt Nachwuchslücke

Allerdings liegen über diesen Zusammenhang **gesicherte** Erkenntnisse nicht vor. Jetzt rächt sich die jahrelange Tabuisierung des Themas Bedarf und Möglichkeiten des Einsatzes von Arbeitskräften in der Wirtschaft.

Sollte es dennoch später zu Strukturverschiebungen bei den ausgebildeten Fachkräften kommen, so darf schon jetzt gesagt werden, daß man nicht auf die Idee verfallen soll und die Strukturprobleme zum Anlaß nimmt, das duale System – also das Nebeneinander von Schule und Betrieb – erneut in Frage zu stellen und das Verantwortungsbewußtsein der Betriebe heute in eine Anklage morgen umzufunktionieren.

Die Ursachen für die Bauchlandung der Bildungspolitik kumulierten sich im letzten Jahr-

zehnt seit Prof. Picht der „deutschen Bildungskatastrophe“ das Wort redete, Bildung dabei lediglich verstanden als Abiturientenpotential eines Landes. Hand in Hand mit der Überbetonung einer „höheren“ Bildung und einer beispiellosen Expansion im Bereich der allgemeinbildenden Schulen, ging die Benachteiligung des Komplexes „berufliche Bildung“. So waren z.B. die Ausgaben für Schüler des allgemeinbildenden Schulwesens doppelt so hoch gestiegen wie für Schüler im Bereich der beruflichen Bildung. Parallel dazu lief aufgrund einer verfehlten Bildungswerbung die Diskriminierung beruflicher Bildung und eine Ausblutung der praktischen Berufe. Der Lernort Betrieb verlor nicht nur an Attraktivität; er mußte sich grundsätzlich in Frage stellen lassen. Im besonderen Maße konzentrierten sich dabei die Vorwürfe einer mangelhaften Ausbildungsqualifikation auf die kleinen und mittleren Betriebe. Starre Vorschriften und Reglementierungen sollten dazu beitragen, das Ausbildungsniveau auch dieser Betriebe zu heben. Das Augenmaß für eine praxisgerechte Anforderung und Qualifikation verloren so manche Bildungsstrategen jedoch aus dem Auge. Gesetze und Verordnungen überstürzten sich in Anzahl und Tempo, selbst Fachleute hatten Mühe, einen Überblick über alle Vorschriften zu behalten. Von den Betrieben ganz zu schweigen. Folge: die Betriebe zogen sich verunsichert und teilweise resignierend aus der Ausbildung zurück.

Ohne hier noch einmal auf nähere Details einzugehen, seien nur das umstrittene Ausbildungsplatzförderungsgesetz genannt und auch

Ausbildungsförderung für Schüler und Studierende

Ausbildungsförderung für Schüler und Studierende (Bundesausbildungsförderungsgesetz)		
Monatliche Höchsthörförderung für Schüler	Wohnung bei Eltern	Wohnung nicht bei Eltern
ab Klasse 11 an Gymnasien, Berufsfachschulen und Fachoberschulen	DM 235	DM 440
an Abendhauptschulen und Abendreal Schulen, Berufsaufbauschulen und Fachoberschulklassen (mit abgeschlossener Berufsausbildung)	DM 440	DM 530
Monatliche Höchsthörförderung für Studierende		
an Fachschulen, Abendgymnasien und Kollegs	DM 450	DM 550
an Höheren Fachschulen, Fachhochschulen, Hochschulen und Akademien	DM 480	DM 580

© Erich Schmidt Verlag

ZAHLENBILDER 508 548

Die Bedarfssätze für die individuelle Ausbildungsförderung von rund 600 000 Schülern und Studenten wurden ab April um durchschnittlich 16% erhöht. Zu Beginn des neuen Schul- und Studienjahres im August bzw. Oktober werden außerdem die Freibeträge vom Elterneinkommen im Durchschnitt um 15% angehoben. Die Leistungsverbesserungen sollen etwa den Anstieg der Lebenshaltungskosten seit Ende 1974 ausgleichen.

Nach der Neuregelung wird z.B. der im Elternhaus wohnende Schüler künftig bei Vollförderung monatlich 235 DM statt bisher 200 DM erhalten. Der auswärts untergebrachte Student bekommt bei Vollförderung monatlich 580 DM gegenüber bisher 500 DM. Der Elternfreibetrag für die Familie mit einem Kind steigt von 1020 DM auf 1200 DM. Bei zwei Kindern liegt die neue Grenze für die Vollförderung nunmehr bei 1480 DM.

Wust administrativer Hemmnisse

die Vorschriften der Ausbildereignungsverordnung über die pädagogische und fachliche Eignung der Ausbilder, deren Sinn vielen Betrieben, die auf eine langjährige erfolgreiche Ausbildungstätigkeit zurückblicken konnten, einfach nicht einsichtig war. Die Vorschriften dieser Verordnung sind jetzt zunächst bis Ende 1984 ausgesetzt worden, womit einer Forderung der Wirtschaft auch im Interesse eines vermehrten Ausbildungsplatzangebotes Rechnung getragen wurde. Ebenso wurde mit der Zulassung einer flexibleren Handhabung der Ausbildungsordnung unter Berücksichtigung betrieblicher Belange durch die Ausbildungsbetriebe ein Schritt in die richtige Richtung getan. Eine weitere Ausholzung des Vorschriftendickichts und eine Entideologisierung wären eine gute Voraussetzung für einen neuen Anfang und Ansatz aller, die Probleme der kommenden Jahre gemeinsam zu lösen.

Nach diesen mehr grundsätzlichen Überlegungen soll an dieser Stelle noch auf die Arbeit des Ausschusses für Berufsbildung in unserem Landesverband eingegangen werden, der in den vergangenen beiden Jahren unter der umsichtigen

Leitung seines Vorsitzenden, **Joachim-Hans Kuster**, Augsburg, überaus erfolgreiche Arbeit leistete. Ihm und allen Mitgliedern des Ausschusses sei an dieser Stelle für ihre von großem Sachverstand getragenen und z.T. auch zeit-aufwendigen Arbeit im Interesse des gesamten Berufsstandes herzlich gedankt.

Erfolgreiche Arbeit des Ausschusses für Berufsbildung

Neben Aufgaben allgemeiner Natur und der Bearbeitung grundsätzlicher Sachfragen sei die Pflege von Kontakten zu den Ministerien, Schulen und Vertretern der zuständigen Stellen erwähnt. Es erscheint uns auch notwendig, noch auf einige weitere Schwerpunkte der Arbeit dieses Ausschusses hinzuweisen, wie z.B. auf die Programmplanung sämtlicher für den Großhandel durchgeführten Fortbildungsveranstaltungen in unseren Bildungszentren in München und Nürnberg sowie den Außenstellen. Dabei werden die Programmenthemen ausgesiebt nach dem Urteil der Praktiker im Großhandel, um die Verwertbarkeit des Gehörten und Gelernten in der Praxis für die Kollegen sicherzustellen.

Besondere Verdienste hat sich der Ausschuss seit unserem letzten Verbandstag ebenfalls erworben durch die mühevollen Detailarbeiten, die er zur Weiterleitung an unseren Bundesausschuss mit der Überarbeitung der Vorschriften der geltenden Ausbildungsordnung für den Kaufmann im Groß- und Außenhandel geleistet hat. Mit der Verabschiedung einer vereinfachten Ausbildungsordnung, die allen Kollegenfirmen zugute kommt, ist wahrscheinlich noch Ende dieses Jahres zu rechnen.

Das gleiche gilt für die Erarbeitung der Konzeption des Berufsbildes für den „Lageristen“, einer auf der gewerblichen Ebene

Neue Konzeptionen und ein neuer Prospekt

angesiedelten geplanten 2jährigen Ausbildung im Groß- und Außenhandel, über deren weitere Entwicklung wir noch fortlaufend berichten werden.

Ganz besonderen Dank schulden wir den Mitgliedern des Ausschusses für die Erarbeitung eines „Lehrlingsprospektes“, der sich gezielt an Schulabgänger wendet und deren Berufsorientierung und -findung dienen wird. Er wird sowohl über die Berufsberatung der Arbeitsämter gezielt verteilt werden wie auch als schriftliches Prospektmaterial dienen, das Interessenten für den Ausbildungsberuf „Kaufmann im Groß- und Außenhandel“ auf den Informationsausstellungen der Landesarbeitsämter ausgehändigt werden wird. Selbstverständlich wird er auch unseren interessierten Mitgliedsfirmen zugänglich gemacht werden.

Besondere Erwähnung und Dank finden soll auch noch die Bereitschaft der Mitglieder dieses Ausschusses wie einiger weiterer interessierter Münchner Firmen, die Standbesetzung der letzten Informationsausstellung des Landesarbeitsamtes Süd zu stellen, die in der Zeit vom 9. – 25. Mai in München stattfand und sich bei dieser Gelegenheit den Fragen von Schülern und Lehrern zu stellen.

Mit der Suche nach einer Lösung in den folgenden Jahren und der Aufsaugung des Geburtenberges wird der Groß- und Außenhandel ebenso wie die gesamte Wirtschaft vor einer Bewährungsprobe ohnegleichen im Ausbildungssektor stehen. Helfen Sie alle mit durch eine genügende Bereitstellung von Arbeitsplätzen dieses Problem ohne tiefere und stärkere Eingriffe von seiten des Staates zu bewältigen. Der Keim für weitere Reglementierungen und Verordnungen sowie einer weiteren Verschulung des Ausbildungswesens wäre sonst bereits gelegt.

Das überbetriebliche Bildungsangebot als Service Ihres Verbandes

Eine gute Ausbildung heute sichert gute Fachkräfte morgen

Die Anforderungen, die an die betriebliche Aus- und Fortbildungsarbeit gestellt werden, sind in den letzten Jahren ständig gestiegen:

Zum einen ist dafür verantwortlich, daß sich die bildungspolitische Landschaft völlig verändert hat. Die Fragen der beruflichen Bildung sind in den Vordergrund des Interesses gerückt, die Anforderungen, die durch Gesetz und Verordnung an die betriebliche Ausbildungsarbeit gestellt werden, sind erheblich erhöht worden.

Zum anderen aber hat sich auch bei den Betrieben die Erkenntnis durchgesetzt, daß, im Interesse ihrer Leistungsfähigkeit, den betrieblichen Bildungsbemühungen als Investition größere Beachtung zu schenken ist. Eine gute Ausbildung heute, bedeutet in Zukunft mit guten Fachkräften versorgt zu sein – der Arbeitsmarkt allein kann uns diese nicht geben. Die Anforderungen an die Fachkräfte sind erheblich gestiegen und zwar sowohl von den Veränderungen im Warenmarkt her, als auch durch den sich verschärfenden Wettbewerb und schließlich auch durch neue technische Möglichkeiten, wie beispielsweise die EDV. Die Mitarbeiter müssen geschult werden, um mit den heutigen Anforderungen Schritt halten zu können. Führungskräfte brauchen heute, um ihre Aufgabe richtig bewältigen zu können, eine ausreichende praxisorientierte Wissensgrundlage. Die Förderung des Führungsnachwuchses und seine Fortbildung wird damit zum unmittelbaren betrieblichen Problem – man kann sich nicht einfach auf die extern gebotenen Möglichkeiten und die freiwillige Teilnahme der Mitarbeiter verlassen. Die Unternehmer selbst müssen viel stärker an ihre eigene Weiterbildung denken, als dies in früheren Zeiten der Fall war: Immer neue Probleme kommen auf sie zu, die sie in einer knappen Zeit bewältigen müssen.

Im gesamten Dienstleistungsbereich, so auch im Großhandel, haben die Personalkosten die Tendenz, einen immer größeren Anteil an den Gesamtkosten einzunehmen. Rationalisierungen durch den Einsatz von Maschinen und automatisierten Prozessen sind nur im begrenzten Maße möglich, bzw. überall dort unmöglich, wo, wie im Verkauf, die menschliche Leistung nicht ersetzbar ist. Es gilt also, in den Menschen zu investieren, um ihn leistungsfähiger zu machen und durch seine verbesserte Leistung, dem wachsenden Personalkostendruck besser begegnen zu können. Die Bildungsfrage wird des-

halb für alle Betriebe zu einer unternehmenspolitisch wichtigen Frage. Ist aber hier nicht der mittelständische Betrieb vor allem überfordert? Er wird nur einen Teil der erforderlichen Maßnahmen erbringen können. Um das Problem dennoch lösen zu können, ist er auf externe Beratung und auf ein externes Schulungsangebot angewiesen. Dies zu erbringen ist die Aufgabe der verbandlichen überbetrieblichen Bildungsstätten: Sie sollen überall dort bereitstehen, wo der Betrieb aus eigener Kraft die erforderlichen Leistungen nicht erbringen kann.

Unser Bildungszentrum – sein Auftrag

Unser Landesverband hat bereits im Jahre 1953 zusammen mit den Landesverbänden des Einzelhandels und der Handelsvertreter und Handelsmakler eine solche Einrichtung geschaffen: das Bildungszentrum des Bayerischen Handels. Es arbeitet heute von seinen Häusern in München und Nürnberg aus in rund 40 Städten Bayerns mit einem vielfältigen Programmangebot, das ganz auf die Probleme des Handels, und in einem Teil selbstverständlich auch speziell auf die Probleme des Großhandels abgestellt ist. Im vergangenen Jahr konnte das Bildungszentrum 269 Lehrgänge durchführen mit 5.599 Teilnehmern, davon 75 Lehrgänge mit 1.663 Teilnehmern für alle Handelsstufen, 26 Lehrgänge mit 472 Teilnehmern speziell für den Groß-

Bildungszentrum als Problemlöser

handel. Neben diesem „offenen“ Lehrgangsangebot betrachten wir es aber als eine weitere wichtige Aufgabe unseres Bildungszentrums, unseren Firmen für die Durchführung von Firmenlehrgängen und beratend in der Erstellung ihres Schulungsprogramms zur Verfügung zu stehen. Unser Ziel ist es, unseren Großhandelsfirmen eine Stelle anzubieten, die „Problemlöser“ für ihre betriebliche Bildungsarbeit sein kann. Deshalb arbeiten wir – in unserem Berufsbildungsausschuß, im Vorstand des Vereins, der das Bildungszentrum trägt und in der Mannschaft des Bildungszentrum selbst – ständig an der Verbesserung und Ausweitung unseres Leistungsangebotes.

Lehrgänge für Auszubildende

Der Betrieb ist verantwortlich für die Qualität der Ausbildung, bei den gestiegenen Anforderungen eine nicht leicht zu tragende Verantwortung. Überbetriebliche Lehrgänge, die die betriebliche Ausbildung ergänzen und abrunden, sind deshalb wichtiger denn je. Wir sehen das in der steigenden Nachfrage nach Lehrgängen zur Vorbereitung auf die Prüfung zum Kaufmann im Groß- und Außenhandel. Mit einem Lehrgang über EDV für Auszubildende bieten wir einen Ergänzungslehrgang an, der bereits innerhalb der Ausbildung stattfindet. Wir denken daran, diesen Bereich schrittweise so auszubauen, daß schließlich mit Lehrgängen zu weiteren Themen ein Programm geboten werden kann, mit dem die Betriebe während der gesamten Ausbildungszeit immer wieder eine zusätzliche Schulung für ihre Auszubildenden erhalten können. Selbstverständlich können wir auch diese Schulungen innerhalb einzelner Betriebe durchführen.

Mitarbeiterschulung

Die mittelständische Großhandelsunternehmung kann sich im härteren Wettbewerb nur behaupten, wenn sie dynamisch und flexibel ist. Dazu braucht sie gut ausgebildete, gut informierte, lernbereite, flexible, dynamische Mitarbeiter. Über eine gezielte Schulungsarbeit in Verbindung mit Führung und Information im Betrieb kann sie diese Eigenschaften heranbilden. Das Bildungszentrum bietet hier Lehrgänge an zur Verbesserung des Fachwissens (Buchführung, Steuerlehre, Praxis des Personalwesens) aber auch Lehrgänge für die Außendienstmitarbeiter des Großhandels. Letztere sind in folgender Weise neu konzipiert worden: Es genügt nicht mehr, Verkäufer in einen Lehrgang zu schicken und sich damit für die nächsten Jahre zu begnügen. Vielmehr muß diese Schulung systematisch und über einen längeren Zeitraum betrieben werden, wenn sie Erfolg haben soll. Im Vordergrund steht nämlich die Änderung des Verhaltens und der Einstellung der Verkäufer, die sich nicht von heute auf morgen erreichen läßt. Unser neues Programm ist deshalb so gestaltet, daß, aufbauend auf einem Basistraining, eine Serie von Seminaren angeboten wird, zu dem die Firmen in einem bestimmten Rhythmus – zwei- oder dreimal im Jahr für ein oder zwei Tage – ihre Verkäufer entsenden. Damit bieten wir auch kleinen Betrieben die Möglichkeit, ein systematisches Schulungsprogramm durchzuführen, und gleichzeitig ist diese Lösung selbstverständlich für größere Betriebe geeignet, als innerbetriebliches Schulungsprogramm durchgeführt zu werden.

Fortbildung des Führungsnachwuchses

Praxis allein genügt für die Ausübung einer Führungsfunktion nicht mehr. Dies gilt auch für die Führungsfunktionen im überschaubaren mittelständischen Betrieb. Der Führungsnachwuchs muß deshalb für die Übernahme von Führungsaufgaben und Verantwortung ausreichend fortgebildet sein und zwar bedarfsgerecht, d.h. gerade für die typischen Führungsfunktionen im mittelständischen Betrieb, praxis-



Ein strahlender Dr. Egerer(r.) bei der Verleihung des „Rudolf-Egerer-Preises“. Links neben ihm Ministerpräsident Alfons Goppel, ganz links der Vorsitzende des Vereins für Berufsförderung E. Maier, in der Mitte Frau Egerer

nah auf einer mittleren Ebene. Gleichzeitig ist es für die Personalauswahl wichtig und liegt im Bestreben der Mitarbeiter, ein anerkannte Qualifikation zu erhalten, ein Zeugnis also, das in einer Vielzahl an Betrieben Ansehen hat.

Es war der Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels, der maßgeblich an der Entwicklung unseres Fortbildungsganges „Handelsfachwirt“ beteiligt war, eine Qualifikation auf mittlerer Führungsebene, die heute Teil der Weiterbildungskonzeption des Deutschen Industrie- und Handelstages ist. Immer mehr Betriebe

„Markenartikel“ Handelsfachwirt

entschließen sich dazu, den „Handelsfachwirt“ zur normalen Bildungsvoraussetzung für ihr Führungsteam zu machen und die geeigneten Personen aufzufordern, an solchen Lehrgängen teilzunehmen. Übrigens: wie in keinem anderen Bundesland sind die Möglichkeiten, diesen Fortbildungslehrgang zu besuchen, in Bayern ausgebreitet. In allen Bezirken führt unser Bildungszentrum solche Lehrgänge durch, die mit einer landeseinheitlichen Prüfung durch die Industrie- und Handelskammern (auch dies eine begrüßenswerte bayerische Eigenart, denn ansonsten

führt jede Industrie- und Handelskammer die Prüfung für sich selbst durch) abschließt. Bei rund 1.800, seit 1970 in Bayern ausgebildeten Handelsfachwirten, ist dieser gewissermaßen schon zu einem „Markenartikel“ geworden.

Die Berufsnot der Abiturienten einerseits, die gestiegenen Qualifikationsanforderungen der Betriebe andererseits haben uns bereits 1973 veranlaßt, das „Modell eines berufsintegrierten Bildungsweges für Abiturienten im Handel“ zu entwerfen. Hier werden in einem 2 1/2-jährigen, betrieblich und seminaristisch geordneten Bildungsgang Abiturienten zunächst zum Kaufmann im Groß- und Außenhandel, dann zum Handelsfachwirt geführt. Diese Formel, nunmehr seit 1974 praktiziert, hat sich bewährt. Sie ist für die Betriebe eine Möglichkeit geworden, einen Personenkreis zu gewinnen, der eine breit

Formel für Abiturienten und Junioren

angelegte gute Vorbildung mitbringt und recht bald qualifizierte Aufgaben übernehmen kann, wobei der Praktiker keinen Nachteil erleidet, weil beide den Abschluß „Handelsfachwirt“ erreichen können. Es hat sich auch herausgestellt, daß damit eine hervorragende Möglichkeit für Unternehmer geboten wird, ihre Söhne und Töchter praxisnah zu Juniorchefs ausbilden zu lassen.

Zum Kreis der Führungskräfte mit besonderen Aufgaben gehört auch der Ausbilder, der in den meisten mittelständischen Unternehmen des Großhandels nicht hauptamtlich als solcher tätig ist. Neben unseren Ausbilderseminaren praktizieren wir deshalb folgende Lösung: Jeder, der den Fortbildungsgang „Handelsfachwirt“ mitmacht, wird gleichzeitig so vorbereitet, daß er sich (schon während des Lehrgangs) der Ausbilderprüfung der Industrie- und Handelskammer stellen kann. Dadurch erreichen wir einen Führungsnachwuchs neuen Typs: die qualifizierte Fach- und Führungskraft, die gleichzeitig die Ausbildereignung besitzt.

Seminare für Unternehmer und Führungskräfte

Die Unternehmer und Führungskräfte des Großhandelsbetriebs müssen hervorragend geschult

und informiert sein. Die Anforderungen, die heute gestellt werden, die ständigen Neuerungen verlangen von Ihnen, daß Sie ständig dazu lernen. Zeitungen, Zeitschriften und Rundschreiben sind hier zwar wertvolle Hilfen, reichen aber nicht aus. Andererseits sind diese Personen so stark arbeitsmäßig belastet, daß sie kaum umfangreichere Zeit aufbringen, um sich fortzubilden. Wir haben deshalb seit einigen Jahren ein Programmangebot mit unseren „Seminaren für Unternehmer und Führungskräfte des Großhandels“ erstellt, in dem aktuelle Fragen in gezielten Ein- bis Dreitages-Seminaren angesprochen und durchgearbeitet werden. Umfangreiche Seminarunterlagen, in denen auch später immer wieder nachgeschlagen werden kann, ergänzen diese Seminare. Die Seminarthemen werden – zusammen mit Unternehmern und Fachleuten aus dem Großhandel in unserem Berufsbildungsausschuß – für jedes Programmhälfte neu festgelegt – damit wir immer aktuelle Themen anzubieten haben.

Es bleibt noch viel zu tun

Das Bildungszentrum des Bayerischen Handels kann sich mit seiner Leistung sehen lassen, aber: Es bleibt noch viel zu tun, denn wir wissen, wie groß der Bedarf an externen Hilfsmöglichkeiten zur Lösung der betrieblichen Aus- und Fortbildungsprobleme ist. Es müssen neue Programme erarbeitet, bestehende umgestaltet werden; es muß der Bedarf an firmenbezogenen Schulungen und an Beratung der Firmen besser gedeckt werden, und wir müssen versuchen, Lehrgänge und Seminare immer näher an die „Verbraucher“ heranzutragen: Leider ist es uns bisher meist nur möglich, Veranstaltungen in den Städten München und Nürnberg durchzuführen, so daß lange Anfahrtswege oder Verzicht auf die Teilnahme für Personen aus weiter abgelegenen Gebieten die Folge ist. Wir bemühen uns deshalb, stärker mit den Firmen in verschiedenen Gebieten Bayerns in Kontakt zu treten, ihren gemeinsamen Bedarf zu ermitteln und regionale Veranstaltungen zustandezubringen. Für jede Anfrage, für jeden Hinweis einer Firma sind wir dabei dankbar, denn so werden Ansatzpunkte für uns geschaffen, unser Angebot zu verbessern.

Mehr Mut zur Öffentlichkeitsarbeit

Der Weg zur Hölle ist bekanntlich mit guten Vorsätzen gepflastert – dies gilt im besonderen Maße auch für die unternehmerische Öffentlichkeitsarbeit, deren Notwendigkeit von allen Unternehmern nicht nur eingesehen, sondern sogar begrüßt oder gar gefordert wird. Nur – wenn die eigene persönliche oder betriebliche Aktivität verlangt wird, trifft man nicht selten ausgeprägte Rückwärtsbewegungen an.

Tiefes Unverständnis über Rolle der Unternehmer

Nach Aussagen eines Fernsehjournalisten sind zwei Gruppen unserer Gesellschaft Kritik gegenüber besonders empfindlich: es sind dies Bischöfe und Unternehmer, wobei die Unternehmer charakterisiert werden als Prototypen konservativer Sprachlosigkeit, immer in der Defensive.

Wo sind die Gründe hierfür zu suchen? Sicher z.T. in der Heterogenität der Unternehmer in ihrem Individualismus und in der Verschiedenheit ihrer Interessen, die eine einheitliche, für alle geltende Zielformulierung, nur schwer erreichen läßt.

Aber auch ein zweiter Grund spielt eine Rolle: der Unternehmer erwartet, daß seine Tätigkeit aus sich selbst heraus von seiner Umwelt nicht nur akzeptiert, sondern sogar gutgeheißen wird, denn er weiß ja mit Sicherheit um seine unverzichtbare Funktion in unserer Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung. Sicher: er weiß es. Wissen es aber auch die anderen? Eben nicht. Immer wieder trifft man in Gesprächen auf tiefstes Unverständnis über die Rolle des Unternehmers. Dabei ist es doch nicht unmöglich, dem Publikum klarzumachen, daß er mit der erfolgreichen Führung seines Betriebes die Signale eines freien Marktes aufgreift und in ökonomische Aktionen umsetzt, die über Preisgünstigkeit und Mengenbereitstellung der Waren dem Verbraucher zugute kommen.

Ansehen der Unternehmer entscheidend für Wirtschaftssystem

Die Vernachlässigung der unternehmerischen Öffentlichkeitsarbeit bliebe in ihren negativen Folgen allerdings nicht auf ein schlechtes Image der Unternehmer beschränkt. Sie reicht weiter, hinein in die Existenzfähigkeit des marktwirtschaftlichen Systems, denn das Ansehen der sozialen Marktwirtschaft ist abhängig vom Unternehmerbild; dieses Verhältnis ist nicht umkehrbar. Es läßt sich deshalb die Behauptung wagen, daß das Unternehmeransehen die Zukunft unserer Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung

mitbestimmen wird. Allerdings wird diese Mitbestimmung sehr stark davon abhängig sein, inwieweit es den Unternehmern als Gruppe gelingt, über ihre ureigenste Arbeit in ihren Wirtschaftsfragen hinaus eine Rolle bei der Lösung und Gestaltung drängender Probleme moderner Gesellschaften zu erklären. Als Beispiel sei nur genannt eine Stellungnahme zu der Vereinbarkeit von der dringend notwendigen Leistungssteigerung in der Wirtschaft mit dem Aufbau einer humaneren Arbeitswelt, der Notwendigkeit der Erwirtschaftung von Gewinnen oder einer im Sinne einer Sicherung aller Arbeitsplätze notwendigen Rationalisierung. Gerade in einer wirtschaftlich schwierigeren Situa-



Während der Augsburger Podiumsdiskussion: Der 2. Vizepräsident Helmut Hartmann (r.) mit Moderator Oskar Metzger

tion wie der derzeitigen, werden den Aussagen von Unternehmern besonderes Gewicht beigegeben. Man kann nicht oft genug wiederholen, diese Chance auch tatsächlich zu nützen.

Öffentlichkeitsarbeit wird großgeschrieben

Allerdings müssen die Unternehmer im Sinne einer gesteigerten Glaubwürdigkeit diese Aufgabe zum großen Teil selbst übernehmen. Öffentlichkeitsarbeit ist insofern nicht delegierbar. Sie ist deshalb auch keine Nebensache, die im Vorbeigehen erledigt werden könnte. Nur wenn sie dauerhaft und regelmäßig betrieben wird, wird sie auch Erfolg haben.

Gerade die kleinen und mittleren Unternehmer tun sich hier schwer. Ihre Verbände sehen es deshalb als eine der Aufgaben an, ihre Mitgliedsfirmen in ihrer Öffentlichkeitsarbeit zu unterstützen und soweit als möglich im Sinne der ganzen, im Verband zusammengefaßten und repräsentierten Gruppe, diese Arbeit abzunehmen. Als Beispiel möge die folgende zusammengefaßte Übersicht über die Arbeit des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit in unserem Landesverband gelten, dessen Aktivitäten unter der engagierten Leitung seines Vorsitzenden, **Alfons Schiessl**,

Regensburg, noch unterstützt und ergänzt werden durch Artikel und Pressemeldungen unseres Landesverbandes, die sich mit der wirtschaftlichen Funktion des Großhändlers in unserem Vertriebssystem erläuternd auseinandersetzen. Schwerpunkte der Arbeit des Ausschusses liegen zum einen in der Imagepflege der Großhändler und Unternehmer überhaupt und zum anderen in der Selbstdarstellung des Großhandels, seiner Leistungen und Funktionen.

Adressaten sind neben den Mitarbeitern in den eigenen Betrieben die breite Öffentlichkeit wie z.B. die Mitglieder der Verbraucherverbände, Lehrer und Vertreter des öffentlichen Lebens. Je nach Art des angestrebten Ziels und der Zielgruppe, wurden verschiedene Wege beschritten, Verständnis für das Wirken des Groß- und Außenhandels in unserer arbeitsteiligen Volkswirtschaft zu wecken. Es seien hier beispielhaft verschiedene Aktionen genannt, die wir teilweise unter Beteiligung unserer Verbandsmitglieder in der jeweiligen Region durchgeführt haben:

In München fand im April vergangenen Jahres eine öffentliche Podiumsdiskussion vor ca. 200 Gästen unter dem Titel „**Großhandel – Drehscheibe der Wirtschaft – Was sagen Politiker, Journalisten und Verbände dazu?**“. Auf dem Podium diskutierten unter der Moderation eines der führenden Münchner Wirtschaftsjournalisten Staatssekretär Franz Sackmann, Bayer. Staatsministerium für Wirtschaft und Verkehr, ein hoher Ministerialbeamter, ein Journalist, die Vorsitzende der Verbraucherverbände in München und je ein Vertreter der Industrie und des Einzelhandels sowie zwei Großhändler.

Breiter Strauß von Aktionen

Im Sinne einer fortlaufend geführten Öffentlichkeitsarbeit gaben wir im Juni 1976 eine **Pressekonferenz** in München, bei der wir uns gegen diffamierende Aussagen über den Großhandel zur Wehr setzten, die in einer EG-Studie enthalten waren. Wir hatten dazu die gutachterliche Stellungnahme eines Wissenschaftlers anfertigen lassen, mit denen wir unsere Argumente untermauerten. Was sicher von großer Bedeutung für das nachfolgend umfangreiche Presse-Echo war.

Im Juli folgte eine große öffentliche Diskussionsveranstaltung mit dem Bayerischen Wirtschaftsminister **Anton Jaumann** und den Experten seines Hauses unter dem Thema „**Die Position des Groß- und Außenhandels im Schnittpunkt der mittelständischen Wirtschaft Bayerns**“. Hier war insbesondere unseren Mitgliedsfirmen Gelegenheit gegeben, mit den Repräsentanten der Ministerialverwaltung über die Praxis der Unternehmensführung in einem mittelständischen Großhandelsbetrieb ausführlich zu sprechen.

In diesem Jahr fand eine gut besuchte Podiumsdiskussion in den Räumen der Industrie- und Handelskammer Augsburg unter der Moderation eines bekannten Augsburger Wirtschaftsjournalisten statt unter dem Motto „**Wo sieht der mittelständische Großhandel seine Aufgaben in unserem Wirtschaftssystem – seine Stellungnahme zu aktuellen wirtschaftspolitischen Fragen**“, in deren Verlauf Mitgliedern und Hausfrauenverbänden und Lehrern die Beurteilung der Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik gerade aus der Sicht der kleinen und mittelständischen Betriebe, wie sie charakteristisch ist für die Struktur des Groß- und Außenhandels, nahegebracht werden konnte. Das Podium setzte sich zusammen aus einigen Augsburger Großhändlern. Die Reaktionen des Publikums sowie das nachfolgend ausführliche Presse-Echo beweisen, wie auch über diesen Weg eine gute Breitenwirkung und Erfolgsquote erreicht werden kann.

Flugblätter für die Mitgliedsfirmen

Gezielt an die Mitarbeiter unserer Mitgliedsfirmen richtete sich das mit großer Resonanz aufgenommene Flugblatt „**Sich regen bringt Segen**“, das die steuerliche Abzugsquote der Einkommen zum Inhalt hatte, in Verbindung gebracht mit der effektiven Belastung der Betriebe bei prozentual optisch zunächst gar nicht so sehr ins Gewicht fallenden Lohnerhöhungen. In den letzten Tagen wurde eine neue Flugblatt-Aktion gestartet. Dieses Flugblatt wurde in Zusammenarbeit des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit und des Ausschusses für Betriebswirtschaft und Verkehr konzipiert. Sein Titel „**Nur ausreichende Gewinne sichern auf die Dauer Arbeitsplätze**“. Auch dieses Flugblatt soll eine Breitenwirkung durch die Verteilung an die Mitarbeiter erhalten.

Bei allen Aktionen ist zu bedenken, daß die unmittelbar angesprochene Zielgruppe, sei es über eine mündliche oder schriftliche Information, als Meinungsmultiplikator Wirkung entfaltet, und deshalb unsere Öffentlichkeitsarbeit viel breitere Kreise zieht als der direkt angesprochene Kreis zunächst vermuten läßt.

Zum Schluß soll noch hingewiesen werden auf den vom Ausschuß für Öffentlichkeitsarbeit zusammengestellten **Werbegeschenke-Katalog**, der eine Auswahl gern genomener und preisgünstiger Werbeträger aufzeigt, die von jedem Großhandelsunternehmen mit dem Eindruck unseres Großhandels-Emblems „Großhandel – Drehscheibe der Wirtschaft“ und dem individuellen Firmeneindruck versehen, bezogen werden können.

Gerade im Anschluß an diese Arbeit, die allen Kollegenfirmen zugute kommen, sei an dieser Stelle den Mitgliedern des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit ganz besonders herzlich gedankt für ihre rege und zeitaufwendige Arbeit im Sinne und Interesse aller bayerischen Groß- und Außenhandelsfirmen.

Öffentlichkeitsarbeit ist ein langwieriges, mühsames und in seinem Erfolg nicht von heute auf morgen exakt meßbares Geschäft. Gerade deshalb aber ist sie unabdingbar und darf keinesfalls als Nebensache betrieben werden. Von der Fähigkeit, die Öffentlichkeit für das gemeinsame Ziel zu gewinnen, hängt die Zukunft des freien

Unternehmertums und unserer sozialen Marktwirtschaft entscheidend ab. Für alle Unternehmen, auch die kleinen und mittleren, drängt die Zeit, zu lernen, sich der Öffentlichkeit zu stellen, die eigenen Interessen verständlich zu machen und für ihr Tun Sympathie zu erwerben. Unsere Erfahrung ist, daß unsere Arbeit in der breiten Öffentlichkeit auf außerordentlich reges Interesse stößt, teilweise vermischt mit Erstaunen darüber, welches Gewicht der Groß- und Außenhandel im Wirtschaftsgeschehen doch besitzt.

Neben den Produkten gilt es, auch Image zu verkaufen.



Groß + Außenhandel Drehscheibe der Wirtschaft



LGA
nachrichten

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

32. Jahrgang · München
Juli 1977 · Nr. 7 / 1977

Das aktuelle Thema	3	Für den Großhandel gibt es eine Chance
Arbeitgeberfragen	4	Arbeitszeitverkürzung – Untaugliches Mittel
Allgemeine Rechtsfragen	4	Bundesdatenschutzgesetz – BDSG
Außenhandel	6	Zollrechtsänderung ab 1. Juli 1977
Verbandsnachrichten	9	Braun: Gesetzgebungsmaschinerie als Bremsklötze der Wirtschaft
	15	Außenwirtschaftliche Probleme werden schwieriger
	16	Interview mit dem Präsidenten Konsul Senator Walter Braun
	17	Karl Tegtmeyer zum 75.
	19	Der 1. Juli 1977 – auch ein gefährliches Datum –
	20	Europäische Artikelnummerierung (EAN)
Verschiedenes	21	7,8 Millionen DM ausstehende Löhne und Gehälter Die Tätigkeit der Gerichte für Arbeitssachen 1976: weniger Klagen eingebracht
Personalien	21	
Buchbesprechung	24	
Fremdbeilage		Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung 5/6 1977

Ständige Mitarbeiter der LGA-Nachrichten sind:

sa = Dipl.-Kfm. Sattel · sr = Dipl.-Kfm. Sauter · de = Dipl.-Volksw. Deutsch · fr. = Ass. Frankenberger · p = ORR a. D. Pfrang.

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: Werner Sattel, 8011 Kirchseeon, Alpenstr. 16. 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.

Das aktuelle Thema:

Für den Großhandel gibt es eine Chance

Von Präsident Walter Braun

Der Großhandel als Drehscheibe der Wirtschaft spiegelt in seiner Entwicklung beispielhaft die wirtschaftliche Tal-fahrt der letzten Jahre wieder. Seit Anfang 1975 wurden in Bayern 264 Betriebsschließungen vorgenommen, von der Öffentlichkeit weitestgehend unbemerkt. Ganz zu Unrecht, wenn man weiß, daß mit diesen Stillegungen die Vernichtung Tausender von Arbeitsplätzen einherging. Mit Sicherheit wäre diese Zahl von Arbeitsplätzen Grund für Sonder-sitzungen und außerordentliche Aktivitäten von Behörden und Politikern, hätten sie sich auf einen Betrieb konzen-triert. So handelt es sich jedoch „nur“ um „Bagatellfälle“, vielleicht 10 oder 20 Arbeitsplätze im Einzelfall. Vergessen wird dabei allerdings nur eines, daß es in der Summierung auf das gleiche herauskommt.

In diesem Zusammenhang sollte man auch wissen, daß über 95 Prozent aller Unternehmungen Mittelstandsbetriebe sind und 56 Prozent aller Arbeitnehmer in ihnen beschäftigt werden. Deshalb geht auch die existenzielle Bedrohung des Mittelstandes und damit unseres marktwirtschaftlichen Systems nicht nur ihn selbst an, sondern mittelbar unsere ganze Bevölkerung.

Die Selbständigkeit des Mittelstandes ist in dreifacher Hinsicht bedroht: zum einen durch die längst unerträglich gewordene Steuerlast, zweitens durch den Wust von Sozial-lasten und drittens durch die Beeinträchtigung der Wett-bewerbsfähigkeit der Klein- und Mittelbetriebe.

Von ganz entscheidender Bedeutung für die Existenz-fähigkeit ist der Abbau der Wettbewerbsnachteile der Klein- und Mittelbetriebe. Wir dürfen es einfach nicht zulassen, daß im fortschreitenden Konzentrationsprozeß die Chancen-gleichheit für mittelständische Unternehmen verlorengeht. Neben anderen Ursachen ist eine hauptsächlich in der mangelhaften Ausstattung der Betriebe mit Eigenkapital und ihren erschwerten Finanzierungsmöglichkeiten im Vergleich zu Großbetrieben zu suchen. Dabei wäre gerade eine ausreichende Eigenkapitalbasis entscheidend, um sich auch im Wettbewerb mit unseren europäischen Partnern zu behaupten, in deren Ländern vielfach eine bessere Eigenkapitalausstattung gerade der mittleren Betriebe besteht.

Der Großhandel als typisch mittelständisches Unter-nehmen steht vor immer neuen Aufgaben. Er muß expan-dieren und laufend investieren, um den zunehmenden An-forderungen des Marktes gerecht zu werden. Nur mit „Kaufen“ und „Verkaufen“ ist es nicht getan. Wie eine

Schaltstelle muß sich der Großhandel in den Vermarktungs-prozeß einbetten und sozusagen als Marketingzentrale im Mittelpunkt des Vertriebsweges stehen. Der Großhandel wird kraft seiner Marktkennntnis und -übersicht aus seiner Mittlerfunktion heraus zum Produzenten und Verkäufer von Dienstleistungen für seine Kunden, den Einzelhandel, den handwerklichen oder industriellen Abnehmer und schafft damit die Voraussetzungen für die Befriedigung der speziel-len Bedürfnisse aller Verbraucher.

Die Evolution, die der Großhandel im absatzwirtschaft-lichen Bereich erlebte, zeigt sich in seinen Umsätzen, die sich 1976 bundesweit auf rund 500 Milliarden DM beliefen; auf Bayern entfallen davon ca. 60 Milliarden. Diese Leistung wurde in Bayern von ca. 16000 Betrieben mit rund 180000 Mitarbeitern in über 200 Branchen erwirtschaftet. In dieser Größenordnung sind die Umsätze des Großhandels an 2. Stelle hinter der Industrie angesiedelt.

In die Zange genommen sieht sich der Großhandel von der ununterbrochen steigenden Kostenbelastung. Sie im Zaum zu halten ist das Ziel seiner intensiven Rationalisierungs-bemühungen, denen allerdings Grenzen gesteckt sind, da der Großhandel als Dienstleistungsbetrieb seinen Service eben nicht fließbandartig normieren und schematisieren kann.

Ein spezielles Problem des Großhandels sind die Stand-ortumwertungen. Innerstädtische Verkehrsprobleme, Park- und Ladeschwierigkeiten, begrenzte Ausdehnungsmög-lichkeiten für die Geschäftsräume, hohe Quadratmeter-preise für Stapelflächen und ungünstige Bedingungen für die Lagerhaltungs- und Transportfunktionen des Groß-handels machen es vielfach unabwendbar, einen neuen Standort zu suchen. Rund 18 Prozent der Großhandels-betriebe meinen deshalb heute auch, ihr derzeitiger Stand-ort sei auf längere Sicht nicht haltbar.

Wie die meisten Klein- und Mittelbetriebe ist auch der Großhandel an die Grenze der Rentabilität gestoßen, so daß in den folgenden Jahren mit einem verstärkten Existenz-kampf gerechnet werden muß. Der Großhandel wird alle seine Kräfte einsetzen müssen, um Wege zur strukturellen Sicherung und Entwicklung zu finden. Allerdings: er wird aus den derzeitigen Umbrüchen dank seiner Flexibilität und Kreativität auch neue Chancen zu schöpfen wissen und damit dazu beitragen, die notwendigen Impulse für den Fortbestand unserer freien Marktwirtschaft zu geben.

Arbeitgeberfragen

Arbeitszeitverkürzung – Untaugliches Mittel

Wer glaubt, daß Arbeitszeitverkürzungen durch Reduzierung der regelmäßigen Wochenarbeitszeit, Begrenzung der Überstunden, Verlängerung des Jahresurlaubs oder durch Einführung eines Baby-Jahres zur verstärkten Einstellung von Vollzeitmitarbeitern in mittelständischen Betrieben und damit zur Entlastung der Arbeitsmarktsituation führen würden, irre sich gründlich. Dies erklärte der Vizepräsident des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels, **Dr. Wilhelm Imhoff**, zum Abschluß der Beratungen des **Sozialpolitischen Ausschusses des BGA** am 23./24. Juni 1977 in **München** auf einer anschließenden Pressekonferenz. Neben Dr. Imhoff nahmen von seiten des BGA noch der Vorsitzende des Ausschusses für Berufsbildung im BGA, **Rolf Hofman** und **Dr. Dieter Wolfrum**, Vizepräsident unseres Landesverbandes sowie der Vorsitzende unseres Arbeitgeber- und Tarifausschusses, **Erwin Scheuerle**, teil.

Zur Begründung führte Dr. Imhoff an, daß mittelständische Betriebe mit durchschnittlich 10 Beschäftigten im Falle einer Reduzierung der wöchentlichen Arbeitszeit um 2 Stunden diese zwar rein rechnerisch durch Einstellung einer Halbtagskraft auffangen könnten. Betriebswirtschaftlich gesehen sei das jedoch eine Milchmädchenrechnung. In der Praxis würden die mittelständischen Betriebe des Groß- und Außenhandels durch eine Verkürzung der regelmäßigen Wochenarbeitszeit förmlich gezwungen, einen Ausgleich über Rationalisierungsmaßnahmen zu suchen. Das gleiche gelte für den Fall der Verlängerung des Jahresurlaubs ebenso wie für eine Begrenzung von Überstunden oder die Einführung eines Baby-Jahres. Überstunden gäbe es – zumindest im Bereich des Groß- und Außenhandels – ohnehin nicht mehr in nennenswertem Umfang, so daß von hier aus keine Impulse für den Arbeitsmarkt zu erwarten seien. Das müsse aber auch für das Baby-Jahr gelten, da mittelständische Betriebe es sich angesichts der damit verbundenen Arbeitsplatzgarantie nicht leisten könnten, dafür eine zusätzliche Arbeitskraft einzustellen. Letztlich würden daher auch sie versuchen, dieser zusätzlichen Personal-

kostenbelastung durch Rationalisierung angemessen zu begegnen.

Kritisch beurteilte Dr. Imhoff ferner die Einstellung des Bundesarbeitsministeriums gegenüber dem Schwerbehindertengesetz. Im mittelständischen Bereich stoße es seit langem auf Unverständnis, daß die Bundesregierung trotz der zum 31.12.1975 festgestellten außerordentlich hohen Zahl von 364300 unbesetzten Pflichtplätzen bis heute von ihrer grundsätzlichen Ermächtigung, die Ausgleichsabgabe für Betriebe mit weniger als 30 Arbeitsplätzen herabzusetzen oder zu erlassen, keinen Gebrauch gemacht habe. Auch wenn noch nicht zu übersehen sei, mit wieviel anerkannten Schwerbehinderten letztlich gerechnet werden müsse, stelle sich die Frage, warum die Bundesregierung von dieser Entlastungsmöglichkeit nicht wenigstens für 1976 zu Gunsten der mittelständischen Betriebe Gebrauch gemacht habe. Diese Unbeweglichkeit der Bundesregierung und insbesondere des Bundesarbeitsministerium wird nach Dr. Imhoff letztlich auch aus der Tatsache deutlich, daß es bis heute – trotz der Notwendigkeit, in den kommenden Jahren eine Vielzahl neuer Ausbildungsplätze zu schaffen – nicht möglich gewesen sei, bei der Ermittlung der Pflichtplätze und der sich daraus für die Betriebe ergebenden Ausgleichsabgabe die Ausbildungsplätze zu eliminieren. Diese Regelung wirke sich in Grenzfällen unbestritten negativ auf die Ausbildungsbereitschaft der Unternehmen und damit auf das notwendige Ausbildungsplatzangebot aus. Dies alles müsse zwangsläufig zu dem Schluß führen, daß letztlich fiskalisches Denken hierbei im Vordergrund stehe. Dafür spreche auch, daß das Bundesarbeitsministerium und die Bundesregierung trotz der hohen Zahl unbesetzter Pflichtplätze bisher keinen Anlaß gesehen hätten, den Pflichtenatz im gesetzlich vorgesehenen Rahmen herabzusetzen.

Im Zusammenhang hiermit wies Dr. Imhoff abschließend darauf hin, daß alle ausbildungsfähigen Unternehmen des Groß- und Außenhandels, die schon heute rd. 50000 Ausbildungsplätze zur Verfügung stellten, aufgerufen seien, ihre Anstrengungen in der beruflichen Bildung zu intensivieren und ihren Beitrag zum Ausbildungsplatzangebot zu erhöhen, um auch den kommenden geburtenstarken Jahrgängen eine qualifizierte Ausbildung bieten zu können. Das Festhalten von Bundesarbeitsministerium bzw. Bundesregierung an ausbildungshemmenden Vorschriften finde daher im Groß- und Außenhandel kein Verständnis.

Allgemeine Rechtsfragen

Bundesdatenschutzgesetz – BDSG

Termin – 1.7.77

Ziel dieses Gesetzes ist es, **personenbezogene** Daten vor Mißbrauch bei ihrer

Speicherung
Übermittlung
Veränderung
Löschung

zu schützen.

Betroffen von dem neuen Gesetz sind alle Betriebe, die Einzelangaben über persönliche oder sachliche Verhältnisse von bestimmten und bestimmbar natürlichen Personen (z.B. Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten) in Dateien verarbeiten. Das bedeutet, daß nicht nur Betriebe, die elektronische Datenverarbeitungsanlagen einsetzen, dieses Gesetz beachten und anwenden müssen, sondern auch diejenigen Betriebe, die ohne diese technischen Hilfsmittel auskommen.

Für personenbezogene Daten, die nur für innerbetriebliche Zwecke verwendet und die ausschließlich manuell verarbeitet werden, gelten lediglich die technischen und organisatorischen Schutzvorschriften des Gesetzes.

§3 des BDSG regelt die Zulässigkeit der Verarbeitung personenbezogener Daten.

Diese ist einmal zulässig, wenn der Betroffene eingewilligt hat, wobei diese Einwilligung grundsätzlich der Schriftform bedarf. Wird diese Einwilligung zusammen mit anderen Erklärungen schriftlich erteilt, z.B. auf der Rückseite eines Bestellvordruckes, so muß der Betroffene hierauf schriftlich besonders hingewiesen werden.

Die Verarbeitung personenbezogener Daten ist weiter zulässig, wenn dieses Gesetz oder eine andere Rechtsvorschrift dies erlaubt. Eine derartige Regelung findet sich

z. B. in den § 23–25 des BDSG. Das Speichern, Übermitteln und Verändern von personenbezogenen Daten wird hier für zulässig erklärt im Rahmen der Zweckbestimmung eines Vertragsverhältnisses oder vertragsähnlichen Vertrauensverhältnisses mit dem Betroffenen oder soweit dies zur Wahrung berechtigter Interessen der speichernden Stelle erforderlich ist und kein Grund zur Annahme besteht, daß dadurch schutzwürdige Belange des Betroffenen beeinträchtigt werden.

§ 4 des Datenschutzgesetzes räumt dann dem Betroffenen das Recht ein, Auskunft über die gespeicherten Daten zu verlangen, Berichtigung derselben zu fordern, wenn die gespeicherten Daten unrichtig sind, oder eine Sperrung, wenn sich weder Richtigkeit noch Unrichtigkeit feststellen läßt bzw. eine Löschung, wenn die Speicherung unzulässig war.

Daneben ist zu beachten, daß nach § 26 BDSG der Betroffene zu benachrichtigen ist, wenn erstmals Daten zu seiner Person gespeichert werden, es sei denn, daß er auf andere Weise Kenntnis von der Speicherung erlangt. Hierbei ist allerdings nicht erforderlich, daß dies durch einen Brief geschehen muß. Im Geschäftsverkehr z. B. mit Einzelkaufleuten empfiehlt sich ein deutlicher Aufdruck auf den Geschäftsbriefen. Bei Betriebsangehörigen kann ein Rundbrief verwandt werden.

Bei Daten, die vor dem 1. 1. 78 bereits gespeichert wurden, ist der Betroffene über die Speicherung zu benachrichtigen, wenn die Daten erstmals ab diesem Zeitpunkt an einen Dritten übermittelt worden sind.

Das Bundesdatenschutzgesetz bringt für die betroffenen Firmen mit Sicherheit auch eine Kostenbelastung. Neben evtl. erforderlichen Sicherheitsmaßnahmen (baulicher bzw. organisatorischer Art) fallen auch die Kosten des Datenschutzbeauftragten (vgl. dazu unten) ins Gewicht. Weiter können Auskunftersuchen, Programmänderungen, Sperrung und Löschung von Daten kostenmäßig zu Buche schlagen.

Das Gesetz tritt stufenweise in Kraft. Der Hauptteil am 1. 1. 1978, § 6 und seine Anlage (Vorschriften über technische und organisatorische Maßnahmen) am 1. 1. 1979.

Bereits am 1. 7. 1977 treten die Bestimmungen über die Bestellung vom Datenschutzbeauftragten in Kraft.

Personenbezogene Daten gibt es in jedem Großhandelsbetrieb. Sofern für die Bearbeitung dieser Daten im automatisierten Verfahren mindestens fünf Arbeitnehmer oder bei manueller Verarbeitung mindestens zwanzig Arbeitnehmer ständig beschäftigt werden, müssen Firmen einen Beauftragten für den Datenschutz zum 1. Juli 1977 schriftlich bestellen.

Bei den hier zu berücksichtigenden Arbeitnehmern wird man nur diejenigen zählen müssen, die direkten Zugriff zu den personenbezogenen Daten haben (Programmierer, Operator).

Zu den Aufgaben des betrieblichen Datenschutzbeauftragten gehört die Überwachung der Vorschriften des Bundesdatenschutzgesetzes und weiterer Vorschriften über den Datenschutz im Unternehmen. Außerdem obliegen ihm folgende gesetzliche Aufgaben:

Führung von Übersichten über die

- Art der gespeicherten Daten,
- Geschäftszwecke, zu deren Erfüllung die Kenntnisse dieser Daten erforderlich sind,
- regelmäßigen Empfänger dieser Daten,
- Art der eingesetzten automatischen Datenverarbeitungsanlagen,
- Überwachung der ordnungsgemäßen Anwendung der Datenverarbeitungsprogramme,
- Einarbeitung der mit der Verarbeitung personenbezogener Daten beschäftigten Mitarbeiter in die Probleme und Vorschriften des Datenschutzes.
- Mitwirkung bei der Auswahl der in der Verarbeitung personenbezogener Daten tätigen Mitarbeiter.

Von der Qualifikation her darf nach § 28 Abs. 2 BDSG zum Datenschutzbeauftragten nur bestellt werden, „wer die zur Erfüllung seiner Aufgaben erforderliche Fachkunde und Zuverlässigkeit besitzt“.

Als Datenschutzbeauftragter muß nicht unbedingt ein Betriebsangehöriger bestellt werden, sondern es kann sich hierbei auch um einen Außenstehenden handeln. In jedem Fall ist der Beauftragte dem Inhaber, dem Vorstand, dem Geschäftsführer oder dem sonstigen gesetzlich oder verfassungsmäßig berufenen Leiter des Unternehmens unmittelbar zu unterstellen.

Bayerische Bierkrüge

Franz Herb o.H.G. Bierglasveredelung

Büro: 8 München 19
Nymphenburgerstr. 121
Tel. 089/192325 u. 194189

Werk: Puchheim
Benzstr. 24
Tel. 089/803990

...ein beliebtes Werbegeschenk,

direkt vom Hersteller ...

Auch ein betriebsangehöriger Datenschutzbeauftragter ist bei der Erfüllung seiner Aufgaben weisungsfrei. Der Akt der Bestellung erfolgt ohne Mitwirkung des Betriebsrats. Unberührt davon bleibt die Mitbestimmung des Betriebsrats bei personellen Einzelmaßnahmen (§99 ff. BetrVG), sofern mit der Bestellung eine Neueinstellung eines Arbeitnehmers oder die Zuweisung eines anderen Arbeitsbereiches verbunden ist.

Soweit es sich bei dem Datenschutzbeauftragten um einen leitenden Angestellten im Sinne des §5 Abs.3 BetrVG handelt, besteht lediglich eine Informationspflicht des Betriebsrates. Aus der Funktion des Datenschutzbeauftragten allein wird man die Stellung eines leitenden Angestellten allerdings nicht ableiten können.

Zu beachten ist, daß auch Unternehmen, die keinen betrieblichen Datenschutzbeauftragten bestellen müssen, den Bestimmungen des Bundesdatenschutzgesetzes unterliegen. Insbesondere müssen auch diese Unternehmen alle Mitarbeiter, die irgendwie im Betrieb mit geschützten personenbezogenen Daten befaßt sind (z.B. auch Posteingang und Registratur), auf das Datengeheimnis verpflichten. Bei Neueinstellungen empfiehlt sich eine entsprechende Vereinbarung im Arbeitsvertrag, bei bestehenden Arbeitsverhältnissen eine zusätzliche schriftliche Ergänzung des Arbeitsvertrages.

Außenhandel

Zollrechtsänderung ab 1. Juli 1977

Der 1. Juli dieses Jahres wird im Zollrecht ein bedeutendes Datum sein. Gekennzeichnet ist dieses Datum durch die Vollendung des Beitritts, d.h. den vollständigen Zollabbau zwischen alten und neuen Mitgliedern mit Ausnahme einiger landwirtschaftlicher Produkte, die Herstellung der Zollfreiheit für gewerbliche Erzeugnisse zwischen der EWG und den Rest-EFTA-Staaten sowie die Herstellung der Zollfreiheit für einige Mittelmeerländer.

Das Bundesfinanzministerium hat daher eine Übersicht über die zu erwartenden Rechtsänderungen erstellt, welche wir nachstehend abdrucken.

Das Kapitel „Versand“ beinhaltet im wesentlichen, daß die bisherige Grundverordnung mit den dazu ergangenen Änderungsverordnungen sowie die bisherigen Durchführungsverordnungen neu kodifiziert worden sind. Wesentliche Rechtsänderungen treten dadurch nicht ein.

Die neuen Mitgliedsstaaten werden voraussichtlich weiterhin auch für zollfreie Waren den T3-Vordruck verwenden, bis die Versandpapiere mit Wirkung vom 1.1.1978 an durch neue kombinierte Vordrucke Ausfuhranmeldung/Versandanmeldung ersetzt werden. Für den Versand nach den neuen Mitgliedstaaten gilt weiterhin für Waren, die sich im freien Verkehr der Mitgliedstaaten befinden, das T2-Formular.

Von Bedeutung ist, daß für Waren, die vor dem 1.7.1977 aus den neuen Mitgliedstaaten in ein Zollager eingelagert worden sind, vom 1.7.1977 an Zollfreiheit besteht.

Die Bestellung zum Datenschutzbeauftragten kann z.B. durch folgende Mustervereinbarungen geschehen:

„Sehr geehrter Herr _____, sehr geehrte Frau _____, gemäß § 28 BDSG werden Sie hiermit (vom _____ bis zum _____) zum Beauftragten für den Datenschutz der/des bestellt.

In Ihrer Eigenschaft als DSB sind Sie unmittelbar dem/der _____ unterstellt.

Die gesetzlichen Aufgaben des DSB sind in den §§ 28, 29 BDSG aufgeführt.

Darüber hinaus sind Ihnen noch die in der Anlage _____*) aufgeführten Aufgaben übertragen.

Um die ordnungsgemäße Durchführung des Datenschutzes zu gewährleisten, sind die in der Anlage _____*) niedergelegten Grundsätze zum Datenschutz zu beachten.

Ferner bitten wir Sie, Ihr Einverständnis zur Übernahme dieser Aufgabe durch Unterschrift auf der Kopie dieses Schreibens zu erklären.

*) Als Anlagen sollten zweckmäßigerweise die unternehmensinterne auszugestaltenden Stellenbeschreibung- und Datenschutzgrundsätze beigelegt werden.“

Bei Nichteinhaltung des Gesetzes sind Freiheitsstrafen bis zu 2 Jahren oder Geldstrafen bzw. Geldbußen bis zu 50.000,- DM vorgesehen.

Waren, die vor dem 1.7.1977 im passiven Veredelungsverkehr in die neuen Mitgliedstaaten versandt worden sind, können nach dem 1.7.1977 ohne Zollerhebung zum freien Verkehr abgefertigt werden. Die Vorlage des Veredelungsscheines bei der Abfertigung erübrigt sich.

Übersicht über die zum 1. Juli 1977 zu erwartenden Rechtsänderungen und Übergangsregelungen auf dem Gebiete des Zolls

1. Allgemeines

Ab 1. Juli 1977 werden die Zölle gegenüber den neuen Mitgliedstaaten, den EFTA-Staaten und mehreren Staaten des Mittelmeerraumes weitgehend wegfallen. Die nachfolgenden Ausführungen geben einen Überblick über die praktischen Auswirkungen und über die zum 1. Juli 1977 zu erwartenden Rechtsänderungen und Übergangsregelungen. Die Ausführungen dienen der Vorinformation. Die Einzelregelungen werden zu gegebener Zeit in den entsprechenden Abschnitten der VSF bekanntgegeben.

2. Zölle

2.1. Ab 1. Juli 1977 entfallen die Zölle

- a) für nahezu alle Waren, die aus dem freien Verkehr der neuen Mitgliedstaaten in die Gemeinschaft in ihrer ursprünglichen Zusammensetzung eingeführt werden. Für einige Waren des landwirtschaftlichen Sektors tritt Zollfreiheit erst zum 1.1.1978 ein.
- b) für Waren des gewerblichen Sektors mit Ausnahme einiger sensibler Waren, die ihren Ursprung in EFTA-Staaten haben und von dort in die Gemeinschaft eingeführt werden. Für bestimmte Waren des landwirtschaftlichen Sektors werden Zollbegünstigungen gewährt. Gegenüber Portugal war der Zollabbau in das Jahr 1976 vorverlegt worden.

2.2. Ab 1. Juli 1977 entfallen ferner im Rahmen der Handelsregelung für landwirtschaftliche Verarbeitungserzeugnisse (VO (EWG) Nr. 1059/69) die festen Teilbeträge (Wertzollsätze) der Teilbetragszölle gegenüber den neuen Mitgliedstaaten und auch – von geringfügigen Ausnahmen abgesehen – gegenüber den EFTA-Staaten. Es ergeben sich für diesen Warenbereich des gewerblichen Sektors zum 1. Juli 1977 jedoch keine Vereinfachungen, weil die beweglichen Teilbeträge der Teilbetragszölle noch nicht wegfallen.

2.3. Der Abbau der Zölle im einzelnen ergibt sich aus Listen, die im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften veröffentlicht und inzwischen mehrfach ergänzt worden sind¹⁾. Es ist nicht damit zu rechnen, daß die EG-Kommission in naher Zukunft eine zusammenfassende – alle Änderungen berücksichtigende – neue Liste im Amtsblatt veröffentlichen wird.

2.4. Ab 1. Juli 1977 entfallen ferner die Zölle für gewerbliche Erzeugnisse gegenüber weiteren Ländern des Mittelmeerraumes (Ägypten, Algerien, Israel, Jordanien, Marokko, Syrien, Tunesien und ggf. Libanon). Für einige besonders empfindliche Waren, insbesondere des Erdölsektors, wird die Zollfreiheit allerdings nur im Rahmen bestimmter Höchstmengen gewährt.

3. Zollwert

Zum 1. Juli 1977 wird Art. 5 der VO (EWG) Nr. 1469/68 – VSF Z 0201 – gegenstandslos. Folgende Regelungen sind erforderlich:

3.1. In einer Durchführungsverordnung zu Art. 6 Abs. 2 ZWVO wird für Waren, die nach dem Verbringen in das Zollgebiet der Gemeinschaft auf dem Seewege zu einem Bestimmungsort in einem anderen Teil der Gemeinschaft befördert werden, der erste Ort des Verbringens in die Gemeinschaft als maßgebender Ort des Verbringens neu festgelegt. Diese Regelung hat vor allem für den Seeverkehr über die Nordsee Bedeutung.

3.2. Die in der Anlage zur VO (EWG) Nr. 1769/68 über die in den Zollwert einzubeziehenden Luftfrachtkosten – VSF Z 5051 – enthaltenen Prozentsätze werden unter Berücksichtigung des erweiterten Zollgebiets neu festgesetzt.

4. Präferenzen

Der zwischen der EG und den EFTA-Staaten vereinbarte Zollabbau gilt nur für präferenzberechtigte Waren, d.h. für Waren, die ihren Ursprung in EFTA-Staaten bzw. der EG haben. Die Präferenzberechtigung ist in jedem einzelnen Fall durch die vorgeschriebenen Präferenzpapiere nachzuweisen. Insoweit hat der Zollabbau keine Vereinfachung für Wirtschaft und Verwaltung zur Folge. Es ist im Gegenteil zu erwarten, daß die Gewährung von Zollfreiheit die Ein- und Ausfuhr von Waren weiter verstärken und damit die Verwendung von Präferenznachweisen zunehmen wird.

5. Versand

Die Vorschriften über das gemeinschaftliche Versandverfahren wurden redaktionell überarbeitet und kodifiziert.

¹⁾ Zollabbau gegenüber den neuen Mitgliedstaaten: ABI EG Nr. C 36 vom 29.3.1974, Nr. C 39 vom 19.2.1976 und C 245 vom 18.11.1976

²⁾ Zollabbau gegenüber den EFTA-Staaten: ABI EG Nr. C 130 vom 24.10.1974, Nr. C 140 vom 21.6.1975, Nr. C 39 vom 19.2.1976 und Nr. C 245 vom 18.11.1976

5.1. Am 1. Juli 1977 wird die VO (EWG) Nr. 542/69 des Rates über das gemeinschaftliche Versandverfahren (Versand-VO) durch die VO (EWG) Nr. 222/77 (Versand-VO)¹⁾ ersetzt. Neu ist, daß die Vordruckmuster nun im Ausschußverfahren den Erfordernissen, die sich aus der Eigenart bestimmter Waren ergeben, sowie technischen Erfordernissen angepaßt werden können.

5.2. Durch die VO (EWG) Nr. 223/77 der Kommission¹⁾ über Durchführungsbestimmungen und Vereinfachungsmaßnahmen des gemeinschaftlichen Versandverfahrens (Durchführungs-VO) werden am 1. Juli 1977 eine Reihe von Verordnungen zusammengefaßt:

Die neue VO (EWG) Nr. 223/77 enthält auch ergänzende Bestimmungen über die Bürgschaftsbescheinigung bei der Gesamtbürgschaft. Die Gültigkeitsdauer der neuen Bürgschaftsbescheinigung darf künftig zwei Jahre nicht überschreiten. Sie kann jedoch einmal um zwei Jahre verlängert werden. Vor dem 1. Juli 1977 ausgestellte Bürgschaftsbescheinigungen dürfen bis zum 30. Juni 1978 weiter verwendet werden.

5.3. Die Abkommen zwischen der EWG und der Schweiz sowie Österreich zur Anwendung der Bestimmungen über das gemeinschaftliche Versandverfahren werden den neuen Verordnungen angepaßt. Die Verhandlungen zwischen der EWG und der Schweiz sowie Österreich über die Ausdehnung der Abkommen auf Warenbeförderungen, die sowohl die Schweiz als auch Österreich berühren, sind inzwischen abgeschlossen worden. Die Verfahren zur Inkraftsetzung des ausgehandelten Ergebnisses sind eingeleitet.

5.4. Die VO (EWG) Nr. 385/73 (Erweiterungs-VO) wird z.Z. unter Berücksichtigung der ab 1. Juli 1977 vorliegenden Verhältnisse überarbeitet. Die Beratungen sind noch nicht abgeschlossen. Es ist damit zu rechnen, daß die Versandpapiere T3/T3L von den neuen Mitgliedstaaten bis 31. Dezember 1977 auch für Waren noch verwendet werden dürfen, für die die Binnenzölle schon vor diesem Zeitpunkt entfallen. Die Versandpapiere T3/T3L werden insoweit wie Versandpapiere T2/T2L behandelt.

6. Veredelungsverkehr

6.1. Aktive Veredelungsverkehre mit den neuen Mitgliedstaaten:

Ab 1. Juli 1977 nehmen die neuen Mitgliedstaaten für den Bereich der Veredelung dieselbe Stellung wie bisher schon die alten Mitgliedstaaten ein.

6.1.1. T3-Gut wird dann nicht mehr zum aktiven Veredelungsverkehr, sondern zum freien Verkehr abgefertigt. Das gleiche gilt für Drittlandswaren, sofern sie nach ihrer Be- oder Verarbeitung als Gemeinschaftsgut in die neuen Mitgliedstaaten ausgeführt werden sollen.

6.1.2. Bestimmte Waren des landwirtschaftlichen Sektors unterliegen im Warenverkehr mit den neuen Mitgliedstaaten auch nach dem 30. Juni 1977 noch einem Zoll oder einem Ausgleichsbetrag Beitritt:

6.1.2.1. Werden solche Waren als T3-Gut eingeführt, so können sie auch nach dem 30. Juni 1977 noch zum aktiven Veredelungsverkehr abgefertigt werden, sofern die veredelten Waren in dritte Länder ausgeführt werden. In bestimmten Fällen dürfen die veredelten Waren aus dem Veredelungsverkehr als Gemeinschaftsgut auch noch in die neuen Mitgliedstaaten ausgeführt werden.

- 6.1.2.2. Werden solche Waren als Drittlandswaren eingeführt und sollen sie nach ihrer Be- oder Verarbeitung als Gemeinschaftsgut in die neuen Mitgliedstaaten ausgeführt werden, so werden sie unter Erhebung der Eingangsabgaben zum freien Verkehr abgefertigt.
- 6.1.3. Für Waren, die noch vor dem 1. Juli 1977 zum aktiven Veredelungsverkehr abgefertigt worden sind und nach Veredelung ab 1. Juli 1977 als Gemeinschaftsgut in die neuen Mitgliedstaaten ausgeführt werden sollen, gilt folgendes:
- 6.1.3.1. T3-Gut und präferenzberechtigte Drittlandswaren im Sinne der Veredelungsbestimmungen 1976 (VSF Z 1530) können noch in der zugelassenen Weise veredelt und wie bisher – ohne Abgabenerhebung – als Gemeinschaftsgut in die neuen Mitgliedstaaten ausgeführt werden. Handelt es sich bei den präferenzberechtigten Drittlandswaren jedoch um EFTA-Ursprungswaren der Kapitel 48 und 49 (ausgenommen Waren der Tarifnummer 48.09), so werden zwei Drittel des betreffenden Zollsatzes des GZT als Anteilzoll erhoben.
- 6.1.3.2. Für nicht präferenzberechtigte Drittlandswaren wird ein Anteilzoll in Höhe von 100 v. H. der maßgebenden Zollsätze erhoben. Der Anteilzoll mündet damit in die Erhebung des vollen Zolles ein. Unter diesen Umständen kann es sich empfehlen, die Waren außerhalb des Veredelungsverkehrs – aus dem zollrechtlich freien Verkehr – auszuführen. Die Verzollung bei der folgenden Abrechnung des Veredelungsverkehrs führt dann zu demselben Ergebnis wie die Anteilzollerhebung, jedoch entfällt die sonst vorgeschriebene Abmeldung aus dem Veredelungsverkehr.
- 6.1.4. Auf Antrag des Veredelers wird zugelassen, daß noch unveredelt gebliebenes T3-Gut ab 1. Juli 1977 gestellt (§§ 49 Abs. 3, 50 Abs. 4 ZG) und zum freien Verkehr abgefertigt wird.
- 6.2. Aktive Veredelungsverkehre mit den EFTA-Staaten
- 6.2.1. EFTA-Ursprungswaren, die ab 1. Juli 1977 zollfrei sind, werden nicht mehr zum aktiven Veredelungsverkehr, sondern zum freien Verkehr abgefertigt. Auf Antrag des Veredelers wird zugelassen, daß noch unveredelt gebliebene EFTA-Ursprungswaren ab 1. Juli 1977 gestellt (§§ 49 Abs. 3, 50 Abs. 4 ZG) und unter Zollfreistellung zum freien Verkehr abgefertigt werden. Im übrigen können vor dem 1. Juli 1977 zur Veredelung abgefertigte EFTA-Ursprungswaren noch in der zugelassenen Weise veredelt und ausgeführt werden.
- 6.2.2. Aktive Veredelungsverkehre mit EFTA-Ursprungswaren, die dem verlangsamten Zollabbau unterliegen, können bis zum vollständigen Abbau der Zölle weitergeführt werden.
- 6.2.3. Aktive Veredelungsverkehre mit anderen Waren als EFTA-Ursprungswaren werden durch die Zollmaßnahmen am 1. Juli 1977 nicht betroffen. Bei der Ausfuhr der veredelten Waren nach EFTA-Staaten dürfen wie bisher und unbeschadet einer Zollerhebung nach § 48 c ZG EFTA-Präferenznachweise ausgestellt oder ausgefüllt werden, sofern es sich bei den veredelten Waren um Ursprungswaren im Sinne der Abkommen der EG mit den EFTA-Staaten handelt.
- 6.3. Passive Veredelungsverkehre mit den neuen Mitgliedstaaten und den EFTA-Staaten
- 6.3.1. Passive Veredelungsverkehre mit den neuen Mitgliedstaaten sind ab 1. Juli 1977 nicht mehr erforderlich. Eine Ausnahme kann sich für bestimmte Waren des landwirtschaftlichen Sektors ergeben, soweit deren Zölle noch nicht vollständig abgebaut sind.
- 6.3.2. Passive Veredelungsverkehre mit den EFTA-Staaten können auch nach dem 1. Juli 1977 noch erforderlich sein, wenn die veredelten Waren dem verlangsamten Zollabbau unterliegen oder wenn es sich bei den veredelten Waren um andere als EFTA-Ursprungswaren handelt.
- 6.4. Aktive Veredelungsverkehre mit Griechenland
Im aktiven Veredelungsverkehr mit Griechenland wurde von der Anteilzollerhebung bisher abgesehen, wenn präferenzberechtigte Drittlandswaren oder A.G.-Waren zur aktiven Veredelung abgefertigt waren. Ab 1. Juli 1977 entfällt die Anteilzollerhebung nur noch, soweit für die unveredelten Waren eine Warenverkehrsbescheinigung A.G. 1 oder A.G. 3 vorgelegt worden ist.
- 7. Zollagerung**
- 7.1. Waren aus den neuen Mitgliedstaaten oder den EFTA-Staaten, die vor dem 1. Juli 1977 zur Zollgutlagerung abgefertigt worden sind (Altbestände), können im Zollverkehr weiter gelagert werden, auch wenn für sie nur noch Einfuhrumsatzsteuer in Betracht kommt. Die für Waren in offenen Zollagern geleistete Sicherheit kann auf Antrag angemessen ermäßigt werden.
- 7.2. Für Waren aus den neuen Mitgliedstaaten oder den EFTA-Staaten, für die nur noch als Vorsteuer voll absetzbare Einfuhrumsatzsteuer in Betracht kommt, besteht nach dem Stichtag grundsätzlich kein Bedürfnis mehr für die Zollagerung. Wird das Zollager nicht auch für die Lagerung anderer Waren benutzt, so wird die Bewilligung widerrufen. Dabei wird eine Auslauffrist gesetzt, die gegebenenfalls den Abbau der Altbestände in einem zumutbaren Zeitraum ermöglicht.
- 8. Zollgutverwendung**
- 8.1. In vielen Fällen wird es bei Waren aus den neuen Mitgliedstaaten oder den EFTA-Staaten für den Verwender vorteilhaft sein, wenn der Verwendungsverkehr nach dem Stichtag beendet wird. Dadurch entfällt die zollamtliche Überwachung für die Waren. Bei vorübergehender Verwendung (zugleich Einfuhrumsatzsteuer-gutverwendung) wird eine Entlastung von der Sicherheitsleistung herbeigeführt. Bei bleibender Verwendung auf Grund tariflicher Zollbegünstigung mit ermäßigten Zollsätzen (keine Einfuhrumsatzsteuer-gutverwendung) wird eine volle Abgabeentlastung erreicht. Die Beendigung der Zollverkehre wird im Regelfalle auch im Verwaltungsinteresse liegen. Die Verwender können dadurch finanziell entlastet werden, daß das Verwendungsgut
- in den freien Verkehr entnommen wird und die Zollvorschriften angewendet werden, die im Zeitpunkt der Entnahme gelten (§ 55 Abs. 9 Satz 4 ZG),
 - gestellt und zum freien Verkehr abgefertigt wird (§ 55 Abs. 6 ZG).
- 8.2. Im einzelnen gilt folgendes:
- Entnahme**
- Soweit die Entnahme der Genehmigung bedarf (bleibende Zollgutverwendung-Endverwendung), wird ohne Prüfung angenommen, daß sich ein wirtschaft-

Verbandstags-Nachlese:

Braun: Gesetzgebungsmaschinerie als Bremsklötze der Wirtschaft

(de) Zu einer eindrucksvollen Demonstration für den gesamten bayerischen Groß- und Außenhandel gestaltete sich unser Verbandstag 1977 in der Nürnberger Meistersingerhalle.

Vor ca. 400 Gästen, darunter der Regierungspräsident von Mittelfranken, Heinrich von Mosch, Nürnbergs Oberbürgermeister Andreas Urschlechter, Konsuln, Abgeordneten des Bundes- und des Landtages, den Herren Senatoren und Stadträten wie auch den Präsidenten der uns nahestehenden Verbände und Groß- und Außenhändlern unserer Mitgliedsfirmen hielten Präsident Walter Braun und der Präsident des Deutschen Industrie- und Handelstages (DIHT) Otto Wolf von Amerongen, ihre unter Beifall aufgenommenen und in Presse, Funk und Fernsehen stark beachteten Reden, deren Inhalt wir im folgenden auszugsweise wiedergeben.

Präsident Brauns mit großem Engagement vorgetragenen Ausführungen zum Thema „Verantwortung für den Mittelstand – Alibi oder Aufgabe?“ machten deutlich, daß es an Beteuerungen und Phrasen, wie wichtig die Pflege des Mittelstandes ist und wie entscheidend er zur Erhaltung unserer pluralistischen Gesellschaftsstruktur beitrage nicht fehle. In der Art von Gebetsmühlen werde auch immer wieder das hohe Maß an Verständnis und Verantwortung den Angehörigen dieser Gruppe gegenüber attestiert.

Die Gründe, warum dem Mittelstand ein besonderer Schutz, nicht zu verwechseln mit Subventionspolitik, angedeihen müsse, lasse sich nur aus der Beantwortung und der Kenntnis der Aufgabe der kleinen und mittleren Unternehmen verstehen.

Eine der wichtigsten Aufgaben sei die Gewährleistung eines wirklich funktionsfähigen, fairen und freien Wettbewerbs. Der Großhandel stehe in seiner Funktion zwangsläufig im Zentrum des Wettbewerbs und das um so mehr, als sich die Abgrenzung der Wirtschaftsstufen gegeneinander mehr und mehr verwische.

Kein allgemeines Diskriminierungsverbot

Präsident Braun rundete seine Ausführungen über wettbewerbsrechtliche Fragen mit kurzen Anmerkungen zu zwei konkreten Problemen ab:

Die auch im Einzelhandel umstrittene Forderung nach Einführung eines allgemeinen Diskriminierungsverbotes bei Preisen, Rabatten und sonstigen Konditionen unterstütze der Großhandel nicht, da die unter ein allgemeines Diskriminierungsverbot einzuordnenden Sachverhalte noch nicht genügend abgeklärt seien. Durch ein allgemeines Diskriminierungsverbot würde eine Einschränkung der Handlungsfreiheit auch der nicht marktbeherrschenden oder nicht marktstarken Unternehmen im Wettbewerb erfolgen. Außerdem wäre eine erhebliche Ausdehnung der Kartellaufsicht notwendig, die der Großhandel aus rechtlichen und tatsächlichen Gründen ablehne.

Der Großhandel trete für die Beibehaltung der im Kartellgesetz enthaltenen unverbindlichen Preisempfehlungen bei Markenwaren und damit für die Aufrechterhaltung der Verbraucher- und Handelspreisempfehlung ein. Erwiesen habe sich, daß die Mißbrauchsaufsicht des Bundeskartellamtes und die Marktkräfte stark genug seien, Täuschungen durch

Mondpreisempfehlungen auszuschließen. Die unverbindliche Preisempfehlung sei als Orientierungshilfe für den Verbraucher und in vielen Branchen als existenznotwendige Kalkulationshilfe für die kleinen und mittleren Abnehmer des Großhandels nach wie vor erforderlich.

Wohnortnahe Versorgung der Bevölkerung sichergestellt

Im weiteren Verlauf seiner Rede setzte sich Präsident Braun mit der Sicherstellung einer wohnortnahen Versorgung der Bevölkerung durch die breite Streuung kleinerer und mittlerer Unternehmen quer durch das ganze Land und alle Branchen auseinander, die ein regional breit gegliedertes Angebot an Arbeits- und Ausbildungsplätzen garantiere.

Für eine freiheitliche Wirtschaftsordnung bilde der Mittelstand den Garanten, da der Freiheitsspielraum jedes einzelnen über die Dezentralisierung der Entscheidungen bestimmt werde.

Präsident Braun setzte sich weiterhin mit einer sich mehr und mehr ausbreitenden „Wartezimmer-Mentalität“ auseinander: Warten auf einen Ausbildungsplatz, warten auf einen Arbeitsplatz, warten auf die Ausführung vorgedachter Entscheidungen ohne Eigeninitiative und Mut zum Risiko, warten auf die Rente!

Gerade dieses Warten könnten sich mittelständische Unternehmen aber nicht leisten, weil der mittelständische Unternehmer im wesentlichen von seiner Kreativität und Flexibilität, seiner Fähigkeit zum Aufspüren von Marktnischen und seiner Innovationsfreude sowie seiner Fähigkeit gleichermaßen zu spezialisieren wie zu diversifizieren im Angebot seiner Leistungen lebe. Deshalb müsse auch jegliche Planung, die von außen an das Unternehmen herangetragen werde, wie beispielsweise alle Formen der Investitionslenkung und -kontrolle, von Haus aus mittelstandsfeindlich sein. Präsident Braun drängte mit verstärktem Nachdruck darauf, die Nachteile, mit denen der Mittelstand zu kämpfen habe, abzubauen.

Reizwort Rationalisierung

Zunächst setzte sich Präsident Braun jedoch noch mit einem der Reizworte unserer Zeit, der Rationalisierung, auseinander, das als eine der Ursachen für die Arbeitslosigkeit verunglimpft werde. Im Großhandel mit einem Personalkostenanteil von weit über 50 %, teilweise bereits bei $\frac{2}{3}$ der Gesamtkosten, ließen sich über den Preis ebenso wenig auffangen wie über kalkulatorische Maßnahmen. Da der Großhandel auch im Hinblick auf seine Dienstleistungsfunktion in Zukunft eher noch personalintensiver arbeiten müsse als bisher, bleibe ihm gar nichts anderes übrig, als einen innerbetrieblichen Kostenausgleich über die Rationalisierung zu suchen. Trotzdem habe es im Großhandel bisher keine nennenswerten Entlassungen aufgrund von Rationalisierungsmaßnahmen gegeben. Aber selbst wenn das der Fall wäre, müsse er fragen, was denn besser sei: ein Betrieb, der in der Lage sei zu existieren, zu investieren und vielleicht eines Tages auch wieder zu expandieren und Arbeitsplätze zu schöpfen oder ein anderer, der an personeller Überbesetzung erstickte? Und wenn von seiten der Gewerkschaft an die Unternehmer appelliert werde, „ihr Krisengerede zu beenden“, wie das auf dem 7. Internationalen Manage-

ment-Symposium in St. Gallen geschehen sei, und wenn „ständige Nörgeleien und zweifelhafte Argumentationen“ etwa über einen angeblich unaufhaltsamen Gewinnverfall geredet werde, so kennen die verantwortlichen Herren entweder die Praxis unserer Betriebe nicht oder aber sie wollten mit derartigen Faselien den brutalen Ernst einer Entwicklung verschleiern, die weitgehend durch Fehleinschätzungen der tatsächlichen Situation ihrer Seite entstanden sei.

Steuergesetzgebung mit Strafcharakter

Das Zentralthema einer vernünftigen auf die speziellen Gegebenheiten des Mittelstandes eingehenden Mittelstandspolitik sei die Steuerpolitik. Das geltende Steuerrecht ziehe Wettbewerbsverfälschungen nach sich allein schon aus der Kompliziertheit und Unübersichtlichkeit der Steuergesetze, die, da sie durch Großunternehmen ausgenutzt werden können, konzentrationsfördernd wirken. Weitere Anmerkungen machte Präsident *Braun* zur Körperschaftsteuerreform, die mit ihrem Anrechnungsverfahren einen richtigen Schritt in die richtige Richtung bedeutet, da sie dem Unternehmer die Wahl der Rechtsform nach rein haftungsrechtlichen, gesellschaftsrechtlichen und betriebswirtschaftlichen Erfordernissen erleichtere, ohne nach steuerrechtlichen Auswirkungen schielen zu müssen. Die logische Fortführung dieses Gedankens wäre nach Meinung des Großhandels ein Wahlrecht in der Besteuerungsmöglichkeit zwischen Körperschaftsteuer und Einkommensteuer, die personenbezogen besteuerte GmbH oder AG nach Schweizer Muster. Außerdem hätte das Verfahren noch eminent praktische Vorteile:

Die haftungsrechtlichen Probleme im Familienbetrieb wären gelöst und die Besteuerungsprobleme entschieden erleichtert. Die Lösung wäre aber schließlich auch noch wettbewerbsneutraler, weil bei der personenbezogenen GmbH oder AG die Gewinnermittlung nach einkommensteuerrechtlichen Vorschriften erfolgen würde, die Geschäftsführergehälter jedoch über Lohnsteuer abfließen würden. Der bisherige gewerbsteuerrechtliche Vorteil der Rechtsform der GmbH gegenüber der Personengesellschaft würde wegfallen. Im Bereich der Vermögensbesteuerung hätte dieser Vorschlag schließlich den Vorteil, daß die personenbezogene GmbH oder AG nicht mehr vermögenssteuerpflichtig ist, weil diese Rechtsform steuerlich eine Personengesellschaft darstellt.

Viele Probleme ließen sich durch Einführung einer 3-Jahres-Durchschnittsbesteuerung verbessern, die eine Reihe von Vorteilen biete. Zum Schluß forderte Präsident *Braun* nochmals eine Überprüfung der Hebesatzautonomie der Gemeinden, zumindest aber eine Anbindung der Hebesätze für die Gewerbesteuer an die Hebesätze für die Grundsteuer. Mit Dringlichkeit wiederholte er unser altes Petition: Wegfall der unsinnigen Dauerschuldzurechnung beim Gewerbeertrag und Dauerschuldzinszurechnung beim Gewerbekapital.

Präsident *Braun* wehrte sich in seinen weiteren Ausführungen bei allem Verständnis für die Situation der Betroffenen gegen die überhöhten Belastungen, die das neue Schwerbehindertengesetz für die mittelständischen Betriebe mit sich gebracht hat. Es scheine angesichts der dringend benötigten zusätzlichen Ausbildungsplätze unverständlich, wenn die Bundesregierung trotz wiederholter ernsthafter Appelle nichts unternehme, um die Ausbildungsplätze bei der Ermittlung der abgabepflichtigen Arbeitsplätze auszuklammern.

Angesichts des großen Überhangs unbesetzter Pflichtplätze forderte *Braun* erneut mit Nachdruck, den Pflichtsatz von 6 % auf 4 % zu senken und Betrieben mit weniger als 30

Arbeitsplätzen die Abgabe ganz zu erlassen. Da nur 3,8 % der in Betracht kommenden Arbeitsplätze mit Schwerbehinderten besetzt werden konnten, in der vergangenen Zeit heißt das, daß für 364.300 unbesetzte Pflichtplätze die Arbeitgeber eine Ausgleichsabgabe von rund 350 Mio DM aufbringen mußten.

Verzahnung zwischen Bildungs- und Beschäftigungssystem

Braun setzte sich mit den Ansprüchen auseinander, die an das Bildungswesen und Berufsmarkt in den vergangenen Jahren gestellt wurden. Jahrelang habe die Parole des „immer Mehr“ gegolten: mehr Geld, mehr Lehrer, mehr Chancengleichheit, mehr Abiturienten, mehr Studienplätze usw. usw. Nur eines sei dabei offensichtlich auf der Strecke geblieben: nämlich mehr Vernunft und mehr Weitsicht in die realen Gegebenheiten der vor uns liegenden Jahre mit dem Ansteigen des Geburtenberges und den sich daraus ergebenden Konsequenzen. Die Wirtschaft fordere mehr und mehr eine annähernde Deckungsgleichheit zwischen unserem Bildungs- und unserem Beschäftigungssystem. Modell- und Gesetzesvorhaben, wie sie in den letzten Jahren im Überfluß geschaffen worden seien, gingen völlig an der betrieblichen wie auch an der gesamtwirtschaftlichen Realität vorbei. Alle Maßnahmen des Staates zur Reglementierung der Berufsbildung sowie die erhebliche Anhebung der Lehrlingsvergütungen liefen doch auf eines hinaus: der Auszubildende werde zu einem überaus „kostspieligen“ Mitarbeiter, den sich manche Betriebe nicht mehr leisten können. Angesichts der Steigerung der neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge um 15 % in Bayern komme man nicht umhin, den Mut der Betriebe und die ungebrochene Bereitschaft der Wirtschaft zu bewundern und anzuerkennen, mit der sie immer noch, und zwar in verstärktem Maße, Ausbildungsplätze angeboten habe. Der Großhandel wisse, daß die Wirtschaft vor einer Belastungs- und auch Bewährungsprobe für das duale System stehe. Er lehne es aber ab, für eine verfehlte Bildungspolitik und Bildungswerbung verantwortlich gemacht zu werden. Wie ernst der Großhandel seine Aus- und Fortbildungsaufgabe nehme, zeige allein das umfangreiche Angebot an gezielten Bildungs- und Fortbildungsmöglichkeiten, die der Landesverband mit seinen Bildungszentren biete. Er erinnerte an die Fortbildungsstufe „Handelsfachwirte“. Der bayerische Großhandel sei stolz darauf, daß die Idee zu dieser Qualifikationsstufe, die inzwischen bundesweit Schule gemacht habe, in unserem Verband geboren worden sei.

Mittelstand will keine Extrawurst

Die Forderung Präsident *Brauns*, Vertrauenkapital im Mittelstand zu schaffen und die Nachteile konsequent abzubauen, die nicht betriebsgrößenneutral sind, leiteten über zu der Beantwortung der Frage „Mittelstandspolitik eine Aufgabe?“ mit einem klaren „ja“.

Zur Beantwortung der Frage, ob die „Mittelstandspolitik ein Alibi“

sei, meinte *Braun*, daß trotz aller Beteuerungen und des ganz gewiß guten Willens einzelner man an ein echtes Alibi nicht glauben könne, solange Wirtschaftspolitik und Mittelstandspolitik nicht aus einem Guß seien und das Gesamtkonzept der Wirtschaftspolitik nicht mittelstandsfreundlicher gestaltet werde. Für viele, die Mittelstandspolitik dennoch als ein Alibi benutzen, sei sie in Wirklichkeit nicht mehr als eine Ausrede. Er wolle nicht, daß Förderungsmaßnahmen für den Mittelstand zunehmend als Mogelpackungen mit viel Luft und wenig Inhalt fabriziert werden, sondern die Mittelstandspolitik zu einem konsequenten und ehrlichen Konzept fortentwickelt werde.



Verbandstag im Spiegel der Presse

Präsident Braun während seiner mit großem Engagement vorgetragenen Rede

*Auf dem Weg in den Festsaal:
Die Präsidenten Wolff und Braun*



Mitglieder und Gäste waren zahlreich erschienen: Dr. Wolfrum bei seiner Schlußansprache

*Oberbürgermeister Andreas Urschlechter überbringt die Grüße
der Stadt Nürnberg*



Stag vor Experimenten ine Stellen

rigen aber gute Chancen für die
unverbindlichen Preisempfehlung

ationalisierung mußte sein“

Falls heute – trotz strähen Widerstands – ein Steuerpaket der Regierung im Bundestag beschlossen wird, dann ist nicht nur, bis zum nächsten Herbst, die Koalition in Gefahr, sondern die Sozialdemokraten ein Gefecht verlieren, sondern hat die Wirtschaft, die nicht nur so laut sagen – sie wissen besser. Denn, auch nicht jedem. Denn, der Mehrwertsteuer um ein Prozent in die konjunkturelle Lage zu passen scheint, so will den doch die verantwortlichen Vermögenssteuer die Senkung das die

Verbesserung der sich nicht nur verbal zu
erträge bekennen. Deshalb sei die
Steuerpolitik wichtig, meinte ge
stern ganz zu recht der Präsident
des Deutschen Industrie- und
Handelstages, Otto Wolff von
Amerongen in Nürnberg.

Er sagte es sachlich und ohne
Triumph, gewissermaßen, ohne
nicht schlafende Hunde zu wek
ken. Denn, noch ist es ja nicht
selbstverständliches Gedankengut,
daß man den Unternehmern aus
reichende Erträge zustehen muß,
damit diese neu investieren kön
nen und auf solche Weise neue
Arbeitsplätze schaffen. Manche
hören das gar nicht so gern. Und
natürlich besteht auch von vorn
herin gar keine unerschütterliche
Gewißheit, daß bessere Erträge zu
neuen Arbeitsplätzen führen müs
sen, zumal die Kapazitäten in der
deutschen Wirtschaft ja noch im
mer nicht ausgenutzt sind. Und
natürlich steht auch die Rationali
sierung noch weiter „im Raum“.

Zum Wohle der Wirtschaft und

Kaum eine Tagung, kaum eine Jahresversammlung von Interessenvverbänden der gewerblichen Wirtschaft, bei der nicht die „Ungerechtigkeit der Gewerbesteuer“ polemisiert würde. Gewerbesteuer, die jene seit 40 Jahren existierende „Realbesteuerung“, das Objekt Gewerbebetrieb war, von den Gemeinden, in denen sich die Betriebsstätte befindet, in denen sich der Gewerbesteuerbeitrag fest. Besteuerter werne. In einigen Gemeinden, das Gewerbekapital beträchtlichen Teil der Gemeindefinanzen aus. Und dagegen nun richtet sich die Steuerpflichtigen: die Gemeindefinanzen, so sagen sie, werden schmalen Bereich von Gemeindefinanzen (eben den Gewerbetreibenden) angefasst. Zudem setzen einige Gemeinden ummäßig hohe Hebesätze fest. Manche Gemeinden neigten dazu, durch Manipulation mit der Gewerbesteuer die Ansiedlungsfreudigkeit der Unternehmen zu beeinflussen. des Landesverbandes der Gewerbetreibenden Grob- und Außenhandels in der geringsten Jahrestagung in der Beschränkung der Hebesätze der Gemeinden; Festlegung durch Gesetz.

...um ein
...reiche
...sere Leb
...Unterneh
...schaftspolit
...nicht durch
...perimente be

Steueralich
...viel wichtiger
...rungen im Parlam
...Vermögenssteuer
...werde sicherlich
...Wunderwarfe den
...bern". Aber diese
...Wirtschaft zu erkenne
...zielle Regierungs

Verbandstag des Bauernbundes in Nürnberg (mm) — Die Entlastung bei Vermögensteuer und der Gewerbesteuer wird sicherlich nicht über Nacht eine Wunderwaffe den Aufschwung der Erwerbswirtschaft zu bringen. Der Verbandstag des Bauernbundes in Nürnberg, der am 2. und 3. d. Mts. in der Stadt hiesig tagte, wurde von dem Reichsminister für Ernährungswirtschaft, Dr. Wolff, eröffnet. Der Reichsminister erklärte, daß die Erleichterungen der Gewerbesteuer und der Vermögensteuer, die der Reichstag beschlossen hat, für die Wirtschaft in Nürnberg, aber auch für die Wirtschaft in ganz Deutschland, von großer Bedeutung seien. Er erklärte, daß die Erleichterungen der Gewerbesteuer und der Vermögensteuer, die der Reichstag beschlossen hat, für die Wirtschaft in Nürnberg, aber auch für die Wirtschaft in ganz Deutschland, von großer Bedeutung seien. Er erklärte, daß die Erleichterungen der Gewerbesteuer und der Vermögensteuer, die der Reichstag beschlossen hat, für die Wirtschaft in Nürnberg, aber auch für die Wirtschaft in ganz Deutschland, von großer Bedeutung seien.

die Wirtschaft / Von

man braucht sich auch gar nicht zu wundern, daß die Gewerkschaften plötzlich wieder auf der Tugend zurückbege-
hen oft haben sie ihren Mit-
gliedern die expansive Lohnpoli-
tik, würden sie heute
pfeifend sagen, würde sie heute
werden. Und sie sol-
ten es nicht sein, es ist fast schon
zu wunderbar, daß das
nicht nur noch nach dem
soll. Freilich ist
die Eigennutz der
nicht zu übersehen. Die
Kratzen können von den

Expansionsraten zweistelligen

Präsident vor bayerischem Groß- und Außenhandel

Nürnberg (dpa). „Abschiednehmen von Expansionsraten zweistelliger Dimension“, warnte der Präsident des Deutschen Industrie- und Handelsverbandes (DIHT), Otto Wolff von Kronenberg, am Mittwoch bei der Jahrestagung des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels in Nürnberg. Das gelte für alle Partner am Wirtschaftsleben, auch für diejenigen, die am liebsten das Ergebnis des laufenden Jahres schon vorzuziehen, vor Jahresende, weil das dann die Bilanz für die Wirtschaft paßt.

Der Präsident des DIHT, Otto Wolff von Kronenberg, warnte am Mittwoch vor „Abschiednehmen von Expansionsraten zweistelliger Dimension“. Er sagte, die Wirtschaft müsse sich auf die Zukunft einstellen. „Die Wirtschaft muß sich auf die Zukunft einstellen“, sagte er. „Die Wirtschaft muß sich auf die Zukunft einstellen“, sagte er.

Expansionsraten nehmen zweistellig

Nürnberg-Präsident vor bayerischem Groß- und Außenhandel

Nürnberg (dpa). „Abschiednehmen von Expansionsraten zweistelliger Dimension“, empfahl der Präsident des Deutschen Industrie- und Handelsverbandes (DIHT), Otto Wolff von Amerongen, am Mittwoch bei der Jahrestagung des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels in Nürnberg. Das gelte für alle Partner am Wirtschaftsleben, „also auch für diejenigen, die am liebsten das Ergebnis des laufenden Jahres schon vor der Verteilung würden“.

Als Ergebnis der Perspektiven am Ende der 70er Jahre sehe er für die Wirtschaft „keine Zukunftschancen“. Sie seien allerdings „schon heute“ schlechter als in den vergangenen Jahren. „Deshalb, vor allem deshalb, weil die Erträge für notwendig ist, der Mehrwertwirtschaft pausenlos zufließen.“

Als Ergebnis der Perspektiven am Ende der 70er Jahre sehe er für die Wirtschaft „keine Zukunftschancen“. Sie seien allerdings „schon heute“ schlechter als in den vergangenen Jahren. „Deshalb, vor allem deshalb, weil die Erträge für notwendig ist, der Mehrwertwirtschaft pausenlos zufließen.“

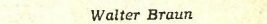


... eine rapide Mehrung unseres Wohlstandes, daß wir das bi-
... gehen als darum, die hohen Nive-
... te international recht sich auch di-
... Lebensstandards sicher. „Auf
... nnehmensziel einstellen „und un-
... politisch einstellen „und un-
... durch neue gesellschaftliche Be-
... belasten“

keine Wunderwaffe

schaft. Allerdings müsse man Absch
nen "Expansionsraten zweistelliger
nehmen. Zur wirtschaftlichen Situation
Groß- und Außenhandels erklärte
Geyerische Verbandspräsident W
Braun (Nürnberg), im laufenden Erg
könne nur mit einem ähnlichen Erg
wie im Vorjahr gerechnet werden
Bundesebene habe der Groß- und A
handel im vergangenen Jahr eine
renumschlag im Wert von rund 50
DM erreicht; für Bayern laute di
bedeute sowohl für Bayern als a
die Bundesrepublik eine reale Stei
5 %.

Die mittelfränkische Wirtschaft möchte gern zu einem engeren Kontakt mit den Gerickschaften kommen. Das erör- terte gestern Konsul Senator Müller Braun in einem Gespräch mit der NZ. Die NZ befragte ihn sowohl in seiner Eigen- schaft als Kammerpräsident wie auch als Präsident des Bayeri- schen Groß- und Außenhandels, heute seine Verbandstagung



... Auf
... den
... W
... 0 M
... 0 M
... Dies
... uch
... iger
... iger

ürnberg hat.
Führer Präsident, Hauptthema
deutschen Wirtschaftspolitik
s zweifellos die Arbeitslosig-
deren Beseitigung werden
dene Rezepte angeboten.
t der Präsident der Indu-
Handelskammer von der
zung der flexiblen Alters-
siner Ausweitung des Be-
... jahres oder der Einfüh-
... Erziehungsgeldes, um
dadurch weibliche Arbeitskräfte vom

Walter Braun

Arbeitsmarkt wegzunehmen?

Braun: Sowohl die einschlägigen Pläne der CDU als auch der SPD stammen von Leuten, die mit der Praxis im Arbeitsmarkt sind. Beunruhigend ist, daß sich bei solchen Vorschlägen wie etwa der Urlaubsverlängerung — alles Dinge, die die Wirtschaft nur belasten, mit solchen Vorschlägen wird die Schaffung neuer Arbeitsplatz geschaffen. Geändert werden müssen heute ganz einfach die Grundlagen.

Bruttosozialprodukt bei und stellen zwei Drittel aller Arbeitsplätze. Leider bröckelt dieser anscheinend so festgefügte Block langsam aber sicher ab. 1975 hatten wir noch 8942 Konkurse, 1976 waren es bereits 9321. Und die Zahl der betroffenen, im bayerischen Großhandels hatten wir seit 1975 bis April dieses Jahres schon 278 Insolvenzen.

NZ: In letzter Zeit wird die Forderung nach einem höheren Wachstums

NZ: Würden Sie das bitte erläutern?

Braun: Wir müssen wieder zu gewöhnlichen Verhältnissen kommen. Darunter ist zum Beispiel die steuerliche Entlastung der Betriebe zu verstehen. Daß wir heute ungeündete Verhältnisse haben, ist ein Beispiel auch am Eigenkapitalanteil der Unternehmen feststellen. Früher hatten die Betriebe des deutschen Großhandels 40 Prozent Eigenkapital, heute nur noch 10 Prozent. Das führt zu höheren Inflationen führen.

Braun: Ja, ein Wirtschaftswachstum von sechs bis sieben Prozent, das heißt, man muß den Arbeitsmarkt zum Erfolg kommen will. Deshalb müßte die Geldentwertung aber nicht automatisch zu mehr Gehältern führen. Man muß den Gehälter nicht noch weiter steigen, aber es gibt leider immer noch Gewerkschaften, die ihren Mitgliedern Gehälter zu erhöhen wollen.

pital, heute weniger als 20 Prozent. Und das in einer Zeit, in der die Konkurrenz aus dem Ausland immer stärker wird. Dann wundern wir uns auch über die Prognose so mancher Berufsverbände, daß die Arbeitslosigkeit sich in Zukunft auf ein horrendes neues Arbeitsplätze. Will man etwa Angestellte aus Fließband stellen. In einer Zeit, in der ein Mangel an Facharbeitern und zum Teil auch ungelernten Arbeitskräften herrscht, was ein großer Schaden, wenn die Unternehmen nicht selbst über den Einsatz von Überstunden entscheiden könnten. Im übrigen glaubt doch die CDU hoffentlich selbst nicht, daß die flexible Altersgrenze erst herab, dann wieder heraufgesetzt werden kann. Solche "Erfahrungsgesetze" bleiben dann

erhalten. Abgesehen sollten sich die Politiker auch ruhig um die Klein- und Mittelbetriebe kümmern. Wenn ein kleiner Betrieb kaputtgeht, dann kränkt kein Mann danach, weil er nicht mehr da ist. Aber man sich fürchterlich auf, da ist dann die Bundesregierung plötzlich da. Aber der Block der Klein- und Mittelbetriebe ist ein Segen für die Wirtschaft aus — was man oft vergißt. Die kleinen und mittleren Unter-

nehmen sind die Basis für die großen Unternehmen und die Gewerkschaften. Wenn ich zum Beispiel in die Industrie- und Handelskammer Nürnberg denke! Ich herrsche eine eilige Atmosphäre vor. Wir würden auch in Nürnberg einen Kontakt zu den Gewerkschaften kommen. Dann ließe sich manches besser machen.

NZ: Ist das ein offizielles Angebot an die Gewerkschaften?

nehmen tragen rund die Hande zum **Baum. 3a.**



Vizepräsident Dr. Wolfrum überreicht unserem Gast einen Nürnberger Zinnteller



Während der Mitgliederversammlung auf dem Podium: Rechnungsprüfer Traudt, Hauptgeschäftsführer Sattel, Präsident Braun, Vizepräsident Dr. Wolfrum, Präsidialmitglied Scheuerle (v.l.)

Präsident Wolff hielt seinen vielbeachteten Vortrag



Prominente Gäste bekundeten uns ihr Interesse: Regierungspräsident von Mosch (r.) und Landtagsvizepräsident Dr. Rosenbauer

Unsere Mitglieder als aufmerksame Zuhörer beim Rechenschaftsbericht über die Tätigkeit des Verbandes



Otto Wolff:

Außenwirtschaftliche Probleme werden schwieriger

Mit den wirtschaftlichen Perspektiven zum Ende der 70er Jahre setzte sich unser Gastredner, Herr **Otto Wolff von Amerongen**, Präsident des Deutschen Industrie- und Handelstages (DIHT) auseinander.

Wie Wolff betonte, ist die Zahl der mittelständischen Betriebe in den letzten Jahren quer durch alle Branchen beachtlich zurückgegangen. Daraus könne man Konsequenzen ziehen auf den Wirtschaftsprozess im allgemeinen und auf den Elan der unternehmerischen Initiative im besonderen. Wir alle warteten doch eigentlich noch immer auf den Aufschwung, der sich selber trage und unsere Wirtschaft endlich aus ihrer lethargischen Verfassung bringe. Keinesfalls sei die Motorik in unserer Wirtschaft dadurch stärker geworden, daß sich die Zahl der Wirtschaftspartner reduziert habe. Er habe den Verdacht, daß der Rückgang der Zahl der selbständigen Existenzen, gerade im mittelständischen Bereich, die Tourenzahl unseres Wirtschaftsmotors gedrosselt habe, da die Summe der Initiatoren unternehmerischer Aktivitäten sich verringert habe und damit in der Tendenz die Breite und Tiefe der aus den selbständigen Unternehmen entspringenden incentives geringer geworden sei.

Im Ausland weit höhere Umsatzrendite

Als eine der Ursachen nannte Wolff die Kompression der Erträge. Vor 1970 sei die Umsatzrendite der deutschen AG's von 3 % auf jetzt 1,5 % zurückgegangen. Im Vergleich mit ausländischen Unternehmen, z. B. in den USA, würden neue Investitionsprojekte nur dann realisiert, wenn eine weit höhere Umsatzrendite – 4 bis 5mal so hoch – zu erwarten sei. Solange ein mittelständischer Unternehmer mehr erziele, wenn er seinen Betrieb verkaufe und das erlöste Kapital in fest verzinslichen Wertpapieren anlege, als wenn er seinen Betrieb betreibe, stimmten die Relationen einfach nicht mehr.

Denjenigen, die dem Staat das Geschäft mit der Wirtschaft zuschieben wollen, empfahl Wolff, einen Blick auf andere Länder zu werfen, die Teile ihrer Industrie verstaatlicht hätten. Es gäbe dort nicht weniger Probleme, höchstens die einfachere Lösung, daß die Verluste verstaatlichter Branchen zu Lasten der Steuerzahler gehen und nicht zu Lasten der Unternehmen. Auch unsere angeblich so hohe Arbeitslosigkeit lasse sich dadurch nicht aus der Welt schaffen.

Das Stichwort Arbeitslosigkeit sei bei uns inzwischen zu einem Politikum geworden. Historische Gründe hätten dazu geführt, daß unsere Bevölkerung die Frage der Arbeitslosigkeit vielleicht noch mehr bewege als andere Staaten Europas. Er halte es deshalb für notwendig, in diesem Zusammenhang zu betonen: Keine Dramatisierung dieser allerdings menschlich, politisch und wirtschaftlich vorrangigen Frage. Die Unternehmerseite fühle sich zur Lösung dieser Frage genauso verpflichtet wie die Gewerkschaften. Allerdings könne das Phänomen Arbeitslosigkeit nicht mit allgemeinen Mitteln bekämpft werden, da sie zu kompliziert und differenziert sei. Er verwies in diesem Zusammenhang z. B. auf regionale Unterschiede oder den Unterschied zwischen der männlichen und weiblichen Arbeitslosenziffer. Eine Pauschlierung des Arbeitslosenproblems werde deshalb der Situation nicht gerecht. Was nützten politische Forderungen nach Programmen, vor allem zur Schaffung von Beschäftigung, wenn damit die Mehrzahl der Arbeitslosen gar nicht in neue Beschäftigung gebracht werden kann. Ich weiß nicht, so Wolff, wie es aussähe, wenn in

Nürnberg plötzlich ein riesiges öffentliches Bauvorhaben beschlossen würde und wenn der Nürnberger Arbeitsmarkt dafür notwendige Arbeitskräfte zur Verfügung stellen sollte.

Für ihn sei die Konsequenz folgende: Es gäbe keine Globallösungen. Vielmehr müsse man sich Gedanken darüber machen, wo die Schwerpunkte der Arbeitslosigkeit sind, welche Gruppen von Arbeitslosen nur die social benefits mitnehmen und gar nicht mehr unbedingt in den Arbeitsprozeß zurückkehren wollten. Ihm erscheine es am schwierigsten, all diejenigen Menschen wieder unterzubringen, die aus Verwaltungs- und Organisationsberufen freigesetzt worden seien. Hier werde in vielen Fällen nur eine Umschulung und Eingliederung in andere Berufe der Ausweg sein, was aber nicht von heute auf morgen realisierbar sei.

Zu den auch von Präsident Braun angesprochenen Rationalisierungsmaßnahmen der Wirtschaft unterstrich Wolff, er wisse nicht, wo wir heute stünden, wenn die Wirtschaft in den letzten Jahren nicht ihre Rationalisierungsbemühungen konsequent weiter betrieben hätte. Ein Thema, das in den letzten Wochen von verschiedenen Gewerkschaften serviert worden sei. Die rückläufige Entwicklung in vielen Branchen habe die Priorität bei den Investitionen eindeutig auf die Erhaltung von Arbeitsplätzen verschoben. Die Schaffung neuer Arbeitsplätze sei in den Hintergrund getreten. Wäre nicht rationalisiert worden, hätten wir nach seiner Meinung heute eine noch höhere Arbeitslosigkeit. Es könne nicht wegdiskutiert werden, und das müßten auch die Gewerkschaften zur Kenntnis nehmen, daß viele Branchen in der Lohnentwicklung an die Spitze der Weltliga gerückt seien.

Absatzrisiko im Ausland beträchtlich erhöht

Dies sei auch ein wesentlicher Grund, weshalb sich unsere wirtschaftliche Struktur in den letzten Jahren vor einen Veränderungsprozeß gestellt gesehen habe. Ein Investor könne sich heute nicht mehr wie in den 50er und 60er Jahren darauf verlassen, daß er 60 bis 70 % seiner Erzeugnisse im Inland absetze und den Rest ins Ausland verkaufe, weil der feste Wechselkurs ihm auf absehbare Zeit eine feste Kalkulationsbasis gebe. Der freie Wechselkurs habe das Absatzrisiko im Ausland beträchtlich erhöht und damit das Investitionsrisiko. Die Tatsache, daß unsere Importe in den vergangenen Jahren weit stärker gestiegen seien als unsere Ausfuhren, beweisen, daß unsere exportierende Wirtschaft an Wettbewerbsfähigkeit im Ausland verloren habe. Er sage dies trotz der nach wie vor erfreulichen Ergebnisse unserer Ausfuhren, denn wer diese Exporte näher untersuche, stelle fest, daß wir nicht so sehr vom Preis als von der Qualität, von der Service-Leistung und der Zuverlässigkeit und Pünktlichkeit her konkurrenzfähig seien. Hier hätten wir unsere Präferenzen, nicht im Preis!

In einem Land, das $\frac{4}{5}$ unseres Bruttosozialprodukts exportiere und $\frac{1}{5}$ davon für unsere Einfuhren benötige, sei dies ein ganz wichtiges Feld. Auf die Londoner Gipfelkonferenz eingehend betonte Wolff, daß den Worten auch Taten folgen müßten. Wolff wies in diesem Zusammenhang auf die große internationale Verantwortung der Bundesrepublik in bezug auf die Stabilitätspolitik hin. Er warnte davor, den Pfad der Stabilitätspolitik zu verlassen. Sorgen machten auch die zunehmende Zahlungsbilanzdefizite vieler Industrieländer, aber auch vieler Entwicklungsländer. Diejenigen Kräfte, die eine Lösung dieser Schwierigkeiten in

national wirtschaftlichen Maßnahmen sähen, bekämen häufig Auftrieb, weil ihre Programme nationaler Beschäftigungspolitik über eine Erschwerung der Einfuhren eine schnelle Lösung versprächen.

Die Tatsache, daß der Nord-Süd-Dialog nicht zu einer Verständigung geführt habe, sei nicht so bedauerlich, wie da und dort verlautet sei. Wir könnten nicht erwarten, daß diese Länder sehr schnell auf unsere Vorstellungen eingingen, andererseits seien ihren Perspektiven für die künftige Gestaltung der Weltwirtschaft für uns nicht ohne weiteres akzeptabel. Weitere Gespräche würden kommen müssen.

Dies sei aber nur ein Beispiel dafür, daß die außenwirtschaftlichen Probleme insgesamt in Zukunft schwieriger würden – auch weil die Weltwirtschaft nicht mehr in ähnlichen Raten expandieren würde wie in den vergangenen Jahrzehnten. Insgesamt würden wir uns mit einem bescheidenen Wachstum begnügen müssen. Da viele Kapazitäten recht groß geworden seien, werde auch die Konkurrenz stärker, wie bereits heute weltweit zu spüren sei.

Die außenwirtschaftlichen Perspektiven seien, wie Wolff zusammenfassend sagte, für uns als außenwirtschaftlich so verflochtenes Land nicht sehr optimistisch. Wir täten gut daran, uns auf diesem Sektor auf allerhand gefaßt zu machen.

Entlastung bei der Steuer keine Wunderwaffe

Wie aber seien die Chancen unserer inneren Entwicklung? Wer halte es für richtig, daß die Bundesregierung nicht auf

alle Rufe nach beschäftigungspolitischen Maßnahmen reagiert habe. Solche Aktivitäten riefen Scheinblüten hervor, die nicht lange anhielten. Wichtiger sei, daß die Bundesregierung das Steuerpaket durchsetze. Zwar werde die Entlastung bei der Vermögenssteuer und der Gewerbesteuer nicht über Nacht wie eine Wunderwaffe den Aufschwung herbeizaubern, aber diese Erleichterung würde der Wirtschaft zu erkennen geben, daß die offizielle Regierungspolitik eine Verbesserung der Erträge für notwendig erachte. Dies wäre ein Signal. Eine Erhöhung der Mehrwertsteuer um einen Prozent-Punkt, so wenig sie auch in die Landschaft passe, halte er für verkraftbar.

Im übrigen müsse man Geduld haben. Das heiße Abschied nehmen von zweistelligen Expansionsraten. Das gelte auch für alle Partner im Wirtschaftsleben, die am liebsten das Ergebnis des laufenden Jahres schon vorher verteilen würden.

Zusammenfassend sagte Wolff, daß er für unsere Wirtschaft gute Chancen in der Zukunft sehe. Sie seien allerdings bescheidener als in den vergangenen Jahrzehnten, vor allem weil das Problem der Arbeitslosigkeit sicherlich noch einige Jahre mit herumgeschleppt werden müsse. Für eine Inflation der Ansprüche sei kein Raum mehr. Es gehe darum, das recht hohe Niveau unseres Lebensstandards zu sichern und zu garantieren. Darauf solle sich unsere Wirtschaftspolitik einstellen und die Wirtschaft vor allem nicht durch immer neue gesellschaftspolitische Experimente belasten.

Bayerischer Rundfunk, II. Programm – UKW
Mittwoch, 15. Juni 1977, 12.15 Uhr.

Interview mit Präsident Konsul Senator Walter Braun

Bayerischer Rundfunk (BR:)

Groß- und Außenhandel, Herr Senator, hat ja jahrelang und auch bis heute noch immer so ein bißchen im Schatten gestanden, im Imageschatten sozusagen. Die Leute haben gesagt, was wollen die eigentlich, was tun die denn, womit verdienen die denn eigentlich ihr Geld. Da muß man betonen, daß ja der Handel eine ganz wichtige Verteilerfunktion und nicht nur die, sondern eben auch eine Service- und auch eine Markterschließungsfunktion hat.

Herr Präsident Braun:

Der Großhandel von früher ist mit dem Großhandel von heute nicht mehr zu vergleichen. Was für die Industrie gilt, die modernisiert hat, die rationalisiert hat, gilt natürlich auch für den Großhandel als einen der modernsten Servicebetriebe. Wenn man den Umsatz hernimmt heute in der Bundesrepublik, daß der Großhandel eine Umsatzzahl von ca. 500 Milliarden DM aufzuweisen hat und somit an zweiter Stelle in der Wirtschaft steht, damit ist ja auch bewiesen, daß er im Grunde genommen auch etwas besonderes zu leisten vermag. Er muß Marktforschung betreiben und das ist einer der wesentlichsten Punkte heute, die dem Großhandel auferlegt sind. Hierbei ist ganz besonders interessant – was die Öffentlichkeit überhaupt nicht weiß –, daß die Rationalisierung, die im Großhandel getroffen worden ist, keinerlei Arbeitskräfte gekostet hat, ganz im Gegenteil, der Großhandel hat in den letzten Jahren sehr viele Firmen,

und zwar kann man sagen, einige Tausende Firmen verloren. Trotzdem ist die Beschäftigtenzahl gleich geblieben, das beweist, daß die Rationalisierung sich nicht schädlich auf die Arbeitsplätze ausgewirkt hat.

BR:

Das hängt aber, glaube ich, Herr Senator, auch damit zusammen, daß der Groß- und Außenhandel im wesentlichen von mittelständischen Betrieben gemacht wird. Großbetriebe könnten Rationalisierungsmaßnahmen in dieser Form eben nicht so ausgleichen wie ein mittelständischer Betrieb.

Herr Präsident Braun:

Der Groß- und Außenhandel ist effektiv mittelständisch orientiert. Es gibt sehr viele Kleinbetriebe und gerade die letzten Jahre der Rezession haben ja bewiesen, daß diese kleinen mittelständischen Firmen durchaus in der Lage waren, mit allen Schwierigkeiten, ohne Entlassungen vorzunehmen, fertig zu werden.

BR:

Nach dem was Sie gesagt haben, scheint es ja so zu sein, daß Arbeitsplätze im Groß- und Außenhandel, Herr Senator, relativ sicher sind. Aber besteht nicht auch in diesem Bereich die Tendenz wie in der Industrie, die Produktion ins Ausland hineinzuverlagern?

Herr Präsident Braun:

Diese Gefahr besteht beim Groß- und Außenhandel nicht. Das ist eine besonders erwähnenswerte Tatsache. Die Industrie geht ins Ausland, der Großhandel kann nicht ins Ausland gehen, er wird immer in Deutschland bleiben. Und dies ist eine Tatsache, die gar nicht hoch genug zu würdigen ist.

Karl Tegtmeyer zum 75.

Am 22. Mai dieses Jahres konnte unser langjähriges Vorstandsmitglied, Herr Karl Tegtmeyer, geschäftsführendes Vorstandsmitglied unserer Mitgliedsfirma PARA AG in München, seinen 75. Geburtstag feiern. Wir nahmen dieses Jubiläum zum Anlaß, unser verdientes Vorstandsmitglied im Rahmen unserer Mitgliederversammlung anläßlich des Verbandstages 1977 in Nürnberg den herzlichen Glückwunsch des Verbandes auszusprechen.

Präsident Walter Braun würdigte in seiner Laudatio Karl Tegtmeyer als einen Repräsentanten jener Unternehmerorganisationen, die den Aufbau unserer Wirtschaft nach dem 2. Weltkrieg getragen und gesichert haben. Er habe alle bewegendsten Abschnitte unseres so explosiven Jahrhunderts persönlich miterlebt. Neben seiner erfolgreichen Tätigkeit als Handelskaufmann habe er es als richtig und notwendig erkannt, die Bürden und die Würden gesellschafts- und wirtschaftspolitischer Pflichten zu erfüllen. Braun hob besonders hervor, in welcher Lauterkeit und Gelassenheit Karl Tegtmeyer sich diesen Aufgaben gewidmet habe. Und dies waren nicht wenig: Seit rund 30 Jahren arbeitet Karl Tegtmeyer innerhalb unseres Verbandes an der Förderung unseres Berufsstandes. Während dieser Zeit hat er sich besonders der Nachwuchsbildung angenommen und an der Erarbeitung von Lösungen betriebswirtschaftlicher Probleme im Großhandel mitgearbeitet. Für seine mehrjährige Tätigkeit als Vorsitzender des Prüfungsausschusses der Industrie- und Handelskammer München und sein Einstehen für die mittelständische Wirtschaft habe er die silberne Jubiläumsmedaille und den goldenen Ehrenring der Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern erhalten. Eine weitere Auszeichnung sei das 1967 verliehene Bundesverdienstkreuz 1. Klasse gewesen.

Die Erkenntnis in die Notwendigkeit der Pflege fachlicher Belange habe er als einer der ersten erkannt und so sei er Mitbegründer des Bundesverbandes für Körperpflégemittel in Köln gewesen sowie dessen langjähriges Vorstandsmitglied. 15 Jahre lang habe er als Vorsitzender des Aufsichtsrates in der Unternehmensgruppe EURO-FRIWA gewirkt und dafür den goldenen Ehrenring der FRIWA erhalten. Kooperation im Handel sei für Karl Tegtmeyer nie ein Schlagwort, sondern Gegenstand unternehmerischer Initiativen gewesen. Über seine unternehmerische Leistung hinaus übte Karl Tegtmeyer 21 Jahre lang das Amt des Handelsrichters beim Landgericht München aus, viele Jahre fungierte er als



Eine gern vorgenommene Amtshandlung: Präsident Walter Braun überreicht Vorstandsmitglied Karl Tegtmeyer die Ehren-Urkunde mit einem herzlichen Dankeschön.

Vorsitzender des Prüfungsausschusses der Industrie- und Handelskammer München sowie der Schulpflegschaft St. Canesius, München.

Karl Tegtmeyer hat sich den Dank und die Anerkennung um den bayerischen Groß- und Außenhandel in beispielhafter und nobler Redlichkeit verdient.

Mit großer Freude zeichnete Präsident Walter Braun deshalb den Jubilar mit der höchsten Auszeichnung unseres Verbandes, die goldene Ehrenmedaille, aus, begleitet von einer Urkunde mit dem Text:

„In dankbarer Anerkennung seiner besonderen Verdienste um den bayerischen Groß- und Außenhandel verleiht der Vorstand seinem Mitglied, Herrn Karl Tegtmeyer, die goldene Ehrenmedaille des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels.“

Herzlichen Glückwunsch, nochmals herzlichen Dank und alles Gute für die Zukunft!

Nürnbergers Presse-Ente für Präsident Braun

(de) Für vorbildliche Pressearbeit erhielt Präsident Walter Braun die Nürnberger Presse-Ente ausgehändig, die von den drei Nürnberger Tageszeitungen, dem Funk und der Deutschen Presseagentur Nürnberg zum neunten Male vergeben wurde. Braun versprach, die Ente namens „Nora“ in dem vor ihm liegenden Jahr gut gedeihen zu lassen und die Zusammenarbeit zwischen den Journalisten und der mittelfränkischen Wirtschaft weiter zu vertiefen.

Ente gut – alles gut.

Fortsetzung von Seite 8

liches Bedürfnis für die Entnahme ergeben hat, nachdem das Zollgut in den Zollverkehr des Verwenders gelangt ist.

- Anträgen auf Anwendung der neuen Zollvorschriften (vorübergehende und bleibende Zollgutverwendung) wird entsprochen.

Gestellung

Haben sich während der Verwendung (vorübergehende und bleibende Zollgutverwendung) Bemessungsgrundlagen (Menge, Beschaffenheit oder Zollwert) geändert, so wird eine Anerkennung nach § 55 Abs. 6 Satz 3 letzter Halbsatz ZG nicht ausgesprochen, wenn lediglich der Wegfall von Zöllen Anlaß für den Antrag gegeben hat.

Im übrigen werden die Förmlichkeiten im Rahmen des Möglichen erleichtert (z. B. Gestellung und Abfertigung im Betrieb; vereinfachte Anmeldung). Voraussetzung ist, daß der erforderliche Präferenznachweis zweifelsfrei erbracht ist.

9. Marktordnungsrecht

Auf dem Gebiet des Marktordnungsrechts ändert sich am 1. Juli 1977 nichts, was den innergemeinschaftlichen Verkehr mit Marktordnungswaren im Hinblick auf die Erweiterung der Gemeinschaft betrifft. Da die gemeinsamen Agrarpreise in den neuen Mitgliedstaaten erst ab 1. Januar 1978 anzuwenden sind (Artikel 52 Abs. 4 der Beitrittsakte), bleiben die Vorschriften über die Ausgleichsbeträge Beitritt, die Erweiterungs-VO (Artikel 6), die Versandpapiere T3 und T3L sowie die Regelung über die T3-Vermerke in den Beförderungspapieren über den 1. Juli 1977 hinaus in Kraft.

LGA-Stenogramm Monat Juni 1977

2. 6.

Gemeinsame Sitzung der Arbeitskreise Gesellschafts- und Tarifpolitik der Arbeitgeberverbände in Bayern

7. 6.

Festakt in der Residenz zu Würzburg anlässlich des 50jährigen Bestehens der Großhandels-Unternehmensgruppe EURO-FRIWA

14. 6.

Presse-Empfang unter Beteiligung namhafter Persönlichkeiten aus dem öffentlichen Leben am Vorabend des LGA-Verbandstages

15. 6.

Mitgliederversammlung und öffentliche Kundgebung im Rahmen des LGA-Verbandstages

20. 6.

Erfahrungsaustausch über die Förderung mittelständischer Großhandelsbetriebe im Landesgewerbeamt Stuttgart.

21. 6.

Sitzung des Ausschusses für Berufsbildung im LGA mit anschließendem Dämmerschoppen

22. 6.

Fachdiskussion im Bayer. Staatsministerium für Wirtschaft und Verkehr über Marktprobleme des Bier- und Getränkegroßhandels

23. 6.

Mitgliederversammlung des Vereins für Berufsförderung

23. 6.

Sitzung des sozialpolitischen Ausschusses des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels (BGA) in München

24. 6.

Gemeinsame Presse-Konferenz mit dem BGA anlässlich der Sitzung des sozialpolitischen Ausschusses

29. 6.

Informationsgespräch einiger Verbände im Rahmen der Arbeitgeberverbände in Bayern über Kabelfernsehen

30. 6.

Konstituierende Sitzung des LGA-Erfahrungsaustauschkreises in Regensburg

30. 6.

Gesellschafterversammlung der vom LGA mitgetragenen Kapitalbeteiligungsgesellschaft der Bayerischen Wirtschaft

LGA-Stenogramm Monat Juli 1977

1. 7.

Festakt anlässlich des 60. Geburtstages von Professor Rodenstock

5. 7.

Teilnahme an einer Diskussion über die geplante Realisierung eines Pilotprojektes zum Kabelfernsehen mit Herrn Staatsminister *Anton Jaumann*

5. 7.

Konstituierende Sitzung des LGA-Erfahrungsaustauschkreises in Memmingen

6. 7.

Geschäftsführerkonferenz der Vereinigung der Arbeitgeberverbände

8. 7.

Teilnahme an einer Kundgebung anlässlich der Gesellschafterversammlung der Großhandelsunternehmensgruppe SPIWA in Bad Kissingen

12. 6.

Sitzung des LGA-Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit

14. 7.

Vorstandssitzung des Vereins für Berufsförderung

14. 6.

Teilnahme am Bayerischen Wirtschaftstag

22. 7.

Teilnahme an einem Gespräch „Berufsgrundschuljahr“ im Rahmen der VAB

26. 7.

Besprechung mit dem GERLING-Konzern über Erfahrungen mit der Rechtsschutzversicherung

27. 7.

Sitzung des LGA-Ausschusses für Betriebswirtschaft und Verkehr

27. 7.

Sitzung des Unterausschusses Öffentlichkeitsarbeit zur Erarbeitung von Material für die Wanderausstellungen des Landesarbeitsamtes

Der 1. Juli 1977 – auch ein gefährliches Datum – von Ministerialrat Gotschlich, Bonn

Ab 1. Juli 1977 wird der vertraglich vorgesehene Zollabbau im Handel zwischen den Ländern der Europäischen Gemeinschaft und den EFTA-Staaten voll verwirklicht sein. Mit Ausnahme für Waren des Agrarsektors und einiger weniger sensibler Waren besteht dann eine Freihandelszone für das Gebiet der Mitgliedstaaten der Europäischen Gemeinschaft, der Schweiz, Norwegens, Schwedens, Islands, Finnlands, Österreichs und Portugal, also mit den früheren EFTA-Ländern, die nicht der EG beigetreten sind.

Es wird jedoch häufig übersehen, daß in einer Freihandelszone der Zollwegfall nur für Ursprungserzeugnisse und nicht wie in einer Zollunion für alle Waren gilt, die sich im zollrechtlich freien Verkehr befinden. Das ist deshalb der Fall, weil in den einzelnen EFTA-Ländern und in der Europäischen Gemeinschaft unterschiedlich hohe Zollsätze für Einfuhren aus Drittländern gelten. Wird der Zollwegfall im Handel mit den EFTA-Staaten nicht auf Ursprungswaren beschränkt, so würden Waren aus Drittländern immer über die Teile der Freihandelszone, in denen der geringste Drittlandszoll gilt, auch in die anderen Länder der Freihandelszone mit höheren Drittlandszollsätzen eingeführt werden.

Die Voraussetzung der Ursprungseigenschaft muß deshalb durch eine Warenverkehrsbescheinigung nachgewiesen werden. Da die Regeln dafür, wie der Ursprung einer Ware erlangt wird, wegen der schutzwürdigen Interessen der betreffenden Industrien sehr kompliziert sind, trifft die exportierende Wirtschaft und die Zollverwaltung eine große Verantwortung.

Der durch die Integrationsabkommen präferenzbegünstigte Warenverkehr muß streng und klar vom nicht bevorzugten Warenverkehr getrennt werden. Erfolgt das nicht schon bei der Ausfuhr durch die Ausstellung von Warenverkehrsbescheinigungen, die dann auch einer späteren Nachprüfung standhalten, dann könnte sich das Einfuhrland zu einfuhrhemmenden Maßnahmen innerhalb der Freihandelszone gezwungen sehen, um seine Wirtschaft dagegen zu schützen, daß Waren aus Drittländern auf dem Umweg über die Partnerländer der Freihandelszone die eigene Zollmauer gegenüber diesen Waren aus Drittländern unterwandern. Solche Maßnahmen können

- von einer erhöhten Zahl von Nachprüfungen der ausgestellten Warenverkehrsbescheinigungen über
- eine Nachprüfung aller ausgestellten Warenverkehrsbescheinigungen (was eine erhebliche Behinderung des Exports und erhebliche finanzielle Ungewißheit über lange Zeit hinweg wegen der unsicheren Höhe der Einfuhrbelastung zur Folge hätte) über
- eine Einfuhrlizensierung bis zur
- teilweisen oder sogar
- völligen Importsperrung führen.

Es gibt bereits Anzeichen dafür, daß einzelne Vertragsstaaten ernsthaft derartige Maßnahmen erwogen haben.

Der Exporteur, der bei der Ausfuhr genau überprüft ob die Voraussetzungen für eine Zollfreiheit im Einfuhrland vorliegen und der nur bejahendenfalls eine Warenverkehrsbescheinigung ausstellt, handelt deshalb im richtig gesehen eigenen Interesse. Die deutsche Zollverwaltung wird den Exporteur in Zukunft noch mehr als bisher in diesem Bestreben unterstützen.

Hinzu kommt bei der Zollverwaltung noch, daß sie soweit wie möglich auch deshalb auf die formelle und materielle Richtigkeit der in dem Bereich ihrer Zuständigkeit ausgestellten Warenverkehrsbescheinigungen achtet, da sie im Interesse der Gegenseitigkeit von der Zollverwaltung des Partnerstaates dasselbe erwarten muß. Allerdings trifft die Zollverwaltung keine Verantwortung für die formelle oder materielle Richtigkeit einer Warenverkehrsbescheinigung. Auch bei der Einfuhr hat die Zollverwaltung hier eine sehr wichtige Aufgabe wahrzunehmen. Wird nach dem 1. Juli 1977 nur deshalb bei der Einfuhr kein Zoll erhoben, weil eine Präferenz bei der Einfuhr von Ursprungserzeugnissen aus bestimmten Ländern vorgesehen ist, so kann diese Einfuhr nicht genauso behandelt werden, als ob eine unbedingte Zollfreiheit im Tarif vorgesehen ist. Gerade hier ist ein erhöhtes Ausmaß an Sorgfalt und Gewissenhaftigkeit erforderlich, weil bei einer unerwünschten Einfuhr von geringer als im eigenen Zolltarif vorgesehenen belasteten Drittlandswaren auf dem Umweg über Partnerstaaten mit geringeren Außenzolltarifen die heimische Produktion wirtschaftsschädigend beeinflußt und Arbeitsplätze gefährdet werden könnten.

Zwar ist es fast immer insbesondere die Bundesrepublik Deutschland gewesen, die sich im internationalen Bereich für eine Verringerung oder einen Wegfall der Zölle eingesetzt hat, um den Warenaustausch zu verstärken. Es gibt jedoch auch bei uns sogenannte kritische Bereiche, wie z. B. den Textilsektor, wo es verständliche Schutzinteressen zu wahren gilt. Unter den vielen weiteren Gründen, warum die Zollverwaltung bei den präferenzbegünstigten Einfuhren besonders sorgfältig vorgehen muß und dies der Importwirtschaft auch immer wieder erläutern sollte, um deren Verständnis dafür zu wecken und zu erhalten, sei hier nur aufgezählt:

- Die Tatsache, ob kein Zoll erhoben oder der Tarifsatz angewendet wird, hat nun eine größere Bedeutung als die Antwort auf die Frage, welche Tarifstelle angewandt und welcher Wert zugrundegelegt werden muß.
- Wie im gesamten Zollbereich ist dies nicht mehr eine Frage, die ausschließlich in die nationale Zuständigkeit fällt. Wegen der generellen Zollfreiheit für alle Waren im freien Verkehr des gemeinsamen Marktes der EG haben unsere Partnerstaaten einen Anspruch darauf, daß wir auch ihre schutzwürdigen Interessen wahrnehmen. Andernfalls wird auf diese Weise riskiert, daß die von Deutschland besonders befürwortete zollfreie Einfuhr von Ursprungserzeugnissen z.B. aus den EFTA-Staaten in Frage gestellt werden könnte.
- Die Dienststellen der EG-Kommission werden auch deshalb künftig in verstärktem Maße und durch eigene Kontrollen zu erreichen versuchen, daß ihr alle Zölle als eigene Einnahmen zufließen, auf die sie einen Anspruch hat.

Für den Einfuhrhandel bringt jedes Präferenzsystem außer der Vergünstigung, keine oder geringere Zölle zahlen zu müssen, zugegebenermaßen ein erhöhtes Risiko, wie trotz der langen Einfuhrzeit und langsamen Reduktion der Zölle für Einfuhren aus den EFTA-Staaten seit 1973 erst jetzt allgemein erkannt wird; denn der Importeur kann der Ware selbst fast nie ansehen, ob sie wirklich die Voraussetzungen für die Zollfreiheit erfüllt. Wird später festgestellt, daß dies nicht der Fall ist, ist die Ware meist nicht mehr in seinen Händen und der Handelsvorgang abgeschlossen. **Anderer-**

seits kann niemand den Einfuhrhandel von seiner primären Verantwortung gegenüber den Zollbehörden des Einfuhrlandes entlasten. Es ist deshalb eigentlich eine Selbstverständlichkeit, daß sich der Importhandel insoweit privatrechtlich in den entsprechenden Kaufverträgen absichert und die Ursprungseigenschaft der Ware zu einem wesentlichen Bestandteil der Verträge und unter Umständen sogar zu einer zugesicherten Eigenschaft der Ware machen läßt.

Wenn alle Beteiligten (Industrie, Ein- und Ausfuhrhandel, Zollverwaltungen der Ein- und Ausfuhrländer) vertrauensvoll zusammenarbeiten, wird es gelingen, den Präferenzverträgen trotz ihrer komplizierten Regeln, wann ein Ursprungserzeugnis gegeben ist, zum Erfolg zu verhelfen, die Handelsströme dadurch zu intensivieren und infolgedessen gegenseitig die Entwicklung der freien Weltwirtschaft zu gemeinsamem Wohle zu fördern.

Europäische Artikelnumerierung (EAN)

Delegierte aus 12 europäischen Ländern (Bundesrepublik Deutschland, Belgien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Großbritannien, Italien, Niederlande, Norwegen, Österreich, Schweden, Schweiz) unterzeichneten am 3. Februar 1977 in Brüssel die Schlußakte für die Einführung der Europäischen Artikelnumerierung (EAN), eines internationalen Organisationsinstruments, das einmal den gesamten Warenverkehr von der Industrie über die verschiedenen Handelsstufen bis zum Verbraucher rationalisieren und vereinfachen soll. Dieses EAN-System wird in Deutschland an die Stelle der vor acht Jahren eingeführten bundeseinheitlichen Artikelnumerierung (ban) treten, die vor allem in der Lebensmittelwirtschaft zur Steuerung der Warenströme diente. Mit dem neuen System wird in erster Linie der internationalen Verflechtung der Volkswirtschaften und der Darstellung von Artikelnummern in einem maschinenlesbaren Symbol für die Zwecke der automatischen Erfassung im Groß- und Einzelhandel Rechnung getragen.

bbn bildet die Basis der EAN

Basis des EAN-Systems in der Bundesrepublik Deutschland wird ein umfassendes Betriebsnummernsystem für alle Stufen der am Wirtschaftsprozess beteiligten Betriebe sein, also für die Industrie, den Großhandel und den Einzelhandel. Echte Coorganisation läßt sich nicht betreiben, solange man sich nur um eine Vereinheitlichung von Artikelnummern kümmert. Die Betriebsnumerierung ist von gleicher, für viele Zwecke sogar von größerer Wichtigkeit als die Identifikation des Artikels. Parallelen zur Bankleitzahl und zum Post-scheckkonto sind hier angebracht.

Länderkennzeichen	Fortlaufende Zählnummer						Prüfziffer
	Vergabestelle für Deutschland: Centrale für Coorganisation						
4 0	1	2	3	4	5		5
Centrale für Coorganisation für die Bundesrepublik Deutschland	Franz Schuster KG 2400 Lübeck Travestr. 20						99% Lesesicherheit

Die Vergabe dieser Nummern erfolgt ab 1977 **ausschließlich** durch die CCG (Centrale für Coorganisation für die

Bundesrepublik Deutschland). Die CCG ist das deutsche Mitglied der internationalen EAN-Gesellschaft.

Dezentrale Vergabe der Europäischen Artikelnummern

Diese bbn bildet also die Basis der neuen bundeseinheitlichen und Europäischen Artikelnumerierung (EAN). In der 10-stelligen Ziffernfolge soll in Zukunft der Einzelartikel durch die Kombination der bbn mit einer vom Industriebetrieb selbst festzulegenden Artikelnummer auf überbetrieblicher Ebene identifiziert sein. Für diese Artikelnummer kann der Industriebetrieb seine eigene Artikelnummer benutzen, wenn diese nicht mehr als fünf Stellen lang ist. Anderenfalls hat er selbst eine neue Zählnummer zu konstruieren, wobei davon auszugehen ist, daß in der Regel die Kapazität der 5-stelligen Nummer (= 100.000 Artikel) ausreichen wird, um alle Artikel zu kennzeichnen.

Länderkennzeichen	Bundeseinheitliche Betriebsnummer „bbn“					Individuelle Artikelnummer des Herstellers					Prüfziffer
4 0	1	2	3	4	5	0	0	3	1	5	4
Centrale f. Coorganis. für die Bundesrepublik Deutschland	FRANZ SCHUSTER KG Lübeck Travestraße 20					Lübecker Edelmazipan Geschenkpäckung 100 g					99% Lesesicherheit

Einzelheiten zu dieser Numerierung enthält die CCG-Schrift „Coorganisation: Die Europäische Artikelnumerierung in der Bundesrepublik Deutschland“, die in Kürze erscheinen wird.

EAN-Strichcode

Schließlich soll diese EAN-Nummer zum Zwecke der automatischen Erfassung im Groß- und Einzelhandel in maschinenlesbarer Form auf den Verpackungen erscheinen. Verwendet wird hierbei ein Strichcode, der auf der Technologie des amerikanischen UPC-Symbols aufbaut, und der wahlweise mit einem Lesestift oder einem festinstallierten sog. Scanner gelesen werden kann, und zwar lage- und richtungsunabhängig. Seitens der Industrie soll dieser Strichcode beim Bedrucken des Verpackungsmaterials mit angebracht werden. Am Erfassungsplatz erkennt dann das fotoelektrische Lesesystem dieser neuen Kassensysteme aus den Breiten und Abständen der Balken die Ziffern der Europäischen Artikelnummer, die sich im EAN-Strichcode verbergen.

Beispiel eines 13stelligen EAN-Strichcodes:

4 012345 003154 5

- Länderkennzeichen z. B. 40 für die CCG
- bbn = bundeseinheitliche Betriebsnummer, vergeben von der CCG
- Zählnummer oder interne Artikelnummer des Lieferanten/Herstellers
- Prüfziffer

Verschiedenes

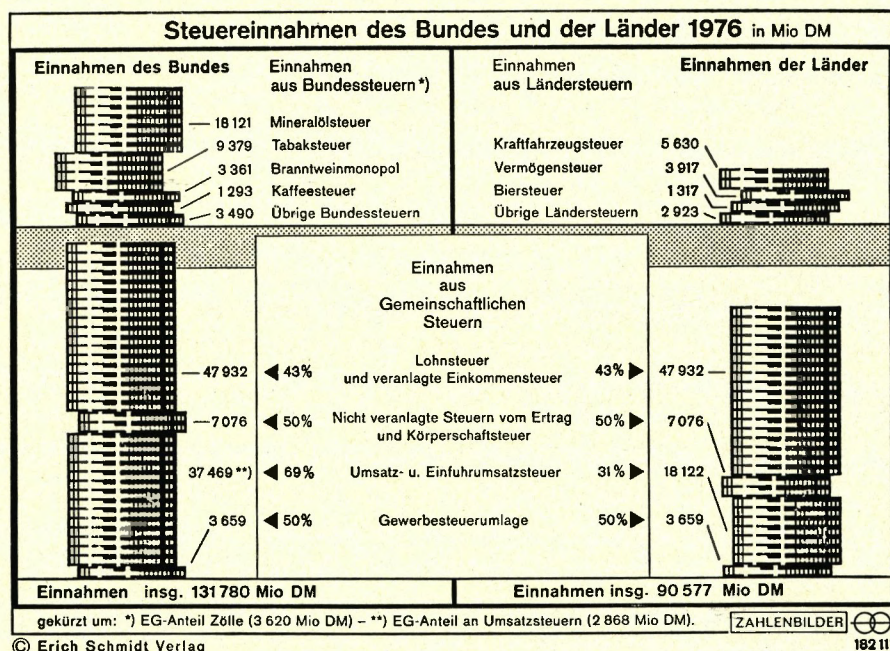
7,8 Millionen DM ausstehende Löhne und Gehälter

In Bayern wurden im ersten Quartal 445 Konkurse beantragt, wie das Bayerische Statistische Landesamt mitteilt: Dies entspricht einer Steigerungsrate von 29 % gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres. Mehr als drei Viertel dieser Konkursanträge mußten mangels Masse abgelehnt werden. Besonders konkursanfällig waren die Unternehmen des Handels; sie stehen mit 78 Konkursen an der Spitze, vor dem Dienstleistungsgewerbe (72), dem Verarbeitenden Gewerbe (71) und dem Baugewerbe (64). Die geltend gemachten Forderungen beliefen sich auf 222,7 Millionen DM; dies sind 33 % weniger als im ersten Quartal v.J. Auf den einzelnen Konkurs entfiel damit ein Durchschnittsbetrag von rund 500 000 DM (erstes Quartal 1976 960 000 DM). Durch die Firmenzusammenbrüche in den ersten drei Monaten dieses Jahres gingen in Bayern 2810 Arbeitsplätze verloren; die Höhe der noch ausstehenden Löhne und Gehälter der betroffenen Arbeitnehmer beläuft sich allein auf 7,8 Millionen DM.

Die Tätigkeit der Gerichte für Arbeitssachen 1976: weniger Klagen eingebracht

Im Jahre 1976 wurden bei den bayerischen Arbeitsgerichten erstmals seit 1969 wieder weniger Klagen eingebracht als im Vorjahr, wie das Bayerische Statistische Landesamt mitteilt. Die Abnahme gegenüber 1975 betrug 1655 Fälle oder 5 %. An dem Rückgang neuer Klagen hatten acht der elf Arbeitsgerichte teil; einen stärkeren Rückgang verzeichneten Augsburg (–800), Würzburg (–694) und München (–506), geringere Rückgänge gab es bei Bayreuth (–128), Regensburg (–105), Weiden i. d. Opf. (–72), Kempten (Allgäu) (–56) und Bamberg (–37). Dagegen meldeten die Arbeitsgerichte Nürnberg (432), Passau (244) und Rosenheim (67) ansteigende Eingangszahlen.

Die für Bayern insgesamt beobachtete Abnahme der neu eingereichten Verfahren wurde insbesondere durch die Arbeitnehmerseite bewirkt, die 1976 um 1915 oder 5 % weniger Klagen einlegte als im Vorjahr. Rückläufig entwickelte sich daneben auch der Anfall der von den Arbeitgebern und ihren Vereinigungen eingebrachten Verfahren (–75 oder 5 %). Dagegen machten der Freistaat Bayern (Zunahme von 109 Verfahren) und die Zusatzversorgungskasse der Steine- und Erden-Industrie und des Betonsteinhandwerks (226) eine größere Zahl von Streitsachen neu anhängig.



Personalien

Wir gratulieren

Zu seiner erneuten Wiederberufung als Handelsrichter am Landgericht Ansbach gratulieren wir unserem Vorstandsmitglied **Josef Kampf**, Ansbach, sehr herzlich.

Herrn Hans **Braun**, Mitinhaber unserer Mitgliedsfirma Josef Braun in Aschaffenburg, Elektrogroßhandlung. Herr Braun wurde mit Wirkung vom 1. Mai 1977 an für eine neue Amtsperiode von vier Jahren zum ehrenamtlichen Richter beim Arbeitsgericht Würzburg berufen.

Herzlichen Glückwunsch.

Ebenfalls gratulieren können wir Herrn Willy **Heinlein**, Geschäftsführer und Teilhaber unserer Mitgliedsfirma August Schaff in Schwarzenbach, Eisengroßhandel, der mit Wirkung vom 13. März an für eine neue Amtsperiode zum ehrenamtlichen Richter beim Bayerischen Landessozialgericht berufen wurde.

Für eine weitere Amtsperiode wurde Herr Hans-Hugo Rummel, Inhaber unserer Mitgliedsfirma Zollner & Rummel in Würzburg, Kälte- und Klimatechnik, zum ehrenamtlichen Richter beim Arbeitsgericht Würzburg berufen.

Auch Herrn Rummel gilt unser herzlicher Glückwunsch.

Unser Glückwunsch gilt auch Herrn Ludwig Sprenger, Prokurist unserer Mitgliedsfirma Otto Stumpf AG in München, Pharmagroßhandel, der ebenfalls mit Wirkung vom 1. März 1977 an auf die Dauer von vier Jahren zum ehrenamtlichen Richter beim Sozialgericht München berufen wurde.

Herr **Dr. Walter Ringel**, Dipl.-Kfm. und Geschäftsführer der Ringel-Verwaltungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH, Außenhandel und Großhandel mit Eiern, Eierprodukten, Wild, Geflügel und Tiefkühlkost wie sonstigen Lebensmitteln in Nürnberg, wurde mit Wirkung vom 5. Juli 1977 auf die Dauer von weiteren drei Jahren zum Handelsrichter am Landgericht Nürnberg-Fürth ernannt.

Hans Hartwig 60 Jahre

Konsul Hans Hartwig, Präsident des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels (BGA) und der Industrie- und Handelskammer zu Dortmund, vollendete am 14. Juni sein 60. Lebensjahr.

Der mittelständische Großhandels-Unternehmer Hans Hartwig, Inhaber der Baustoff- und Brennstoff-Großhandelsfirma Fritz Hartwig, Dortmund, und Geschäftsführender Gesellschafter der Straßen- und Tiefbau-Firma Kern & Co. KG sowie der Firma Moderne Heizungs- und Lüftungstechnik GmbH, Dortmund, der als ehrenamtlicher Sprecher des deutschen Groß- und Außenhandels einen bedeutsamen Teilbereich der Gesamtwirtschaft vertritt, gehört zu denjenigen Unternehmerpersönlichkeiten, die ihre betriebliche Aufgabe in der Sozialen Marktwirtschaft zugleich als politische Verpflichtung und gesellschaftlichen Auftrag empfinden und auch verwirklichen.

Der Jubilar wurde 1960 in das Präsidium des BGA und 1963 zum 1. Vizepräsidenten gewählt und repräsentiert seit 1 1/2 Jahren die Spitzenorganisation des deutschen Groß- und Außenhandels. Im Jahre 1967 wurde er zum Konsul der Niederlande berufen. Seit 1973 ist er – wie schon in den Jahren 1963 bis 1969 – Präsident der Industrie- und Handelskammer zu Dortmund. Hans Hartwig ist Mitglied des Vorstandes des Deutschen Industrie- und Handelstages und des Präsidiums der Deutschen Gruppe der Internationalen Handelskammer. Er gehört dem Außenwirtschaftsbeirat beim Bundesminister für Wirtschaft und dem Verwaltungsrat der Kreditanstalt für Wiederaufbau und der Deutschen Bundesbahn an. Der Bund Deutscher Baustoffhändler wählte ihn zu seinem Ehrenpräsidenten, nachdem er von 1963 bis 1976 Präsident gewesen war.

Als verkehrspolitisch ausgewiesener Sachkenner und erfahrener Ratgeber der unternehmerischen Wirtschaft leitet er seit vielen Jahren den Großen Verkehrsausschuß des DIHT und den Verkehrsausschuß des BGA. Sein ganz besonderes Interesse gilt der beruflichen Förderung junger

Menschen und ihrer Aus- und Weiterbildung sowie der Fortbildung der betrieblichen Mitarbeiter des Groß- und Außenhandels, für die er vor allem als Vorsitzender des Großhandelsschulungsheimes Goslar moderne Bildungsmöglichkeiten eröffnete.

Hans Hartwig, der sich in seinem betrieblichen und seinem verbandspolitischen Engagement stets durch kaufmännische Nüchternheit und unternehmerischen Realismus



ausgezeichnet und als ein Mann des Ausgleichs, der solidarischen Kooperation und der humanen Gesinnung erwiesen hat, ist kein Freund großer Worte. Aktivieren war und ist ihm wichtiger als repräsentieren. Immer wieder hat er sich jeder praktischen Herausforderung gestellt, wenn es galt, der Gemeinschaft zu dienen, wo immer Hilfe gebraucht und persönliches Engagement gefragt war.

Geschäftsführer Dr. Zapf – 75 Jahre

Bereits Ende April konnte unser langjähriger Geschäftsführer und Leiter unserer Geschäftsstelle in Würzburg, Dr. Wilhelm Hugo Zapf, sein 75. Lebensjahr vollenden.

Der Jubilar, am 28. April in Würzburg als Sohn des späteren Landgerichtspräsidenten Geheimer Rat Theodor Zapf geboren, studierte nach dem Besuch des damaligen Realgymnasiums Rechts- und Staatswissenschaften an den Universitäten Würzburg und Erlangen. 1925 promovierte er mit Auszeichnung zum Doktor beider Rechte. Zwei Jahre später begann er seine Tätigkeit bei der IHK, 1937 bekam er von der Universität Würzburg einen Lehrauftrag für Handels- und Gewerbepolitik und wurde 1942 Honorarprofessor.

Nach dem Kriege baute Dr. Zapf seine Anwaltspraxis aus und leistete wertvolle Aufbauarbeit beim Neuaufbau bayerischer Wirtschaftsverbände. Von 1949 bis 1976 war er Geschäftsführer unseres Landesverbandes in Würzburg. Darüber hinaus hatte Dr. Zapf noch eine Reihe von Ehrenämtern inne.

Dr. Zapf durfte sich durch diese langjährige Arbeit auf dem Gebiet der Wirtschaft und der Sozialversicherung außerordentlicher Ehrungen erfreuen: 1962 verlieh ihm der Bundespräsident das Bundesverdienstkreuz Erster Klasse, 1967 erhielt er die silberne Ehrenplakette mit Goldmedaille des Kuratoriums der Bayerischen Arbeitgeberschaft, 1975 wurde ihm das goldene Doktor-Diplom der Universität Erlangen-Nürnberg verliehen.

Zum 1. April hat Dr. Zapf sämtliche Ehrenämter niedergelegt. Nach 50-jähriger Berufstätigkeit im Dienste der bayerischen Wirtschaft zieht er sich ins Privatleben zurück. Seine Hobbys, Kunstgeschichte, Musik und Literatur, wird er aber besonders pflegen.

Wir wünschen dem Jubilar, daß ihm nun endlich hierfür recht viel Zeit verbleibt.

Alfred Rettig – 65 Jahre

Am 24. Mai 1977 konnte Alfred Rettig, Prokurist unserer Mitgliedsfirma Max Cochius, Nürnberg, Großhandel mit Metall-Halbfabrikaten, Metall-Kurzwaren und sanitären Bauartikeln, seinen 65. Geburtstag feiern.

Der Jubilar, ein gebürtiger Berliner, gehört dem 1864 gegründeten Unternehmen seit dem Jahre 1934 an. Nach dem Kriege war Herr Rettig an dem Wiederaufbau des zerstörten und demontierten Stammhauses maßgeblich beteiligt. 1955 wurde ihm dann die Führung der Max Cochius GmbH in Nürnberg übertragen.

Abgesehen davon, daß unter seiner Leitung das Nürnberger Unternehmen einen beachtlichen Aufstieg erleben durfte und mittlerweile zu den führenden in der Branche zählt, ist durch seine Initiative im Jahre 1966 der Zweigbetrieb München entstanden, der inzwischen ebenfalls eine entsprechende Entwicklung verzeichnen kann.



Als Vorsitzender des Rudervereins Nürnberg von 1880 e.V., hat sich der Jubilar wesentliche Verdienste um den Nürnberger Sport erworben. Herr Rettig leitete zehn Jahre die Geschicke des Rudervereins Nürnberg.

Wir gratulieren dem Jubilar zu seinem Geburtstag nachträglich herzlich.

Albert Seibert – 40-jähriges Dienstjubiläum

Am 1. 5. 77 konnte Herr Albert Seibert als Geschäftsführer der Firma Albert Schaller, Elektro-Radio-Fernseh-Großhandlung, Kempten/Allgäu sein 40-jähriges Dienstjubiläum begehen.

Herr Seibert trat am 1. 5. 37 als Jungkaufmann in die Dienste der Firma Schaller. Durch Kriegsdienst unterbrochen begann für ihn ein verhältnismäßig rascher Aufstieg seiner beruflichen Entwicklung, so daß ihm bereits am 1. 1. 48 Handlungsvollmacht erteilt und am 1. 1. 50 Einzel-Prokura verliehen wurden.

In Anerkennung seiner wertvollen Mitarbeit an der stetig expandierenden Elektro- und Radio-Großhandlung wurde Herr Seibert am 1. 7. 67 zum Geschäftsführer bestellt.

Herr Seibert war während seiner Dienstzeit jahrelang an der Ausbildung der Jugendlichen im Betrieb und bei den Prüfungsabnahmen der IHK tätig, außerdem war er auch Schöffe beim Amtsgericht Kempten.

Unseren herzlichen Glückwunsch.

25 Jahre Elektrogroßhandlung Heinrich Rosenberger Ein Vierteljahrhundert Leistung und Qualität

Die Elektrogroßhandlung ELRO H. Rosenberger KG, Passau feierte am 1. Juni 1977 ihren 25. Geburtstag. Mit berechtigtem Stolz auf das, was in diesem Vierteljahrhundert geleistet werden konnte, erinnert man sich in diesen Tagen auch gerne an die bescheidenen Anfänge.

Im Jahre 1952 entschlossen sich Heinrich Rosenberger und seine Gattin Hedwig eine eigene Elektrogroßhandlung zu eröffnen. Der Seniorchef Heinrich Rosenberger, der seit seiner Schulzeit im Elektrofach tätig gewesen ist – abgesehen natürlich von der Zwangspause seines Kriegsdienstes – mietete im Frühjahr 1952 einen Schuppen in einem Hof an der Bahnhofstraße in Passau. Zusammen mit einem Mitarbeiter baute er den Raum praktisch eigenhändig für seine Zwecke um und eröffnete am 1. Juni 1952 sein Geschäft. Noch lange vor dem Höhepunkt des sogenannten Wirtschaftswunders und mitten während der Koreakrise fehlte es damals natürlich nicht an pessimistischen Warnern. Aber mit dem unternehmerischen Mut zum Risiko, ohne den die freie Marktwirtschaft nicht gedeihen kann, machte sich Heinrich Rosenberger ans Werk. Auf dem festen Boden einer reichen Berufserfahrung und mit seiner grundsoliden Auffassung vom Kaufmannsberuf baute er von Anfang an nur auf unermüdliche Arbeit und zähen Fleiß. Der Erfolg blieb nicht aus. Immer mehr Fachhändler aus ganz Niederbayern gewannen Vertrauen zu der neuen Großhandlung, in der Leistung, Qualität und Dienst am Kunden von Anfang an groß geschrieben waren.

Als die ständig neu angemieteten Räume an der Bahnhofstraße zu klein wurden, errichtete Heinrich Rosenberger 1967 das große Geschäftshaus an der Spitalhofstraße, das zusammen mit dem Erweiterungsbau von 1973 dem „Auerbacher Stachus“ sein Gepräge gibt.

In übersichtlichen Ausstellungs- und Lagerräumen finden die Fachhändler mit ihren Kunden hier alles, was die Elektro- und Rundfunkbranche heute zu bieten hat, von der kleinsten Batterie bis hin zu den modernsten Einbauküchen. Im Dienste des Kunden steht auch die Rundfunk- und Fernsehwerkstätte, wo ausgebildete Techniker die großen und kleinen Wehwehchen der Geräte beheben. Wegen der großen Nachfrage auch aus dem Rottal kam die Elektrogroßhandlung Rosenberger ihren Kunden im Jahre 1972 mit der Gründung einer Zweigniederlassung in Eggenfelden im wahrsten Sinne des Wortes noch weiter entgegen.

Weil die Zeiten noch gar nicht solange vorüber sind, in denen man den Arbeitsplatz allzu rasch wechselte, muß bei dieser Geburtstagsfeier auch die langjährige Treue vieler der 74 Mitarbeiter besonders hervorgehoben werden. Zwei Angestellte der ersten Stunde sind jetzt schon 25 Jahre dabei, drei schon mehr als 20 Jahre und immerhin noch acht mehr als 15 Jahre. Darüberhinaus stellt die Firma ständig bis zu 10 Ausbildungsplätze für den Beruf als Rundfunk- und Fernsehtechniker, bzw. des Großhandelskaufmanns zur Verfügung.

Mit dem Dank an alle treuen Kunden verbindet die Firma Rosenberger heute die herzliche Bitte, ihr auch weiterhin das Vertrauen zu schenken.



Die Firma ELRO H. Rosenberger KG – wie sie ganz korrekt in der Sprache des Handelsregisters heißt – ist von Anfang an ein Familienbetrieb gewesen. Neben dem 71-jährigen Seniorchef Heinrich Rosenberger, der tatkräftig und schwungvoll wie am ersten Tage das Unternehmen leitet, steht seit 1963 der Juniorchef Ing. grad. Jürgen Rosenberger. Auch für den Juniorchef galt seit jeher der Grundsatz, daß eine solide Berufsausbildung – er ist graduerter Elektroingenieur – und Fleiß und Leistung die Basis für die Geschäftsführung sein müssen.

Unser Landesverband wünscht diesem Unternehmen weiterhin eine gleich erfreuliche und gedeihliche Geschäftsentwicklung.

Wir betrauern

Herbert Hofmann

Am 25. Juni 1977 verloren wir mit Herrn Herbert Hofmann in Coburg-Bertelsdorf, eines unserer langjährigen Mitglieder. Herr Hofmann, Seniorchef unserer Mitgliedsfirma Herbert Hofmann in Coburg-Bertelsdorf, Großhandel in Farben und Lacken und Leimen, hatte sich mit vorbildlichem Pflichtgefühl und großer Aufopferung für die Erhaltung des Unternehmens eingesetzt. Er leitete über drei Jahrzehnte die Geschicke dieses Unternehmens. In unserem Landesverband gehörte er unserem Fachzweig Farben und Lacke als Mitglied an.

Wir werden dem Verstorbenen stets ein ehrendes Andenken bewahren.

Buchbesprechung

Der Anstellungsvertrag mit leitenden Angestellten
Vertragsmuster mit Erläuterungen

Von Rechtsanwalt Dr. Ferdinand Grüll.
10., neubearbeitete Auflage 1977,
42.-45 Tsd., 125 Seiten, Kt. DM 19,-
ISBN 3-8005-6386-X

Schriften des Betriebs-Beraters,
Heft 10

Wenn von einer juristischen Schrift innerhalb von rund 20 Jahren 10 Auflagen mit zusammen 45000 Exemplaren erscheinen, so ist dies schon für sich allein ein Beweis der

Qualität und der Aktualität. Die nun vorliegende 10. Auflage brauchte die bewährte Konzeption der Voraufgaben nicht zu verlassen. Sie berücksichtigt aber den neuesten Stand von Rechtsprechung und Schrifttum, so das neue Betriebsrentengesetz.

Den Schwerpunkt der Schrift bilden Vertragsmuster, die für jede arbeitsvertragliche Regelung Alternativvorschläge bieten. Eine ausführliche Erläuterung zeigt, was die einzelnen Formulierungen bedeuten, worauf zu achten ist, was die Rechtsfolgen sind und welche Regelungen in der Praxis häufig sind.

Die Schrift ist damit nicht nur für Betriebe und leitende Angestellte ein wichtiges Hilfs- und Informationsmittel, sondern ebenso für alle Angestellten, die nach Stellung und Funktion nicht vom Geltungsbereich von Tarifverträgen erfaßt werden.

HAMMER/LASSIG

Postordnung und ergänzende Vorschriften

Textausgabe mit Erläuterungen und Wegweiser für die Wirtschaft durch die Benutzungs- und Gebührenbestimmungen der Deutschen Bundespost im Inland und nach dem Ausland

Von Dr. sc. pol. Karl-Heinrich HAMMER und Dr. jur. Roland LASSIG

Ergänzbare Ausgabe einschließlich 32. Ergänzungslieferung, 738 Seiten, DIN A 5, Plastikordner, DM 46,-.

Erich Schmidt Verlag · Berlin · Bielefeld · München

Zum Inhalt: Diese kommentierte Textausgabe ist für den Benutzer ein zuverlässiger und kostensparender Wegweiser. Die mit Stand März 1977 vorliegende 32. Ergänzungslieferung enthält im wesentlichen die durch die 3. Verordnung zur Änderung der Postordnung bedingten Korrekturen sowie die neuen Tarife im Auslandsdienst.

Die Änderungen und Ergänzungen bereits enthaltener Texte und Erläuterungen sind durch Randlinien kenntlich gemacht worden.

Zur leichteren Orientierung werden unter jedem Stichwort jeweils die Bestimmungen für den Inlands- und für den Auslandsdienst getrennt gebracht.

Das Personal-Büro in Recht und Praxis

Arbeitsrecht – Lohnsteuer – Sozialversicherung – Personalführung – Organisation. Grundwerk mit rund 3.500 Seiten, die in vier Kunstleder-Sammelordnern abgelegt sind, einschließlich der neuesten Lieferung 5/77 DM 39,60. Seitenpreis der bei Bedarf erscheinenden Ergänzungen 10,5 Pf einschl. MwSt. Rudolf Haufe Verlag, 78 Freiburg 100, Postfach 740.

Mit der 5. Ergänzungslieferung 1977 wird die Reihe der Musterbetriebsvereinbarungen mit einer Betriebsvereinbarung über bargeldlose Lohn- und Gehaltszahlung fortgesetzt. Eine praxisnahe Darstellung gibt wertvolle Anregungen für die Ehrung von Arbeitsjubilaren, wobei besonders die tabellarische Übersicht über die offiziellen Ehrungsmöglichkeiten durch Regierungspräsidien usw. hervorzuheben ist. Die Gesamtdarstellung über Schulungsveranstaltungen des Betriebsrats wurde anhand der äußerst umfangreichen Rechtsprechung zu diesem Komplex ebenso neu bearbeitet wie der Aufsatz über das Konkursausfallgeld sowie den Unfallversicherungsschutz für Kinder, Schüler und Studenten. Eine wertvolle Arbeitshilfe sind schließlich die Berechnungsbeispiele aus dem Personalbereich mit handfesten Formeln für die Lohnbuchhaltung.



Groß + Außenhandel Drehscheibe der Wirtschaft



LGA
nachrichten

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

32. Jahrgang · München
August/September 1977
Nr. 8/9/1977

Das aktuelle Thema	3	Auslandsinvestitionen im Vormarsch
Arbeitgeberfragen	4	Gewerkschaften – Mitgliederentwicklung 1976 Beitragsberechnung zur Sozialversicherung aufgrund der „Arbeitsentgeltverordnung 1977“
Arbeitsgerichtliche Entscheidungen	5	Inhaberwechsel während eines Rechtsstreits Arbeit während des Urlaubs Haftung des Arbeitgebers für Schäden an Arbeitnehmer-Kraftfahrzeugen Was darf im Zeugnis stehen?
	6	Verbot einer Nebentätigkeit im Arbeitsvertrag Wettbewerbsverbot bei außerordentlicher Kündigung Kündigung eines Berufsausbildungsverhältnisses Kündigung wegen häufiger Kurzerkrankungen
	7	Kündigung wegen lang anhaltender Krankheit
	8	Fristlose Entlassung wegen Mitstempeln von Stechkarten Zugang einer schriftlichen Kündigung bei Wohnungswechsel
	9	Fristlose Entlassung wegen gefälschter Tagesberichte
Steuerfragen	9	Herstellungsaufwand oder Erhaltungsaufwand
Berufsausbildung und -Förderung	10	Braun: Auf das „Wie“ des Berufsgrundschuljahres kommt es an
Verbandsnachrichten	10	Mitgliederversammlung – Elektro – Rundfunk – Fernsehen
Rationalisierung	11	Die Lagerhaltung aus betriebswirtschaftlicher Sicht
Außenhandel	13 17	Warum eine neue Weltwirtschaftsordnung? Außenhandel gegen restriktive handelspolitische Praktiken
Verschiedenes	18	Aufruf zur Mitarbeit an der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1978 Großhändler für Reitsportartikel im süddeutschen Raum gesucht „IHK-Atlas Industrie-Ansiedlung“
Personalien	19	
Buchbesprechungen	20	

Das aktuelle Thema:

Auslandsinvestitionen im Vormarsch

Von Konsul Senator WALTER BRAUN

1977 wird voraussichtlich erstmals der Gesamtbestand der deutschen Kapitalanlagen im Ausland mit rund 50 Milliarden DM gleich hoch sein wie der Gesamtbestand der ausländischen Direktinvestitionen in der Bundesrepublik. Das kräftige Wachstum der deutschen Auslandsinvestitionen hatte nach der Rezession 1967 eingesetzt; bis dahin war die Bundesrepublik ein ausgesprochenes Kapital-Importland gewesen.

Die zunehmende wirtschaftliche Verflechtung in der Nachkriegszeit zeigt den engen Zusammenhang zwischen Außenhandel und Auslandsinvestitionen. Je intensiver die Handelsbeziehungen, desto größer ist die kapitalwirtschaftliche Verflechtung.

Bevorzugte Anlageländer für deutsche Investitionen im Ausland und die wichtigsten Länder aus denen Kapital in die Bundesrepublik strömte, sind unsere großen Außenhandelspartner: siebzig Prozent der deutschen Direktinvestitionen gingen in die Industrieländer und der Rest in Entwicklungsländer. Innerhalb der Gruppe der Entwicklungsländer stehen wiederum die sogenannten fortgeschrittenen Entwicklungsländer, in denen der Aufbau der Infrastruktur und der Industrie bereits in die Wege geleitet ist, im Vordergrund (Spanien, Brasilien, Curaçao, Argentinien, Israel, Portugal, Iran, Libyen und Griechenland). Umgekehrt stammen von den ausländischen Investitionen innerhalb der Bundesrepublik sogar 95 Prozent aus Industrieländern, allen voran die USA mit einem Anteil von 40 Prozent, die Schweiz (16 Prozent) und die Niederlande (13 Prozent).

Warum investieren deutsche Firmen im Ausland, während wir in Deutschland rund eine Million Arbeitslose haben? Wäre es nicht besser, zunächst einmal hier bei uns neue Arbeitsplätze zu schaffen? Es klingt paradox, aber die Praxis zeigt, daß Direktinvestitionen im Ausland auf lange Sicht die heimischen Arbeitsplätze nicht vernichten, sondern sichern.

Wesentliche Gründe für die Errichtung von Produktionsstätten im Ausland liegen in der größeren Marktnähe mit den besseren Möglichkeiten der Absatzorientierung und in der Überwindung von Importerschwernissen. Wer im Land des Kunden produziert, wird beim Verkauf nicht durch Einfuhrbarrieren behindert und er kann seine Produktion mehr an den Wünschen des Kunden und an den wirtschaftlichen,

klimatischen und technischen Gegebenheiten des Abnehmerlandes orientieren als ein deutscher Exporteur. Das führt zu einer Umsatzausweitung, die vom deutschen Markt aus nicht zu erreichen wären. Da Auslandsniederlassungen häufig Zulieferungen und Service von der deutschen Mutterfirma empfangen, ergibt sich im Endeffekt nicht eine Vernichtung, sondern eine Sicherung der qualitativ hochwertigen Arbeitsplätze in der Bundesrepublik.

Seit einiger Zeit gewinnt ein weiteres Motiv für deutsche Direktinvestitionen im Ausland an Bedeutung: es sind dies die niedrigen Kosten für Löhne, Lohnnebenkosten, Standort und Maßnahmen des Umweltschutzes in den in der Industrialisierung begriffenen Entwicklungsländern. Ein Beispiel aus der mittelfränkischen Wirtschaft mag dies verdeutlichen:

Ein Unternehmen der Elektrotechnik benötigt für die Herstellung komplizierter elektrotechnischer Apparate Schalter, die mit hohem Arbeitsaufwand aus Einzelteilen zusammengebaut werden. Die ausländische Konkurrenz unterbietet den Endverkaufspreis. Um am Markt bleiben zu können, muß die deutsche Firma die Herstellungskosten senken. Ihr bleibt nur die Möglichkeit, entweder zu rationalisieren oder, wo dies mangels technischer Möglichkeiten nicht durchzuführen ist, die arbeitsintensiven Produktionszweige ins Ausland, in ein Land mit niedrigerem Lohnniveau zu verlagern. Tut sie das nicht, wird sie über kurz oder lang ihre Apparate nicht mehr absetzen können. Es wären dann nicht nur die Arbeitsplätze der arbeitsintensiven Schalterproduktion, sondern auch die große Zahl der übrigen Arbeitsplätze des Unternehmens verloren.

Die Alternative Auslandsinvestitionen oder Export gibt es für die Wirtschaft also praktisch überhaupt nicht, vielmehr sind beide Formen der wirtschaftlichen Betätigung als Elemente der internationalen Arbeitsteilung und Handelsverflechtung anzusehen. Im Einzelfall mögen durch Produktionsverlagerungen zunächst Arbeitsplätze im Inland gefährdet werden; auf lange Sicht aber fördern Auslandsniederlassungen die internationale Arbeitsteilung; sie stärken die Wirtschaftskraft der Länder, in denen investiert wird, und schaffen dadurch wieder neue Nachfrage nach hochqualifizierten deutschen Exportprodukten.

(Quelle Nürnberger Zeitung Nr. 138)

Arbeitgeberfragen

Gewerkschaften – Mitgliederentwicklung 1976

Zwar konnte der DGB 1976 die Zahl seiner Mitglieder um 35100 auf 7,4 Millionen erhöhen. Dennoch mußte ein Teil der in ihm zusammengeschlossenen Gewerkschaften erhebliche Rückgänge des Mitgliederbestandes verzeichnen, wie die nachstehende Tabelle aufweist. Besonders bemerkenswert erscheint dabei, daß der nominelle Zuwachs offenbar vor allem von Angestellten und Beamten getragen wird, während er mehr als 44000 Arbeiter als Mitglieder verlor. *Weiter erwähnenswert, daß im Bereich Handel/Banken der DGB einen relativ hohen Zuwachs zu verzeichnen hatte.*

Zahl der DGB-Gewerkschaftsmitglieder

Bereich	Ende 1976	Veränderung
Metall	2581300	+ 25100
ÖTV	1063700	+ 5100
Chemie	643400	– 900
Bau/Steine	504600	– 4900
Bahn	436200	– 11700
Post	417600	– 1900
Bergbau/Energie	371500	– 6800
Textil/Bekleidung	286600	+ 3300
Handel/Banken	274800	+ 17700
Nahrung/Genuß	241300	– 7400
Druck/Papier	158200	+ 200
Erziehung	151600	+ 12300
Holz/Kunststoff	133200	+ 1200
Leder	54400	– 2000
Kunst	41600	+ 5200
Landwirtschaft	40000	+ 600
DGB insgesamt	7400000	+ 35000
davon Arbeiter	5266000	– 44500
Angestellte	1435700	+ 54000
Beamte	698300	+ 25600

Beitragsberechnung zur Sozialversicherung aufgrund der „Arbeitsentgeltverordnung 1977“

Am 1. Juli 1977 ist die „Verordnung über die Bestimmung des Arbeitsentgelts in der Sozialversicherung – Arbeitsentgeltverordnung 1977“, die aufgrund § 17 SBG (IV) erlassen worden ist, in Kraft getreten. Sie tritt an die Stelle der Regelungen über das Arbeitsentgelt des § 160 RVO, der Zweiten Lohnabzugsverordnung vom 24.4.1942 und des Gemeinsamen Erlasses vom 10.9.1944. Sie hält jedoch an der derzeitigen Rechtslage in Bezug auf die Ermittlung und Zuordnung des Arbeitsentgelts für die Beitragsbe- und -abrechnung zur Sozialversicherung fest. Sie gilt als Übergangsregelung für die Zeit vom 1.7.1977 bis zum 31.12.1977. Zum 1. Januar 1978 soll eine neue Arbeitsentgeltverordnung erlassen werden.

Die Verordnung hat folgenden Wortlaut:

Auf Grund des § 17 des Vierten Buches Sozialgesetzbuch (Art. I des Gesetzes vom 23. Dezember 1976, BGBl. I S. 3845) und – in Verbindung mit dieser Vorschrift – auf Grund des § 173a des Arbeitsförderungsgesetzes vom 25. Juni 1969

(BGBl. I S. 582), der durch Artikel II § 9 Nr. 6 des vorgenannten Gesetzes vom 23. Dezember 1976 eingefügt worden ist, sowie des § 234 Abs. 2 des Arbeitsförderungsgesetzes verordnet die Bundesregierung nach Anhörung der Bundesanstalt für Arbeit mit Zustimmung des Bundesrates:

§ 1

Einmalige Einnahmen, laufende Zulagen, Zuschläge, Zuschüsse sowie ähnliche Einnahmen, die zusätzlich zu Löhnen oder Gehältern gewährt werden, sind nicht dem Arbeitsentgelt zuzurechnen, soweit sie lohnsteuerfrei sind und sich aus den §§ 2 und 3 nichts Abweichendes ergibt.

§ 2

(1) Dem Arbeitsentgelt sind nicht zuzurechnen:

1. Zuwendungen aus Anlaß von Betriebsveranstaltungen nach § 40 Abs. 2 des Einkommensteuergesetzes,
 2. Erholungsbeihilfen nach § 40 Abs. 2 des Einkommensteuergesetzes,
 3. Beiträge und Zuwendungen nach § 40b des Einkommensteuergesetzes,
 4. sonstige Bezüge nach § 40 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 des Einkommensteuergesetzes,
- soweit der Arbeitgeber die Lohnsteuer mit einem Pauschsteuersatz erhebt.

(2) Dem Arbeitsentgelt sind ferner nicht zuzurechnen:

1. Beträge nach § 8 des Lohnfortzahlungsgesetzes,
2. Weihnachtzuwendungen, soweit sie im einzelnen Fall 100 Deutsche Mark nicht übersteigen und in der Zeit vom 8. November bis 31. Dezember gewährt werden; dies gilt nicht in der gesetzlichen Unfallversicherung.

§ 3

In der gesetzlichen Unfallversicherung sind Zuschläge für Sonntags-, Feiertags- oder Nachtarbeit dem Arbeitsentgelt zuzurechnen, auch soweit sie lohnsteuerfrei sind.

§ 4

Einmalige Einnahmen werden dem Lohnzahlungszeitraum zugerechnet, in dem sie gewährt werden.

§ 5

Diese Verordnung gilt nach § 14 des Dritten Überleitungsgesetzes in Verbindung mit Artikel II § 20 Satz 2 des Sozialgesetzbuchs (SGB) – Gemeinsame Vorschriften für die Sozialversicherung – und § 250 Satz 2 des Arbeitsförderungsgesetzes auch im Land Berlin.

§ 6

Diese Verordnung tritt mit Wirkung vom 1. Juli 1977 in Kraft und mit Ablauf des 31. Dezember 1977 außer Kraft.

Zu dem Vorwurf, die „Unternehmer“ seien „Unterlasser“ geworden, hat die Präsidentin der Vereinigung von Unternehmerinnen, Prof. Hildegard Hoffmann-Vogels, Viersen (frei nach Eugen Roth), gedichtet:
Ein Mensch, der einen Baum erklommen,
hat ohne Zweifel etwas unternommen.
Der Baum jedoch – da morsch und nicht stabil –
bewirkt, daß dieser Mensch verfehlt sein Ziel.
Er stürzt nach unten – ganz benommen –
noch eh' am Ziel er angekommen.
Nach seinem Sturz kann dieser Mensch erfassen:
„Das Klettern hätt' ich diesmal besser unterlassen!“,

Südd. Z. 4.6.77

Arbeitsgerichtliche Entscheidungen

Inhaberwechsel während eines Rechtsstreits

(fr) Während ein Arbeitnehmer gegen seinen früheren Arbeitgeber vor dem Arbeitsgericht einen Prozeß führte, wechselte der Betrieb seinen Inhaber und ging auf den Nachfolger über. Das Bundesarbeitsgericht hat nun mit Urteil vom 15.12.1976 (Der Betrieb 1977 S. 680) hierzu folgendes festgestellt:

Schon vom Sinn und Zweck des § 613a des Bürgerlichen Gesetzbuches her erscheint es geboten, den seine Ansprüche verfolgenden Arbeitnehmer davor zu schützen, daß er sich nach der Betriebsveräußerung auf einen Prozeß mit dem neuen Arbeitgeber einlassen muß.

Im Falle des Arbeitgeberwechsels nach § 613a Abs. 1 des Bürgerlichen Gesetzbuches darf der Arbeitnehmer deshalb in der Regel auch solche Ansprüche gegen den früheren Arbeitgeber weiter verfolgen, deren Erfüllung nur dem neuen Arbeitgeber möglich ist.

Berechtigte Interessen des Rechtsnachfolgers stehen dieser Fortsetzung des Rechtsstreits zwischen den alten Parteien und der Erstreckung der Rechtskraft auf den Betriebsnachfolger nicht entgegen.

Der Erwerber des Betriebes kann sich durch entsprechende Abreden in dem dem Betriebsübergang zugrundeliegenden Vertrag sichern, wie das auf Seiten des Gläubigers auch möglich ist, er kann sich auch am Rechtsstreit als Nebenintervenient beteiligen.

Das in diesem Rechtsstreit ergehende Urteil wirkt für und gegen den Rechtsnachfolger.

Der obsiegende Arbeitnehmer kann sich eine vollstreckbare Ausfertigung dieses Urteils gegen den Rechtsnachfolger des Arbeitgebers besorgen.

Arbeit während des Urlaubs

(fr) Ein Arbeitnehmer hatte sich eine zweite Lohnsteuerkarte besorgt und arbeitete während seines Jahresurlaubs bei einer Baufirma. Durch einen Sturz zog er sich hier einen Fersenbeinbruch zu und war über 6 Wochen arbeitsunfähig. Wegen der Lohnfortzahlung wandte er sich der Einfachheit halber an seinen „alten“ Betrieb. Dieser verweigerte die Lohnfortzahlung, und das Arbeitsgericht Dortmund stimmte dem zu. Mit Urteil vom 10.3.77 (Der Betrieb 1977 S. 1008) entschied es:

Nimmt der Arbeitnehmer während des Erholungsurlaubs ohne Wissen des Arbeitgebers eine bezahlte Ganztags-tätigkeit bei einem anderen Arbeitgeber auf und wird er infolge eines bei dieser Tätigkeit erlittenen Unfalls arbeitsunfähig, so kann der Arbeitnehmer von dem ersten Arbeitgeber weder Lohnfortzahlung gem. § 1 des Lohnfortzahlungsgesetzes verlangen noch hat er Anspruch auf Zahlung des Urlaubsentgelts.

Eine solche Urlaubsbeschäftigung ist eine gem. § 8 des Bundesurlaubsgesetzes verbotene Nebentätigkeit, durch deren Ausübung die Geltendmachung von Ansprüchen gem. § 1 des Lohnfortzahlungsgesetzes wegen unzulässiger Rechtsausübung ausgeschlossen ist.

Durch die Arbeitsunfähigkeit wird gem. § 9 des Bundesurlaubsgesetzes der Urlaub unterbrochen.

Haftung des Arbeitgebers für Schäden an Arbeitnehmer-Kraftfahrzeugen

(fr) Das Bundesarbeitsgericht hat im Rahmen des Aufwendungsersatzanspruches nach § 670 des Bürgerlichen Gesetzbuches nur dann eine Schadensersatzpflicht des Arbeitgebers bejaht, wenn es sich um Sachschäden handelt, die im Vollzug einer gefährlichen Arbeit, also in einem inneren adäquaten Zusammenhang mit ihr entstehen und durchaus außergewöhnlich sind, mit denen also der Arbeitnehmer nach der Art des Betriebes oder nach der Art und der Natur der Arbeit nicht zu rechnen hatte.

Trifft den Arbeitnehmer ein eigenes Verschulden, dann scheitert der Anspruch des Arbeitnehmers an § 670 des Bürgerlichen Gesetzbuches selbst.

Schäden an Kraftfahrzeugen, welche der Arbeitnehmer bei Ausführung seiner Arbeit mit seinem eigenen Fahrzeug erleidet, fallen unter das allgemeine Lebensrisiko, aber nicht unter ein spezifisches Schadensrisiko, welches nach den Auftragsregeln der Auftraggeber zu tragen hat.

Was darf im Zeugnis stehen?

(fr) In Arbeitnehmerkreisen wird oftmals die Meinung vertreten, in einem Zeugnis dürfe nichts schlechtes stehen. Rechtsprechung und Literatur sind sich jedoch darüber einig, daß nach wie vor oberste Anforderung an ein Zeugnis und dessen Inhalt die Wahrheit ist. Wenngleich diese Urkunde stets vom Wohlwollen des früheren Arbeitgebers getragen werden soll, so hat dieses dort seine Grenzen, wo ein Zeugnisinhalt eben wegen objektiver Unrichtigkeiten nicht vertretbar ist; dies gilt insbesondere in einer Zeit, in der es sich manche Betriebe sehr leicht machen, indem sie ausscheidende Mitarbeiter manchmal gewissermaßen „hinausloben“. Das Bundesarbeitsgericht hat in seinem Urteil vom 5.8.76 – 3 AZR 491/75 – (BB 1977 S. 297) hier einen sehr harten Standpunkt eingenommen:

Die Pflicht des Arbeitgebers, Führung und Leistungen seines früheren Arbeitnehmers zu beurteilen, erschöpft sich nicht in der Ausstellung eines richtigen Zeugnisses, vielmehr ist der Arbeitgeber aufgrund nachwirkender Fürsorgepflicht gehalten, auf Wunsch und im Interesse des Arbeitnehmers Auskünfte über ihn gegenüber Dritten zu erteilen.

Auch ohne Zustimmung des Arbeitnehmers und selbst gegen seinen Wunsch ist der Arbeitgeber außerdem berechtigt, wahrheitsgemäße Auskünfte über Person und Verhalten des Arbeitnehmers zu erteilen.

Diese Auskünfte müssen jedoch wie Zeugnisse wahr sein und dürfen nur solchen Personen gegeben werden, welche ein berechtigtes Interesse daran haben.

Läuft gegen einen als Heimerzieher beschäftigten Angestellten ein Strafverfahren wegen sittlicher Verfehlungen an seinen Pflegekindern, so kann er nach seiner Entlassung von seinem bisherigen Arbeitgeber nicht verlangen, daß dieser in einem Zeugnis über Führung und Leistung das Strafverfahren unerwähnt läßt.

Das gleiche gilt für Auskünfte, die der bisherige Arbeitgeber solchen Stellen erteilt, welche eine Anstellung des Heimerziehers in seinem bisherigen Beruf in Betracht ziehen.

Verbot einer Nebentätigkeit im Arbeitsvertrag

(fr) Das Bundesarbeitsgericht hatte in seinem Urteil vom 26.8.76 – 2 AZR 377/75 – (DB 1977 S. 544) darüber zu befinden, ob eine Bestimmung im Arbeitsvertrag über die Unzulässigkeit einer Nebenbeschäftigung schlechthin rechtlichen Bestand haben kann oder nicht. Der Senat kam dabei zu dem Ergebnis, daß eine Kündigung wegen Verletzung des vertraglichen Nebentätigkeitsverbots unwirksam ist, wenn der Arbeitnehmer einen Anspruch auf die Genehmigung der Nebentätigkeit hat und die Interessen des Arbeitgebers durch die Nebentätigkeit nicht beeinträchtigt werden:

Sieht eine vertragliche Regelung eine Genehmigungspflicht für jedwede Nebentätigkeit vor, so ist dies im Hinblick auf Art. 12 des Grundgesetzes dahin auszuulegen, daß dem Arbeitnehmer für solche Nebentätigkeiten, bei deren Ausübung eine Beeinträchtigung der Interessen des Arbeitgebers nicht zu erwarten ist, ein Anspruch auf Erteilung der Genehmigung zusteht.

Eine Vertragsklausel, die dem Arbeitnehmer jede vom Arbeitgeber nicht genehmigte Nebentätigkeit verbietet, ist dahin auszulegen, daß nur solche Nebentätigkeiten verboten sind, an deren Unterlassung der Arbeitgeber ein berechtigtes Interesse hat.

Deshalb kann die Ausübung einer Nebentätigkeit eine Kündigung nur dann rechtfertigen, wenn die vertraglich geschuldeten Leistungen durch die Nebentätigkeit beeinträchtigt werden.

Auf die Verletzung des gesetzlichen Wettbewerbsverbots gem. § 60 des Handelsgesetzbuches kann der Arbeitgeber eine Kündigung nur stützen, wenn der Arbeitnehmer seinem Arbeitgeber in dessen Handelszweig unerlaubte Konkurrenz macht.

Wettbewerbsverbot bei außerordentlicher Kündigung

(fr) Das Bundesarbeitsgericht hat durch sein Urteil vom 23.2.1977 (Der Betrieb 1977 S. 1143) den Absatz 3 des § 75 des Handelsgesetzbuches für **verfassungswidrig** erklärt. Diese Vorschrift bestimmt, daß im Falle einer außerordentlichen Kündigung des Arbeitsverhältnisses durch den Arbeitgeber der frühere Mitarbeiter zwar an das vereinbarte Wettbewerbsverbot gebunden bleibt, jedoch keinen Anspruch auf Karenzentschädigung besitzt. Diese Bestimmung hält das Bundesarbeitsgericht mit unserer Verfassung nicht für vereinbar und hat folgendes ausgeführt:

§ 75 Abs. 3 des Handelsgesetzbuches verstößt gegen Art. 3 des Grundgesetzes und ist daher nichtig.

Zu dieser Feststellung ist das Bundesarbeitsgericht befugt, weil § 75 Abs. 3 des Handelsgesetzbuches vorkonstitutionelles Recht darstellt.

Der Wegfall des § 75 Abs. 3 des Handelsgesetzbuches führt zu einer Regelungslücke, die durch analoge Anwendung des § 75 Abs. 1 des Handelsgesetzbuches zu schließen ist.

Im Falle einer außerordentlichen Vertragsbeendigung kann sich der Arbeitgeber unter den gleichen Voraussetzungen und in der gleichen Form von einem Wettbewerbsverbot lossagen wie der Arbeitnehmer.

Kündigung eines Berufsausbildungsverhältnisses

(fr) Mit Urteil vom 24.11.1976 (Der Betrieb 1977 S. 868) hatte das Bundesarbeitsgericht über die Kündigung eines Berufsausbildungsverhältnisses zu entscheiden. Das BAG hat hierzu im einzelnen ausgeführt:

Es ist daran festzuhalten, daß die außerordentliche Kündigung eines Berufsausbildungsverhältnisses nach § 15 Abs. 2 und 3 des Berufsbildungsgesetzes zugleich auch die schriftliche Angabe der Kündigungsgründe erfordert und die Kündigung nach § 125 des Bürgerlichen Gesetzbuches nichtig ist, wenn die schriftliche Begründung fehlt oder nicht ausreicht.

Es entspricht dem Zweck des § 15 Abs. 3 des Berufsbildungsgesetzes, die schriftliche Begründung als notwendigen Bestandteil der Kündigung zu behandeln.

Was zu den formbedürftigen Bestandteilen eines Rechtsgeschäftes gehört, bestimmt das Gesetz, welches jeweils die Schriftform anordnet und nicht nur § 125 des Bürgerlichen Gesetzbuches selbst, welcher lediglich vorschreibt, daß ein Rechtsgeschäft nichtig ist, das der durch Gesetz vorgeschriebenen Form ermangelt.

Bei der fristlosen Kündigung eines Berufsausbildungsverhältnisses sind die für die Kündigung maßgebenden Tatsachen anzugeben.

Die Kündigungsgründe müssen so genau bezeichnet werden, daß der Kündigungsempfänger erkennen kann, um welche konkreten Vorfälle es sich dabei handelt.

Es ist deshalb rechtlich unerheblich, wenn dem Auszubildenden selbst die Kündigungsgründe vorher mündlich näher erläutert wurden.

Die unzureichende Angabe der Kündigungsgründe im Kündigungsschreiben kann durch eine spätere Nachholung der Begründung nicht geheilt werden.

Die Kündigung eines Auszubildenden mit einem noch minderjährigen Auszubildenden muß gegenüber den gesetzlichen Vertretern erklärt werden.

Da nur diese darüber entscheiden können, ob die Kündigung hingenommen oder angegriffen werden soll, ergibt sich schon aus dem Zweck des Begründungszwanges, daß ihnen die Kündigungsgründe in verständlicher und aufschlußreicher Form mitzuteilen sind.

Kündigung wegen häufiger Kurzerkrankungen

Das Bundesarbeitsgericht hat in seinem Urteil vom 19. August 1976 – 3 AZR 512/75 (DB 1977, Seite 262) – zu der Frage der Kündigung wegen häufiger Kurzerkrankungen Stellung genommen. Wir zitieren aus den Entscheidungsgründen wie folgt:

„Grundsätzlich kann Krankheit des Arbeitnehmers einen Grund zur Kündigung im Sinne des § 1 KSchG darstellen. An die soziale Rechtfertigung einer solchen Kündigung sind strenge Anforderungen zu stellen. Bei der Interessenabwägung ist neben Dauer und Häufigkeit der Erkrankungen zu berücksichtigen, wie die Krankheitsausfälle den Arbeitgeber wirtschaftlich belasten und wie sie sich auf den Betriebsablauf sowie auch auf die Zusammenarbeit der übrigen Arbeitnehmer, die teilweise für den erkrankten Arbeitnehmer einspringen müssen, auswirken.“

Vor allem ist auch die voraussichtliche zukünftige Entwicklung in die Interessenabwägung mit einzu-beziehen. Dabei wird es allerdings oftmals nicht möglich sein, lediglich auf der Grundlage früherer Erkrankungen mit unterschiedlichen Ursachen die gutachtliche Äußerung eines Arztes über die voraussichtliche Entwicklung der gesundheitlichen Verfassung des Arbeitnehmers zu erhalten, weil diese Frage aus ärztlicher Sicht nicht immer klar zu beantworten ist. Andererseits läßt sich jedoch häufig durch ärztliche Prüfung der Grad der gesundheitlichen Anfälligkeit eines Arbeitnehmers feststellen und damit ein wichtiges Kriterium für seine künftige Einsatzfähigkeit gewinnen. Auch ist der Arbeitnehmer selbst zur Frage der voraussichtlichen Entwicklung seiner Gesundheit zu hören. Ferner ist die Möglichkeit der vorübergehenden oder endgültigen Umsetzung des Arbeitnehmers auf einen anderen Arbeitsplatz zu prüfen, besonders dann, wenn der Arbeitnehmer bereits eine lange Betriebszugehörigkeit aufzuweisen hat."

Bei Ausspruch einer Kündigung wegen häufiger Erkrankungen ist diesen vom Bundesarbeitsgericht entwickelten Grundsätzen Rechnung zu tragen. Insbesondere hat der Arbeitgeber demnach das ihm mögliche zu unternehmen, um zu erkunden, wie sich voraussichtlich in Zukunft die Arbeitsfähigkeit des Arbeitnehmers entwickeln wird.

Kündigung wegen lang anhaltender Krankheit

(p) Diese ist, wie das Arbeitsgericht Dortmund in seiner Entscheidung vom 28. 10. 76 („Der Betriebsberater“ 1977 Nr. 18 S. 898) mit Recht feststellt, von der Kündigung wegen häufiger Krankheitszeiten zu unterscheiden. Nach Auffassung des genannten Gerichts ist eine lang anhaltende Krankheit nur dann ein Kündigungsgrund im Sinne des § 1 Abs. 2 des Kündigungsschutzgesetzes, wenn der Arbeitnehmer wegen dieser Krankheit längere Zeit gefehlt hat, die Wiederherstellung seiner Arbeitskraft objektiv im Zeitpunkt der Kündigung nicht abzusehen ist und der Arbeitnehmer somit noch lange Zeit an der Verrichtung seiner Arbeit gehindert wird und dadurch Störungen in der betrieblichen Organisation eintreten. Nach § 1 Abs. 2 Satz 4 des Kündigungsschutzgesetzes hat der Arbeitgeber die entsprechenden Tatsachen darzulegen und nötigenfalls zu beweisen.

Eine **Krankheitsdauer von 2-3 Monaten** im Zeitpunkt der Kündigung ist nach dem genannten Urteil noch **nicht** als „lang anhaltende Krankheit“ anzusehen, da die ersten 6 Wochen entsprechend den Wertungen des Lohnfortzahlungsgesetzes hier nicht voll berücksichtigt werden können. Bei **älteren** Arbeitnehmern muß daher der Arbeitgeber im allgemeinen längere Fehlzeiten hinnehmen, ehe er von seinem Kündigungsrecht Gebrauch machen kann.

Zum Kammer-Vizepräsidenten gewählt: Dr. Dieter Wolfrum

Einstimmig zum Vizepräsidenten der Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern gewählt wurde unser Vizepräsident Dr. Dieter Wolfrum in der Vollversammlung der IHK im Juni.

Dr. Wolfrum ist persönlich haftender Gesellschafter unserer Mitgliedsfirma Wolfrum & Gerbeth oHG, Schuhwarengroßhandel in München.

Unsere Mitglieder kennen Herrn Dr. Wolfrum seit langem als aktiven Vertreter unseres Landesverbandes in den verschiedensten Gremien, sei es innerverbandlich, sei es in der Kontaktarbeit nach außen. Zuletzt hatten wir auf unserem Verbandstag Gelegenheit, Herrn Dr. Wolfrum in seiner Schlußansprache als Vizepräsidenten unseres Landesverbandes zu hören, in der vorausgegangenen Mitgliederversammlung lernten wir seinen Bericht als Schatzmeister unseres Verbandes kennen. Dr. Wolfrum gehört seit 1966 unserem Landesverband als Vorstandsmitglied an, 1967 wurde er 2. stellvertretender Vorsitzender, 1971 dann 1. stellvertretender Vorsitzender. Überdies leitet Dr. Wolfrum den neu gegründeten Ausschuß für Betriebswirtschaft und Verkehr im Landesverband, der nun seine Arbeit zügig aufgenommen hat.

Über die Gremien des Landesverbandes hinaus wirkt Herr Dr. Wolfrum in größerem Rahmen als Vizepräsident des Europäischen Verbandes des Schuhgroßhandels, als 1. Vorsitzender des Verbandes Deutscher Schuhgroßhändler und als Mitglied des Handelsausschusses des Deutschen Industrie- und Handelstages. Unserem Bundesverband gehört Dr. Wolfrum als Mitglied des Finanzausschusses an. Darüberhinaus stellt Herr Dr. Wolfrum dem Großhandel



seine Kraft als Verwaltungsrat der Kreditgarantiegemeinschaft des Handels zur Verfügung und übt seit vielen Jahren das Amt eines Handelsrichters in München aus.

Wir danken Herrn Dr. Wolfrum für seine Mitarbeit herzlich und gratulieren ihm aufrichtig zu seiner Wahl. Für die nächsten Jahre wünschen wir ihm Glück und Erfolg auf seinem Weg.

Fristlose Entlassung wegen Mitstempeln von Stechkarten

(fr) Die heute in vielen Betrieben übliche Kontrolle über Anwesenheit oder Abwesenheit eines Mitarbeiters besteht nach wie vor in der Form der Stempelkarte, auf welcher beim Betreten bzw. Verlassen des Betriebes durch den betreffenden Mitarbeiter die entsprechende Zeitangabe mit Hilfe der Stempeluhr aufgedruckt wird. Im Hinblick auf die Tatsache, daß diese Kontrolleinrichtung in den letzten Jahren auch in solchen Firmen Eingang gefunden hat, die sich ihrer bisher nicht bedient haben, und zwar insbesondere im Zusammenhang mit der Einführung der individuellen Arbeitszeitgestaltung durch sog. Gleitzeitvereinbarungen, dürfte es nützlich erscheinen, darauf hinzuweisen, daß das Mitstempeln für andere, z.B. verspätet ankommende oder früher weggehende Arbeitskollegen das Risiko des Verlustes des Arbeitsplatzes in sich trägt. Das Landesarbeitsgericht Düsseldorf hat nämlich in einem Urteil vom 21.9.1976 – 15 Sa. 754/76 – (DB 1977 S. 501) die herrschende und richtige Auffassung bestätigt:

Die korrekte Handhabung der Zeitkontrolleinrichtungen durch die Arbeitnehmer eines Betriebes ist eine unerläßliche Voraussetzung für das Funktionalisieren der gleitenden Arbeitszeit.

Wer – ganz gleich aus welchem Grunde – falsche Zeiteintragungen vornimmt oder veranlaßt, beeinträchtigt unter Mißbrauch des in ihn gesetzten Vertrauens die auf der richtigen Zeitregistrierung basierende betriebliche Ordnung.

Das Mitstempeln für einen im Zeitpunkt der Zeitregistrierung noch nicht im Betrieb anwesenden Arbeitskollegen stellt eine Urkundenfälschung und einen Betrug dar.

Wenn die Vergütung eines Arbeitnehmers sich nicht nach einer meßbaren Arbeitsleistung richtet, sondern nach einer bestimmten Arbeitszeit, so wird bei einer falschen Angabe über die geleisteten Arbeitsstunden das Vermögen des Arbeitgebers geschädigt, denn der Arbeitgeber ist nicht verpflichtet, unberechtigte Fehlzeiten zu bezahlen.

Soweit die Klägerin das Mitstempeln der Stechkarte ihrer Vorgesetzten damit entschuldigt, daß sie nur einer Anweisung ihrer Abteilungsleiterin Folge geleistet habe, so vermag sie dieses Vorbringen nicht zu entlasten.

Daß eine Vorgesetzte nicht befugt ist, Anordnungen zu geben, die einen erkennbaren Ordnungsverstoß darstellen, ist jedem Arbeitnehmer bekannt.

Auch die von der Klägerin ins Feld geführte Abhängigkeit von ihrer unmittelbaren Vorgesetzten kann ihre arbeitsvertragliche Pflichtverletzung nicht insoweit entschuldigen, daß dem Arbeitgeber eine Fortsetzung des Arbeitsverhältnisses wenigstens bis zum Ende der Kündigungsfrist zumutbar gewesen wäre.

Zugang einer schriftlichen Kündigung bei Wohnungswechsel

(fr) Einer Entscheidung des Bundesarbeitsgerichts vom 18.2.1977 (Der Betrieb 1977 S. 1194) lag folgender Sachverhalt zugrunde:

Ein Betrieb hatte einer Arbeitnehmerin am 25.2.1974 per Einschreiben eine Kündigung übersandt; dieses Schreiben

konnte unter der in der Lohnsteuervkarte angegebenen Anschrift nicht zugestellt werden, weil die Dame zu diesem Zeitpunkt ihre elterliche Wohnung verlassen, den Eltern jedoch ihren Aufenthalt nicht bekanntgegeben hatte. Diese wandten sich deswegen an die Post mit dem Auftrag, Sendungen für die betreffende Arbeitnehmerin an das Jugendamt nachzusenden. Daraufhin wurde einem Bediensteten dieser Stelle am 28.2.1974 das Kündigungsschreiben ausgehändigt, welches es am 19.3.1974 dem Ehemann der Arbeitnehmerin übergab. Es stellte sich jedoch heraus, daß die betreffende Mitarbeiterin bereits am 18.2.1974 eine Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung eingereicht hatte, in der ihre neue Anschrift enthalten war. Zudem teilte sie am 15.3.1974 ihrer Firma mit, daß sie sich in anderen Umständen befinde. Das Bundesarbeitsgericht entschied, daß die Kündigung erst am 19.3.1974 als zugegangen angesehen werden könne und führte im einzelnen auf:

Wo sich die Klägerin bei Absendung des Kündigungsschreibens aufhielt, ergab sich aus der Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung, welche der Beklagten unstreitig im Zeitpunkt der Absendung des Kündigungsschreibens vorlag.

Mit der Vorlage dieser Bescheinigung hat die Klägerin deutlich und für die Beklagte erkennbar ihren Wohnungswechsel mitgeteilt.

Die in den Formularen vorgesehene und auch erfolgte Angabe der jeweiligen Anschrift des erkrankten Arbeitnehmers dient zumindest auch dazu, den Arbeitgeber davon zu unterrichten, wo der Arbeitnehmer während der Krankheit zu erreichen ist.

Die Klägerin konnte davon ausgehen, daß die Beklagte die Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung nicht nur hinsichtlich der voraussichtlichen Dauer der Krankheit, sondern in vollem Umfang überprüfen werde.

Es ist ein überflüssiger und übertriebener Formalismus, wenn über die Vorlage der Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung hinaus von der Klägerin verlangt würde, sie hätte noch ausdrücklich auf ihren Wohnungswechsel hinweisen müssen.

Die nach Absendung des Kündigungsschreibens erfolgte fernmündliche Mitteilung an die Klägerin, daß ein Kündigungsschreiben an sie unterwegs sei, reicht für den Zugang der Kündigung nicht aus.

Bei einer schriftlichen Kündigung muß der Kündigungsempfänger die Möglichkeit haben, durch Einsichtnahme in das Kündigungsschreiben von seinem Inhalt Kenntnis zu nehmen.

Zwar muß ein Arbeitnehmer eine Kündigung dann zu einem früheren Zeitpunkt als zugegangen gegen sich gelten lassen, wenn es ihm nach Treu und Glauben verwehrt ist, sich auf die Verspätung des Zugangs zu berufen.

Die Klägerin handelt hier jedoch nicht treuwidrig, wenn sie sich auf den erst am 19.3.74 erfolgten Zugang der Kündigung beruft.

Ein Arbeitnehmer, der seine Wohnung wechselt, kann die Anschriftenänderung dem Arbeitgeber in der Weise mitteilen, daß er während seiner Erkrankung eine ärztliche Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung einreicht, in der die neue Anschrift eingetragen ist.

Schickt der Arbeitgeber in einem solchen Falle sein Kündigungsschreiben an die frühere Anschrift, so handelt der Arbeitnehmer nicht treuwidrig, wenn er sich auf den späteren Zugang beruft.

LGA-Stenogramm Monat August 1977

3. 8.

Vorstandssitzung des Vereins für Berufsförderung, Träger des Bildungszentrums des Bayerischen Handels

Tarifpolitische Gesprächsrunde der süddeutschen Landesverbände in Rauenberg

4. 8.

Gespräch mit Staatsminister Anton JAUMANN über Probleme der mittelständischen Wirtschaft unter weiterer Beteiligung des Handwerks, des Einzelhandels, der Handelsmakler und des Hotel- und Gaststättengewerbes, als deren gemeinsamer Sprecher unser Präsident Konsul Senator Walter **Braun** nominiert wurde.

5. 8.

Ausführliche Besprechung über den Stand und die Verbesserung der Gewerbeförderungsprogramme unter besonderer Berücksichtigung der Betriebsberatung im Großhandel und im Einzelhandel mit Herrn Ministerialrat **Mengele** im Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft und Verkehr

9. 8.

Überarbeitung eines AGB-Entwurfs in einer Vorstandssitzung des von uns auf Bundesebene geschäftsführungsmäßig betreuten Großhandels für Spielwaren und Geschenkartikel
Teilnahme an einer Einweihungsfeier, eines neuen Betriebsgebäudes unserer Mitgliedsfirma WILLNER in Ingolstadt

11. 8.

Sitzung des Präsidiums unseres Landesverbandes in Nürnberg

LGA-Stenogramm Monat September 1977

2. 9.

Gesellschafterversammlung der von uns mitgetragenen Kreditgarantiegemeinschaft für den Handel in Bayern GmbH, in München

13. 9.

Sitzung „Süddeutsche Arbeitskreise Techn. Chemikalien“ in Stuttgart

15. 9.

Teilnahme am Richtfest der neuen Lagerhalle unserer Mitgliedsfirma W. Graß, München

19. – 20. 9.

Mündliche Prüfung der Handelsfachwirte

27. 9.

Arbeitskreis Kartellrecht, Bonn

28. 9.

Fachgespräch zu Mittelstandsproblemen im Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft und Verkehr

Fristlose Entlassung wegen gefälschter Tagesberichte

(fr) Gegenseitiges Vertrauen ist einer der Grundsätze, die das Vertragsverhältnis zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer beherrschen müssen. Dies gilt insbesondere dann, wenn sich die Tätigkeit des Mitarbeiters nicht unter den Augen des Chefs abspielt und dieser somit keine oder nur geringe Kontrollmöglichkeiten besitzt, sondern sich voll und ganz darauf verlassen können muß, daß der Arbeitnehmer seinen Verpflichtungen aus dem Arbeitsvertrag auch ordnungsgemäß nachkommt. Ein Paradebeispiel hierfür ist das Aufgabengebiet eines Reisenden, der den Nachweis für das, was er getan hat, üblicherweise in sog. Tages- oder Tätigkeitsberichten bei der Firma einreicht. Diese müssen aber auch wirklich stimmen, sonst besteht für den Betriebsinhaber die Möglichkeit zur sofortigen Beendigung des Beschäftigungsverhältnisses, wie zwei arbeitsgerichtliche Entscheidungen zeigen; so hat das Arbeitsgericht Bamberg in seinem rechtskräftigen Urteil vom 18.10.74 – 3 Ca 182/74 – (ARSt 1976, S. 31, Nr. 1035) folgendes gesagt:

Es stellt einen wichtigen Grund zur außerordentlichen Kündigung eines Außendienstmitarbeiters dar, wenn er dem Geschäftsherrn falsche Angaben über Kundenbesuche macht.

Der Arbeitgeber hat nämlich über das Verhalten des Arbeitnehmers keine andere Kontrollmöglichkeit als dessen Reiseberichte.

Zum gleichen Thema hat sich das Arbeitsgericht Kaiserslautern, Zweigstelle Pirmasens, in seinem rechtskräftigen Urteil vom 9.4.1975 – 4 Ca. 17/74 P – (ARSt 1976 S. 14, Nr. 1009) wie folgt geäußert:

Einem Außendienstmitarbeiter kann außerordentlich gekündigt werden, wenn er dem Geschäftsherrn gefälschte Tagesberichte vorlegt und dadurch Kundenbesuche vortäuscht.

Solche Tagesberichte sind nämlich die einzige Möglichkeit des Geschäftsherrn, seine Reisenden zu überwachen.

Durch Fälschung der Tagesberichte wird die Vertrauensgrundlage so nachhaltig gestört, daß es für den Geschäftsherrn unzumutbar erscheint, die Fortsetzung des Arbeitsverhältnisses auch nur bis zum Ablauf der ordentlichen Kündigungsfrist abzuwarten.

Steuerfragen

Herstellungsaufwand oder Erhaltungsaufwand

(sr) Nachträgliche Aufwendungen auf Gebäude sind entweder als Herstellungsaufwand dem Wert des Gebäudes zuzuschlagen und mit diesem im Rahmen der Abschreibung auf die Gesamtnutzungsdauer des Gebäudes zu verteilen oder sie sind als Erhaltungsaufwand sofort in voller Höhe abzugsfähig.

Es ist nicht immer leicht, die Grenze zwischen Herstellungsaufwand und Erhaltungsaufwand zu ziehen. Zum Erhaltungsaufwand zählen grundsätzlich Aufwendungen, die das Wesen des Grundstückes und Gebäudes nicht verändern, das Grundstück und Gebäude im ordnungsgemäßen Zustand erhalten und regelmäßig in ungefähr gleicher Höhe wiederkehren. Die genannten Voraussetzungen müssen nicht alle gleichzeitig gegeben werden, Erhaltungsaufwand

sind auch Aufwendungen für laufende Instandhaltung, Nachholung zurückgestellter Instandhaltungsarbeiten und Aufwendungen, die durch die gewöhnliche Nutzung des Gebäudes veranlaßt sind, z.B. die Erneuerung des Anstriches, des Verputzes, der Dachrinnen, Ersatz unbrauchbar gewordener Beleuchtungen, Dachreparaturen usw.

Aufwendungen bis DM 3000,- pro Jahr (ohne Umsatzsteuer) können ohne nähere Prüfung als Erhaltungsaufwand behandelt werden.

Herstellungsaufwand ist anzunehmen, wenn durch die Baumaßnahme die Substanz verändert (vermehrt) wird, wenn das Gebäude in seinem Wesen verändert wird oder über seinen bisherigen Zustand hinaus erheblich verbessert wird. Eine erhebliche Verbesserung ist aber nicht schon deshalb anzunehmen, weil notwendige Erhaltungsmaßnahmen mit einer dem technischen Fortschritt entsprechenden üblichen Modernisierung verbunden sind.

Der Bundesfinanzhof hat in Urteilen vom 9. 11. 1976 – VIII R 27/75 und VIII R 28/76 – sowie vom 7. 12. 76 – VIII R 42/75 –

zur Frage Stellung genommen, unter welchen Voraussetzungen die Kosten für die Erneuerung und Verbesserung von Heizungsanlagen als Erhaltungsaufwand abzugsfähig sind. Der Bundesfinanzhof weicht von der bisherigen Rechtsprechung in einigen Punkten ab. In Weiterentwicklung der bisherigen Rechtsprechung hat der BFH entschieden, daß Erhaltungsaufwand anzunehmen ist, wenn bereits eine Anlage vorhanden war, die denselben Zweck für die Nutzung des Gebäudes erfüllt hat. Diese Voraussetzung ist auch dann gegeben, wenn die technische Funktion des Heizungssystems unter Aufwand erheblich höherer Kosten dem Stand der modernen Technik angepaßt wird. Im konkreten Fall wurde Erhaltungsaufwand angenommen, wenn eine Einzelöfenheizung durch Elektro-Nachtspeicheröfen ersetzt werden, wenn Elektro-Nachtspeicheröfen anstelle warmwasserbeheizter Radiatoren eingebaut werden und wenn eine technisch noch brauchbare Koksfeuerungsanlage durch eine Ölfeuerungsanlage ersetzt wird.

Braun: Auf das „Wie“ des Berufsgrundschuljahres kommt es an

Das Berufsgrundschuljahr ist für die auszubildende Wirtschaft keine Grundsatzfrage, entscheidend kommt es auf das „Wie“ der Vorbereitung und der Durchführung an, erklärte Präsident Walter Braun, zu Äußerungen der Nürnberger Schulverwaltung gegenüber der Presse.

Es wäre nicht nur unzweckmäßig, sondern sogar für die Aufnahme möglichst vieler Jugendlicher in Ausbildungsverhältnisse hinderlich, so Braun, wenn die bisher noch offen gebliebenen Probleme bei der allgemeinen Einführung des Berufsgrundschuljahres heruntergespielt und dadurch der nahtlose Übergang vom Berufsgrundschuljahr auf die Fortsetzung der Ausbildung im Betrieb für eine Reihe wichtiger Berufe erschwert oder sogar gefährdet würde.

Die sogenannte Anrechnungsverordnung gebiete, das Berufsgrundschuljahr voll auf die Ausbildungszeit anzurechnen. Diese Anrechnung wäre aber rechtlich und praktisch nur möglich, wenn für das jeweilige Berufsfeld der Unterrichts- und Ausbildungsinhalt des Berufsgrundschuljahres so auf die einzelne Ausbildungsordnung abgestimmt sei, daß die Anrechnung keine Schwierigkeiten bereite. Würde diese in einer Reihe von Ausbildungsberufen bestehende gravierende Lücke nicht geschlossen, könnten sich daraus für alle Betroffenen nur Schwierigkeiten ergeben.

Hauptziel: alle Jugendlichen ausbilden

Gerade jetzt, zu Beginn einer Zeitspanne mit sehr geburtenstarken Ausbildungsjahrgängen, müsse die Unterbringung möglichst vieler Jugendlicher in Ausbildungsverhältnissen absoluten Vorrang vor allen anderen, die Ausbildung betreffenden Überlegungen haben. Eine elastische Regelung, die je nach Berufsart und Lage der Ausbildungsbetriebe verschiedene Wege offen lasse, sei praxisnäher und verdiene den Vorzug vor einer starren Regelung, deren Bewährung noch ausstehe.

Aus der Sicht der Wirtschaft wäre es nicht richtig, alle Ausbildungsberufe nach dem gleichen Schema behandeln zu wollen, da die Voraussetzungen bei kaufmännischen oder Handwerksberufen andere wären als z.B. bei gewerblichen Ausbildungsberufen in der Industrie. Er hoffe, so

erklärte Braun, daß sich diese Erkenntnis auch bei den parlamentarischen Beratungen über den bayerischen Gesetzentwurf durchsetzen werde. Dieser Entwurf biete verschiedene Möglichkeiten an und wäre deshalb eine sehr nützliche Diskussionsgrundlage.

Verbandsnachrichten

Mitgliederversammlung – Elektro – Rundfunk – Fernsehen

Am Mittwoch, den 13. Juni 1977 fand in München für die südbayerischen und am 19. Juni 1977 in Nürnberg für die nordbayerischen Mitglieder eine Versammlung der im Fachzweig Elektro-Rundfunk-Fernsehen des LGA zusammengeschlossenen Großhändler statt.

Erfreulich war die gute Beteiligung in Nürnberg. Der in der letzten Jahreshauptversammlung des Fachzweigs neu gewählte Vorsitzende, Herr Wolfgang Bihler, Babenhausen, erläuterte die Ergebnisse der beiden Sitzungen des Beirats des Fachzweigs, in welchem die zukünftige Arbeit erörtert und festgelegt wurde. Herr Bihler befaßte sich darauf mit dem Ergebnis des Gesprächs, das in Bad Königstein zwischen dem Vorstand des Bundesverbandes des Deutschen Elektro-Großhandels und den Landesvorsitzenden stattgefunden hat. Er begrüßte, daß eine engere Zusammenarbeit zwischen den Fachausschüssen des Bundesverbandes und dem Landesvorsitzenden angestrebt werde. Dies bringe eine Intensivierung der fachlichen Arbeit mit sich und ermögliche den Fachausschüssen bei ihren Gesprächen mit der Industrie die Wünsche der Mitglieder besser zu berücksichtigen. Unter reger Anteilnahme der Mitglieder wurden sodann einzelne Fachfragen erörtert und es schloß sich eine lebhafte Diskussion an. Der Vorsitzende bedankte sich bei den Mitgliedern für die vielen Anregungen, die in und vor der Versammlung aus dem Mitgliederkreis zugegangen sind. Dies zeigte, daß ein echtes Bedürfnis hinsichtlich solcher Aussprachen bestehe und er schloß die wohlgelungene Veranstaltung.

Rationalisierung

Die Lagerhaltung aus betriebswirtschaftlicher Sicht

(de) Im Ifo-Schnelldienst Nr. 19 vom 7. Juli 1977 setzt sich das Ifo-Institut mit den Ergebnissen einer Untersuchung auseinander, die einzelwirtschaftliche, betriebsbezogene Fragen und Probleme der Lagerhaltung des Großhandels analysiert. Es geht u.a. um Lagerkapazität und -kapazitätsentwicklung, Lagerrationalisierung und Lagerkosten. Im folgenden geben wir den von E. Singer verfaßten Beitrag unwesentlich gekürzt wieder.

Lagerkapazitäten erheblich ausgeweitet

Da amtliche statistische Unterlagen über die Größe der Lagerräume fehlen, hat das Ifo-Institut mit Hilfe der ermittelten Raumproduktivität, bezogen auf die gesamte Geschäftsfläche (Verkaufs- Lager- und Büroräume, für Geschäftszwecke benutzte Nebenräume sowie Lagerflächen im Freien), eine Vorstellung von der gesamten Lagerkapazität gewonnen. Ausgehend davon, daß 1975 die Umsatzleistung je qm Geschäftsfläche 4054 DM betrug und mit einem Gesamtumsatz von 434,6 Mrd. DM, errechnet sich eine Geschäftsfläche von reichlich 107 Mill. qm. Da nach früheren Erhebungen der Anteil der Lagerräume an der gesamten Geschäftsfläche im Großhandel knapp 70% ausmacht, so ergibt sich für 1975 eine Lagerfläche des Großhandels von reichlich 70 Mill. qm. Die Lagerkapazitäten wurden in den letzten Jahren erheblich ausgebaut. 37% der befragten Großhandelsunternehmen haben ihre Lagerkapazitäten

durch um- oder Neubauten erweitert, die in der Regel kräftig ausfielen, sich im Durchschnitt beinahe verdoppelt haben. Für einen Zeitraum von etwa 10 Jahren ergibt sich für den gesamten Großhandel eine Kapazitätsvergrößerung von rd. 30%, die damit weitgehend parallel zur realen Umsatzexpansion verlaufen ist.

Es stellt sich die Frage, wie weit es dem Großhandel gelungen ist, trotz der großen Anstrengungen zur Ausweitung seiner Lagerkapazität, Kapazitätsengpässe zu überwinden. Da hierfür ebenfalls statistisches Material nicht greifbar ist, wurde die Frage gestellt, ob und inwieweit die quantitativen Lagerkapazitäten derzeit und auch auf längere Sicht den Geschäftserfordernissen entsprechen. Von drei Vierteln der Firmen wird die vorhandene Lagerkapazität als ausreichend, von knapp einem Viertel als unzureichend beurteilt. Es zeigt sich dabei, daß Firmen mit innerstädtischen Standorten häufiger Kapazitätsengpässe aufweisen als Firmen am Stadtrand und in Gewerbegebieten. Überraschend ist trotzdem, daß auch Firmen in Gewerbegebieten, die sich überwiegend erst in den vergangenen Jahren an diesen Standorten angesiedelt haben, über Kapazitätsengpässe klagen. Es liegt die Vermutung nahe, daß hier die tatsächliche Umsatzentwicklung günstiger als zum Zeitpunkt der Investitionsentscheidung erwartet worden war, ausgefallen ist.

Modernisierung auf breiter Basis

Die Untersuchung zeigte, daß in den vergangenen Jahren auf großer Breite Rationalisierungsmaßnahmen durchgeführt wurden. 55% der befragten Unternehmen haben die Lagerräume modernisiert oder umgebaut und 23% Standortverlagerungen ihres Lagers oder des gesamten Betriebes vorgenommen, womit insbesondere in der Regel grundlegende Rationalisierungsmaßnahmen verbunden sind.

Feststellen läßt sich auch, daß mit steigender Betriebsgröße der Anteil der Firmen tendenziell zunimmt, die in den vergangenen Jahren ihre Lager rationalisiert haben. Das gilt gleichermaßen für die Lagermodernisierung wie für die Standortverlagerung, wobei hier allerdings der entsprechende Anteil bei den Großunternehmen (über 50 Mill. DM Jahresumsatz) wieder kräftig absinkt, wahrscheinlich deshalb, weil diese Unternehmen den Standortwechsel bereits zu einem früheren Zeitpunkt vorgenommen hatten.

Zentrale Bedeutung für eine rationelle Lagerhaltung kommt der Steuerung der Warendisposition zu. Hierbei geht es um die Rationalisierung des physischen Warendurchlaufs ebenso wie um die Verbesserung der warenbezogenen Informationen als Grundlage einer effizienten Lagerpolitik. Bei einem Zugrundelegen der Art der praktizierten Warensteuerung als Indikator für die Qualität der betrieblichen Warenbewirtschaftung lassen die Erhebungsergebnisse erkennen, daß der erreichte Rationalisierungsstand in bezug auf die Steuerung des Warendurchlaufs, gemessen an den vorhandenen Möglichkeiten, im Großhandel verhältnismäßig niedrig ist. Rund sieben Zehntel der befragten Firmen steuern ihre Lagerdispositionen auf der Basis betrieblicher Erfahrungswerte und/oder periodischer Lagerkontrollen. Nur knapp zwei Zehntel haben eine spezielle Limitplanung, also einen Einkaufsplan, der auf der Planung von Umsatz, Umschlagshäufigkeit und Handelsspanne sowie dem vorhandenen Lagerbestand basiert.

Tab. 1 Lagerkapazitätserweiterung im Großhandel
in den zurückliegenden Jahren
nach ausgewählten Branchen^{a)}

Branche	In den vergangenen Jahren haben ... % der Unternehmen die Lagerfläche vergrößert	... und zwar um durchschnittlich ... %	Die Lagervergrößerung betrug - bezogen auf alle Meldefirmen der Branche - ... %
Landhandel	30	71	21
Eisen und Stahl	45	85	38
Holz	48	101	48
Baustoffe	33	85	28
Sanitäres Installationsmaterial	43	139	60
Werkzeugmaschinen	42	84	35
Technischer Bedarf	45	111	50
Papier und Pappe	57	68	39
Nahrungsmittel	35	70	25
Textilwaren	43	120	52
Elektroartikel	42	76	32
Kraftwagen, Krafträder	52	111	58
Farben	69	78	54
Papier, Bürobedarf und Schreibwaren	62	102	63
Insgesamt ^{b)}	37	89	33

^{a)} Es wurden nur jene Branchen dargestellt, aus denen bei der relevanten Frage eine ausreichende Zahl von Meldungen vorlag.

^{b)} Durchschnitt aller Branchenergebnisse.

Quelle: Erhebungen des Ifo-Instituts im Jahre 1976.

Tab. 2 Rationalisierungsmaßnahmen im Großhandel
in den zurückliegenden Jahren
nach Umsatzgrößenklassen

Umsatzgrößenklasse (in DM)	... % der Unternehmen ^{a)} haben in den vergangenen Jahren	
	ihr bestehendes Lager modernisiert bzw. umgebaut	eine Standortverlagerung ihres Lagers und/oder des gesamten Betriebes vorgenommen
bis unter 2 Mill.	35	9
2 Mill. bis unter 5 Mill.	59	22
5 Mill. bis unter 10 Mill.	49	23
10 Mill. bis unter 20 Mill.	64	32
20 Mill. bis unter 50 Mill.	63	31
50 Mill. und mehr	64	18
Insgesamt	55	23

a) Mehrfachmeldungen waren möglich.

Quelle: Erhebungen des Ifo-Instituts im Jahre 1976.

Die Methode einer Automatisierung der Warenbewegungen und des Informationsflusses mit Hilfe von Datenverarbeitungsanlagen wird nur von einem Zehntel der befragten Großhandelsunternehmen praktiziert.

Festgestellt wurde auch, daß mit Steigerung der Betriebsgröße die Qualität der Lagersteuerung ganz erheblich zunimmt. Bei den Großunternehmen sind die modernen und rationellen Methoden zwar wesentlich häufiger anzutreffen, doch stützt sich auch hier noch ein beachtlicher Teil der Firmen (zwei Fünftel) auf herkömmliche Verfahren.

Tab. 3 Steuerung der Lagerdispositionen im Großhandel
nach Umsatzgrößenklassen

Umsatzgrößenklasse (in DM)	Die Steuerung der Lagerdisposition ^{a)} erfolgt bei ... % der Unternehmen		
	auf der Basis eigener betrieblicher Erfahrungswerte und/ oder periodischer Lagerkontrollen	anhand spezieller Limit- planung ^{b)}	automatisch mit Hilfe einer Daten- verarbeitungs- anlage
bis unter 2 Mill.	87	12	1
2 Mill. bis unter 5 Mill.	80	15	5
5 Mill. bis unter 10 Mill.	76	17	7
10 Mill. bis unter 20 Mill.	68	21	11
20 Mill. bis unter 50 Mill.	59	23	18
50 Mill. und mehr	42	30	28
Insgesamt	71	19	10

a) Bestimmung von Lagergröße sowie Bestellmenge und -zeitpunkt.

b) Einkaufsplan, der auf der Umsatzplanung, der Umschlagshäufigkeit, der Handelsspanne sowie dem vorhandenen Lagerbestand aufbaut.

Quelle: Erhebungen des Ifo-Instituts im Jahre 1976.

Zwang zur weiteren Rationalisierung

Trotz aller Bemühungen beurteilt immerhin fast die Hälfte der Großhandelsfirmen den erreichten Rationalisierungsstand noch als unzulänglich. Der entsprechende Anteil bei der Kapazitätsbeurteilung hatte lediglich knapp ein Viertel betragen. Diese Aussagen lassen den Schluß zu, daß die Lagerprobleme des Großhandels vorwiegend in der mangelnden Qualität der Lagerräume sowie der Lagertechnik und weniger in der quantitativen Kapazität liegen.

Angesichts der Notwendigkeit künftiger Rationalisierungsmaßnahmen wollen 21% der befragten Unternehmen in den kommenden Jahren ihr bestehendes Lager modernisieren bzw. umbauen, 8% haben bereits konkrete Pläne für eine Standortverlagerung mit der Tendenz, aus der Innenstadt heraus an den Ortsrand oder in ein Gewerbegebiet zu gehen. Zwischen der Notwendigkeit der Standortverlage-

rung und den konkreten Plänen zu ihrer Verwirklichung besteht eine Diskrepanz. Dies erklärt sich daraus, daß offensichtlich im Großhandel ein nicht unbeachtlicher Teil der Unternehmen nicht die substantiellen Voraussetzungen besitzt, um notwendige Standortverlagerungen und Rationalisierungsmaßnahmen vorzunehmen.

Weiterhin soll die Rationalisierung von Waren der Warenbewirtschaftung in den kommenden Jahren vorangetrieben werden. Ein Fünftel der Großhandelsunternehmen hat bereits konkrete Pläne, in den nächsten Jahren die Steuerung der Lagerdispositionen mit Hilfe von Datenverarbeitungsanlagen zu automatisieren. Ein Vergleich zwischen Rationalisierungsstand und den Rationalisierungserfordernissen läßt den Eindruck entstehen, daß dem Großhandel noch erhebliche Rationalisierungsanstrengungen bevorstehen.

Lagerkosten: zwei Fünftel der Gesamtkosten

Mit durchschnittlich 8,3% belasten die Lagerkosten, gemessen am Umsatz, den Großhandel, gemessen an den Gesamtkosten beträgt der Lagerkostenanteil reichlich zwei Fünftel. Den größten Kostenblock innerhalb der Lagerkosten bilden mit rund der Hälfte die Personalkosten, gefolgt von den Raumkosten mit 40%, wogegen die Warenkosten nur 10% der gesamten Lagerkosten ausmachen.

Zu den **Personalkosten** zählen die anfallenden Löhne und Gehälter, der anteilige Unternehmerlohn sowie die Lohnsummensteuer und Versicherungsbeiträge. Nach den Ifo-Erhebungsergebnissen beträgt der Anteil der gesamten Personalkosten der Kostenstelle Lager (einschl. Lohnnebenkosten und freiwillige Leistungen, aber ohne Unternehmerlohn) am Jahresumsatz (ohne Mehrwertsteuer) 3,8%. Da über die Höhe des Unternehmerlohns keine Erhebungsergebnisse vorliegen, wurde der Durchschnittssatz des Instituts für Handelsforschung (1975: 1%) herangezogen, wobei hiervon 0,36% vom Umsatz dem betrieblichen Funktionsbereich Lager zuzurechnen sind.

Tab. 4 Kosten der Lagerhaltung des Großhandels
nach Kostenbereichen
im Jahre 1975

Kostenbereich	in %		
	des Umsatzes	der gesamten Handlungs- kosten ^{a)}	der gesamten Lagerkosten
Personalkosten	4,2	21,9	50,6
Warenkosten ^{b)}	0,8	4,2	9,6
Raumkosten	3,3	17,2	39,8
Lagerkosten insgesamt ^{b)}	8,3	43,3	100,0

a) Nach Betriebsvergleichsergebnissen des Instituts für Handelsforschung an der Universität zu Köln aus dem Jahre 1974.

b) Ohne Erlösschmälerungen.

Quelle: Berechnungen des Ifo-Instituts auf der Basis amtlicher und nichtamtlicher Statistiken sowie der Ergebnisse von Erhebungen des Ifo-Instituts im Jahre 1976.

Die anteilige Lohnsummensteuer und die Versicherungsbeiträge für die Betriebshaftpflicht werden mit knapp 200 Mill. DM, d.s. 0,04% vom Umsatz angegeben. Die gesamte Belastung des Umsatzes mit Lagerpersonalkosten ist somit auf rd. 4,2% zu veranschlagen.

Bei den **Raumkosten** dominieren die Mietkosten oder – in eigenen Räumen – der Mietwert. Nach den Erhebungsergebnissen beträgt die Mietkostenbelastung im Durchschnitt 2% vom Umsatz. Es zeigt sich, daß die Firmen, die in eigenen Räumen arbeiten (rd. sieben Zehntel der Unternehmen), den Mietwert auf 2,2% vom Umsatz veranschlagen, während die Firmen für gemietete Räume im Durchschnitt 1,4% vom Umsatz bezahlen. In diesen Zahlen sind Abschreibungen

und Zinskosten für Inventar sowie die Sachkosten wie Heizung, Strom, Gas, Wasser, Instandhaltung und Bewachung etc. nicht abgedeckt. Diese Kosten sind auf 1,3% vom Umsatz zu veranschlagen. Zuzüglich die anteilig dem Kostenbereich Lagerraum zuzurechnenden Steuern mit schätzungsweise 0,04% vom Umsatz, belaufen sich die gesamten Lager-Raumkosten auf rund 3,3% vom Umsatz.

Bei den **Warenkosten** sind auf den ersten Blick die Zinskosten wichtigster Bestandteil für das im Lagerbestand gebundene Kapital. Unter Zugrundelegung einer Lagerumschlagshäufigkeit von 12,3 mal (1974) errechnet sich eine durchschnittliche Lagerdauer bzw. eine Bindungsdauer des im Lager investierten Kapitals von 29,3 Tagen.

Die Finanzierung kann grundsätzlich erfolgen durch

- offenen Buchkredit der Lieferanten
- sonstige Finanzierungsmittel oder
- Eigenmittel.

Untersuchungen lassen erkennen, dass der Lagerbestand offensichtlich weitgehend durch den offenen Buchkredit der Lieferanten finanziert wird.

Außenhandel

Warum eine neue Weltwirtschaftsordnung?

(BGA) Die Nixon-Runde, im Herbst 1973 in Tokio aus der Taufe gehoben, steht unter einem blassen Stern. Nicht nur, daß sie inzwischen wegen Watergate ihren Namen verlor, auch Erdölpreisanstieg, Floating und die UNCTAD-Konferenzen machen den in Tokio-Runde umbenannten GATT-Verhandlungen Schwierigkeiten. Auch nach dem Besuch des neuen US-Beauftragten Strauss bei der EG-Kommission Ende vorigen Monats sind die Genfer Liberalisierungsverhandlungen immer noch ohne politische Impulse, obwohl bis Ende des Jahres eigentlich eine Einigung herbeigeführt sein sollte.

Dabei sind sich die führenden politischen Repräsentanten im In- und Ausland einig, daß die GATT-Verhandlungen zu einer weiteren Öffnung der Märkte der Industrieländer benutzt werden sollten. Oder nicht?

Arbeitsplatzsicherung vor Liberalisierung

Der geringere Anstieg des Welthandels – obwohl 1976 1 Billion Dollar überschritten wurde – in den zurückliegenden Jahren hat der Beschäftigungspolitik in fast allen Industriestaaten Vorrang vor dem bisherigen Prinzip der internationalen Arbeitsteilung und der damit verbundenen Stabilitätspolitik eingeräumt. Ausgenommen hiervon war lediglich die EG-Agrarpolitik.

Ohne die Interdependenz von Export und Import zu beachten, wird nunmehr der Bekämpfung der Arbeitslosigkeit nicht zuletzt in Form von Einfuhrbeschränkungen (Textil, Neuverhandlung des Welttextilabkommens, Eisen- und Stahlindustrie, Schiffbau) eine Priorität eingeräumt, die in der Tat die Stellungnahme Italiens verständlich macht, die GATT-Verhandlungen in Genf so lange ruhen zu lassen, bis der Welthandel sich wieder erholt hat.

Grundlegender Unterschied zur Kennedy-Runde

Auch in der Bundesrepublik Deutschland hat die Arbeitsplatzsicherung in der Handelspolitik Vorrang vor stabilitätspolitischen bzw. zahlungsbilanzpolitischen Überlegungen

Der Großhandel verzichtet jedoch nur auf etwa ein Viertel der maximal erzielbaren Skontoerträge, woraus sich ableiten läßt, daß die Finanzierung des Warenlagers zu einem großen Teil von den Lieferanten kostenlos übernommen wird. Der Großhandel selbst bezahlt in Form eines teilweisen Skontoverzichts nur einen geringen Teil der gesamten Kreditdauer. Bei einem maximal erzielbaren Skonto von im Durchschnitt knapp 3% vom Umsatz, können Skontoentgang und damit die Kosten des Lieferantenkredits auf 0,7% vom Umsatz veranschlagt werden. Dieser Betrag ist den Zinskosten für die Lagerhaltung des Großhandels gleichzusetzen.

Die Belastung des Warenlagers mit Vermögen- und Gewerbesteuer dürfte sich auf 0,06% vom Umsatz belaufen. Die gesamten Warenkosten des Großhandels – ohne Warenversicherungen, betragen somit knapp 0,8% vom Umsatz.

Abschließend bleibt festgestellt, daß der betriebliche Funktionsbereich Lager von erheblicher Kostenrelevanz ist. Deshalb müsse es das Ziel der einzelbetrieblichen Unternehmenspolitik sein, durch Produktivitätsverbesserungen vor allem auch im Lagerbereich die Kostenexpansion möglichst zu kompensieren.

erhalten. Einfuhren, ohnehin nach Regierungsauffassung ständig durch die DM-Aufwertungen erleichtert, werden selbst vom Bundeswirtschaftsministerium kritisch unter die Lupe genommen. Hinweise auf die Interdependenz zwischen Export und Import glaubt man, wegen der Wettbewerbsfähigkeit des deutschen Exportgüterassortiments ignorieren zu können. Hermes habe darüber hinaus – im Gegensatz zur Exportkreditversicherung anderer westlicher Industrieländer – die Funktion der Sicherung des Beschäftigungsgrades, nicht jedoch der Sicherung ausreichender Devisenerlöse. Aus Brüssel kommen neben den gewohnten protektionistischen Entwürfen immer stärker auch dirigistische Vorschläge, da offensichtlich die handelspolitischen Einfälle ausgehen. Um so interessanter dürften die Ergebnisse der Gipfelkonferenz der Regierungschefs Anfang Mai werden.

Hinzu kommt, daß die neue Weltwirtschafts-Geographie sich nicht nur in der Abspaltung von Wirtschaftsräumen manifestiert, z.B. EG-AKP, EG-Mittelmeerpolitik, Latein-amerikanische Freihandelszone (Lafta), Mittelamerikanischer Markt etc., sondern die Industrieländer, die weder der EG angehören noch assoziiert sind, ab 1.7.77 nur noch aus den USA, Kanada, Südafrika, Japan, Australien, Neuseeland bestehen.

Noch gravierender ist der heutige Unterschied zu den Verhandlungen der Kennedy-Runde dadurch, daß neue Produktionskapazitäten in der Dritten Welt sowie in den Staatshandelsländern geschaffen worden sind. Ebenso schwerwiegend ist die völlig veränderte Währungssituation gegenüber der Kennedy-Runde, ohne daß es bereits zu einer EG-Währungsunion gekommen wäre. (Im Gegenteil, im Währungssektor sind echte Rückschritte eingetreten.)

Neu gegenüber den bisherigen traditionellen Zollverhandlungen ist dagegen, daß nach der OPEC-Preispolitik seit 1973, aber auch nach dem US-Sojabohnen-Einfuhrstopp etc. nicht nur über die Öffnung der Märkte, sondern auch über den Zugang zu den Rohstoffreserven verhandelt werden muß.

Nicht zuletzt besteht die Gefahr, daß sich das Welttextilabkommen präjudizierend für andere Erzeugnisse auswirken wird. Ob deshalb neue Organisationsformen des Welthandels (Rohstoff-Abkommen, Eisen und Stahl, Schiffbau) wirklich zur Verhinderung von restriktiven Importmaßnahmen beitragen, wird vom Außenhandel äußerst skeptisch beurteilt. Dennoch muß die Weiterführung mit dem Ziel, echte Ergebnisse gemäß der Tokio-Erklärung herbeizuführen, befürwortet werden, auch wenn Zollsenkungen und andere im GATT zu konsolidierende handelspolitische Maßnahmen nicht den Umfang der Ergebnisse der Kennedy-Runde erreichen sollten, um vor allem einen Rückfall in einen weltweiten Protektionismus zu verhindern.

EG größter Welthandelspartner

Die Neuner-Gemeinschaft ist inzwischen unbestreitbar zum größten Welthandelspartner aufgerückt. Das hin und wieder zu hörende Argument auf das zunehmende EG-Handelsbilanz-Defizit – vor allem zurückzuführen auf den Erdölpreisanstieg – entläßt die Regierungen der Mitgliedsländer nicht aus der Verpflichtung der Präambel zum Rom-Vertrag sowie des Artikels 110, zu einer harmonischen Weiterentwicklung des Welthandels beizutragen. Auch eine bilaterale Betrachtung der EG-Handelsteilbilanzen gegenüber den USA und Japan kann nicht die EG-Verantwortung paralysieren. Die Argumentation der EG-Kommission, daß im Agrarsektor die Gemeinschafts-Importe zu einer Verfälschung aus den USA geführt hätten, kann deshalb nicht akzeptiert werden. Hierbei handelt es sich um Erzeugnisse, wie Futtermittel, vor allem Soja (nicht marktgeordnet). Das US-Handelsbilanz-Defizit ist unübersehbar. Andere Industrieländer könnten mit solchen Argumenten Konzessionen von der EG verlangen.

Die bevorstehenden Auseinandersetzungen im Nord-Süd-Dialog lassen es darüber hinaus politisch ratsam erscheinen, so schnell wie möglich zu einer Einigung mit den übrigen Industrieländern zu kommen, um der Veränderung der Weltwirtschafts-Geographie durch Schaffung neuer Produktionskapazitäten in den Entwicklungsländern und Staatshandelsländern durch strukturelle Anpassungen in den OECD-Ländern Rechnung zu tragen.

Kernpunkte der GATT-Verhandlungen

Die anhaltenden Auseinandersetzungen zwischen Entwicklungs- und Industriestaaten lassen es erforderlich erscheinen, daß die GATT-Kompetenzen gestärkt werden. Hierzu gehören die

- Schieds- und Schlichtungsfunktion des GATT (Artikel XXII und XXIII);
- Anwendung von Wohlverhaltensregeln (Antidumpingkodex);
- Anpassung bzw. Interpretation der GATT-Schutzklausel nach Artikel IXX.

Allerdings vertritt die Neuner-Gemeinschaft in der Schutzklauselfrage eine für den Außenhandel nicht verständliche unterschiedliche Auffassung. Während sie bei den GATT-Verhandlungen für die Modifizierung der Anwendung selektiver Maßnahmen nach Artikel IXX eintritt, befürwortet sie bei den Parallelverhandlungen über eine Verlängerung des Welttextilabkommens die Einführung einer Globalisierungsklausel. Das GATT befaßt sich mit Maßnahmen zwecks Befreiung des Welthandels. Deshalb sollten die Verhandlungen auch nicht mit Sozialvorschriften, wie Einführung von Mindestnormen des IAA (Internationales Arbeitsamt) befrachtet werden.

Hinsichtlich der Behandlung von Ländern bzw. Ländergruppen muß die Auffassung vertreten werden, daß

- die Staatshandelsländer – ob GATT-Mitglieder oder nicht – zwar zu wirklichen Gegenkonzessionen aufgefordert werden sollen, das Hauptproblem des Ost-West-Handels jedoch in der anhaltend schlechten östlichen Devisensituation zu suchen ist (abgesehen von den sonstigen Unterschieden miteinander Handel treibender Markt- und Planwirtschaften),
- die Erdöl-Erzeugerländer, die nicht dem GATT angehören (Iran, Saudi-Arabien, Emirate, Venezuela), wie andere Industrienationen gestellt werden,
- mit den übrigen Industrieländern ein Konsens hergestellt wird, ohne daß die Gemeinschaft besondere Konzessionen gewährt, da weder Kanada noch Südafrika oder Neuseeland Entwicklungsländer sind,
- den Entwicklungsländern jedoch entgegen gekommen wird, indem

1. die präventiven Importbeschränkungen gegenüber Entwicklungsländern abgebaut werden, wie
 - a) Die europäische Agrarpolitik hat gemäß den Verträgen von Rom die Aufgabe, die „Präferenz“ der innergemeinschaftlichen Agrarproduktion zu sichern. Dieses führt zwangsläufig zur tendenziellen Importbeschränkung (Grundidee der landwirtschaftlichen Marktordnungen).
 - b) Mit zunehmendem Abstand der innergemeinschaftlichen Produktionskosten vom Weltmarktniveau muß, um die Präferenz zu sichern, das Ausmaß der Handelsbeschränkungen erhöht werden. Diese allgemeine Entwicklung kommt in den jährlichen Agrarpreisbeschlüssen zum Ausdruck, die regelmäßig eine stärkere Erhöhung der für die Erhebung der Abschöpfung relevanten Preise als der Stützungspreise vorsehen.
 - c) Besondere Maßnahmen werden für solche Produktgruppen ergriffen, die als „sensibel“ bezeichnet werden, da sie in der EG
 - Überschußwaren sind
 - zu konkurrenzlos hohen Kosten erzeugt werden
 - für kleinere Regionen besondere Bedeutung haben (Seidenraupen, Bananen, Zitrusfrüchte, Unterglasgurken/-tomaten). Hierbei handelt es sich stets um Produkte, die in der EG (zu Jahreszeiten) produziert werden, obwohl andere Länder hierfür weitaus günstigere Produktionsstandorte besitzen.

Besonders krasse Einzelbeispiele sind:

Rindfleisch: Schutzmaßnahmen unterschiedlicher Form seit 1974, hohe Produktionskosten in der Gemeinschaft, günstige natürliche Produktionsstandorte beispielsweise in Südamerika; Schutzmaßnahmen führen zu weitgehender sozialer, politischer und wirtschaftlicher Zerstörung z.B. Argentinien. Einfuhren in die EG aus Entwicklungsländern gingen von rd. 15% (vor 1974) auf fast null (1976) zurück. Besonders betroffen sind die La-Plata-Länder. Insgesamt entstanden den Entwicklungsländern Devisenausfälle von 650 Mill \$ = 1,5 Mrd. DM durch den GATT-widrigen EG-Importstopp, wenn man folgende Rechnung zugrunde legt: 1972/73 Import in die EG 570 000 t, was auf 1975/76 projiziert einem Fehlbetrag von 650 000 t \times 1000 \$ Weltmarktpreis pro Jahr entsprechen würde, wenn man die niedrigen Weltmarktpreise berechnet.

Äpfel: Aus der südlichen Hemisphäre stellen Äpfel für einzelne Länder (z.B. Chile, Neuseeland, Argentinien, Südafrika) ein volkswirtschaftlich bedeutsames Exportprodukt dar. In der EG werden Äpfel im Juli/Oktobre produziert. Mit Hilfe aufwendiger Lagereinrichtungen können

sie in künstlicher Atmosphäre bis zum nächsten Sommer gelagert werden. Äpfel der südlichen Hemisphäre werden ab März geerntet und exportiert. Gegen diese Importe drohen jedes Jahr wieder Schutzmaßnahmen, da sie – trotz hoher Transportkosten – häufig preiswerter angeboten werden können als einheimische Lagerware.

Champignons: Galten zunächst als sehr hochwertiger Artikel, der erst mit Hilfe der Erzeugung in Taiwan zum Grundnahrungsmittel wurde. Die französische und niederländische Produktion wurde zu Beginn der 70er Jahre derart ausgeweitet, daß es zu einem Preisrückgang kam. Schutzmaßnahmen verhinderten 1975 die Einfuhren aus Entwicklungsländern fast vollständig, Preissteigerungen von über 50% waren die Folge. Komparativ günstige Produkte aus Entwicklungsländern wurden aus dem Markt gedrängt, weil Hochpreisproduktion ein Schutzbedürfnis empfindet. Gleichzeitig werden (von der GTZ) neue Produktionsstätten in Entwicklungsländern (Türkei) geschaffen, obwohl die erzeugte Ware sicher nur in der EG unter der Gefahr von Schutzmaßnahmen abgesetzt werden kann.

Obst- und Gemüsekonserven (soweit sie auch in der EG produziert werden können) unterliegen einer besonderen Handelsregelung. Diese sieht Einfuhrlicenzen vor, die eine Laufzeit von 75 Tagen haben. Entfernt liegende Entwicklungsländer sind damit nahezu automatisch von der Lieferung ausgeschlossen, da Sammlung, Etikettierung, Verpackung und Transport nicht im Rahmen dieser Zeitspanne erfolgen kann. Besonders zu erwähnen ist hier die berühmte „Sonnen-Ausgleichsabgabe“, die auf zuckerhaltige Obstkonserven oder Holzschliff erhoben wird, auch wenn diesen Zubereitungen kein zusätzlicher Zucker zugesetzt worden ist.

Tomatenkonzentrat wird in der EG in Italien und Südfrankreich hergestellt. Einfuhren werden aus Portugal und Griechenland getätigt. Seit 1975 ist bei diesen Einfuhren ein Einfuhrmindestpreis zu beachten (durch Kautionsleistung gesichert). Der jährlich festgesetzte Einfuhrmindestpreis orientiert sich an den innergemeinschaftlichen Produktionskosten für Tomaten und deren Verarbeitung. Er berücksichtigt dabei jedoch nicht die günstigsten Produktionskosten (in Italien), sondern orientiert sich an der kaum wettbewerbsfähigen französischen Produktion. Anregung zur Rationalisierung der Agrarproduktion (Art. 39a EWG-Vertrag) wird damit auf Kosten der exportorientierten Drittländer in das Gegenteil verkehrt.

Obst und Gemüse frisch: Ein Einfuhrkalender sieht vor, daß eine Abschöpfung und Zusatzabschöpfung bei der Einfuhr in die EG zeitlich gestaffelt erhoben wird. Die Bestrebung der europäischen Agrar- und Gartenbauverbände gehen immer mehr dahin, die abschöpfungsfreie Zeit so zu verkürzen, daß Entwicklungsländer zusätzlich behindert und die Unterglasproduktion innerhalb der Gemeinschaft stärker geschützt wird.

Diese Variante der EG-Agrarpolitik ist besonders widerspruchsvoll, da auf der einen Seite Energie eingespart werden soll – man denke nur daran, mit welcher Euphorie der Verwaltungsrat der Internationalen Energie-Agentur (IEA) der OECD das Energieprogramm Carters aufgenommen hat. Hier wird mit überproportionalem Energieaufwand eine Unterglasbauproduktion nicht nur erhalten, sondern auch noch weiter ausgebaut, obwohl die Gartenbaufrüchte mit Sonnenenergie gespeist aus einer Reihe von Entwicklungsländern sehr viel preiswerter und schmackhafter importiert werden könnten.

Das Prinzip der internationalen Arbeitsteilung im Agrarbereich wird zunehmend auf den Kopf gestellt.

2. das Präferenzgefälle zwischen den AKP-Staaten und den übrigen Entwicklungsländern eingeebnet wird.
3. das EG-Zollpräferenzsystem revidiert und vereinfacht wird (Plafonds, Butoirs, Kontingente, Wegfall der Unterscheidung zwischen sensiblen und nichtsensiblen Produkten),
4. die protektionistischen Ursprungskriterien abgeändert werden,
5. der Agrarprotektionismus zugunsten der Entwicklungsländer gemildert, aber auch neue GATT-widrige Auflagen und Maßnahmen vermieden oder aufgehoben werden.
6. kein Schlechtwetterabkommen bei der Verlängerung des Welttextilabkommens ab 1978 getroffen wird.

GATT-widriges Verhalten im Agrarsektor

Nach einer Aufstellung des Groß- und Außenhandels mit Vieh und Fleisch beeinträchtigt die EG-Agrarmarktpolitik nicht nur die allgemeinen Zielsetzungen des GATT und die Stellung der EG in internationalen Verhandlungen über Zölle und Handelsabkommen. Auch direkte GATT-Bindungen werden durch die Brüsseler und Bonner Administration gebrochen, allein im Sektor Verarbeitungserzeugnisse aus Rindfleisch 1976 in folgenden konkreten Fällen (Importe von Verarbeitungserzeugnissen aus Rindfleisch [16.02 B III b) I] sind mit einem Zollsatz von 26% GATT-gebunden):

a) Herstellung von mehr als 11000 t Rindfleischkonserven auf Kosten des nationalen Budgets der Bundesregierung und Absatz von mehr als 12000 t Rindfleischkonserven aus der Bundesreserve zu einem stark subventionierten Preis (Konkurrenz zur GATT-gebundenen Importware durch staatlich subventionierte Ware aus der Bundesrepublik Deutschland).

b) Herstellung von über 70000 t Rindfleischkonserven in der EG (davon allein 37000 t in der Bundesrepublik) im Rahmen der staatlichen Intervention auf dem Rindfleischmarkt auf Kosten der EG-Kasse (Beteiligung der Bundesrepublik rd. 27%) und die Koppelung der Vergabe von Einfuhrlicenzen an den Bezug von Rindfleischkonserven (insgesamt gut 11000 t in der EG), d.h. Bezug eines GATT-gebundenen Erzeugnisses als Voraussetzung für Rindfleißeinfuhren. (In Konkurrenz zu den GATT-gebundenen Konservenimporten bietet der Staat aus eigener Produktion Konserven feil und macht den Bezug dieser Konserven zur Voraussetzung für die Möglichkeit, Fleisch zu importieren; damit werden Konservenimporte durch staatliche Produktion und Absatzförderung vom Inlandsmarkt gedrängt oder erhalten – mit Exporterstattungen – Konkurrenz auf dem Weltmarkt).

c) Einbeziehung der nicht gegarten Verarbeitungserzeugnisse aus Rindfleisch der Tarifstelle 16.02 in die Abschöpfungsregelung für Rindfleisch, d.h., daß für einen bedeutenden Teil der GATT-gebundenen Rindfleisch-Verarbeitungserzeugnisse die 26% Zoll ersetzt werden durch 20% Zoll plus Abschöpfung; letztere beträgt bei gefrorenen Erzeugnissen ab 1.4.77 mehr als 6 DM/kg, bei frischen Erzeugnissen mehr als 5,50 DM/kg plus Währungsausgleich. GATT-gebundene Erzeugnisse werden damit kurzerhand in die höchste Klasse der Einfuhrbelastungen katapultiert.

d) Ab 1.4.77 wird die Einfuhr aller GATT-gebundenen Verarbeitungserzeugnisse aus Rindfleisch (auch die gegarten) der Lizenzpflicht unterworfen. Einfuhrlicenzen sind nur gegen Hinterlegung einer Kautionsleistung erhältlich und für Einfuhren aus europäischen Ländern z.B. nur 30 Tage gültig. Da diese Frist für Erzeugung und Transport nicht ausreicht, entstehen neben den Kautionskosten auch noch erhebliche

Risiken hinsichtlich der Absatzmöglichkeiten für nach deutschen Rezepturen im europäischen Drittland hergestellte Konserven.

Weitere Gefahren für die Beeinträchtigung von GATT-Bindungen im Sektor Vieh und Fleisch drohen seitens der EG bei Lammfleischimporten. Diese sind z.Z. mit 20% Zoll belastet (GATT-gebunden). Frankreich strebt an, diese GATT-Bindung durch eine EG-Lammfleisch-Markordnung mit Abschöpfungsmechanismus analog der Rindfleisch-Markordnung zu ersetzen. Damit wäre auch der letzte GATT-Posten im Sektor Vieh und Fleisch dem Agrarprotektionismus geopfert. Sachlich bestehen dazu überhaupt keine Gründe, zumal der Importbedarf in der EG über 40% liegt und die Lammfleischpreise durch die staatlich auf exorbitant hohem Niveau gehaltenen Preise für Rindfleisch und Schweinefleisch mit gestützt werden.

GATT-Angebot „Tropische Erzeugnisse“

Als einen ersten, wenn auch zu kleinen Schritt in diese Richtung sind die am 1.1.77 von der EG in Kraft gesetzten Zollsenkungen bzw. Befreiungen der sogenannten „tropischen Erzeugnisse“ im Vorgriff auf die GATT-Verhandlungen anzusehen. Zur Enttäuschung der Firmen aus Entwicklungsländern wie auch des Importhandels ist die Neuner-Gemeinschaft leider auf halbem Wege stehen geblieben, indem bei einigen typischen Erzeugnissen aus Übersee geradezu lächerliche Zollsenkungen um 1%-Punkt oder ähnlichen Prozentsätzen vorgenommen wurden, die den öffentlichen Erklärungen von führenden Repräsentanten der Neuner-Gemeinschaft Hohn sprechen, z.B. bei Honig!

Hier wird ein nicht gerechtfertigter Verarbeitungsschutz aufrecht erhalten, der der angestrebten Industrialisierung in den Entwicklungsländern entgegensteht. Kriterien, die die Entwicklungsländer in sogenannte Schwellenländer und andere aufteilen wollen, lehnt der Importhandel nicht nur aus politischen Gründen, sondern auch wegen der damit verbundenen handelspolitischen Komplikationen ab.

Neuartige Zollsenkungsformel

Der von der EG im Juli 1976 offiziell in die GATT-Verhandlungen eingebrachte Vorschlag, die Zölle in vier Stufen nach der Formel $Y = X$ abzubauen, wobei X den vor der Senkung gültigen Zollsatz der jeweiligen Warenposition darstellt und Y den Reduktionssatz des Zolls, sollte nach Auffassung des europäischen Handels nicht zu starr verfolgt werden. Die Höhe eines Zolles besagt noch nichts über die Importpraktikabilität eines Erzeugnisses aus. Auch der EG-Zolltarif hat Hochzölle von 117%, die prozentual ebenfalls stärker gesenkt werden müßten als die bereits niedrigen. Ein Kompromiß zwischen den EG-Vorstellungen und den US-Angeboten einer traditionellen Senkung Position für Position müßte erreichbar erscheinen, zumal die Änderung der Währungsrelationen die ursprüngliche Funktion der Zölle doch stark beschnitten hat.

Unter diesem Aspekt ist der japanische Vorschlag nach Einführung eines Schwellenzollsatzes von 5%, unter den nicht mehr während der GATT-Verhandlungen gesenkt werden sollte, unverständlich. Eine unterste Schwelle in welcher Höhe auch immer führt zu Bagatellzollsätzen, die bestenfalls die Abfertigung komplizieren und sich diskriminierend auswirken können.

Abbau nichttarifärer Handelshemmnisse

Hinsichtlich des Abbaues nichttarifärer Handelshemmnisse stellt der Außenhandel fest, daß ihre Bedeutung in dem Umfange wächst, wie sich der Schutzeffekt der Zölle verringert.

Es sollten deshalb alle Anstrengungen unternommen werden, die im GATT notifizierten 800 NTBs zu klassifizieren und nach Dringlichkeitsstufen abzubauen. Hierher gehört auch die Begriffsbestimmung und das entsprechende Verfahren für den Zollwert, die Harmonisierung der Zollnomenklaturen, sowie die US-Antitrustnormen. Eine besondere Präzisierung des GATT-Begriffes „schwere Schädigung“ (Artikel VI und XVI) scheint dringend erforderlich zu sein, um die einheitliche Anwendung von Ausgleichszöllen ohne nationale Willkür sicherzustellen. Insbesondere die Ausarbeitung eines Zollwertkodex für eine einheitliche (nach verbindlichen Grundsätzen) Ermittlung des Zollwertes für alle GATT-Mitglieder scheint vordringlich.

Einbeziehung des Weltagrarhandels

Der EG-Agrarexport ist jährlich gestiegen. Nicht zuletzt unter diesem Aspekt ist eine Liberalisierung des Welthandels vordringlich, um von der bisherigen Praxis abzukommen, daß sich der nationale Anteil an der Weltagrausfuhr nach den Finanzmitteln des Industrielandes bzw. einer Staatengruppe richtet. Diese Konkurrenz-Situation von Agrarexporterstattungen bzw. Importrestriktionen hat nicht nur zu Wettbewerbsverzerrungen, sondern auch zu einer starken Verringerung des Anteils der Entwicklungsländer geführt. Der europäische Handel ist deshalb der Meinung, daß der Außenhandel mit Agrarerzeugnissen mit in die GATT-Verhandlungen einbezogen werden muß, um wenigstens erste Erfolge für eine weltweite Disziplin nationaler Agrarpolitiken zu erlangen.

Neue Weltwirtschaftsordnung nicht notwendig

Die Entwicklungsländer begründen ihre Forderungen aus dem Geist der sozialen Gerechtigkeit und Solidarität. Konsequenz zielt die neue Weltwirtschaftsordnung daher auf eine Umverteilung von Reichtum und Wohlstand zugunsten der Entwicklungsländer, und zwar durch eine Änderung der Spielregeln für den internationalen Wirtschaftsaustausch, damit in Zukunft den Entwicklungsländern größeres Wirtschaftswachstum als den Industrieländern gesichert wird. Die neue Wirtschaftsordnung birgt ohne Zweifel dirigistische, planwirtschaftliche Elemente.

Im Jahr 1974 betrug der Anteil der Entwicklungsländer am Welthandel bei den Einfuhren 19% und bei den Ausfuhren 26%. Hierbei ist zu berücksichtigen, daß mehr als die Hälfte auf Exporte der Erdöl produzierenden Länder entfiel, so daß für den überwiegenden Teil der Dritten Welt die Ausfuhr nur 13% ausmachte. Demgegenüber erreichte der Anteil der westlichen Industrieländer am Import 74% und am Export 66%.

Die Zahlen für 1975 zeigen einen Rückgang der Exporte der Entwicklungsländer und um 20% gestiegene Importe. Allerdings haben die Exporte von Fertigwaren aus Entwicklungsländern in die Industrieländer durch die Zollpräferenz-Gewährung mehr oder weniger aller OECD-Staaten stark zugenommen.

Das Bundeswirtschaftsministerium hat mehrfach auf die Zuwachsraten der Einfuhren von Verarbeitungsprodukten aus Entwicklungsländern hingewiesen. So stieg der Import vom 2. Halbjahr 1971 mit 329 Mill. DM auf 3,3 Mrd. DM 1976. Dieser Weg ist ohne Zweifel der ökonomisch sinnvollere. Nicht von ungefähr fordern die Gutachter des wissenschaftlichen Beirats beim BMWi die Beseitigung von Zöllen und nichttarifären Handelshemmnissen einschließlich der Einfuhrbeschränkungen für sensible Waren sowie die Aufhebung der Beschränkungen, denen die Allgemeinen Zollpräferenzen noch unterliegen. Einhergehen müßte diese weitgehende Liberalisierung mit einer Umstrukturierung

der Wirtschaft der Industrieländer in der Weise, daß das freiwerdende Kapital Anlage in Verwendungen mit höherer Produktivität sucht.

Man kann bereits argumentieren, daß eine neue Weltwirtschaftsordnung schon existent ist, denn

- das OPEC-Kartell mit dem beträchtlichen Preisanstieg kann marktwirtschaftlich-ideologisch nicht gerechtfertigt werden;
- Exportkartelle für andere Rohstoffe werden offenbar toleriert;
- die Multis werden einem Wohlverhaltenskodex unterworfen;
- das System von Bretton Woods gehört der Vergangenheit an, Währungsschwankungen sind an der Tagesordnung;
- den Entwicklungsländern wird durch zwei Stabex-Systeme geholfen, nämlich
 - a) die kompensatorischen Sonderziehungsrechte beim IWF,
 - b) EG-Erlösstabilisierung gegenüber AKP-Ländern;
- die EG-Finanzierungsfonds gegenüber den AKP-Ländern sowie die Nahrungsmittelhilfe,
- die nationalen Entwicklungshilfe-Maßnahmen wie Kapitalhilfe, technische Hilfe etc.,
- die EG-Zollpräferenzen für Fertigwaren,
- der Technologie-Transfer,
- das Multifaser-Abkommen,
- die Assoziierungs- und Regionalisierungspolitik der EG,
- die Bildung von Freihandelszonen und Märkten auch in anderen geographischen Räumen der Welt,
- die Export-Selbstbeschränkungs-Abkommen,
- die Kooperations-Abkommen mit Ost und West sowie Süd werden bereits praktiziert.

Alle diese Maßnahmen dienen der Verbesserung der Terms of Trade zugunsten der Entwicklungsländer, wobei allerdings ein Sektor, nämlich der Agrarsektor – nicht nur in der EG, sondern auch in anderen Industriestaaten – nahezu vollständig ausgenommen worden ist, obwohl hier die Standortvorteile der Entwicklungsländer besonders deutlich in Erscheinung treten. Insofern ist eine Umkehrung der bisherigen Politik seit 1974 eingetreten, wenn man an den Importstopp für Rindfleisch (La-Plata-Gruppe), die Importrestriktionen für Champignon-Konserven (Fernost) oder die dirigistische Regelung für Tomatenmark (Griechenland, Portugal) denkt.

Es wäre ein Irrtum anzunehmen, daß die marktwirtschaftliche Ordnung einseitig die Industrieländer begünstigt. Richtig angewandt, nützt sie auch den Entwicklungsländern. Dagegen gibt es genügend Beispiele, wo wirtschaftlicher Dirigismus – auch weltwirtschaftlicher Dirigismus – zu Fehlentwicklungen, Reibungsverlusten und zu Fehlleitungen von Investitionen führte (das beste Beispiel ist die EG-Agrarpolitik mit ihren unverkäuflichen Überschüssen, für die die Einwohner des Gemeinsamen Marktes sowohl als Verbraucher als auch als Steuerzahler aufkommen müssen).

In den Mittelpunkt der Konfrontation zwischen Entwicklungs- und Industrieländern ist dennoch die Rohstoffpolitik getreten und nicht – wie man hätte annehmen können – die Öffnung der Industrie- und Agrarmärkte in den Industrieländern. Das ist um so unverständlicher, als alle bisherigen Nachteile der Kolonialzeit, wie Degradierung der Entwicklungsländer zu Rohstofflieferanten, Beibehaltung der Monostrukturen etc., konserviert werden.

Bei den Vorbereitungen zur Mai-Konferenz in London hat sich immer stärker herauskristallisiert, daß die Industrieländer offenbar drei Forderungen zustimmen wollen, nämlich

1. Zustimmung zu Einzelrohstoff-Abkommen mit Buffer-Stocks;
2. Einführung eines Common Fund als Clearingstelle, der jedoch nicht mit der Common-Fund-Konzeption der Gruppe der 77 identisch ist;
3. Verbesserung der Rohstoff-Erlösstabilisierung.

Bereits in Nairobi ließen etliche Industrieländer ihre Bereitschaft erkennen, zwar nicht der Indexierung zuzustimmen, jedoch den Abschluß einzelner Rohstoff-Abkommen mitzumachen. Dennoch ist die Nachfolgekonzferenz gemäß Beschluß von UNCTAD IV Ende April ergebnislos beendet worden. Nunmehr sollen sich die Staats- und Regierungschefs der Industrieländer am 6./7.5.77 mit dem Rohstoff-Dirigismus befassen.

Diese Kehrtwendung der Industrieländer gegenüber den Forderungen der Entwicklungsländer – denn die Clearingstelle ist nur ein vernebeltes Nachgeben gegenüber dem Common Fund von Nairobi – läßt vermuten, daß offenbar ein Sinneswandel dergestalt eingetreten ist, daß

- sich nur eine Reihe von den 18 genannten Rohstoffen zu wirklichen weltweiten Abkommen anbieten;
- die zunehmende Einfuhr von Fertigwaren aus Entwicklungsländern dadurch gestoppt werden soll (s. Schlechtwetter-Abkommen für die Verlängerung des Welttextil-Abkommens ab 1978), daß die Notwendigkeit eines Nettokapitaltransfers in Form von Rohstoffabkommen offenbar günstiger ist, als die wiederholt deklamatorisch geforderte Öffnung der Märkte der Industrieländer.

Bereits in dem GATT-Angebot der EG-Länder, das am 1.1.77 in Kraft trat, finden wir, daß bei all jenen Produkten, wo starke Verarbeitungsindustrien im Gemeinsamen Markt bestehen, die Zoll-Konzessionen lächerlich gering ausgefallen sind. Da die marktwirtschaftliche Ordnung immer mehr verwaltet wird, kann man davon ausgehen, daß die Bürokratisierung des Weltrohstoffhandels in Form der Abkommen wohl ebenfalls zu verkräften ist, denn schlimmer als der Dirigismus der EG-Agrarpolitik dürfte es kaum kommen.

Außenhandel gegen restriktive handelspolitische Praktiken

Gegen restriktive handelspolitische Maßnahmen, insbesondere gegen Eingriffe in bestehende Verträge des Import- oder Exporthandels durch plötzlich verfügte Einfuhr- und Ausfuhrbeschränkungen haben sich in einem gemeinsamen Schreiben an Bundeswirtschaftsminister Dr. Hans Friderichs der Präsident unseres Bundesverbandes, Hans **Hartwig**, und der Präsident der Außenhandelsvereinigung des Deutschen Einzelhandels (AVE), Gerd C. **Kade**, gewandt. Ohne einen ausreichenden und ausgewogenen Bestandsschutz für Ein- und Ausfuhr-Verträge sei die enge Verflechtung der Weltmärkte und die bisher erreichte internationale Arbeitsteilung nicht aufrecht zu erhalten, geschweige denn fortzuentwickeln.

Die ständige Zunahme und dichtere Häufung von wirtschaftslenkenden Maßnahmen im Außenwirtschaftsverkehr, die durch die restriktive Haltung einiger EG-Mitgliedsländer begünstigt werden, haben – wie es in dem Schreiben heißt – im deutschen Außenhandel zu erheblicher Unsicherheit geführt. Interventionen, wie sie kürzlich von Frankreich und auch von der EG vorgenommen wurden, gäben begründeten Anlaß zu der Befürchtung, daß langfristige Verträge im Handel mit Drittländern nicht mehr zu erfüllen sein werden.

In den zuständigen Gemeinschafts-Ausschüssen in Brüssel werde bereits eine Verschärfung des Außenwirtschaftsrechts durch eine Novellierung der EG-Verordnung 109 und 1439 diskutiert, nach der sogar schwimmende Ware nicht mehr den gleichen Schutz wie bisher genießen solle. Nach Auffassung der Präsidenten des BGA und der AVE sollte die Bundesregierung national und im Rahmen der EG auf Erhaltung und Durchsetzung marktwirtschaftlicher Prinzipien auch im Welthandel bestehen und handelspolitische Maßnahmen – soweit sie politisch unabweisbar seien – nur dann zustimmen, wenn für Verträge des Außenhandels der Grundsatz „pacta sunt servanda“ uneingeschränkt gewährleistet bleibt.

Verschiedenes

Aufruf

zur Mitarbeit an der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1978

Die Aufzeichnung der wirtschaftlichen Transaktionen eines Unternehmens in Form einer betrieblichen Buchführung ist jedem Unternehmer selbstverständlich. Die wirtschaftliche Führung eines Unternehmens ist ohne ein gut organisiertes betriebliches Rechnungswesen nicht möglich.

Auch für den Bereich der privaten Haushalte sind zahlenmäßige Unterlagen über die Einkommenserzielung und Einkommensverwendung notwendig. Die Frage der Einkommengewinnung, des Verbrauchs und der Ersparnis im privaten Bereich ist nicht nur für den einzelnen Haushalt wichtig, auch für die Volkswirtschaft als ganzes ist diese Frage von großem Interesse. Der Lebensstandard der Bevölkerung und die Absatzmöglichkeit der Wirtschaft werden durch die Einkommenserzielung und -verwendung der privaten Haushalte entscheidend mitbestimmt. Im Jahre 1976 belief sich z. B. das verfügbare Einkommen der privaten Haushalte im Bundesgebiet auf über 700 Mrd. DM, davon wurden mehr als 85% für den Privaten Verbrauch ausgegeben. Diese großen, über die privaten Haushalte laufenden Beträge, müssen von Staat, Wirtschaft und Wissenschaft in Rechnung gestellt werden, da sie einen erheblichen Einfluß auf die wirtschaftliche Entwicklung ausüben. Ein Einblick in die Erzielung und Verwendung der Einkommen, der aus der Haushaltsbuchführung privater Haushalte gewonnen werden kann, ist daher für die Wirtschafts-, Finanz- und Steuerpolitik, insbesondere aber für die Beobachtung und Beeinflussung des Konjunkturverlaufs und des Wirtschaftswachstums und für weitere wirtschaftliche und soziale Fragen von großer Bedeutung.

Die repräsentativen Einkommens- und Verbrauchserhebungen, die in den Jahren 1962/63, 1969 und 1973 bereits durchgeführt wurden, haben wertvolle Unterlagen über die Einkommens- und Verbrauchsverhältnisse aller Bevölkerungsschichten erbracht. Für das Jahr 1978 hat die Bundesregierung mit Verordnung zur Durchführung des Gesetzes über die Statistik der Wirtschaftsrechnungen privater Haushalte eine abermalige Wiederholung der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe angeordnet. Nach dieser Verordnung soll eine größere Zahl von Haushalten in sämtlichen Ländern des Bundesgebiets dafür gewonnen werden, ihre Einnahmen und Ausgaben in die ihnen zu diesem Zweck zur Verfügung gestellten Haushaltsbücher einzutragen.

Die Mitarbeit der Haushalte an der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1978 ist freiwillig. Der Gesetzgeber geht davon aus, daß die Staatsbürger – insbesondere auch

die selbständigen Unternehmer – in der Erkenntnis der Bedeutung einer solchen Erhebung für die Wirtschafts-, Finanz- und Sozialpolitik sich in genügender Zahl freiwillig zur Mitarbeit bereitfinden.

Der Unterzeichnete richtet daher den Appell an die selbständigen Unternehmer aller Wirtschaftsbereiche, sich an der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1978 zu beteiligen und dies dem

Bayerischen Statistischen Landesamt
Neuhauser Straße 51, 8000 München 2

mündlich, schriftlich oder fernmündlich (Rufnummer 089/21 19-371 bis 373) mitzuteilen. Zur Gewinnung eines Einblicks in die Einkommenserzielung und -verwendung der gesamten Bevölkerung ist die Beteiligung einer ausreichenden Zahl von Unternehmer-Haushalten an dieser Erhebung von besonderer Wichtigkeit.

Durch die Mitarbeit an der Haushaltsbuchführung wird der Haushalt zeitlich nicht sehr stark beansprucht, da nur für einen Monat des Jahres 1978 sämtliche Einnahmen und Ausgaben in das Haushaltsbuch einzutragen sind, während für die übrigen elf Monate nur Angaben über ausgewählte Ausgaben zu machen sind, deren Aufzeichnung in der Mehrzahl einmal im Monat genügt.

Die Namen und Aufzeichnungen der mitwirkenden Haushalte werden selbstverständlich streng vertraulich behandelt, ausschließlich zu statistischen Zwecken verwendet und keiner anderen Stelle zugänglich gemacht. Die Einzelheiten über die vorzunehmenden Aufzeichnungen werden Mitarbeiter des Bayerischen Statistischen Landesamts, die die Haushalte zu diesem Zweck aufsuchen werden, vor Beginn der für den Monat Januar 1978 vorzunehmenden ersten Aufzeichnungen persönlich mit den Haushalten besprechen.

gez. Dr. Scheingraber

Großhändler für Reitsportartikel im süddeutschen Raum gesucht

Züchter mit ausgedehnten Kontakten zu anderen Gestüten und Pferdefreunden sucht einen Großhändler für Reitsportartikel im süddeutschen Raum, der nach Eröffnung eines Spezialgeschäfts für Pferdesportartikel in der Lage ist, diesen Betrieb mit entsprechenden Produkten zu beliefern. Interessenten wenden sich bitte an die Hauptgeschäftsstelle.

„IHK-Atlas Industrie-Ansiedlung“

Die baden-württembergischen Industrie- und Handelskammern werben gemeinsam im In- und Ausland für Investitionen im südwestdeutschen Raum. Um interessierten Firmen für ihre Ansiedlungsüberlegungen konkrete und präzise Entscheidungshilfen zur Verfügung zu stellen, haben die Kammern alle wichtigen Standortfaktoren in einem Atlas zusammengefaßt. Dieser beschreibt in ausführlicher Form die Infrastrukturausstattung der 12 Kammerbezirke – die mit den Regionen des Landes deckungsgleich sind – wobei insbesondere auf das Gewerbegebietsangebot, die finanzielle staatliche Wirtschaftsförderung und die Ziele der Landesplanung näher eingegangen wird. Interessenten wenden sich an die Industrie- und Handelskammer Mittlerer Neckar, Jägerstraße 30, 7000 Stuttgart 1.

Personalien

Wir gratulieren

Zu der ehrenvollen Berufung zum ehrenamtlichen Richter beim Arbeitsgericht Augsburg gratulieren wir Herrn **Heinz Kaepfel**, geschäftsführender Gesellschafter unserer Mitgliedsfirma Adam Kaepfel in Augsburg. Die Berufung trat mit Wirkung vom 15. Juni 1977 an in Kraft.

Herr Dipl.-Ing. Richard **Eitel**, Inhaber unserer Mitgliedsfirma Eitel, vorm. C. Kühny, Großhandel mit dentalmedizinischen Erzeugnissen in Augsburg, wurde auf die Dauer von drei Jahren zum Handelsrichter am Landgericht Augsburg ernannt. Wir gratulieren zu dieser ehrenvollen Berufung herzlich.

Unser Glückwunsch gilt auch Herrn Peter **Schrankmüller**, Inhaber unserer Mitgliedsfirma Anton Schrankmüller, Biervertrieb in München, der mit Wirkung vom 1. August an auf die Dauer von vier Jahren zum ehrenamtlichen Richter beim Arbeitsgericht München berufen wurde.

Herr Georg **Holzheimer**, Inhaber unserer Mitgliedsfirma Anton Holzheimer, Eisen- und Röhren-Großhandel in Würzburg, wurde mit Wirkung vom 1. Juli 1977 auf die Dauer von vier Jahren zum ehrenamtlichen Richter beim Sozialgericht Würzburg berufen.

Wir gratulieren herzlich zu dieser ehrenvollen Berufung.

Unser Glückwunsch gilt Herrn Jochen **Hösl**, Geschäftsführer unserer Mitgliedsfirma Raab-Karcher GmbH in Regensburg. Herr Hösl wurde auf die Dauer von drei Jahren zum Handelsrichter am Landgericht Regensburg ernannt.

Ebenfalls gratulieren wir Herrn Erwin **Knepper**, Inhaber unserer Mitgliedsfirma Ferdinand Knepper, Leder Großhandlung in München. Herr Knepper wurde mit Wirkung vom 12. August 1977 zum Handelsrichter am Landgericht München I, Kammer für Handelssachen, ernannt.

Rudolf Eschenbach – 70 Jahre

Am 6. Oktober begeht der Senior der **Josef Eschenbach KG** die Vollendung seines 70. Lebensjahres. Der Tag bekommt seinen festlichen Rahmen durch die gleichzeitige Einweihung des neuen Verwaltungsgebäudes in Nürnberg.



Obwohl Rudolf Eschenbach die Leitung der Eschenbach-Firmengruppe bereits seinen beiden Söhnen Gerd und Walter Eschenbach übertragen hat, wirkt er auch heute mit seiner aktiven Arbeit und seinem umfassenden Erfahrungsschatz für die weltweite Bedeutung der Josef Eschenbach KG.

Durch sein kaufmännisches Können, sein fachliches Wissen und seine gerechte Menschenführung hat Rudolf Eschenbach das Unternehmen zu einer der maßgeblichen Handels- und Vertriebsfirmen für Optik und Feinmechanik in Europa gemacht.

Zur Firmengruppe zählen heute neben der Josef Eschenbach KG die Produktionsfirma Wilkie Kienzler GmbH & Co. mit Werken in Nürnberg und Fürth, die Unternehmen Eschenbach Brillenoptik GmbH in Nürnberg und Hubert Schulz Brillen in München sowie die Vertriebsfirmen Eschenbach Optik in Österreich und Schweiz.

Für seine Leistungen in Gremien und Verbänden wurde Rudolf Eschenbach mit zahlreichen Ehrungen und Auszeichnungen, u.a. dem Bundesverdienstkreuz 1. Klasse, bedacht.

Wir gratulieren dem Jubilar aufs herzlichste.

Hauptgeschäftsführer a. D. Rolf Pfrang – 70 Jahre

Am 25. Juli konnte unserer langjähriger Hauptgeschäftsführer, ORR. aD. Rolf **Pfrang**, seinen 70. Geburtstag feiern.

Präsident Konsul Senator Walter Braun schrieb aus diesem Anlaß dem Jubilar ein persönliches Glückwunschschreiben, das wir hier anstelle einer Laudatio abdrucken, weil wir meinen, daß die Verdienste Rolf Pfrangs um den bayerischen Großhandel ihre aufrichtige Würdigung finden:



In der Bildmitte: Rolf Pfrang

Lieber Herr Pfrang,

es ist mir ein aufrichtiges Bedürfnis, Ihnen zu Ihrem 70. Geburtstag meine herzlichsten Glückwünsche auch im Namen der Vorstandskollegen unseres LGA auszusprechen.

Wer Sie in Ihrer Vitalität und Frische erlebt, wird nicht glauben, daß Sie den ersten Schritt in Ihr achties Lebensjahrzehnt getan haben. Lassen Sie mich diesen Zeitabschnitt zum Anlaß nehmen, einige ganz persönliche Anmerkungen zu machen zu den vielen Jahren, die wir gemeinsam alle Fragen besprochen und nach Lösungsmöglichkeiten gesucht haben, wobei ich Ihr kluges und ausgewogenes Urteil zu schätzen gelernt habe. Wir alle waren uns einig in der Meinung, den Großhandel bei Ihnen in guten Händen zu

wissen. Sie haben sich in den langen Jahren mit geradezu vorbildlicher Pflichterfüllung als Sachwalter und Fürsprecher des Großhandels profiliert und bildeten sozusagen das Sammelbecken unserer mittelständischen Sorgen.

Ihrem hervorragenden Einsatz und Engagement ist es zu verdanken, daß wir uns im bayerischen Großhandel auf einen gesunden und handlungsfähigen Verband stützen können, der dank Ihrer umsichtigen Führung die Kraft hat, sich den großen Aufgaben der kommenden Zeit zu stellen. Die auf uns zukommenden Auseinandersetzungen werden noch härter. Trotzdem dürfen wir im Rückblick auf unsere Aufbaujahre nicht vergessen: sie waren ebenso geprägt von vielen Stürmen wie unsere jetzige unruhige Zeit. Die manchmal auch undankbare Aufgabe des Hauptgeschäftsführers erfordert in diesen Fällen Verantwortungsbewußtsein ebenso wie Weitblick und Standfestigkeit. Bei Ihnen sind diese Tugenden eine glückliche Synthese eingegangen.

Aus unserer gemeinsamen Arbeit kann ich ermessen, was Sie für unseren Berufsstand und seine Organisation in den vergangenen bald drei Jahrzehnten geleistet haben.

Ohne an dieser Stelle alle Stationen noch einmal im einzelnen nachvollziehen zu können, danke ich Ihnen heute dafür ganz persönlich wie im Namen des gesamten Vorstands. Mit meinem Dank verbinde ich den Wunsch nach noch vielen Jahren bester Gesundheit, die es Ihnen ermöglicht, den breiten Raum Ihrer persönlichen Interessen auszufüllen, der in den Jahren voller beruflicher Anspannung notwendigerweise unausgefüllt bleiben mußte.

Die Geschäftsstelle in München und Nürnberg schließen sich dem Gesagten mit den herzlichsten Glückwünschen an.

100 Jahre im Dienste der Technik: Findler & Sohn

Genau am 27. August 1877 meldete Julius Findler seine Spenglerei beim Münchner Gewerbeamt an. Deutschland befand sich damals in der „Gründerzeit“. Auch in München blühten Handel und Gewerbe mächtig auf, die Stadt wuchs weit über ihre Mauern hinaus. Die ersten Pferdebahnen rollten durch die Straßen und Ludwig II leistete sich seine Märchenschlösser und Wagnermarotten.

Auch Julius Findler durfte eine wenig von den Anschaffungen des Hofes profitieren. Er war nämlich nicht nur ein tüchtiger Spenglermeister, sondern auch ein Künstler in der Fertigung prunkvoller Kutschwagenlaternen. Auch damals legte man Wert auf das „Image“ seines rollenden Untersatzes, wozu die Laternen nicht wenig beitrugen. So waren seine Erzeugnisse besonders bei hohen Herrschaften sehr geschätzt und bald zählte auch der königliche Marstall zu seinen namhaften Abnehmern.

1898 wurde das Anwesen in der Schwanthalerstraße erworben. Mit dem Eintritt seines Sohnes, Georg Findler, im Jahre 1901 wurde die Firma handelsgerichtlich unter dem Namen J. Findler & Sohn eingetragen und von diesem als Elektro-Installationsbüro weitergeführt. Der Sohn konnte den Betrieb zu einem führenden Unternehmen fortentwickeln. Als Gründungsmitglied der bayerischen Elektro-Innung hat er sein Wissen darüberhinaus in selbstloser Weise zur Förderung des Elektrohandwerks eingesetzt und sich große Verdienste erworben.

Ende der zwanziger Jahre stellte die Firma auf den Handel mit Zubehör für Elektromaschinen und -anlagen um. Georg Findler erwies sich auch hier als umsichtiger Geschäftsmann und verstand es, sich in Fachkreisen Beliebtheit und Ansehen zu verschaffen.

Er verstarb 1951. Seine Tochter, Elektro-Ingenieurin Johanna Knackfuß und ihr Gatte Walter, führten das Unternehmen weiter. Nach dem Kriege ging der Wiederaufbau zügig voran. Das Warensortiment wurde der sprunghaften technischen Entwicklung ständig angepaßt, erweitert und spezialisiert. Einher damit ging eine intensive Schulung des Verkaufspersonals, so daß auch individuelle Wünsche der Kunden in den meisten Fällen erfüllt werden konnten. Die Ausdehnung des Kundenkreises auf das ganze Bundesgebiet und bis ins nahe und ferne Ausland erfolgt zwangsläufig.

Am 1.1.1973 wurde die Firma in eine Kommanditgesellschaft umgewandelt. Alleinhaftende Gesellschafter sind die Söhne Gerhard und Martin Knackfuß, beide Elektro-Ingenieure und von Kindesbeinen an mit dem Betrieb vertraut.

Sie erfüllt der Wunsch, gemeinsam mit einem Stamm fachkundiger und einsatzbereiter Mitarbeiter die Tradition des Unternehmens „stets auf der Höhe der Zeit“ fortzusetzen.

Die besten Wünsche unseres Landesverbandes begleiten sie in diesem Bemühen.

Ebenfalls gratulieren wir Herrn **Dr. Friedrich Marr**, Geschäftsführer unserer Mitgliedsfirma Elektro-Union-Handelsgesellschaft mbH in Erlangen. Dr. Marr wird mit Wirkung vom 6. September 1977 für weitere drei Jahre zum Handelsrichter am Landgericht Nürnberg-Fürth bestellt.

Buchbesprechung

NEUAUSGABE

Soeben erschien die 18. Ausgabe von

ABC EUROP PRODUCTION 1977

Das große europäische Industrienachschlagewerk mit weltweiter Verbreitung

Verlag: EUROP EXPORT EDITION GMBH
Berliner Allee 8, 6100 Darmstadt

Herausgeber: EDITION SELKA

Ausstattung: 2 Bände DIN A 4, 5258 Seiten
sechssprachiger Index in deutscher, englischer, französischer, spanischer, italienischer und portugiesischer Sprache.

Kaufpreis: DM 90,-

Mietpreis: DM 40,50 (bis zum Erscheinen der nächstjährigen Ausgabe)

Preise zuzüglich Porto, Verpackung und MwSt.

Inhalt

Exportindustrie-Unternehmen aus 30 europäischen Ländern:

500 000 Industrie-Adressen
50 000 Produkte gegliedert nach
10 000 Branchen

Unentbehrlich:

für die Suche nach Lieferanten
für Organisation und Planung des Verkaufs
für Vorbereitung von Vertreterereinsätzen

Außergewöhnliche Belastungen

von Steueramtmann Hartmut Beckermann und Steuerrat Klaus Martin – Steuerleitfaden in ABC-Folge für Lohnbüros und Arbeitnehmer, Stollfuß-Verlag, Bonn, DIN A 5, 114 Seiten, Bestell-Nr. 446141, DM 14,80.

Bestimmte Aufwendungen des Bürgers, die seine steuerliche Leistungsfähigkeit erheblich beeinträchtigen, aber weder als Werbungskosten noch als Sonderausgaben abgezogen werden können, läßt der Gesetzgeber zum Abzug zu. Diese wichtige Möglichkeit zur Steuerersparnis wird in der vorliegenden Broschüre in ABC-Folge dargestellt und mit vielen Beispielen eingehend erläutert.

Arnold Weingärtner

Der Boß auf dem Bildschirm

Unternehmer und Wirtschaft in Fernsehen und Hörfunk.

Format DIN A 5, broschiert, 72 Seiten, Einzelpreis DM 10,80 brutto ISBN 3-88054-295-3

Wie wird der Unternehmer, seine Welt und seine Wirkung in den Massenmedien dargestellt? Mit dieser Frage befaßt sich Arnold Weingärtner in der vorliegenden Untersuchung: Der Boß auf dem Bildschirm.

Auf Grund von Analysen zahlreicher Unterhaltungssendungen in Hörfunk und Fernsehen kommt er zu dem Schluß, daß die Kritik an den Unternehmern viel pointierter und schärfer ist als die an anderen gesellschaftlichen Gruppen. Die Unternehmer werden fast nie in ihrer wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Funktion dargestellt; vielmehr werden sie in das Klischee vom geldgierigen, machthungrigen und rücksichtslosen Boß gezwängt. In manchen Sendungen werden sogar sozial- und gesellschaftskritische Töne laut, die sich bis zur Ablehnung der marktwirtschaftlichen Ordnung steigern.

Diese Tendenz ist umso ernster zu nehmen, als alles darauf hindeutet, daß gerade die Unterhaltungssendungen des Hörfunks und des Fernsehens die öffentliche Meinung in entscheidender Weise prägen.

Deutscher Instituts-Verlag GmbH
Oberländer Ufer 84-88, Postfach
510670, 5000 Köln 51
Telefon 0221 / 37041

Das Personal-Büro in Recht und Praxis

Arbeitsrecht – Lohnsteuer – Sozialversicherung – Personalführung – Organisation. Grundwerk mit rund 3500 Seiten, die in vier Kunstleder-Sammelordnern abgelegt sind, einschließlich der neuesten Lieferung 7/77 DM 39,60. Seitenpreis der bei Bedarf erscheinenden Ergänzungen 10,5 Pf einschl. MwSt. Rudolf Haufe Verlag, 78 Freiburg 100. Postfach 740.

In der Reihe der Arbeitshilfen in Gruppe 14 wird mit dieser Lieferung eine neue Prüfliste über den Entgeltbegriff in der Sozialversicherung veröffentlicht. Als Neubearbeitung ist der Aufsatz über die Verrechnung und Erstattung von Beiträgen zur Kranken-, Renten- und Arbeitslosenversicherung hervorzuheben, der durch das Inkrafttreten des SGB IV auf eine neue Rechtsgrundlage gestellt worden ist. Wichtige Rechtsprechung sowie Gesetzesänderungen wurden in die Aufsätze über die Beschäftigung ausländischer Arbeitnehmer, die Arbeitnehmerhaftung bei Kfz-Unfällen sowie über die Einholung von Referenzen eingearbeitet.

Das große Wirtschafts-Lexikon jetzt als Paperback – auch für Techniker

Dr. Gabler's großes zweibändiges Wirtschaftslexikon mit 2565 Seiten (18000 Stichwörter) ist in neuer Druckauflage (1977) in 6 Bänden als Paperbackausgabe soeben erschienen. Bemerkenswert ist, daß die erste ungekürzte Paperbackausgabe dieses bewährten Lexikons für Wirtschaftspraktiker und Studenten in fünf Monaten vergriffen war. Der Dr. Gabler Verlag feiert mit der Herausgabe ein nicht alltägliches Auflagenjubiläum, denn bis jetzt sind 150000 Exemplare verkauft worden, ein Beweis für die Beliebtheit des Wirtschafts-Lexikons, das auch für Techniker als Nachschlagewerk für wirtschaftliche Fragen, insbesondere auf dem betriebswirtschaftlichen Sektor, von gutem Nutzen sein wird, zumal alle Begriffe in lexikalischer Kürze gemeinverständlich dargestellt sind. Unsere Leser erhalten von der Paperbackausgabe eine ausführliche Leseprobe (anfordern bei Dr. Th. Gabler Verlag, 6200 Wiesbaden, Fach 1546, oder bei Buchhandel).

Die Paperbackausgabe (Taschenbuch-Großformat) mit 6 Bänden in einer Kassette wird vom Dr. Gabler Verlag zum Jubiläumspreis von 98,- DM angeboten.



Bildungsprogramm
des Landesverbandes
des Bayerischen
Groß- und Außenhandels

Ihr Pluspunkt

Fortbildung im bayerischen Handel

Wettbewerbsfragen des Großhandels

Seminar für Unternehmer des Großhandels

Der Großhandel, als Bindeglied zwischen Industrie, Handwerk, Landwirtschaft und Einzelhandel, steht im Zentrum des Wettbewerbs – eines Wettbewerbs, der sich ständig verschärft, sowohl zwischen den Großhändlern selbst, als auch zwischen den verschiedenen Wirtschaftsstufen. Das Wettbewerbsrecht ist in den letzten Jahren in Gesetzgebung und Rechtsprechung so verschärft worden, daß im Großhandelsbetrieb tagtäglich die Gefahr von Fehlern besteht, die weitreichende Folgen haben können.

Zur Vermeidung dieser Fehler erhalten Sie in diesem Seminar gezielte Informationen.

Programm:

1. Kartellrechtliche Schwerpunkte
Mittelstandsempfehlung
unverbindliche Preisempfehlung
Diskriminierungsverbot
Kooperationsmöglichkeiten
2. Wettbewerbsrechtliche Schwerpunkte
Generalklausel und ihre führende Werbung
Verkauf an letzte Verbraucher
Kaufscheinanteil
Preisauszeichnung und Ladenschluß

Dauer:

1 Tag von 9.00 – 17.00 Uhr

Gebühr:

DM 120,-

Termine:

Lehrg. Nr. 1/626 München, 17. 10. 1977

Lehrg. Nr. 1/627 Nürnberg, 20. 10. 1977

Referent:

W. Sauter, Dipl.-Kfm.

Handelsfachwirt

Fortbildung zur Führungskraft im Handel für:

- Juniorchefs
- Handelsvertreter
- Mitarbeiter im Einzel- und Großhandel

Der Lehrgang baut auf der Grundausbildung und Berufserfahrung der Teilnehmer auf, verbreitert das Fachwissen und untermauert das Urteilsvermögen. Die arbeits- und berufspädagogischen Kenntnisse, die nach § 21 BBiG von Ausbildern verlangt werden, werden im Lehrgang vermittelt. Die Prüfung wird von der Industrie- und Handelskammer abgenommen und berechtigt nach Bestehen zu der Berufsbezeichnung:

Handelsfachwirt

Zulassungsvoraussetzungen:

Die Zulassungsvoraussetzungen zur Abschlußprüfung Handelsfachwirt richten sich nach den Prüfungsordnungen der IHK (die kleine Unterschiede aufweisen) und beinhalten:

Eine mit Erfolg abgeschlossene **kaufmännische Berufsausbildung** im Handel und eine mindestens 2-3jährige berufspraktische Tätigkeit in einem Handelsbetrieb. Sollten diese Voraussetzungen fehlen, so muß mindestens eine 6-8jährige Praxis in einem Handelsbetrieb nachgewiesen werden. Wir bitten jedoch um Ihre Anfrage, ob eine in den Prüfungsordnungen der IHK vorgesehene Zulassungsvoraussetzung für Sie zutreffen kann.

Termine:

Lehrg. Nr. 1/500 München, 26. September 1977, Mo + Mi
Abendunterricht von 18.45 – 21.55 Uhr

Lehrg. Nr. 1/510 München, 3. Oktober 1977, Di + Do
Abendunterricht von 18.45 – 21.55 Uhr

Lehrg. Nr. 1/503 Rosenheim, 26. September 1977, Di + Do
Abendunterricht von 18.30 – 21.30 Uhr

Lehrg. Nr. 1/501 München, 24. September 1977
Samstagunterricht von 8.15 – 17.00 Uhr

*Lehrg. Nr. 1/502 München, 17. Oktober 1977, tägl.
Vollzeitlehrgang von 8.15 – 14.10 Uhr

Prüfung bereits im Februar/März 1978

*Außer München 1/502 finden innerhalb der Lehrgänge
3 Vollzeitwochen statt.

Die Vollzeitwochen werden in der Regel zu Beginn des Lehrgangs, im März 1978 und am Ende des Lehrgangs zu je einer Woche eingeplant.

Die Abschlußprüfung findet landeseinheitlich im Juli 1978 bei den betreffenden Industrie- und Handelskammern statt.

Gebühr:

DM 480,- je Lehrgangsabschnitt
(insgesamt 4 Abschnitte zu je 110 Unterrichtsst.)

DM 70,- Lehrmaterial (Manuskripte) je Lehrgangsabschnitt

Der Lehrgang ist förderungsfähig nach dem Arbeitsförderungsgesetz durch das Arbeitsamt. Sollte diese Förderungsfähigkeit nach dem Arbeitsförderungsgesetz durch das Arbeitsamt nicht gegeben sein, so erkundigen Sie sich bitte im Bildungszentrum des Bayerischen Handels vor Beginn des Lehrgangs nach anderen Förderungsmöglichkeiten.

Ausbildung der Ausbilder

Nach der aufgrund des Berufsbildungsgesetzes bestehenden Ausbilder-Eignungsverordnung (AEVO) dürfen nur die Personen ausbilden, die über arbeits- und berufspädagogische Kenntnisse verfügen und diese Kenntnisse vor der Industrie- und Handelskammer in einer Prüfung nachgewiesen haben.

In unseren Ausbilder-Seminaren werden Sie systematisch für die Abschlußprüfung der IHK vorbereitet und für die Ausbildungstätigkeit mit Jugendlichen in der Praxis geschult.

Innerhalb der AEVO sind die arbeits- und berufspädagogischen Kenntnisse in einem Rahmenstoffplan festgelegt. Dieser Rahmenstoffplan bestimmt den Inhalt unserer Seminare.

Programm:

1. Grundfragen der Berufsbildung
2. Planung und Durchführung der Ausbildung
(Didaktik, Methodik, Beurteilen und Bewerten)
3. Der Jugendliche in der Ausbildung
(Jugendpsychologie, Lern- und Leistungsstörungen)
4. Rechtsgrundlagen
(einschlägige, für die Berufsausbildung notwendige Gesetze)

Termine:

Abendlehrgang

Lehrg. Nr. 1/511 München, 13.9. 1977
jeweils Dienstag und Donnerstag von 18.45 – 21.55 Uhr
+ 4 x zusätzl. Unterrichtstage
am 21.9.; 28.9.; 31.10.; 9.11.1977

Tageslehrgang

Lehrg. Nr. 1/512 München,
1. Woche: 19. 9. – 23. 9. 1977
2. Woche: 17. 10. – 21. 10. 1977
3. Woche: 7. 11. – 11. 11. 1977
jeweils von 8.30 – 14.05 Uhr

IHK-Prüfung: 18. November 1977

Gebühr:

DM 450,-

Diese Lehrgänge sind förderungsfähig nach dem Arbeitsförderungsgesetz durch das Arbeitsamt. Sollte diese Förderungsfähigkeit nach dem Arbeitsförderungsgesetz durch das Arbeitsamt nicht gegeben sein, so erkundigen Sie sich bitte vor Beginn des Lehrgangs nach anderen Förderungsmöglichkeiten.

Vorbereitung auf die schriftliche Prüfung

Auch für Prüfungswiederholer geeignet.

Abendlehrgänge:

Intensivkurse zur Vorbereitung auf die Prüfung der Industrie- und Handelskammer.

Programm:

Wiederholung des Lehrstoffes der Berufsschule.
Dabei werden aufgrund von Prüfungsaufgaben der letzten Prüfungstermine erstellte Arbeitsmappen des Bildungszentrums des Bayerischen Handels benutzt.
Diese Arbeitsmappen sind nach Prüfungsfächern gegliedert und geben deren Anforderungen wieder.

Termine:

● Großhandel

Lehrg. Nr. 1/103 München, 4. Oktober – 3. November 1977

Lehrg. Nr. 1/104 Nürnberg, 3. Oktober – 2. November 1977

● Bürokaufmann

Lehrg. Nr. 1/105 München, 3. Oktober – 2. November 1977

Dauer:

9 Abende, 2 × wöchentlich von 18.00 – 20.30 Uhr
(26 Unterrichtsstunden)

Gebühr:

DM 130,– brutto
davon DM 65,– Staatszuschuß
DM 65,– Eigenleistung des Teilnehmers
+ DM 12,– Arbeitsmappe

Abendlehrgang

Buchführung

Grundkurs

Der Lehrgang empfiehlt sich für alle kaufmännisch Tätigen aus den Bereichen Großhandel, Einzelhandel und Handelsvertreter.

Er vermittelt grundlegende Kenntnisse – die Basis für ein Fachgespräch mit dem Steuerberater.

Die Teilnehmer sollen lernen, Geschäftsvorgänge mit steigendem Schwierigkeitsgrad selbständig zu buchen.

Programm:

Aufgaben der Buchführung
Inventar – Inventur (Bewertung)
Eröffnungsbilanz
Bestandskonten – Erfolgskonten
Wareneinkauf und Warenverkauf und damit
direkt verbundene Konten
Vorsteuer und Mehrwertsteuer
Abschreibungen
Privatentnahmen
Abschlußbogen
Schlußbilanz und G + V-Rechnung

Termin:

Lehrg. Nr. 1/302 München, 26. September – 26. Oktober 1977

Dauer:

10 Abende,
jeweils Montag und Mittwoch von 19.00 – 21.30 Uhr
(30 Unterrichtsstunden)

Gebühr:

DM 240,– brutto
davon DM 105,– Staatszuschuß
DM 135,– Eigenleistung des Teilnehmers
+ DM 10,– Arbeitsunterlagen

Neu im Bildungszentrum

Steno- und Schreibmaschinen- Lehrgang

Grundkurs

Programm:

Erlernen der Einheitskurzschrift (Verkehrsschrift)
Leistungsstand nach Abschluß 60 – 80 Silben in der Minute

Termin:

Lehrg. Nr. 1/300 München, 24. 9. 1977 – 31. 1. 1978

Dauer:

16 Samstage, jeweils von 8.00 – 10.15 Uhr
(48 Unterrichtsstunden)

Gebühr:

pro Teilnehmer
DM 144,– Eigenleistung + DM 10,– Arbeitsunterlagen

Grundkurs

Programm:

Erarbeitung der Tastatur im 10-Finger-Blindschreiben
Griffsicherheit
Einführung in die Briefgestaltung
Leistungsstand nach Abschluß 100 – 120 Anschläge in der Minute

Termin:

Lehrg. Nr. 1/301 München, 24. 9. 1977 – 31. 1. 1978

Dauer:

16 Samstage, jeweils von 10.45 – 13.00 Uhr
(48 Unterrichtsstunden)

Gebühr:

pro Teilnehmer
DM 144,– Eigenleistung + DM 10,– Arbeitsunterlagen

Ständige Mitarbeiter der LGA-Nachrichten sind:

sa = Dipl.-Kfm. Sattel · sr = Dipl.-Kfm. Sauter · de = Dipl.-Volksw. Deutsch · fr. = Ass. Frankenberger · p = ORR a. D. Pfrang.

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: Werner Sattel, 8011 Kirchseeon, Alpenstr. 16. 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.

JAHRESABSCHLUSS

Bilanz zum 31. Dezember 1976

Aktivseite

Passivseite

	DM	DM		DM	DM
Kassenbestand		336,39	Verbindlichkeiten		
Postscheckguthaben		12 774,49	aus dem Bankgeschäft gegenüber		
Schecks, fällige Schuldverschreibungen, Zins- und Dividendenscheine sowie zum Einzug erhaltene Papiere		6 334,75	anderen Gläubigern mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist von vier Jahren oder länger		645 235,58
Forderungen an Kreditinstitute:			Rückstellungen		
Täglich fällig	94 654,79		andere Rückstellungen		466 180,—
mit einer vereinbarten Laufzeit oder Kündigungsfrist von weniger als 3 Monaten	6 462,72		sonstige Verbindlichkeiten		5 927,43
mindestens drei Monaten, aber weniger als vier Jahren	21 835,33		Rechnungsabgrenzungsposten		2 165,45
vier Jahren oder länger	286 216,67	409 169,51	Grundkapital (Stammkapital)		100 000,—
Anleihen und Schuldverschreibungen			offene Rücklagen (Haftungsfonds)		2 479 956,43
mit einer Laufzeit von mehr als vier Jahren des Bundes und der Länder	797 141,65		Bilanzgewinn		—
von Kreditinstituten	1 348 341,62				
Sonstige	61 246,65	2 206 729,92			
Wertpapiere, soweit sie nicht unter anderen Posten auszuweisen sind:					
börsengängige Anteile und Investmentanteile		854 337,18			
Beteiligungen		22 000,—			
Betriebs- und Geschäftsausstattung		1,—			
Sonstige Vermögensgegenstände		187 050,21			
Rechnungsabgrenzungsposten		731,44			
		3 699 464,89			3 699 464,89

Forderungen aus unter § 15 Abs. 1 Nr. 1 bis 6, Abs. 2 des KWG fallenden Krediten	DM	—
Rückgriffsforderungen	DM	20 092 970,60

Verbindlichkeiten aus Bürgschaften, Wechsel- und Scheckbürgschaften sowie aus Gewährleistungsverträgen	DM	32 049 718,—
--	----	--------------

München, den 26. April 1977

**KREDITGARANTIEGEMEINSCHAFT
für den Handel in Bayern GmbH**
gez. Dr. Heimes gez. Pfrang
 gez. Kahllich

Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 1976

Aufwendungen

Erträge

	DM		DM
Zinsen und zinsähnliche Aufwendungen	29 568,65	Zinsen und zinsähnliche Erträge aus Kredit- und Geldmarktgeschäften	25 150,75
Provisionen und ähnliche Aufwendungen für Dienstleistungsgeschäfte	165,—	Laufende Erträge aus	
Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft	71 848,55	a) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen	174 107,11
Gehälter und Löhne	181 048,25	b) anderen Wertpapieren	42 670,83
Soziale Abgaben	17 434,75	Provisionen und andere Erträge aus Dienstleistungsgeschäften	328 872,97
Aufwendungen für Altersversorgung	5 454,24	Andere Erträge	1 298,60
Sachaufwand für das Bankgeschäft	64 348,10		
Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Grundstücke und Gebäude sowie auf Betriebs- und Geschäftsausstattung	2 546,26		
Sonstige Aufwendungen	2 883,90		
Jahresüberschuß	196 802,56		
	572 100,26		572 100,26

	DM
Jahresüberschuß	196 802,56
Einstellungen aus dem Jahresüberschuß in offene Rücklagen	196 802,56
Bilanzgewinn	—

Bestätigungsvermerk

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

München, den 18. Mai 1977

gez. Dr. Anselm Stehle, Wirtschaftsprüfer



Groß + Außenhandel Drehscheibe der Wirtschaft



LGA
nachrichten

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

32. Jahrgang · München
Oktober 1977 · Nr. 10/1977

Das aktuelle Thema	3	Wir Unternehmer und die Jugendarbeitslosigkeit
Arbeitgeberfragen	4 5	LGA-Testkreis: Ergebnisse die es in sich haben Mit Wachstum gegen Arbeitslosigkeit
Arbeitsgerichtliche Entscheidungen	6 7	Kündigungsschutz Schwerbehinderter Fristlose Kündigung eines Schwerbehinderten Fristlose Kündigung eines Berufsausbildungsverhältnisses Arbeitnehmer muß schadensgeneigte Arbeit beweisen Befristetes Arbeitsverhältnis und ordentliche Kündigung
Allgemeine Rechtsfragen	7	BVG: Bürger darf sich auf die Post verlassen
Steuerfragen	8 9	BGA: Durchgreifende Korrektur der Steuerlast bleibt notwendig Ausgaben für Berufsbildung sind Werbungskosten Steueränderungsgesetz 1977 Umsatzsteuer – Sachzuwendungen an Arbeitnehmer
Rationalisierung	12	Investitionsneigung im Großhandel weiterhin gering
Konjunktur und Marktentwicklung	14	Abbau der Arbeitslosigkeit über vermindertes Arbeitskräfteangebot
Außenhandel	16	Außenhandel lehnt Alkoholmarktordnung ab Bayerns Export im Aufwind
Gemeinsamer Markt	16	Auswirkungen der Freihandelszone EG und EFTA auf Zollverkehre
Personalien	17	
Buchbesprechung	19	

Ständige Mitarbeiter der LGA-Nachrichten sind:

Dipl.-Kfm. Sattel · Dipl.-Kfm. Sauter · Dipl.-Volksw. Deutsch · Ass. Frankenberger · ORR a. D. Pfrang

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: Werner Sattel, 8011 Kirchseeon, Alpenstr. 16. 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.

Das aktuelle Thema:

Wir Unternehmer und die Jugendarbeitslosigkeit

Von Dr. Rudolf Egerer

Bis jetzt haben wir Unternehmer von uns aus bei der Einstellung von Lehrlingen mehr für die zusätzliche Unterbringung von ausbildungswilligen Jugendlichen getan, als man bei der zähen und sehr undurchsichtigen Wirtschaftsentwicklung von uns erwarten konnte, und dies trotz mancher die Ausbildung erschwerenden Auflage.

Wir haben damit mehr Jugendliche in die Ausbildung hereingenommen, als es dem voraussichtlichen Personalbedarf der nächsten Jahre entsprechen dürfte. Und das ist gut so, denn ein ausgebildeter Jugendlicher, der durch den Lern- und Erlebnisort „Betrieb“ geprägt ist, wird nicht nur leichter Arbeit finden, wenn er einmal von seinem Ausbildungsbetrieb nicht weiter beschäftigt werden kann. Er ist auch gefestigter und wird der Mentalität der Straße nicht mehr so leicht verfallen wie der Jugendliche ohne Ausbildung.

Wir müssen uns aber auch darüber klar sein, daß durch diese Mehreinstellungen über den Bedarf hinaus in zwei oder drei Jahren zwangsläufig ein Überhang entsteht, den wir in unseren Betrieben nicht unterbringen können. Es ist dann zu befürchten, daß von seiten der Gewerkschaften, insbesondere des DGB, uns Unternehmern wieder einmal der „Schwarze Peter“ zugeschoben wird und wir in der Öffentlichkeit gräßlich beschimpft werden. Die kürzliche Veröffentlichung des DGB, Kreis München, in der Presse über eine erhöhte Durchfallquote, die nicht stimmte, und die damit angeblich bewiesene mangelnde Ausbildungsbereitschaft sind eine deutliche Vorwarnung. Was wir in dieser Situation brauchen, ist eine Absicherung und öffentliche Erklärung, daß unsere zusätzliche Ausbildungsbereitschaft nicht mit Vorwürfen in einigen Jahren „belohnt“ wird, wenn die Flut der Jugendlichen noch weiter anschwillt.

In gleicher Weise und schon jetzt aber müssen wir von den Verantwortlichen im Bereich von Schul-, Wirtschafts- und Arbeitsverwaltung verlangen, daß man sich endlich zu sofortigen entscheidenden Schritten entschließt. Dazu gehört die sektorale und regionale Einführung des Grundbildungsjahres, in Bayern Berufsgrundschuljahres. Sektorale in Berufen, in denen Ausbildungsbewerber derzeit schlecht unterkommen, jedoch in späteren Jahren Zukunftsaussichten besitzen und wo die Vermittlung eines beruflichen Grundwissens im Berufsgrundschuljahr möglich ist. Regional müssen diejenigen Gebiete bevorzugt berücksichtigt werden, in denen von der Struktur her die auszubildenden Jugendlichen besonders schwierig unterzubringen sind, z. B. die Ostrandgebiete Bayerns.

Da das Berufsgrundschuljahr von der Wirtschaft nur dann akzeptiert wird und für den Jugendlichen auch nur nützlich ist, wenn einschlägiges berufliches Grundwissen vermittelt wird, sollte in den nächsten zwei bis drei Jahren den dann überzähligen Volksschullehrern dieses berufliche Grundwissen vermittelt werden, damit sie im Berufsgrundschuljahr eingesetzt werden können. Auf keinen Fall darf das 10. Schuljahr wiederum nur eine bloße Vermittlung der allgemeinen Bildung sein; der Jugendliche kann in diesem Alter nur erneut für das Lernen motiviert werden, wenn er an andere Lerninhalte herangeführt wird. Dazu ist nur die Berufsschule und nicht die Volksschule in der Lage.

Solange die berufliche Wissensvermittlung nicht überzeugend ist, wird von der Wirtschaft, und hier insbesondere von den verantwortungsbewußten Ausbildern, eine volle Anrechnung von einem Jahr nicht akzeptiert, so daß, wie sich schon bei den ersten Versuchen herausgestellt hat, diese ausbildungswilligen Jugendlichen bei voller Anrechnung von einem Jahr auf die Ausbildungszeit schwer unterkommen. Für zwei bis drei Jahre müßte es daher den Betrieben als Übergang überlassen werden, ob sie voll oder nur ein halbes Jahr anrechnen. Auf dem Prinzip der vollen Anrechnung zu beharren, gefährdet derzeit sehr entscheidend die Möglichkeit, im Laufe der nächsten sechs bis acht Jahre einen ganzen Jahrgang sukzessive sozusagen „abzuschöpfen“ und damit dem Gesamtüberhang an ausbildungswilligen Jugendlichen einen erträglichen und zumutbaren Anschluß an die dann schwächeren Jahrgänge zu ermöglichen.

Die Einführung des Berufsgrundschuljahres – der Ausbau der Schulwerkstätten, die Ausbildung der Lehrer und deren eventuelle Umschulung – kostet Geld. Die Umschulung von Volksschullehrern kostet aber wahrscheinlich nicht mehr als deren Arbeitslosenunterstützung. Dazu muß auch ein Teil des eventuellen Arbeitslosengeldes für nicht unterzubringende Jugendliche gegenüber den Schulkosten angerechnet werden. Und für die Ausstattung von Schulen und Werkstätten könnten von der Arbeitsverwaltung, den Kommunen zinslose Darlehen zur Verfügung gestellt werden, die nach Abflachen des „Schulentlassenberges“ zurückgezahlt werden müßten.

Die Unterbringung der geburtenstarken Schulentlassjahrgänge bleibt das Problem der nächsten Jahre. Die Lösung ist nur möglich mit unkonventionellen Mitteln und im Zusammenwirken aller.

Arbeitgeberfragen

LGA-Testkreis: Ergebnisse die es in sich haben

Die Einrichtung eines LGA-Testkreises gründete sich auf die dringende Notwendigkeit, für die berufspolitische Arbeit des Verbandes, für seine tarif-, sozial-, steuer-, wettbewerbs- und bildungspolitische Argumentation sowie für seine Öffentlichkeitsarbeit konkrete Daten aus den bayerischen Betrieben des Groß- und Außenhandels zu erhalten. Vor Behörden, vor Gewerkschaften und anderen Institutionen sowie bei unseren zahlreichen Kontakten mit der Öffentlichkeit müssen die Situation, die Probleme und die Schwierigkeiten des mittelständischen Großhandels mit Nachdruck vorgebracht werden. Zudem benötigen die Führungskräfte des Großhandels Anhaltspunkte für betriebsindividuelle und zukunftsweisende Lösungen.

Über 200 Betriebe sagten ihre Mitarbeit zu. Der größte Teil konnte in die Analyse aufgenommen werden. Die Auswertung selbst vollzogen die beiden Tochtergesellschaften des LGA, die GfH GESELLSCHAFT FÜR HANDELSBERATUNG, München, im Zusammenwirken mit dem Rechenzentrum d-v-h DATENVERARBEITUNGSDIENST DES HANDELS GMBH, Nürnberg. Für die wissenschaftliche Beratung wurde Verbindung mit dem Absatzwirtschaftlichen Institut der Universität München aufgenommen. Das Anspruchsniveau, das bei der Errichtung des Testkreises gestellt wurde, konnte voll erfüllt werden. Mit der Fortschreibung der Daten durch weitere, jährliche Erhebungen werden zusätzliche Schlüsse zu ziehen sein und verbesserte Ergebnisse entstehen.

Inzwischen ist allen am LGA-Testkreis beteiligten Firmen die komplette Auswertung mit den jeweiligen Gesamt- und Durchschnittsergebnissen unter Berücksichtigung und Gegenüberstellung der firmenindividuellen Werte zugegangen. Dabei ist die volle Anonymität gewahrt worden, da für die einzelnen Kategorien nur jeweils die Sammel- oder Durchschnittszahlen veröffentlicht worden sind.

Der Auswertungsbogen umfaßt 4 Themenkreise:

- I. Betriebsstruktur
- II. Steuerliche Daten
- III. Trends
- IV. Außenhandel

Aufgeschlüsselt nach Umsatzgrößenklassen und/oder Branchen kann man die Durchschnittswerte der eingegebenen Daten für die Betriebsstruktur ablesen, wobei folgende tabellarischen Übersichten erstellt werden:

Tabelle 1: Umsatz und Anzahl der Beschäftigten

Tabelle 2: Gesamtkosten in % vom Umsatz

Tabelle 3: Personalkosten in % der Gesamtkosten

Tabelle 4: Personalkosten pro Kopf

Tabelle 5: Eigenkapital und Anlagevermögen in % der Bilanzsumme

Tabelle 6: Außenhandelsanteile am Umsatz

Tabelle 7: Warenrohertrag und Lagerwert in % vom Umsatz

Tabelle 8: Bestehende Ausbildungsverhältnisse

In den Tabellen 9 + 10 wurden die steuerlichen Daten nach Regierungsbezirken bzw. nach Größenklassen geordnet, um die unterschiedlichen Steuerbelastungen durch die Gemeindesteuern hervorzuheben. Die ermittelten Daten bestätigten die von unserem Verband seit langem angeprägten Auswüchse der Hebesatzautonomie der Gemeinden und die notwendige Diskussion über die Einengung der bestehenden Bandbreiten. Besonders interessant war, daß nicht nur die Sätze in den einzelnen Regierungsbezirken, sondern auch die Durchschnittswerte im Vergleich der einzelnen Regierungsbezirke untereinander teilweise erheblich abweichen.

In einer Tabelle 11 wurden Antworten über die Trendentwicklung als ein „Blick in die Zukunft“ verbal ausgewertet. Dies ist auch der Fall in einer Tabelle 12, die sich mit der Außenhandelsentwicklung befaßt.

Die Beteiligten begrüßen sicher die besondere Art dieser Auswertung, denn jeder Firma wurde, wie schon gesagt, ein individueller und durch die Vergabe einer verschlüsselten Firmennummer abgesicherter Bogen zugeschickt. An jede Tabelle angefügt sind zum Vergleich die angegebenen, firmenindividuellen Werte ausgeworfen. Somit kann jeder Unternehmer seine Position im Durchschnitt der Branche bzw. der Größenklasse erkennen.

Einige wichtige, immer wieder angesprochene Probleme des mittelständischen Großhandels in Bayern lassen sich mit Zahlen belegen:

- Personalkostenanteile im Schnitt 50–60% und darüber
- unterdurchschnittliche Kapitalausstattung im nationalen und internationalen Vergleich
- sinkender durchschnittlicher Rohertrag und damit Gewinnverfall
- die Problematik der Hebesatzautonomie der Gemeinden
- stagnierende bzw. leicht steigende Umsätze bei rapidem Kostenanstieg und fallenden Erträgen.

Die Auswertung gibt eindeutig die bestehende Situation wieder: Geld- und Kreditmarkt befinden sich trotz niedriger Zinsphase in einem Stadium der Lethargie; der Arbeitsmarkt ist durch regionale und strukturelle Probleme ebenso belastet wie durch die ständig steigenden Personalkosten infolge der hohen Tarifforderungen der Gewerkschaften. Andererseits trägt auch die öffentliche Hand wesentlich zu den Personalkostensteigerungen bei. Die Erwartungen der Firmen sind deshalb dementsprechend verhalten bis negativ. Die gesamtwirtschaftliche Lage oder die Branchenentwicklung wird von einem Drittel der Beteiligten als Ursache für stagnierende oder sinkende Umsätze angegeben. Die Verminderung der Erträge wird von fast 70% der Firmen ausschließlich auf Kostensteigerungen oder auf Minderungen der Handelsspanne zurückgeführt, auf Einflüsse also, die von außerhalb an die Betriebe heran und in die Betriebe hineingetragen werden. Dies ist eine Situation, die wir nicht ernst genug nehmen können und bei der wir in unserer Argumentation als berufspolitische Vertretung des Bayerischen Groß- und Außenhandels das uns an die Hand gegebene Zahlenmaterial sehr wohl zu verwenden wissen werden.

Im Herbst dieses Jahres ist eine neue Erhebung vorgesehen. Die Reaktion der Firmen auf die Auswertungsergebnisse legt den Schluß nahe, daß alle Beteiligten wieder teilnehmen werden. Vorerst besteht noch die Möglichkeit, weitere Unternehmungen zum Testkreis zuzulassen. Interessenten wenden sich bitte an die Hauptgeschäftsstelle in München oder an die GfH GESELLSCHAFT FÜR HANDELSBERATUNG, Ottostraße 7, 8000 München 2.

Mit Wachstum gegen Arbeitslosigkeit

Der Schlüssel für einen Abbau der Arbeitslosigkeit liegt in der Aktivierung unserer wirtschaftlichen Wachstumskräfte und nicht in einer Verteilung des Mangels. Diese Auffassung vertritt die Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände in einer am 20.9.77 veröffentlichten Stellungnahme zur Konjunktur- und Beschäftigungslage. Von zentraler Bedeutung ist eine mittelfristige Wirtschafts- und Verteilungspolitik, die das Vertrauen der Verbraucher, der Arbeitnehmer und der Unternehmer wieder stärkt. Die entscheidende Schubkraft muß hierbei der Wachstums- und der entsprechenden Einkommenspolitik zufallen, weil die Arbeitsplatzlücke nur durch verbesserte Erträge und verstärkte Investitionen geschlossen werden kann.

Arbeitslosigkeit ist keine Fehlleistung der marktwirtschaftlichen Ordnung, sondern neben weltwirtschaftlichen Fehlentwicklungen vor allem das Ergebnis einer überzogenen Lohn- und Steuerpolitik und einer nicht rechtzeitigen Bekämpfung der Inflation. Dies hat die Belastung von Steuer- und Beitragszahlern überstrapaziert, die Leistungskraft der Wirtschaft weit überfordert und damit die tiefen Beschäftigungseinbrüche verursacht. Nur eine durchgreifende Investitionsbelebung kann diese Fehlentwicklung korrigieren.

Notwendig ist jetzt ein überdurchschnittliches Investitionsvolumen, das sich auf alle Investitionsarten wie Ersatz-, Rationalisierungs- und Erweiterungsinvestitionen erstrecken muß. Das von Gewerkschaftsseite vorgetragene Argument, Rationalisierungsinvestitionen würden durchweg negative Beschäftigungseffekte auslösen, ist sachlich falsch und durch die Erfahrung widerlegt. Rationalisierungsinvestitionen sind schon deshalb notwendig, weil ohnesie immer mehr Arbeitsplätze ihre Wettbewerbsfähigkeit einbüßen und deshalb verloren gehen. Außerdem lösen sie positive Beschäftigungswirkungen vor allem bei den Investitionsgüterherstellern aus. Mögliche Freisetzungen werden am ehesten abgefangen und durch zusätzliche Arbeitsplätze ergänzt, wenn – ähnlich wie in den 60er Jahren – die Unternehmen neben den Rationalisierungsmaßnahmen gleichzeitig auch eine Erweiterung ihres Produktionsapparates vornehmen können und darüber hinaus neue Unternehmen gegründet werden.

Die Voraussetzungen für eine konsequente Politik zur Schaffung von Arbeitsplätzen sind:

- eine Wirtschaftspolitik, die eindeutig an der Marktwirtschaft festhält und auf alle dirigistischen Experimente in der Strukturpolitik verzichtet
- eine Lohnpolitik, die zu einem Gleichgewicht von Lohnkosten und wirtschaftlicher Leistungskraft zurückfindet

und damit wettbewerbsfähige Arbeitsplätze sichert und neue schafft

- eine Steuer- und Abgabenpolitik, die überhöhte Steuerbelastungen für alle Einkommensempfänger mindert und verlässliche Investitionsanreize gewährleistet
- eine Haushaltspolitik, die vorrangig die öffentlichen Investitionen fördert
- eine öffentliche Entscheidungs- und Verwaltungspraxis, die Hemmnisse für bereits beschlossene Investitionsvorhaben beseitigt
- eine Forschungs- und Technologiepolitik, die den Innovationsprozeß auch steuerlich fördert
- eine Politik der Geldwertstabilität durch die Bundesbank.

Eine solche zielstrebige und langfristig wirkende Wachstums- und Verteilungsstrategie muß durch eine dynamische und geradlinige Arbeitsmarktpolitik abgestützt werden, die sich in dieses Konzept einfügt. Dazu gehören:

- mehr Klarheit über den Arbeitsmarkt, damit die vorhandenen arbeitsmarktpolitischen Instrumente gezielter eingesetzt werden können, um Angebot und Nachfrage auf dem Arbeitsmarkt wirksamer auszugleichen
- die Verbesserung der Dienste und Leistungen der Arbeitsämter bei der Vermittlung und eine praxisorientierte Gewährung von Beschäftigungshilfen
- die Ausweitung von Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen
- die Förderung von Ausbildungsplätzen für Jugendliche und die Erweiterung von Beschäftigungsmöglichkeiten für Hochschulabgänger im öffentlichen Dienst wie in der privaten Wirtschaft
- die Ausschöpfung der Möglichkeiten der Teilzeitbeschäftigung.

Allein durch dieses Konzept eines Vertrauens und Tatkräft bewirkenden Vorwärtsstrategie läßt sich die Arbeitslosigkeit im Laufe der Zeit nachhaltig abbauen. Es setzt bewußt auf eine Entfaltung der dynamischen Kräfte in der sozialen Marktwirtschaft und nicht auf eine Politik der bürokratischen Verwaltung des Mangels.

Überlegungen, die auf eine Umverteilung des Arbeitsvolumens abzielen, würden die beschäftigungspolitischen Risiken eher vergrößern als beseitigen. Alle diskutierten Maßnahmen haben den entscheidenden Mangel, undifferenziert zu wirken, während der Arbeitsmarkt von fundamentalen regionalen und qualitativen Ungleichgewichten zwischen Arbeitsplatz- und Arbeitskräfteangebot bestimmt wird. Außerdem sind diese Maßnahmen mit hohen Kosten verbunden.

Bayerische Bierkrüge

...ein beliebtes Werbegeschenk,

direkt vom Hersteller ...

Franz Herb o.H.G. Bierglasveredelung

Büro: 8 München 19
Nymphenburgerstr. 121
Tel. 089/192325 u. 194189

Werk: Puchheim
Benzstr. 24
Tel. 089/803990

Im einzelnen ist festzustellen:

- eine Verkürzung der **Wochenarbeitszeit** würde den Kostendruck erheblich verstärken und die Unternehmen zu noch weitergehenden Rationalisierungen zwingen
- angesichts der bereits heute bestehenden Kostenbelastung wären deshalb negative Wirkungen auf den Geldwert, das Wachstum und auf den Beschäftigungsstand unvermeidbar
- die mangelnde Teilbarkeit von Arbeitsplätzen würde die Unternehmen – insbesondere die Klein- und Mittelbetriebe – vor organisatorische Probleme stellen, die sich nicht durch entsprechende Neueinstellungen bewältigen ließen
- soweit ein zusätzlicher Arbeitskräftebedarf überhaupt ausgelöst würde, könnte er wegen des Ungleichgewichts auf dem Arbeitsmarkt und der Mobilitätshemmnisse größtenteils nicht befriedigt werden
- mehr als zwei Drittel aller Industrie- und Baubetriebe sind schon jetzt nicht in der Lage, qualifizierte Arbeitskräfte auf dem Arbeitsmarkt zu finden
- auch eine Verkürzung der **Schichtarbeitszeit** leistet keinen Beitrag zum Abbau der Arbeitslosigkeit. Neben den hiermit verbundenen Kosten würden sich zugleich die arbeitsorganisatorischen Probleme verschärfen. Außerdem sind immer weniger Arbeitnehmer bereit, Schichtarbeit zu leisten
- von einer **Urlaubsverlängerung** sind erst recht keine positiven Beschäftigungswirkungen zu erwarten, da sie nur zu einem vorübergehenden, stoßartigen Anfall von Mehrarbeit führt, der innerbetrieblich aufgefangen werden dürfte. Außerdem ist wegen des zusätzlichen Urlaubsgeldes eine Verlängerung des Urlaubs die kostspieligste Form der Arbeitszeitverkürzung
- eine Einschränkung des bestehenden Spielraums für **Überstunden** würde die betriebliche Flexibilität empfindlich einschränken, die innerbetrieblichen Organisationsprobleme vergrößern und die Produktionskosten spürbar erhöhen, ohne die Betriebe zu Neueinstellungen zu veranlassen
- die Arbeitszeitordnung ist ein klassisches Arbeitnehmerschutzrecht und als solches kein geeignetes Instrument der arbeitsmarktpolitischen Steuerung.

Bei einer Verkürzung der Lebensarbeitszeit durch einen **früheren Eintritt in den Ruhestand** ist der arbeitsmarktpolitische Entlastungseffekt nicht vorhersehbar, da sich weder die Reaktion der betroffenen Arbeitnehmer noch das sich daraus ergebende Einstellungsverhalten der Betriebe vorausberechnen lassen. Sicher aber ist, daß sich die schon jetzt schwierige Finanzlage der Rentenversicherung bei einer Herabsetzung der flexiblen Altersgrenze weiter verschärfen müßte.

Diese arbeitsmarktpolitischen Ungewißheiten auf der einen und die schwerwiegenden Finanzprobleme auf der anderen Seite müssen deshalb sorgsam bedacht und abgewogen werden, falls die Politik einen solchen Schritt überhaupt ins Auge fassen sollte.

Die Arbeitgeber befürworten im Gegensatz zu einer allgemeinen **Schulzeitverlängerung** die Einführung eines 10. Bildungsjahres, das streng berufs- und praxisbezogen ausgerichtet ist. Es sollte in der Art einer Berufsvorbereitung durchgeführt werden, insbesondere für solche Jugendliche, die keinen Ausbildungsplatz gefunden haben bzw. noch nicht berufsreif sind. Die Einführung des 10. Pflichtschuljahres dagegen würde pädagogische Probleme aufwerfen, die weit schwerer wiegen als der kurzfristige Entzugseffekt für den Arbeitsmarkt.

Arbeitsgerichtliche Entscheidungen

Kündigungsschutz Schwerbehinderter

Gemäß § 12 des Schwerbehindertengesetzes bedarf grundsätzlich jede Kündigung, also auch die fristlose, der **vorherigen** Zustimmung der Hauptfürsorgestelle.

Neben der Neuregelung des Sonderkündigungsschutzes ist auch der Kreis der Schwerbehinderten gem. § 1 des SchwbG beträchtlich erweitert worden. Es werden alle Personen erfaßt, die um wenigstens 50% in ihrer Erwerbsfähigkeit gemindert sind, unabhängig von Art und Ursache der Behinderung.

Dies führt nicht nur dazu, daß sich die Zahl der Schwerbehinderten ständig erweitert, sondern es treten auch immer häufiger Fälle auf, in denen bei Ausspruch der Kündigung die Schwerbehinderteneigenschaft dem Arbeitgeber nicht bekannt war.

Das Bundesarbeitsgericht hatte nun mit Urteil vom 17. Februar 1977 (Betriebsberater 1977 S. 397 ff.) einen Fall zu entscheiden, in welchem im Zeitpunkt der Kündigung weder die Schwerbehinderteneigenschaft des Arbeitnehmers festgestellt war noch der Arbeitnehmer einen entsprechenden Antrag beim Versorgungsamt eingereicht hatte.

Das Bundesarbeitsgericht hat hier in begrüßenswerter Weise folgendes klargestellt:

Der besondere Kündigungsschutz für Schwerbehinderte aufgrund der §§ 12 ff. SchwbG greift grundsätzlich nicht ein,

wenn die Schwerbehinderteneigenschaft des Arbeitnehmers im Zeitpunkt der Kündigung weder gemäß § 3 SchwbG festgestellt war

noch der Arbeitnehmer einen Antrag auf Erteilung eines entsprechenden Bescheides gestellt hatte.

In diesen Fällen bedarf eine Arbeitgeberkündigung nicht der vorherigen Zustimmung der Hauptfürsorgestelle.

Das gilt auch, wenn das Versorgungsamt eines **nach** der Kündigung gestellten Antrags gemäß § 3 SchwbG die Schwerbehinderteneigenschaft oder deren wesentliche Voraussetzungen (nicht nur vorübergehende Minderung der Erwerbsfähigkeit um wenigstens 50 v. H.) rückwirkend für eine Zeit vor der Kündigung feststellt.

In Fällen der zuletzt genannten Art haben die Gerichte für Arbeitssachen bei Prüfung der Sozialwidrigkeit einer ordentlichen Kündigung (§§ 1, 2 KSchG) oder des wichtigen Grundes für eine außerordentliche Kündigung (§ 626 BGB) die Schwerbehinderteneigenschaft des Arbeitnehmers ebenso zu berücksichtigen, wie dies im Zustimmungsverfahren der Hauptfürsorgestelle der Fall wäre. Dies gilt vor allem dann, wenn die Kündigung auf Gründe gestützt wird, die mit der Behinderung im Zusammenhang stehen.

Das BAG führt hierzu in seiner Begründung aus, daß man auch dann, wenn man das bloße objektive Vorliegen der Schwerbehinderteneigenschaft als Voraussetzung des Kündigungsschutzes verlangen wolle, nicht umhin komme, daß in Fällen der vorliegenden Art das im Gesetz vorgesehene Zustimmungsverfahren nicht durchführbar sei. Denn wie soll die Hauptfürsorgestelle entscheiden, wenn weder die Schwerbehinderteneigenschaft festgestellt ist noch ein entsprechendes Verfahren beim Versorgungsamt anhängig ist.

Nach Auffassung des BAG steht das hier gefundene Ergebnis nicht im Widerspruch zum Zustimmungserfordernis des § 12 SchwbG und ist darüber hinaus auch nicht unbillig.

Zum einen soll für die Wirksamkeit der Kündigung der Zeitpunkt des Ausspruchs maßgebend sein. Zum anderen ist es nicht Sinn des Schwerbehindertengesetzes, einen Arbeitnehmer zu schützen, der sich selbst im Augenblick der Kündigung nicht für schutzbedürftig gehalten hat und deswegen auch noch nicht die Feststellung seiner Schwerbehinderteneigenschaft eingeleitet hat.

Fristlose Kündigung eines Schwerbehinderten

Ein Arbeitgeber beabsichtigte, einem schwerbehinderten Arbeitnehmer fristlos zu kündigen, mußte jedoch mit dem Ausspruch der Kündigung noch die Zustimmung der Hauptfürsorgestelle abwarten.

Während dieser Zeit wollte er den Arbeitnehmer unbezahlt von der Arbeit freistellen.

Das Bundesarbeitsgericht hat ihm jedoch mit Urteil vom 20. 12. 76 widersprochen (Der Betrieb 1977 S. 587) und dazu festgestellt:

Der Arbeitgeber, der einen Schwerbehinderten im Sinne von § 1 SchwBG fristlos entlassen will, muß dazu die Zustimmung der Hauptfürsorgestelle einholen. Er ist grundsätzlich nicht berechtigt, den Schwerbehinderten bis zum Eingang der Zustimmung unbezahlt von der Arbeit freizustellen.

Das BAG hat hierzu ausgeführt, daß eine derartige Maßnahme dem Zweck des Schwerbehindertenschutzes zuwiderlaufen und den verbesserten Kündigungsschutz wieder zunichte machen würde.

Andererseits vertritt das BAG die Auffassung, daß der Arbeitgeber durch die gesetzliche Regelung nicht unzumutbar belastet wird, da er bei Vorliegen eines wichtigen Grundes in aller Regel mit einer kurzfristigen Zustimmung zur Kündigung rechnen kann.

Betont werden soll an dieser Stelle noch einmal, daß ein Antrag auf Zustimmung zur fristlosen Kündigung nur innerhalb von 2 Wochen, nachdem der Arbeitgeber von den für die Kündigung maßgebenden Tatsachen Kenntnis erlangt hat, gestellt werden kann.

Fristlose Kündigung eines Berufsausbildungsverhältnisses

1. Die Angabe der Kündigungsgründe im Kündigungsschreiben ist nach § 15 Abs. 3 BBiG Wirksamkeitsvoraussetzung für die außerordentliche Kündigung eines Berufsausbildungsvertrags. Fehlt es daran, so ist die Kündigung nichtig. Der Kündigende muß in dem Schreiben die Tatsachen mitteilen, die für die Kündigung maßgebend sind; Werturteile wie „mangelhaftes Benehmen“ oder „Störung des Betriebsfriedens“ genügen nicht. Auch bei solcher Bezeichnung der Kündigungsgründe ist die Kündigung nichtig. Die mangelnde Begründung kann nicht nachgeholt werden.

2. Ist der Auszubildende minderjährig, dann kann der Auszubildende eine außerordentliche Kündigung grundsätzlich nur gegenüber dem gesetzlichen Vertreter des Minderjährigen wirksam erklären. Diesem sind auch die Tatsachen mitzuteilen, die die Kündigung begründen sollen. Es reicht nicht aus, wenn dem Minderjährigen selbst die Kündigungsgründe bekanntgegeben werden.

3. Das Verfahren zur Beilegung von Streitigkeiten zwischen Auszubildenden und Auszubildenden (§ 111 Abs. 2 ArbGG) erfüllt auch dann seinen Zweck, wenn es nach Klageerhebung, aber vor der streitigen Verhandlung vor dem Arbeitsgericht stattfindet.

Bundesarbeitsgericht, Urteil vom 25. 11. 1976 – 2 AZR

Arbeitnehmer muß schadensgeneigte Arbeit beweisen

Ein Arbeitnehmer hatte an einem firmeneigenen, ihm aber auch privat zur Verfügung stehenden Personenkraftwagen einen Schaden erlitten; die Reparatur ließ er selbst und auf eigene Rechnung durchführen. Als er den Betrag von der Firma wiederhaben wollte, verlangte diese den Nachweis, daß der Schaden anlässlich einer Dienstreise entstanden war. Als dem Mitarbeiter dies nicht gelang, blieb er mit den Kosten trotz der sog. schadensgeneigten Tätigkeit eines Kraftfahrers selbst hängen, denn das Landesarbeitsgericht Berlin stellte in seinem Urteil vom 28. 10. 1976 – 7 Sa 87/76 – (BB 1977 S. 194) folgendes fest:

Die Einschränkung der grundsätzlichen Regelung des Bürgerlichen Gesetzbuches, wonach der Arbeitnehmer für jedes Verschulden einzustehen hat, gilt nur für das Arbeitsverhältnis.

Die Haftungseinschränkung soll nur demjenigen Arbeitnehmer zugute kommen, und auch ihm nur dann, wenn er sog. gefahren- oder schadensgeneigte Arbeit verrichtet, d. h., wenn die von ihm zu leistende Tätigkeit in Folge ihrer Eigenart eine besondere hohe Wahrscheinlichkeit mit sich bringt, daß dem Arbeitnehmer gelegentlich einmal ein Versehen unterläuft, auch wenn er im allgemeinen die erforderliche Sorgfalt anwendet oder wenn die Gefahr besteht, daß der durch ein Versehen verursachte Schaden sehr groß ist und in keinem Verhältnis zum Arbeitseinkommen des Arbeitnehmers steht.

Die Voraussetzungen für das Vorliegen einer gefahrens- oder schadensgeneigten Tätigkeit hat der Arbeitnehmer darzulegen und zu beweisen.

Er muß darlegen und beweisen, daß der Schaden im Rahmen des Arbeitsverhältnisses, d. h. bei einer dienstlich veranlaßten Fahrt, entstanden ist.

Befristetes Arbeitsverhältnis und ordentliche Kündigung

Das Landesarbeitsgericht Berlin hat mit Urteil vom 23. 5. 77 („Betriebsberater“ 1977 S. 997) festgestellt, daß in einem befristeten Arbeitsverhältnis eine ordentliche Kündigung grundsätzlich ausgeschlossen sein soll.

Im Rahmen der Vertragsfreiheit steht es den Parteien jedoch frei, die Möglichkeit einer vorzeitigen ordentlichen Kündigung zu vereinbaren. Im Zweifelsfall ist eine derartige Abmachung zu empfehlen.

Allgemeine Rechtsfragen

BVG: Bürger darf sich auf die Post verlassen

Karlsruhe – Wenn die Post Briefe nur im „Schneckentempo“ befördert, bricht sie das in die Briefzustellung gesetzte Vertrauen der Bürger. Das Bundesverfassungsgericht gab am 12.05.77 einen Beschluß des zweiten Senats bekannt, in dem eine Entscheidung des Bundesfinanzhofes (Frankfurt) als „Verletzung des Grundgesetzes“ gewertet wird. Die Behörde hatte den Klagebrief eines Bürgers, der sich gegen einen Umsatzsteuerbescheid wandte, nicht angenommen, weil das Schriftstück trotz ordnungsgemäßen Einwurfes erst nach Ablauf der vorgeschriebenen Frist eintraf.

Das höchste Gericht der Bundesrepublik führte zur Begründung seines Beschlusses aus, der Bürger habe Anspruch auf einen „effektiven Rechtsschutz gegen Akte der öffentlichen Gewalt“. Das Verhalten des Bundesfinanzhofes stellte daran gemessen eine „ungerechtfertigte Erschwerung des Rechtswegs“ dar. Denn der Bürger könnte darauf vertrauen, „daß die von der Deutschen Bundespost nach ihren organisatorischen und betrieblichen Vorkehrungen für den Normalfall festgelegten Postlaufzeiten auch eingehalten werden.“

Das BVG folgte: Der Absender eines verspätet eintreffenden Briefes hat eine verzögerte Bearbeitung durch die Post nicht zu vertreten. Er hätte auch nicht ein Telegramm oder einen Eilbrief aufgeben müssen.

Steuerfragen

BGA: Durchgreifende Korrektur der Steuerlast bleibt notwendig

Der Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels e.V. (BGA) begrüßt die von der Bundesregierung beschlossenen Abschreibungserleichterungen als weiteren Schritt zur notwendigen Verbesserung der steuerlichen Rahmenbedingungen der Unternehmen. Die für einen nachhaltigen Aufschwung und die Erweiterung des Arbeitsplatzangebotes erforderliche Belebung der privaten Investitionstätigkeit erfordert jedoch einen zusätzlichen Abbau der betrieblichen Steuerlast insbesondere im ertragsunabhängigen Bereich, da die vorgesehenen Abschreibungsmaßnahmen lediglich zu einer zeitlichen Verschiebung der Steuerzahlung führen. Die notwendige Verbesserung der Investitionsbedingungen erfordert darüber hinaus gerade im personalkostenintensiven Groß- und Außenhandel, der einem harten Wettbewerbsdruck unterliegt, mittelfristig eine Entlastung im Bereich der Lohn- und Sozialkosten. Der BGA geht davon aus, daß die geplanten steuerlichen Entlastungen der Arbeitnehmer ihren Niederschlag in den anstehenden Lohnverhandlungen finden. Die jetzigen Maßnahmen entbinden die Bundesregierung nicht von ihrer Aufgabe, die steuerliche Überbelastung der Unternehmen zu korrigieren und damit die Voraussetzungen für ein günstigeres Investitionsklima zu schaffen, das die Grundlage für eine dauerhaft konsolidierte wirtschaftliche Entwicklung ist.

Ausgaben für Berufsbildung sind Werbungskosten

Ausgaben für die Berufsbildung sind nach ständiger Rechtsprechung des Bundesfinanzhofes Werbungskosten, die ein Arbeitnehmer nach dem Einkommensteuergesetz bei seinen Einkünften aus nichtselbstständiger Arbeit abziehen kann. Aufwendungen eines Steuerpflichtigen für die Berufsausbildung oder Weiterbildung in einem nicht mehr ausgeübten Beruf können bis zu bestimmten, im Einkommensteuergesetz festgelegten Höchstbeträge als Sonderausgaben abgezogen werden. Erhält ein Arbeitnehmer für die Zeit der Berufsbildung, -ausbildung oder -weiterbildung vom Arbeitsamt ein Unterhaltsgeld nach dem Arbeitsförderungsgesetz, so mindern diese Beträge nach zwei Urteilen des Bundesfinanzhofes nicht die steuerliche Abzugsfähigkeit der Aufwendungen für eine Berufsbildung oder Berufsausbildung (Aktenzeichen: VI R 213/75 und VI R 168/75.)

Steueränderungsgesetz 1977

Im Bundesgesetzblatt Teil I vom 20.8.1977 ist das Steueränderungsgesetz 1977 verkündet worden und inzwischen in Kraft getreten. Die wichtigsten Vorschriften werden ab 1.1.1978 angewendet. Wir bringen Ihnen im folgenden einen kurzen Überblick über die wesentlichsten Bestimmungen:

1. Erhöhung der Umsatzsteuersätze

Ab 1.1.1978 gelten die folgenden Steuersätze:

12% Normalsteuersatz

6% ermäßigter Steuersatz

Die neuen Steuersätze sind auf Umsätze anzuwenden, die nach dem 31.12.1977 ausgeführt werden.

Eine umsatzsteuerliche Mehrbelastung infolge der Änderung der Steuersätze ist auszugleichen, wenn die Umsätze aufgrund von Verträgen ausgeführt werden, die vor dem 1.10.1977 abgeschlossen werden, es sei denn, daß vertraglich etwas anderes vereinbart ist.

Die Vorsteuerpauschale der Landwirtschaft wird ab 1.1.1978 von 6% auf 6,5%, die Vorsteuerpauschale der Forstwirtschaft zum gleichen Zeitpunkt von 4% auf 4,5% erhöht.

2. Familien-Lastenausgleich

Das Kindergeld wird vom 1.1.1978 an wie folgt erhöht:

für das 2. Kind werden DM 80,- (bisher DM 70,-)

für das 3. Kind und

jedes weitere Kind DM 150,- (bisher DM 120,-)
monatlich gezahlt.

3. Vorsorgeaufwendungen bei der Einkommensteuer/Lohnsteuer

a) Sonderausgaben – Höchstbeträge

Aufwendungen für die Lebens- und Altersvorsorge (z.B. Beiträge zur Krankenversicherung, Unfallversicherung, Haftpflichtversicherung, gesetzliche Rentenversicherung) können innerhalb der Sonderausgaben-Höchstbeträge bei der Einkommensteuer geltend gemacht werden. Die Höchstbeträge ändern sich wie folgt:

	bisherige Höchstbeträge	Höchstbeträge ab 1.1.1978
Alleinstehende	DM 1.800,-	DM 2.100,-
Verheiratete	DM 3.600,-	DM 4.200,-
je Kind	DM 600,-	DM 600,-

Die darüber hinausgehenden Aufwendungen können wie bisher zur Hälfte abgezogen werden, wodurch sich eine weitere Erhöhung der Gesamt-Abzugsmöglichkeiten ergibt.

Die Erhöhung der Sonderausgaben-Höchstbeträge kann gegebenenfalls schon vor der Veranlagung für das Jahr 1978 durch einen entsprechenden Antrag auf Herabsetzung der Einkommensteuer-Vorauszahlungen geltend gemacht werden.

b) Erhöhung der Vorsorgepauschale

Die sogenannte Vorsorgepauschale, bei der die gesetzlichen Sozialversicherungsbeiträge bei Arbeitnehmern pauschal beim Lohnsteuerabzug berücksichtigt wird ohne daß es eines Antrages oder eines Nachweises bedarf, wird ab 1.1.1978 von derzeit 16% des Arbeitslohnes auf 18% erhöht. Die Vorsorgepauschale berechnet sich grundsätzlich als 16% (neu 18%) des Jahresarbeitslohnes, der sich nach Abzug des Versorgungsfreibetrages, des Weihnachtsfreibetrages und des Altersentlastungsfreibetrages ergibt, sie beträgt jedoch höchstens 16% (neu 18%)

der Beitragsbemessungsgrenze in der gesetzlichen Rentenversicherung (im Jahre 1977 16% aus DM 40.800,- = DM 6.528,-)

4. Berücksichtigung von Kindern

- a) Die Kinderzuschläge aus der gesetzlichen Rentenversicherung werden von der Einkommensteuer befreit. Die Bestimmung gilt erstmals für Beträge, die nach dem 30. 6. 1977 gewährt werden.
- b) In Anpassung an das Bundes-Kindergeldgesetz werden nunmehr auch solche Kinder bei der Einkommen- und Lohnsteuer berücksichtigt, die das 18., aber noch nicht das 20. Lebensjahr vollendet haben, wenn sie ausbildungswillig sind, aber noch keinen Ausbildungsplatz haben oder zwar keinen Ausbildungsplatz mehr anstreben, jedoch keinen Arbeitsplatz finden. Diese Regelung gilt bereits für den Veranlagungszeitraum 1977.
- c) Seit der Steuerreform 1975 werden Kinder geschiedener oder dauernd getrennt lebender Eltern und nicht-eheleiche Kinder steuerlich nur bei dem Elternteil berücksichtigt, in dessen Haushalt sie leben. Bei dem Elternteil, bei dem das Kind nicht zu berücksichtigen ist, entstehen jedoch durch die Pflege des Eltern-Kindverhältnisses ebenso Mehrbelastungen. Diese werden vom 1. 1. 1978 an dadurch berücksichtigt, daß ein Pauschbetrag von DM 600,- jährlich pro Kind vom Gesamtbetrag der Einkünfte abgezogen werden kann, soweit der Steuerpflichtige seinen Unterhaltspflichten gegenüber den Kindern nachkommt.

5. Gewerbesteuer

Die Gewerbesteuer-Freibeträge werden ab 1. 1. 1978 wie folgt geändert:

- a) Gewerbeertragsteuer:
Der bisherige Freibetrag von DM 15.000,- wird auf DM 24.000,- erhöht.
Die Stufenregelung mit ermäßigten Meßzahlen fällt weg.
- b) Gewerkekapitalsteuer:
Die bisherige Freigrenze von DM 6.000,- wird durch einen Freibetrag von DM 60.000,- ersetzt.
- c) Lohnsummensteuer (wird in Bayern nicht erhoben):
Erhöhung des Freibetrages von DM 9.000,- auf DM 60.000,-. Die bisherige Höchstgrenze von DM 24.000,-, bis zu der ein Freibetrag gewährt werden konnte, entfällt.
- d) Vermögensteuer:
Die Vermögensteuersätze werden ab 1. 1. 1978 wie folgt gesenkt:
Bei natürlichen Personen von 0,7 auf 0,5%.
Bei juristischen Personen von 1% auf 0,7%.
- e) Maßnahmen zu Gunsten Arbeitsloser:
Sparer, die nach Vertragsabschluß arbeitslos geworden sind und bei denen die Arbeitslosigkeit mindestens 1 Jahr lang ununterbrochen besteht, können ab sofort vor Ablauf der Festlegungsfrist prämierten- und steuerunschädlich über ihre Spar- und Bausparguthaben verfügen.

Unter den gleichen Voraussetzungen ist es unschädlich, wenn über Beträge zu einer Lebensversicherung, die nach dem 3. Vermögensbildungsgesetz gefördert wurde, vorzeitig durch Abtretung oder Beleihung der Ansprüche aus dem Versicherungsvertrag verfügt wird. Außerdem wird die Verrechnung von Gewinnanteilen mit fälligen Beiträgen ermöglicht.

Umsatzsteuer – Sachzuwendungen an Arbeitnehmer

Der Bundesminister der Finanzen hat mit Schreiben vom 23. 5. 1977 IV A 2 - S 7100 - 33/77 unter Bezugnahme auf das Ergebnis der Erörterungen mit den obersten Finanzbehörden der Länder zur umsatzsteuerlichen Behandlung von Sachzuwendungen und sonstigen Leistungen, die Unternehmer ihren Arbeitnehmern gewähren, Stellung genommen.

Unter Bezugnahme auf unsere Kurzinformation Nr. 6/77 drucken wir Ihnen den gesamten Wortlaut dieses Schreibens zu Ihrer Information ab:

ALLGEMEINES

(1) Sachzuwendungen, die ein Unternehmer seinen Arbeitnehmern oder deren Angehörigen im Rahmen des Dienstverhältnisses gewährt, sind grundsätzlich umsatzsteuerbare Leistungen. Dabei spielt es keine Rolle, ob die Sachzuwendungen aufgrund einer gesetzlichen, arbeitsvertraglichen oder frei vereinbarten Verpflichtung oder außerhalb einer Verpflichtung erbracht werden. Haben die Arbeitnehmer kein besonderes Entgelt aufzuwenden, um die Sachzuwendung zu erhalten, so besteht das Entgelt in einem entsprechenden Teil des Wertes ihrer Arbeitsleistungen. Es handelt sich in diesem Fall um einen tauschähnlichen Umsatz im Sinne von § 3 Abs. 12 UStG (vgl. BFH-Urteil vom 6. 2. 1975 - VR 103/73, BStBl. II S. 255). Der Umsatz ist steuerpflichtig, soweit nicht nach einer der Bestimmungen des § 4 UStG (z. B. § 4 Nr. 18, 23-25, 27 UStG) Steuerfreiheit in Betracht kommt.

(2) Entsprechendes wie für Sachzuwendungen gilt für sonstige Leistungen an Arbeitnehmer (z. B. kostenlose oder verbilligte Gestellung von betrieblichem Personal zur Erledigung von Arbeiten am Privatgrundstück eines leitenden Angestellten, kostenlose oder verbilligte Benutzung des betriebseigenen Kraftfahrzeugs oder des betrieblichen Telefonanschlusses für private Zwecke).

(3) Ein Leistungsaustausch ist nicht gegeben, soweit es sich um sogenannte Aufmerksamkeiten handelt. Sie liegen vor, wenn die ohne rechtliche Verpflichtung gewährte Sachzuwendung oder sonstige Leistung nach ihrem Wert im Verhältnis zum Gesamtlohn des Arbeitnehmers nicht ins Gewicht fällt, nach ihrer Art kein Gegenstand ist, für dessen Erlangung der Arbeitnehmer seine Arbeit leistet, und erkennbar ihren inneren Grund in der fortschrittlichen, von sozialen Erwägungen beeinflussten Gestaltung der Beziehungen zwischen Unternehmer und Arbeitnehmer hat (vgl. BFH-Urteil vom 3. 12. 1953 - V 119/53 U, BStBl. 1954 III S. 65).

(4) Aus Vereinfachungsgründen und um die Rechtsanwendung zu vereinheitlichen, sind die Sachzuwendungen und sonstigen Leistungen, die als sogenannte Annehmlichkeiten nicht der Lohnsteuer unterworfen werden, grundsätzlich auch bei der Umsatzsteuer als Aufmerksamkeiten anzusehen, soweit die Systematik des Umsatzsteuerrechts nicht eine andere Behandlung erfordert.

(5) Als Aufmerksamkeiten können hiernach auch Vergünstigungen in Betracht kommen, die der Belegschaft des Betriebes im ganzen angeboten werden, wie z. B. Einrichtungen zur Körperpflege, Betriebskindergärten, Schwimmbäder, Sportanlagen u. ä., die grundsätzlich von allen Betriebsangehörigen benutzt werden können (vgl. BFH-Urteile vom 26. 4. 1963 - VI 291/62 U, BStBl. III S. 329 und vom 31. 1. 1975 - VI R 130/74, BStBl. II S. 423).

(6) Aus Vereinfachungsgründen sind nichtsteuerbare Aufmerksamkeiten auch in den Fällen anzunehmen, in denen

bei der Lohnsteuer für die Gewährung von Sachzuwendungen Freibeträge und Freigrenzen zu berücksichtigen sind, wenn die lohnsteuerlichen Freibeträge und Freigrenzen nicht überschritten werden (vgl. Tz. 31).

Ermittlung des Entgelts

(7) Haben die Arbeitnehmer kein besonderes Entgelt aufzuwenden, so ist das umsatzsteuerliche Entgelt für die Sachzuwendung bzw. sonstige Leistung nach § 10 Abs. 3 Satz 2 UStG aus dem anteiligen Wert der Arbeitsleistung zu ermitteln. Hierbei kann vom Wert der Sachzuwendung bzw. sonstigen Leistung ausgegangen werden, der im allgemeinen dem anteiligen Wert der Arbeitsleistung entspricht. In den Fällen, in denen für Sachzuwendungen bzw. sonstige Leistungen lohnsteuerliche Werte festgesetzt sind, können diese Werte im Interesse der Gleichmäßigkeit der Besteuerung und aus Gründen der Verwaltungsverfahren auch für umsatzsteuerliche Zwecke verwendet werden. In den übrigen Fällen ist der Wert der Gegenleistung nach den jeweiligen örtlichen Verhältnissen durch Schätzung zu ermitteln. Auszugehen ist dabei vom üblichen Mittelpreis des Verbrauchsortes.

(8) Werden Sachzuwendungen bzw. sonstige Leistungen nicht „kostenlos“, sondern verbilligt an Arbeitnehmer bewirkt, ist bei der Ermittlung des umsatzsteuerlichen Entgelts in jedem Fall von der vom Arbeitnehmer geleisteten Zahlung auszugehen. Ob darüber hinaus der vom Arbeitgeber eingeräumte Preisnachlaß eine Arbeitsleistung des Arbeitnehmers abgibt, die damit Teil des umsatzsteuerlichen Entgelts wird, richtet sich danach, ob die Differenz zwischen dem Wert der Sachzuwendung und der Barzahlung des Arbeitnehmers lohnsteuerlich einen steuerpflichtigen geldwerten Vorteil darstellt (vgl. Abschnitt 53 Abs. 3 LStR 1975). Ist dies der Fall, ist der bei der Berechnung der Lohnsteuer zugrunde zu legende geldwerte Vorteil umsatzsteuerlich Teil der Gegenleistung für die Sachzuwendung (s. auch Tz. 18).

(9) Die nach den vorstehenden Grundsätzen anzusetzenden Werte sind als Bruttowerte anzusehen, aus denen zur Ermittlung des Entgelts die Umsatzsteuer herauszurechnen ist.

EINZELFÄLLE

Beherbergung und Beköstigung bei Einordnung in die Haus- und Verpflegungsgemeinschaft des Arbeitgebers

(10) Nach Abschnitt B 34 Abs. 5 des BdF-Erlasses vom 14.2.1968 (BStBl. I S. 401, USt-Kartei § 10 S. 7200 Karte 1) ist für die Ermittlung des Entgelts von den Werten auszugehen, die bei der Lohnsteuer für Sachbezüge anzusetzen sind (vgl. Abschnitt 14 LStR 1972, Abschnitt 18 LStR 1975). Die Werte für die volle freie Station sind um die darin enthaltenen anteiligen Werte für Wohnung, Heizung und Beleuchtung zu kürzen, da insoweit Steuerfreiheit nach § 4 Nr. 12a UStG gegeben ist. Die Höhe der Sachbezugswerte und des steuerfreien Anteils ergibt sich aus den jeweiligen Bekanntmachungen der obersten Finanzbehörden der Länder und der Oberfinanzdirektionen über die Bewertung der Sachbezüge.

(11) Hinsichtlich der Beköstigung ist ein dem allgemeinen Steuersatz unterliegender Verzehr an Ort und Stelle im Sinne des § 12 Abs. 2 Nr. 1 Satz 2 UStG anzunehmen.

Werkswohnung, Dienstwohnung

(12) Die Zurverfügungstellung einer Werks- oder Dienstwohnung ist nach § 4 Nr. 12a UStG steuerfrei; das gilt auch für die neben der freien Wohnung gewährten üblichen Nebenleistungen (z. B. Beheizung, Schönheitsreparaturen).

Verbilligte oder „kostenlose“ Essenslieferungen an Arbeitnehmer

(13) Nach dem BdF-Erlaß vom 16.12.1968 – IV A 2 – S 7200 – 151/68 (BStBl. I S. 1249, USt-Kartei § 10 S. 7200 Karte 7) braucht bei verbilligter Essensabgabe durch den Unternehmer grundsätzlich nur der vom Arbeitnehmer tatsächlich aufgewendete Betrag versteuert zu werden. Dies gilt jedoch nicht, wenn der dem Arbeitnehmer berechnete Preis einen Mindestbetrag von 0,80 DM je Mahlzeit unterschreitet oder wenn das Essen kostenlos abgegeben wird. In diesen Fällen ist der Versteuerung ein Wert von 0,80 DM zugrunde zu legen. Handelt es sich jedoch um sogenannte kleine Essen, deren nicht verbilligter Preis unter dem Betrag von 0,80 DM liegt, so ist der vom Arbeitnehmer gezahlte Essenspreis oder – bei kostenloser Abgabe – der Wert des Essens der Versteuerung zugrunde zu legen.

(14) Die Mindestbetragsregelung nach Tz. 13 gilt nicht für die Essensabgabe an Auszubildende, Geschäftsfreunde und sonstige Besucher. Eine Versteuerung kommt hier nur insoweit in Betracht, als tatsächlich ein Entgelt für das Essen gezahlt wird oder die Voraussetzungen des Eigenverbrauchs im Sinne des § 1 Abs. 1 Nr. 2 UStG gegeben sind.

(15) Durch die vorstehende Regelung werden die in Tz. 10 und 11 angesprochenen Fälle nicht berührt.

Deputate und sonstige Fälle kostenloser oder verbilligter Abgabe von Waren

(16) Zu den Deputaten gehören insbesondere Sachzuwendungen in der Land- und Forstwirtschaft (z. B. Getreide, Kartoffeln, Milch) sowie im Bergbau (z. B. Kohle).

(17) Zur Ermittlung des Entgelts ist von den lohnsteuerlich als Arbeitslohn anzusetzenden geldwerten Vorteilen zuzüglich etwaiger Zahlungen des Arbeitnehmers auszugehen.

(18) Zur umsatzsteuerlichen Behandlung sonstiger Fälle kostenloser oder verbilligter Abgabe von Waren gilt in Anlehnung an die Regelung bei der Lohnsteuer folgendes:

Bei kostenloser Abgabe von Waren (z. B. Erzeugnissen des eigenen Unternehmens) sind die üblichen Mittelpreise des Verbrauchsorts maßgebend. Bei verbilligter Abgabe sind die lohnsteuerlich nicht als steuerpflichtiger geldwerter Vorteil behandelten Rabatte (vgl. Abschnitt 53 Abs. 3 LStR 1975) umsatzsteuerrechtlich als Preisnachlaß zu behandeln. Soweit gestaffelte Rabatte (z. B. höhere Rabatte an leitende Angestellte) oder nicht allgemein übliche Rabatte an das Personal gewährt werden, ist der überhöhte Teil der Rabatte nicht als Preisnachlaß anzuerkennen.

Beispiel:

Ein Warenhaus gibt eine Ware, deren Verkaufspreis (ohne Umsatzsteuer) 100 DM beträgt, an seine Arbeitnehmer mit einem Rabatt von 10 v. H. zum Preise von 90 DM zuzüglich Umsatzsteuer ab.

Leitende Angestellte erhalten darüber hinaus einen zusätzlichen Rabatt von weiteren 10 v. H. und erwerben die Ware für 80 DM zuzüglich Umsatzsteuer.

In beiden Fällen beträgt das Entgelt für die Warenlieferung 90 DM.

Gewährung von Getränken und Genußmitteln

(19) Getränke und Genußmittel, die der Unternehmer unentgeltlich seinen Arbeitnehmern zum eigenen Verbrauch im Betrieb überläßt, sind nichtsteuerbare Aufmerksamkeiten.

(20) Werden Getränke oder Genußmittel **unentgeltlich** zum **häuslichen Verzehr** überlassen, so sind ebenfalls nicht-steuerbare Aufmerksamkeiten anzunehmen, wenn die Zuwendungen gem. Abschnitt 13 LStR 1972 bzw. Abschnitt 21 LStR 1975 nicht als steuerpflichtiger Arbeitslohn angesehen werden. Ist jedoch die Gewährung von Getränken und Genußmitteln als lohnsteuerpflichtiger Arbeitslohn zu behandeln (vgl. BFH-Urteil vom 31. 1. 1975 – VI R 130/74, BStBl. II S. 423), liegen steuerbare Sachzuwendungen vor.

(21) Werden Getränke oder Genußmittel **verbilligt** zum eigenen Verbrauch im Betrieb oder zum häuslichen Verzehr überlassen, so liegen ohne Rücksicht auf die lohnsteuerrechtliche Behandlung steuerbare Lieferungen vor.

(22) Bei der Ermittlung des Entgelts ist von dem bei der Lohnsteuer als Arbeitslohn anzusetzenden geldwerten Vorteil zuzüglich des vom Arbeitnehmer aufgewendeten Betrags auszugehen. Unterliegt die verbilligte Überlassung von Getränken und Genußmitteln nicht der Lohnsteuer (vgl. Abschnitt 13 LStR 1972, Abschnitt 21 LStR 1975), ist das Entgelt aus dem vom Arbeitnehmer aufgewendeten Betrag zu ermitteln.

Gestellung von Kraftfahrzeugen, Freifahrtberechtigungen u. ä.

(23) Im Falle der Gestellung von Kraftfahrzeugen für Fahrten der Arbeitnehmer zwischen Wohnung und Arbeitsstätte, Familienheimfahrten bei doppelter Haushaltsführung und sonstige Privatfahrten sowie bei der Gewährung von Freifahrtberechtigungen an Arbeitnehmer oder deren Angehörige liegt umsatzsteuerrechtlich eine steuerbare sonstige Leistung vor.

(24) Das Entgelt ist auf der Grundlage des lohnsteuerlich als Arbeitslohn anzusetzenden geldwerten Vorteils zuzüglich etwaiger Zahlungen des Arbeitnehmers zu ermitteln (vgl. BMF-Schreiben vom 28. 12. 1973 – IV B 6 – S 2353 – 224/73 –, BStBl. I S. 734). Soweit der geldwerte Vorteil für die Berechnung der Lohnsteuer bereits um den Betrag gekürzt ist, den der Arbeitnehmer als Werbungskosten geltend machen könnte, kommt eine solche Kürzung für die Ermittlung der umsatzsteuerlichen Bemessungsgrundlage nicht in Betracht.

(25) Der ermäßigte Steuersatz ist anzuwenden, wenn die Voraussetzungen des § 12 Abs. 2 Nr. 10 UStG vorliegen (vgl. insbesondere Abschnitt B Nr. 5 Abs. 6 und 7 des BdF-Erlasses vom 4. 11. 1968 – IV A 2 – S 7015 – 7/68 – BStBl. I S. 1190), USt-Kartei S 7244, Karte 1).

Im einzelnen gilt folgendes:

Gestellung von Kraftfahrzeugen

(26) Wird das Fahrzeug dem Arbeitnehmer für **Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte** und für **Familienheimfahrten** überlassen, so ist als Entgelt ein Betrag von 0,64 DM für jeden Kilometer, den die Wohnung von der Arbeitsstätte entfernt liegt, zugrunde zu legen. Wenn das Fahrzeug für diese Zwecke von mehreren Arbeitnehmern gleichzeitig benutzt wird, so tritt an die Stelle von 0,64 DM ein Betrag von 0,50 DM je Arbeitnehmer und Entfernungskilometer.

(27) Soweit das Fahrzeug dem Arbeitnehmer für **sonstige Privatfahrten** – hierzu rechnen auch Mittagsheimfahrten und mehr als einmal wöchentlich unternommene Familienheimfahrten – überlassen wird, kann der für lohnsteuerliche Zwecke ermittelte Wert zugrunde gelegt werden. Dieser Wert kann entweder durch Einzelnachweis oder durch Schätzung nach den tatsächlichen Gesamtkosten bzw. nach Erfahrungssätzen (monatlich 1 v.H. des auf volle 100 DM abgerundeten empfohlenen Listenpreises des Fahrzeuges) ermittelt werden.

(28) Wird das Fahrzeug dem Arbeitnehmer sowohl für Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte oder Familienheimfahrten als auch für sonstige Privatzwecke überlassen, so ist von der nach Abschnitt 4 des o. a. BMF-Schreibens vom 28. 12. 1973 ermittelten Summe der für die jeweilige Nutzung anzusetzenden Werte auszugehen.

Sammelfahrten

(29) Werden Arbeitnehmer vom Unternehmer oder in dessen Auftrag von einem Dritten mit Omnibussen, Kleinbussen usw. zwischen Wohnung und Arbeitsstätte oder bei Familienheimfahrten befördert, so bestehen keine Bedenken, den Wert der Gegenleistung nach den jeweiligen örtlichen Verhältnissen durch Schätzung zu ermitteln. Dabei ist darauf abzustellen, welchen Wert die Beförderung für den Arbeitnehmer hat.

Freifahrtberechtigungen, verbilligte Fahrten, Freiflüge und verbilligte Flüge

(30) Gewähren Verkehrsunternehmen ihren Arbeitnehmern oder deren Angehörigen kostenlose oder verbilligte Fahrten oder Flüge, so ist bei der Ermittlung des umsatzsteuerlichen Entgelts von den lohnsteuerlich als Arbeitslohn anzusetzenden geldwerten Vorteilen zuzüglich etwaiger Zahlungen des Arbeitnehmers auszugehen. Soweit lohnsteuerlich auf die Feststellung eines geldwerten Vorteils verzichtet wird (z. B. bei der unentgeltlichen Benutzung der Verkehrsmittel durch Arbeitnehmer von Nahverkehrsunternehmen), bestehen keine Bedenken, den Wert nach den jeweiligen örtlichen Verhältnissen durch Schätzung zu ermitteln. Das gleiche gilt für die Gewährung von Freifahrt- oder Freiflugberechtigungen durch andere Unternehmer, z. B. Reiseveranstalter, an ihre Arbeitnehmer bzw. deren Angehörige.

Sachgeschenke und ähnliche Leistungen

(31) Bei **Sachgeschenken** (Jubiläumsgeschenke, Heirats- und Geburtsbeihilfen, Zuwendungen bei Betriebsveranstaltungen und ähnliche Gelegenheitsgeschenke) sind aus Vereinfachungsgründen nichtsteuerbare Aufmerksamkeiten anzunehmen, wenn die lohnsteuerlichen Freibeträge (vgl. z. B. § 5 und § 6 Ziff. 10 LStDV 1971, § 4 LStDV 1975, § 3 Ziff. 15 EStG 1975) bzw. Freigrenzen (vgl. z. B. Abschnitt 11 LStR 1972, Abschnitt 20 LStR 1975) nicht überschritten werden. Für die Prüfung, ob die Grenzen überschritten werden, sind Geld- und Sachwerte eines Besteuerungszeitraumes zusammenzurechnen. Werden die lohnsteuerlichen Freibeträge bzw. Freigrenzen hingegen überschritten, unterliegen die Sachgeschenke **in vollem Umfang** der Umsatzsteuer.

(32) Bei der Gewährung eines kostenlosen oder verbilligten **Erholungsurlaubs** in Gestalt der Unterbringung in einem Ferienheim ist für die Ermittlung des umsatzsteuerlichen Entgelts von einer etwaigen Zahlung des Arbeitnehmers zuzüglich des lohnsteuerlich als Arbeitslohn anzusetzenden geldwerten Vorteils auszugehen.

Verschaffung von Versicherungsschutz

(33) Die Leistungen, die darin bestehen, daß Unternehmer ihren Arbeitnehmern als Vergütung für geleistete Dienste einen Versicherungsschutz verschaffen, sind nach § 4 Nr. 27 UStG steuerfrei (vgl. BMF-Schreiben vom 12. 4. 1976 – IV A 3 – S 7186 – 1/76, BStBl. I S. 291, USt-Kartei § 4 S 7186 Karte 1, und vom 27. 1. 1977 – IV A 3 – S 7186 – 1/77, BStBl. I S. 52, USt-Kartei § 4 S 7186 Karte 2).

ANWENDUNGSVORSCHRIFTEN LOHNSTEUERAUSSENPRÜFUNGEN

(34) Nach den vorstehenden Anweisungen ist in allen noch nicht bestandskräftigen Fällen zu verfahren.

Soweit bei der Abgrenzung zwischen Aufmerksamkeiten und steuerbaren Sachzuwendungen sowie bei der Ermittlung des Entgelts auf lohnsteuerliche Regelungen abgestellt wird, sind für die einzelnen Besteuerungszeiträume die jeweils geltenden lohnsteuerlichen Regelungen zugrunde zu legen.

Rationalisierung

Investitionsneigung im Großhandel weiterhin gering

Rund 2.000 Unternehmen des einzelwirtschaftlichen und genossenschaftlichen Großhandels beteiligten sich an dem im Frühjahr durchgeführten Ifo-Investitionstest. Auf sie entfällt über 1/5 des gesamten in diesem Bereich getätigten Umsatzes. Erhoben wurden neben den Anlagezügen in den vergangenen 2 Jahren die Investitionspläne für 1977, die Struktur der Investitionen sowie die Gründe für evtl. Zurückstellungen bereits geplanter Investitionsvorhaben.

Wir geben die im Ifo-Schnelldienst 21/77 durch **Arno Städtler** erarbeiteten Untersuchungsergebnisse unwesentlich gekürzt wieder:

1976: Talfahrt der Investitionsausgaben beendet

Nach dem Rezessionsjahr 1975 konnten die Großhandelsunternehmen 1976 ihre Umsätze nominal um 10,9%, real um 5,1% steigern. Es zeigte sich wieder, daß der Geschäftsverlauf im Großhandel wesentlich mehr von der Produktionsentwicklung und den Lagerdispositionen der Industrie, der Entwicklung des Außenhandels sowie der gesamtwirtschaftlichen Investitionstätigkeit abhängig ist als von der Geschäftsentwicklung im Einzelhandel, der 1976 um 7% (real: 3,1%) mehr umsetzte als 1975, wobei der Großhandel mit Rohstoffen und Halbwaren 1976 ein Umsatzwachstum von 12% (real: + 5%) und der Fertigwarenhandel von 10% (real: + 6%) erzielte.

Der 1973 begonnene Personalabbau setzte sich auch 1976, allerdings abgeschwächt, fort. Im Jahresdurchschnitt verminderte sich die Zahl der Beschäftigten um 1,9% (1975: - 4,6%). Seine Umsatzleistung pro Beschäftigten konnte der Großhandel 76 beachtlich steigern (nominal + 12,9%, real + 7,2%). Die in den letzten Jahren verzeichnenden Produktivitätsfortschritte – von 1970 bis 1976 wurde das Personal um 9% abgebaut, während die realen Umsätze um 4% zunahmen – spiegeln die Bemühungen des Großhandels um eine Kostendämpfung wider. Die Investitionstätigkeit 76 wurde in zweierlei Hinsicht noch von der Investitionszulage¹⁾ beeinflusst. Zum einen wurden die Umsätze durch Investitionsgüterlieferungen an andere Unternehmen stimuliert, zum anderen hat die 7,5%-Zulage auch direkt die eigene Investitionsbereitschaft verstärkt. Laut der Investitionserhebung erhöhte der Großhandel 1976 seine Investitionsausgaben um 11% und investierte damit sogar etwas mehr als ursprünglich geplant. Der Investitionseinbruch der Jahre 1974/75 konnte damit aber nicht ausge-

(35) Die Lohnsteuerausgeber sind in geeigneter Weise darauf hinzuweisen, daß sie Feststellungen hinsichtlich der Sachzuwendungen und sonstigen Leistungen an Arbeitnehmer durch Kontrollmitteilungen der Veranlagungsdienststelle des Arbeitgebers mitteilen, damit die Umsatzbesteuerung dieser Leistungen gewährleistet ist.

glichen werden. Die Investitionsquote blieb mit 0,9%, dem tiefsten Stand seit der Währungsreform, konstant.

Der Großhandel mit Rohstoffen und Halbwaren kürzte 1976 als einziger der größeren Bereiche seine Investitionsausgaben, und zwar um 2%. Dieser Rückgang ist vor allem auf die verringerten Investitionsbudgets des Metall- und des Mineralölhandels zurückzuführen. Umfangreiche Erhöhungen des Investitionsetats nahmen 1976, trotz unterdurchschnittlicher Umsatzentwicklung, der Landhandel (+ 24%) und der Großhandel mit Nahrungs- und Genußmitteln (+ 21%) vor. In diesen beiden Branchen hat neben der relativ stetigen Geschäftsentwicklung sicher auch das verminderte Investitionsrisiko zu einer stärkeren Reaktion auf die Investitionszulage geführt.

Der überwiegende Teil der Großhandels-Fachzweige investierte 1976 mehr als 1975 oder zumindest gleichviel. Die bedeutendsten Steigerungsraten der Investitionsausgaben (zwischen 25 und 60%) meldeten die Branchen Nahrungsmittel, Installationsmaterial, Häute und Felle, Pharmazeutika, technische Bedarfsartikel, Lacke, Farben und Tapeten, Papier und Pappe, Feinkeramik und Glaswaren, Metall und Kunststoffwaren sowie Schuhe. Zwischen 5 und 15% erhöhte 1976 der Großhandel mit Tabakwaren, technischen Chemikalien und Rohdrogen, Flachglas, Holz sowie mit Kraftfahrzeugen und Zubehör seine Investitionsbudgets. Starke Abstriche (über 20%) bei ihren Investitionsausgaben machten 1976 die Fachzweige NE-Metalle und Halbzeug, Schrott und Abbruchmaterial, Möbel und kunstgewerbliche Erzeugnisse sowie Büromaschinen. Etwa 10% weniger als 1975 investierten der Großhandel mit Eisen und Stahl, Mineralölerzeugnissen sowie mit Elektroerzeugnissen.

Die Umsatzwachstumsraten nahmen 1976 mit der Größenklasse der Unternehmen zu, was sich weitgehend auch in der Investitionstätigkeit niederschlug. Die Unternehmen mit einem Jahresumsatz mit über 10 Mio. DM weisen höhere Zuwachsraten der Investitionsausgaben auf als die kleineren. Lediglich die Investitionen der Großfirmen (über 50 Mio. DM Jahresumsatz) aus dem Rohstoff- und Halbwarensektor entwickelten sich stark unterdurchschnittlich.

Trotz einer geringeren Umsatzwachstumsrate (+ 9,3%) nahmen die Investitionsausgaben des genossenschaftlichen Großhandels 1976 wesentlich stärker zu als die des einzelwirtschaftlichen. Ihre Investitionsquote liegt bei 1,0%.

Anteil der Bauinvestitionen gestiegen

Der Anteil der Bauten an den gesamten Investitionsaufgaben ist erstmals seit 1973 wieder gestiegen (von 45 auf 50%). Der Anteil für Betriebs- und Geschäftsausstattung ging entsprechend zurück (von 33 auf 28%), während der

¹⁾ Die vor dem Juli 1975 bestellten Investitionsgüter konnten bis 1. Juli 1976 geliefert oder fertiggestellt werden. Für Gebäude war der späteste Fertigstellungstermin der 1. Juli 77; für Projekte der Energiewirtschaft gelten spätere Termine.

Ausgabenanteil für Kraftfahrzeuge mit 22% konstant blieb. An dem gestiegenen Bauanteil ist neben der günstigeren konjunkturellen Entwicklung des Jahres 1976 auch noch die Wirkung der Investitionszulage abzulesen, am auffälligsten 1976 in den Branchen Technische Chemikalien und Rohdengen, Installationsmaterial, Schrott, Feinkeramik, Glaswaren, Fahrräder und Mopeds sowie Büro- und Textilmaschinen. Die teilweise sehr unterschiedliche Investitionsstruktur der einzelnen Fachzweige ist weitgehend durch branchenspezifische Faktoren bestimmt.

Investitionszuwachs führt zu höheren Investitionskennziffern

Die Zunahme der Investitionsausgaben führte auch zu einem Anstieg der Brutto-Anlageinvestitionen je Beschäftigten und je Quadratmeter Geschäftsfläche. Es zeigte sich wieder, daß mit wachsender Unternehmensgröße die Investitionsquoten zurückgehen, die Investitionen je Beschäftigten und je Quadratmeter Geschäftsfläche aber steigen. Erklären läßt sich dieser scheinbare Widerspruch durch die unterschiedlichen Anteile des Streckengeschäftes am Gesamtumsatz in den einzelnen Unternehmens-Größenklassen. Je höher der Anteil des Streckengeschäftes (bei

den Großfirmen fast 50% des gesamten Umsatzes²⁾, desto niedriger fällt die Investitionsquote aus, weil für diese Umsätze nur wenig Sachkapital erforderlich ist. Bedingt durch den relativ hohen Umfang der Vermittlungsumsätze benötigen die großen Firmen verhältnismäßig weniger Geschäftsfläche und Personal als ihre kleineren Mitbewerber. Wenn die Kennzahlen Investitionen je Quadratmeter Geschäftsfläche und je Beschäftigten in DM hier trotzdem höher sind, liegt das vor allem daran, daß die Lager der Großunternehmen in der Regel personell und materiell wesentlich aufwendiger ausgestattet und organisiert sind als die der kleineren Firmen, so daß Erweiterungen einen relativ höheren Investitionsaufwand erfordern. In der Gruppe der Unternehmen mit mehr als 50 Mio. DM Jahresumsatz sind zudem auch die Zentral- und Kettengroßhändler sowie die Einkaufsvereinigungen anzutreffen, die meist einen „Systemkopf“ für viele Unternehmen auf der Großhandels- und auf nachgelagerten Handelsstufen darstellen. Deren Investitionsaufgaben für elektronische Datenverarbeitungsanlagen und andere hochwertige Büromaschinen schlagen verhältnismäßig stark auf diese Kennzahlen durch.

Entwicklung der Investitionsausgaben und Umsätze im Großhandel

	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976 ^{a)}	1977 ^{b)}
Investitionen in Mrd. DM	3,9	3,3	3,4	3,7	4,4	4,9	5,1	5,4	4,5	4,1	4,5	4,6
Veränderung in %	- 4	-14	+ 3	+12	+17	+12	+ 5	+ 6	-16	-11	+11	+ 2
Umsatz-												
Veränderungen in %	+ 2	- 1	+11	+14	+10	+ 7	+ 5	+16	+13	- 3	+11	+ 9
Investitionsquote ^{c)}	1,5	1,3	1,2	1,3	1,4	1,5	1,5	1,3	1,0	0,9	0,9	0,9

a) Vorläufig. – b) Aufgrund der Planangaben geschätzt. – c) Anteil der Investitionen am Umsatz.

Quelle: Stat. Bundesamt und Ifo-Investitionstest.

1977 – leichter realer Investitionsrückgang zu erwarten

Wahrscheinlich wird der Großhandel im laufenden Jahr nicht die Umsatzzuwächse des Jahres 1976 erreichen. Berücksichtigt man außerdem die voraussichtliche Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungs- (+7%) und Bauinvestitionen (+6%), von der mehrere Großhandelszweige abhängig sind, so dürfte die nominale Umsatzzunahme im Jahresdurchschnitt 1977 etwa 8–9% betragen (bei einer ähnlichen Preissteigerungsrate wie im Vorjahr).

Angesichts dieser Geschäftserwartung sah sich der Großhandel nur zu einer geringfügigen Erhöhung seiner nominalen Investitionspläne veranlaßt. Die Angaben lassen auf einen Investitionszuwachs von 2% schließen, was preisbereinigt sogar ein Minus von 2% gegenüber 1976 bedeuten würde. Bei dieser Investitionsentwicklung bliebe die Investitionsquote erneut auf dem Tiefstand von 0,9%. Auch mittelfristig wird es laut Ifo-Test kaum ausreichende Impulse für eine entscheidende Belebung der Investitionstätigkeit und damit ein höheres Niveau der Investitionsquoten geben.

Die Untersuchung der Investitionspläne für 1977 der verschiedenen Fachzweige zeigt, daß die Branchen, die im laufenden Jahr mehr investieren wollen als 1976, überwiegen. Die quantifizierten Pläne ergeben aber in den meisten Fällen nur relativ geringe nominale Investitionszuwächse. Lediglich die Fachzweige Textilwaren, Installationsmaterial, NE-Metalle, Schrott, Möbel und kunstgewerbliche Erzeugnisse, Feinkeramik und Glaswaren sowie Elektroerzeugnisse wollen 1977 wesentlich mehr (über 10%) investieren als 1976. Allerdings planen für das laufende Jahr auch die Branchen Pharmazeutika sowie Lacke, Farben und Tapeten wesentliche Abstriche an ihren Investitionsetats.

Ein Fünftel der Unternehmen stellt Investitionsvorhaben zurück

22% der im Investitionstest beteiligten Firmen hatten ursprünglich für das Jahr 1977 geplante Investitionsprojekte im Erhebungszeitpunkt zurückgestellt. Als Gründe wurden wieder die „ungünstige Ertragslage oder Gewinnerwartungen“ (79%), „eingetretene oder erwartete Nachfrageabschwächung“ (41%) sowie „Finanzierungsschwierigkeiten“ (20%) genannt. Weniger oft wurden „Schwierigkeiten bei der Realisierung von Bauprojekten“ und „unsichere konjunkturelle und politische Lage“ als Gründe angeführt. Die Meldungen über zurückgestellte Investitionsprojekte sind bei den kleineren Unternehmen am häufigsten und nehmen mit steigender Firmengröße ab. Die größeren Unternehmen begründeten ihre abwartende Haltung häufiger mit „eingetretener oder erwartender Nachfrageabschwächung“ als die kleineren, während „ungünstige Ertragslage oder Gewinnerwartungen“ mit abnehmender Firmengröße immer häufiger angeführt wurde. Auch in diesem Jahr meldeten im genossenschaftlichen Bereich wesentlich weniger Unternehmen (10%) die Zurückstellung von ursprünglich vorgesehenen Investitionen als im einzelwirtschaftlichen (23%).

Selbst wenn einige dieser auf Eis gelegten Projekte noch realisiert werden würden, werden sich mögliche Planrevisionen in Grenzen halten und allenfalls dazu führen, daß die reale Investitionssumme des Großhandels das Niveau von 1976 erreicht.

²⁾ Vgl. Statistisches Bundesamt, Handels- und Gaststättenzählung 1968 – ergänzende Repräsentativerhebung 1970, Großhandel, Heft 8.

Konjunktur und Marktentwicklung

Abbau der Arbeitslosigkeit über vermindertes Arbeitskräfteangebot

Im Ifo-Schnelldienst Nr. 26/1977 veröffentlichte **Gernot Nerb** einen Untersuchungsbericht über die Verminderung des Arbeitskräfteangebots als Mittel zum Abbau der Arbeitslosigkeit.

An der im April/Mai 1977 durchgeführten Umfrage beteiligten sich rund 2700 Industrieunternehmen, rund 450 Bauunternehmen und 650 Einzelhandels- und rund 800 Großhandelsunternehmen. Wir haben die für den Großhandel zutreffenden Umfrageergebnisse im folgenden zusammengefaßt:

Einleitend wird die Frage behandelt, ob das wirtschaftliche Wachstum in den nächsten Jahren stark genug sei, um die Arbeitslosigkeit zu senken. Nach Berechnungen des Ifo-Instituts würde eine Rückkehr zur Vollbeschäftigung mit einer Arbeitslosenquote von rund 2% eine Zunahme der gesamtwirtschaftlichen Produktion in der Größenordnung von jährlich 6% voraussetzen, eine Wachstumsstärke, wie sie nicht einmal im Durchschnitt der sechziger Jahre vorlag. Auch die von anderen Stellen vorgenommenen Modellrechnungen gelangen zu ähnlichen Ergebnissen. So kommt beispielsweise das Institut der Deutschen Wirtschaft bei einer angenommenen Wachstumsrate von 5% im Durchschnitt der Jahre 1976 – 1980 auf eine Arbeitslosigkeit von rd. 590 000 Personen zu Ende dieses Jahrzehnts. Bei einem durchschnittlichen Produktionswachstum von 3% nähme die Arbeitslosigkeit nach diesen Berechnungen in den nächsten Jahren kontinuierlich zu und würde im Jahre 1980 eine Zahl von 1,8 Mill. Arbeitslosen ergeben. Bei einer Wachstumsrate von durchschnittlich 4% pro Jahr bis 1980 würde lediglich ein weiteres Ansteigen der derzeitigen Arbeitslosigkeit verhindert werden können.

Aufgrund dieser Berechnungen hat sich die beschäftigungspolitische Diskussion Möglichkeiten zugewandt, die Arbeitslosigkeit durch gezielte Maßnahmen zur Reduktion des Angebots von Arbeitskraft zumindest in sozialpolitisch erträglichere Formen zu verwandeln. Dies gilt umso mehr, als in einer bewußten Drosselung der Produktivitätssteigerung keine sinnvolle Lösung des Problems gesehen werden kann, weil damit eine gefährliche Loslösung von der Technologie-Entwicklung in der industrialisierten Welt verbunden wäre. Die Diskussion über alle Varianten der Arbeitszeitverkürzung leidet unter der relativ großen Unsicherheit, mit der diese Maßnahmen nur abgeschätzt werden können. Ähnlich starke beschäftigungsfördernde Wirkungen wie Mitte der 50er Jahre durch die Verkürzung der wöchentlichen Arbeitszeit, sind in der heutigen Situation, die durch eine Unterauslastung der Sachkapazitäten, ein wesentlich höheres Kostenniveau sowie durch eine skeptische Einschätzung des künftigen Wirtschaftswachstums geprägt sind, nicht zu erwarten.

Um diese Wissenslücke einzuengen, hat das Ifo-Institut in zwei groß angelegten Unternehmensbefragungen versucht, die Ansichten der Wirtschaftsunternehmen in Erfahrung zu bringen. In der zweiten Untersuchung wurde zwischen kurzfristigen (im Jahr der Arbeitszeitverkürzung) und mittelfristigen (in den nächsten 3–5 Jahren nach Einführung einer solchen Maßnahme) Reaktionen der Unternehmen unterschieden. Außerdem wurde die zweite Erhebung dahingehend erweitert, daß eine ganze Palette von möglichen Reaktionen der Unternehmen auf eine Ver-

kürzung der Wochenarbeitszeit bzw. eine Verlängerung des Jahresurlaubs – jeweils ohne Lohnausgleich – erfragt wurde. Die Antwortmöglichkeiten wurden für die einzelnen Wirtschaftsbereiche entsprechend der dortigen Gegebenheiten modifiziert. Neben der Verkürzung der Wochenarbeitszeit – bzw. einer Verlängerung des Jahresurlaubs – wurde in der neuen Umfrage als dritte Variante eine Herabsetzung der flexiblen Altersgrenze zur Diskussion gestellt. Die im Großhandel befragten 800 Unternehmen beschäftigen rund ein Zehntel der überhaupt in dieser Wirtschaftsbranche beschäftigten Personen.

Auswirkungen von Arbeitszeitverkürzungen

Verkürzung der wöchentlichen Arbeitszeit ohne Lohnausgleich:

Die den Unternehmen gestellte Frage lautete:

„Angenommen es käme in der Tarifrunde 1978 oder 1979 anstelle einer entsprechenden Barloohnerhöhung zu einer Verkürzung der tariflichen Wochenarbeitszeit um 2 Stunden, d.h. zu einer ca. 5%igen Verringerung der Arbeitszeit: Mit welchen betrieblichen Maßnahmen würden Sie auf die so ausfallenden Arbeitsstunden **vorrangig** reagieren?“

Geringer als in der Industrie und im Bauhauptgewerbe wären die beschäftigungssteigernden Effekte im Handel. Nur knapp 1/10 der Einzelhandelsunternehmen würde zusätzliche Vollzeitkräfte einstellen, falls es zu einer Verkürzung der wöchentlichen Arbeitszeit um 2 Stunden – ohne Lohnausgleich – käme. Darüberhinaus würden aber noch ein Viertel zusätzliche Teilzeitkräfte und rund ein Fünftel der Betriebe zusätzliche Aushilfskräfte im Verkaufsbereich aufnehmen. Neueinstellungen würden sich nahezu ausschließlich auf die größeren Betriebe des Einzelhandels, d.h. solche mit mehr als 10 – und darunter insbesondere solche mit mehr als 50 – Beschäftigten beschränken.

Ein ähnliches Bild ergibt sich im Großhandel. Ein Unterschied zum Einzelhandel liegt nur darin, daß der **Großhandel** im Falle einer Verkürzung der wöchentlichen Arbeitszeit etwas mehr Vollzeitkräfte, dafür aber weniger Teilzeitkräfte einstellen würde.

Verlängerung des Jahresurlaubs ohne Lohnausgleich

Wie sich schon aufgrund der ersten Umfrage zum Thema Arbeitszeitverkürzung ergeben hatte, wird eine Verlängerung des Jahresurlaubs (ohne Lohnausgleich) um 5–8 Arbeitstage im Durchschnitt der befragten Unternehmen nicht wesentlich anders als eine Verkürzung der Wochenarbeitszeit um zwei Stunden eingeschätzt. Abweichend ist lediglich festzustellen, daß bei einer Verlängerung des Jahresurlaubs – im Vergleich zu einer Verkürzung der Wochenstunden – in deutlich stärkerem Umfang Aushilfskräfte, Werkstudenten bzw. Arbeitskräfte mit zeitlich kurz befristeten Arbeitsverträgen eingestellt würden.

Zusammenfassend bleibt zum Thema „Arbeitszeitverkürzung“ festzuhalten, daß sie nur geringe beschäftigungssteigernde Effekte hätte. Im Dienstleistungsbereich würden durch eine solche Maßnahme auch mittelfristig nur in kleinem Umfang die Möglichkeiten für den Einsatz zusätzlicher Arbeitskräfte geschaffen werden. Dieses Ergebnis ist umso problematischer, als 40% der derzeit Arbeitslosen aus Angestelltenberufen stammen.

Herabsetzung der flexiblen Altersgrenze

Neben einer Verkürzung der Wochenarbeitszeit bzw. einer Verlängerung des Jahresurlaubs wurde als dritte Variante auch eine Herabsetzung der flexiblen Altersgrenze zur Diskussion gestellt.

Der beschäftigungssteigernde Effekt der Herabsetzung der flexiblen Altersgrenze wurde von den Unternehmen deutlich höher eingeschätzt als derjenige der beiden anderen Formen der Potentialverknappung. In Industrie- und Bauunternehmen dürfte rd. die Hälfte der betroffenen Männer die Möglichkeit einer vorgezogenen Pensionierung nach Vollendung des 60. Lebensjahres und rd. 60% der Frauen nach Vollendung des 58. Lebensjahres nutzen. Im Großhandel wäre die Inanspruchnahme der vorgezogenen flexiblen Altersgrenze voraussichtlich etwas weniger stark ausgeprägt. Bei der Beantwortung dieser Frage ist jedoch zu berücksichtigen, daß rd. 40% der Großhandelsunternehmen die Position „keine Antwort möglich“ angekreuzt haben, insbesondere wohl deshalb, weil bei diesen Firmen in absehbarer Zeit oftmals keine Pensionierungen anstehen. Stellt man nur auf die größeren Handelsunternehmen (mehr als 50 Beschäftigte) ab, so würden nach Ansicht der Betriebsleitungen rd. 45% der in Frage kommenden Männer und rd. 50% der betroffenen Frauen vorzeitig in Pension gehen. Dabei handelt es sich wohl gemerkt um die Meinungen der Unternehmensführung, wobei wohl davon ausgegangen wurde, daß keine versicherungsmathematischen Abschläge vorgenommen werden, sondern die Renten nur entsprechend der kürzeren Beitragszeit verringert werden, wie es heute bei der flexiblen Altersgrenze ab 63 Jahre der Fall ist.

Unter der Annahme, daß auch in den nicht erfaßten Beschäftigungsbereichen ähnliche Ergebnisse ermittelt werden würden, dürfte somit rund die Hälfte aller in Betracht kommenden Arbeitnehmer in der Bundesrepublik die Möglichkeit einer vorgezogenen Altersgrenze nutzen. Bereits im ersten Jahr der Einführung der flexiblen Altersgrenze würden rd. 250 000 Arbeitnehmer aus dem Arbeitsprozeß ausscheiden. Es käme dann in den nächsten Jahren bis 1982 infolge stärker besetzter Jahrgänge noch ein Zusatzeffekt von jährlich 40 000 frei werdenden Arbeitsplätzen hinzu. Nach Angaben der Unternehmen im Großhandel würden gut 60% der Betriebe den Belegschaftsstand durch Einstellung von Vollzeitkräften und knapp 15% durch die Einstellung von Teilzeitkräften wieder ergänzen.

Der beschäftigungssteigernde Effekt träte nach Ansicht der Unternehmen bereits weitgehend im Jahr der Herabsetzung der flexiblen Altersgrenze ein. Sofern die Reaktion der Unternehmen in den nicht erfaßten Bereichen ähnlich wäre, könnten damit in der gesamten Wirtschaft im Jahr der Einführung dieser Maßnahme ca. 150 000 – 170 000 Personen neu in den Arbeitsprozeß eingegliedert werden. Es kämen dann bis 1982 jährlich noch jeweils 25 000 Personen hinzu, die aufgrund der vorgezogenen Altersgrenze zusätzlich Arbeit fänden.

Es gibt jedoch einige Vorbehalte:

Zunächst die Frage der Kosten. Auf die Rentenversicherung dürfte in diesem Fall eine zusätzliche Belastung in Höhe von rd. 3,5 Mrd. DM pro Jahr zukommen. Auf der anderen Seite würden pro Jahr ca. 1 – 1,5 Mrd. DM an Arbeitslosengeld bzw. -hilfe eingespart werden. Die Mehrbelastung in Höhe von 2 – 2,5 Mrd. DM pro Jahr müßte von der Gesamtheit über höhere Rentenversicherungsbeiträge oder höhere Bundeszuschüsse getragen werden.

Ein Gegenargument gegen eine vorzeitige Pensionierung ist auch die angeblich mangelnde Reversibilität einer solchen Maßnahme, insbesondere wenn man daran denkt, daß Arbeitskräfte ab 1990 wieder knapp würden. Es wird bestritten, daß man eine solche Maßnahme, die gleichsam zum sozialen Besitzstand geworden ist, wieder rückgängig machen könne. Ein positiver Aspekt der flexiblen Altersgrenze liegt darin, daß sie für den einzelnen nur eine Wahl-

möglichkeit darstellt und kein Muß. Schließlich ist noch auf die Möglichkeit eines Teilruhestandes oder auf Übergangsvarianten hinzuweisen. Die frühzeitig Pensionierten könnten bis zu einem gewissen Grade weiterarbeiten, wobei sich jedoch das Ausmaß der Weiterarbeit in engen Grenzen halten müßte, um den beschäftigungssteigernden Effekt nicht zu gefährden.

Ähnlich wie bei einer Verkürzung der Wochen- bzw. Jahresarbeitszeit würde sich selbstverständlich auch bei einer vorgezogenen flexiblen Altersgrenze das Problem stellen, geeignete Arbeitskräfte für die auf diese Weise freigeordneten Stellen zu finden. Im Falle der flexiblen Altersgrenze wird von den Unternehmen häufig betont, daß hier die Schwierigkeiten nicht so groß sein dürften wie bei den beiden anderen Maßnahmen zur Verknappung des Arbeitsplatzpotentials.

Verringerung des Arbeitspotentials durch Abbau von Überstunden

Häufig wird die Forderung erhoben, Überstunden abzubauen und dafür zusätzliche Arbeitskräfte einzustellen. Auf die Frage: „Werden in Ihrem Unternehmen gegenwärtig regelmäßig Überstunden geleistet? Wenn ja: Wieviele Wochenstunden pro Arbeitskraft?“ zeigte sich, daß im Großhandel die Überstundenarbeit etwas verbreiteter ist als im Einzelhandel, aber auch nur bei rund einem Viertel der Betriebe erfolgt. Sofern im Handel Überstunden erforderlich waren, entfielen im Durchschnitt auf jede Arbeitskraft in der Woche 2 – 3 Stunden.

Schwierigkeiten bei der Besetzung offener Stellen

Um Anhaltspunkte für die Realisierungschancen der zur Diskussion gestellten Maßnahmen zu haben, wurden die Unternehmen befragt, ob sie heute bereits Schwierigkeiten hätten, geeignete Arbeitskräfte zu finden. Ein ähnliches Bild boten Großhandel und Einzelhandel. Hier gab ungefähr die Hälfte der Betriebe an, daß sie zur Zeit vor dem Problem stehen, keine geeigneten Arbeitskräfte zu finden. Das Problem taucht allerdings nur in größeren Betrieben auf; es handelt sich dort fast ausschließlich um qualifizierte Verkaufskräfte, z. T. um Führungskräfte im Verkauf.

Im Großhandel, in dem nur ein Drittel aller Beschäftigten Frauen sind, werden – bis auf einfache Angestelltentätigkeiten – vorwiegend Männer für die z. Zt. freien Stellen gesucht.

Zum Thema Teilzeitkräfte stellte sich heraus, daß im Einzel- und Großhandel erwartungsgemäß die Beschäftigung von Teilzeitkräften wesentlich stärker verbreitet ist als in der Industrie (im Großhandel sind rd. ein Siebtel der beschäftigten Arbeitnehmer Teilzeitkräfte).

Zusammenfassung und Schlußfolgerung

Die Rückkehr zur Vollbeschäftigung erfordert einen nicht nur erheblichen Abbau der gegenwärtigen Arbeitslosigkeit in Höhe von rd. 1 Mill. Menschen. Bis 1988/89 wird das inländische Erwerbspersonenpotential um etwa 1,1 Mill. Personen ansteigen. Hinzu kommen wie bisher Freisetzungen aufgrund von Rationalisierungen oder Betriebsstillegungen, die durch die Schaffung neuer Arbeitsplätze ausgeglichen werden müssen, ein Prozeß, der bei schwachem Wachstum nicht gesichert ist. Beschäftigungseffekte in der hier aufgezeigten Größenordnung lassen sich in volkswirtschaftlich vertretbarer Weise nicht annähernd allein durch eine Verknappung des Arbeitskräftepotentials entsprechend der hier untersuchten Varianten erzielen. An erster Stelle muß eine Verstärkung des wirtschaftlichen Wachstums stehen. Flankierend könnten jedoch solche Maßnahmen, die auf der

Angebotsseite des Arbeitsmarktes ansetzen, durchaus ihre Bedeutung erlangen. Dies gilt insbesondere für die nächsten Jahre, in denen aufgrund der demografischen Entwicklung das Arbeitskräftepotential deutlich zunimmt. Aus der Sicht der Unternehmen erscheint unter den in der Umfrage zur Diskussion gestellten Formen einer Verringerung des Arbeitspotentials eine Herabsetzung der flexiblen Altersgrenze noch am ehesten praktikabel und – was die erhofften Beschäftigungseffekte anbelangt – am meisten erfolgversprechend.

Im Anhang bringen wir eine Auswahl der Stellungnahmen aus dem Stahlgroßhandel und dem Elektro- und Rundfunkgroßhandel.

„...In meiner Großhandlung ist – wie wahrscheinlich in den meisten gleichartigen Betrieben – eine Verkürzung der Arbeitszeit nicht möglich, wenn der Umsatz nicht darunter leiden soll, ebenso die Bedienung der ans Lager kommenden Kunden. Zur Erhöhung des Umsatzes würde ich noch zwei Männer für den Außendienst einstellen. Geeignete Kräfte sind nicht zu bekommen. Versuche, Leute einzuarbeiten, sind fehlgeschlagen und haben eine Menge Geld gekostet. Im Gegensatz zu früher ist die Reisetätigkeit nicht beliebt, weil die Männer abends pünktlich zu Hause sein wollen. Dies ist nicht immer möglich, weil beispielsweise meine Handwerker-Kunden tagsüber auf den Baustellen und zu Hause oft erst spät am Nachmittag anzutreffen sind. Außerdem erfordert die Reisetätigkeit Fleiß, Können und Ausdauer, Eigenschaften, die heute nicht hoch im Kurs stehen trotz guter Bezahlung. Wie bekannt ist, stimmen die Arbeitslosenzahlen nicht mit den tatsächlichen Zahlen überein, weil ein Teil der arbeitslos Gemeldeten nicht einsatzfähig ist, ein anderer Teil gar keine Arbeit haben möchte, besonders bei Frauen. Anforderungen beim Arbeitsamt bleiben meist ohne Erfolg...“

Branche: Elektro- und Rundfunkgroßhandel

„Die Frage nach Arbeitszeitverkürzung in unserem Wirtschaftsraum ist absolut unberechtigt, ja sogar gefährlich für die Aufrechterhaltung unseres Betriebes. Dies trifft genauso für andere Unternehmungen zu, mit denen wir in letzter Zeit über dieses Problem diskutiert haben. Es gab überhaupt keinen Betrieb, der ausreichend mit Vollzeit-Arbeitskräften besetzt ist.“

Wenn in diesem Bereich überhaupt eine Diskussion stattfinden soll, so über die Infrastruktur in der BRD und höchstens noch über das Problem der Teilzeit-Arbeitskräfte. Alles andere wäre gefährlich und würde an den Nerv von manchem Unternehmen in unserem Raum gehen.“

Branche: Stahlgroßhandel

Außenhandel

Außenhandel lehnt Alkoholmarktordnung ab

Der Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels e.V. (BGA), Bonn, und die Außenhandelsvereinigung des Deutschen Einzelhandels e.V. (AVE), Köln, sprechen sich in einer gemeinsamen Stellungnahme gegen die Einführung einer EG-Marktordnung für Alkohol aus.

Gegenüber den Staatssekretären Rohr (BML), Gallus (BML), Schlecht (BMWi), Hiehle (BMF) und Schüler (Bundeskanzleramt) erklären die Verbände, daß für eine solche Marktordnung jede Rechtsgrundlage fehle. Insbesondere durch die Einbeziehung von Spirituosen in eine solche Regelung würde ein gefährliches Präjudiz für weitere gewerbliche Erzeugnisse geschaffen.

Neben rechtlichen Bedenken, die sich sowohl auf das Gesamtkonzept der Marktordnung als auch auf einzelne Vorschriften beziehen, wird in der Stellungnahme der Außenhandelsverbände auf eine Vielzahl von Mängeln im vorgesehenen Einfuhrverfahren für Alkoholerzeugnisse hingewiesen.

Angesichts der grundsätzlichen Bedeutung der mit dem Marktordnungsentwurf zusammenhängenden Probleme halten es die beiden Verbände für dringend erforderlich, daß die betroffene Wirtschaft gehört wird, bevor sich das Kabinett mit dem Vorschlag der Alkoholmarktordnung befaßt.

Bayerns Export im Aufwind

Die bayerische Wirtschaft setzte im Juni Waren im Gesamtwert von 2896 Millionen DM im Ausland ab, wie das Bayerische Statistische Landesamt mitteilt. Dies bedeutet gegenüber dem Vormonat eine Steigerung um 60 Millionen DM oder 2,1%. Im Vergleich zum Juni v.J. hat sich der Export Bayerns um 332 Millionen DM oder 12,9% erhöht. Seit Jahresbeginn wurden von Bayern Waren im Gesamtwert von 16956 Millionen DM ausgeführt, das sind um 1465 Millionen DM oder 9,5% mehr als in den ersten sechs Monaten des Vorjahres.

Gemeinsamer Markt

Auswirkungen der Freihandelszone EG und EFTA auf Zollverkehre

Seit 1.7.1977, dem Zeitpunkt des vollständigen Abbaus der Zollschränken zwischen alten und neuen EG-Mitgliedsländern, der weitgehenden Beseitigung der Zölle für Waren des gewerblichen Sektors, deren Ursprungsländer die Rest-EFTA-Mitglieder sind, und für gewerbliche Erzeugnisse aus mehreren Ländern des Mittelmeerraumes, muß für diese Waren nur noch die Einfuhrumsatzsteuer entrichtet werden. Somit ist der Teil der gesamten Wareneinfuhr, der auf zollpflichtige Güter entfällt, geringer als der einfuhrumsatzsteuerpflichtige Teil. Für letzteren besteht folglich auch kein Bedürfnis mehr, Zollverkehre, insbesondere Zoll-Lagerung und Veredelungsverkehre, bewilligen zu lassen.

Es ist nämlich für den Importeur (und auch für die Zollverwaltung) leichter, Waren, die nur der Einfuhrumsatzsteuer unterliegen in den freien Verkehr der Gemeinschaft einzuführen, als sie einem Zollverkehr zuzuführen, vorausgesetzt, die zu zahlende Einfuhrumsatzsteuer kann als Vorsteuer abgezogen werden (§ 15 Abs. 1 Nr. 2 Ustg.). Diese Erzeugnisse unterliegen dann keiner zollamtlichen Überwachung mehr und man kann sie ohne Beschränkungen verfügen, z. B. lagern, veredeln und wieder ausführen. Wählt der Importeur den sicherheitslosen, laufenden Zahlungsaufschub für die Einfuhrsteuer, so tritt auch keine finanzielle Belastung für ihn ein. Gleiches gilt für das vereinfachte Zollverfahren (Sammelzollanmeldung, Zollbehandlung ohne Abfertigung). Finanzielle Nachteile ergeben sich nur in den Fällen, wo der Einführer nicht zum Abzug der Vorsteuer berechtigt ist (z. B. Kleinunternehmer) oder nur geringe Inlandsumsätze tätigt, so daß die Einfuhrumsatzsteuererhebungen zu erheblichen Überschußbeträgen (§ 18 Abs. 2 Ustg.) führen würde, wenn die betreffenden steuerpflichtigen Erzeugnisse nicht oder erst später in den inländischen Wirtschaftsverkehr übernommen werden. Hier empfiehlt sich die Übernahme in einen besonderen Zollverkehr.

Die Zollverwaltung lehnt Anträge zur Errichtung privater Zoll-Lager ab, wenn nur Waren gelagert werden sollen, die der Einfuhrumsatzsteuer unterliegen und der Antragsteller zum vollen Vorsteuerabzug berechtigt ist. Bei bestehenden privaten Zoll-Lagern oder bei beabsichtigter Lagerung in einer Zollniederlage weist die Zollstelle den Antragsteller an, seinen Abfertigungsantrag für die betreffenden Waren zurückzuziehen. Werden in einem bewilligten Zoll-Lager ausschließlich nur umsatzsteuerpflichtige Waren gelagert, so nimmt die Verwaltung die Bewilligung zurück.

Bei Voraussetzung gleicher Bedingungen (nur Einfuhrumsatzsteuer und Vorsteuerabzug) werden auch aktive und passive Veredelungsverkehre nicht mehr bewilligt. Waren des aktiven Veredelungsverkehrs fertigt die Verwaltung zum freien Verkehr ab. Das gleiche gilt für Drittlandswaren, die nach der Veredelung als Gemeinschaftsgut in ein EG-Land exportiert werden sollen. Waren des passiven Veredelungsverkehrs werden ebenso zum freien Verkehr abgefertigt, wenn die Be- oder Verarbeitung in einem EG-Mitgliedsland, einem EFTA-Staat oder einem anderen begünstigten Land stattfindet. Fällt beim passiven Veredelungsverkehr die Berechtigung zum Vorsteuerabzug weg, so ist dieser Verkehr ebenfalls nicht mehr erforderlich: Die Einfuhrumsatzsteuer berechnet sich nur aus dem Veredelungsentgelt.

Ebenso entfallen weitgehend die Verwendungsverkehre für einfuhrumsatzsteuerpflichtige Erzeugnisse, sowohl für vorübergehende Verwendung und anschließende Ausfuhr, als auch für die bleibende außertarifliche Verwendung.

Personalien

Wir gratulieren

Herrn **Christian Kloepper**, persönlich haftender Gesellschafter unserer Mitgliedsfirma Kloepper & Königer KG, Hobelwerk und Holzhandlung in München, wurde auf die Dauer von weiteren drei Jahren zum Handelsrichter am Landgericht München I ernannt.

Wir gratulieren zu dieser ehrenvollen Berufung herzlich.

Martin Bauer – 75 Jahre

Martin Bauer wurde am 24.8.1902 in Vestenbergsgreuth geboren. Seine Eltern waren Landwirte in Vestenbergsgreuth und betrieben nebenbei einen Handel mit selbsthergestellten Holzschuhen und Holzpantoffeln. Er selbst war noch zusammen mit den Eltern auf allen Märkten, die früher in den Marktgemeinden an den Sonntagen abgehalten wurden, in der Umgebung von einem Radius von ca. 50 km, zum Verkauf dieser Eigenproduktion.

Gleichzeitig widmete er sich in den Jahren um 1927 auf den eigenen Grundstücken des Anbaues von Sonderkulturen, darunter vorwiegend Pfefferminze, Kamillen, Baldrian, Ringelblumen, Eibisch, usw. usw. Als sich der Verkauf dieser kultivierten Vegetabilien immer schwieriger zeigte, ergriff er selbst die Initiative die Kräuter zu verkaufen. So waren es zuerst die eigenen Erzeugnisse, kamen aber dann bald die Produkte des Nachbarn und in kurze dann von mehreren anderen Anbauern dazu. So kam das Jahr 1930, wo Herr Martin Bauer selbst eine Firma und somit einen eigenständigen Handel gründete. Die Firmenbezeichnung war damals „**Martin Bauer, Heilpflanzen-Anbau und Verarbeitung**“. Später kam die Bezeichnung „Spezialität Fränkische Mitcham Pfefferminze und Fränkische Kamillenblüten“ dazu. Die ersten Kunden waren damals Apotheken, Drogerien und Reformhäuser.

Aus diesen so kleinen und natürlichen Anfängen heraus, entstand dann nach und nach das heutige Familien-Unternehmen MARTIN BAUER KG.

Bereits vor dem Krieg war Martin Bauer Obmann des Ortsverbandes der Heil- und Gewürzpflanzen. Außerdem war er Ausschußmitglied der Heil- und Gewürzpflanzenanbauer unter der Leitung des Reichsnährstandes in Berlin. Schon im Jahre 1920 betätigte sich Martin Bauer aktiv im Genossenschaftsleben. Damals führte er bei der Spar- und Darlehnskasse Vestenbergsgreuth die Lagerhaltung, sowie die Saatgutreinigungsanlage und Schrotrei. 1925 wurde er selbst Mitglied beim gleichnamigen Verein, als er im gleichen Jahr das elterliche landwirtschaftliche Anwesen übernahm. Im Jahre 1946 wurde er dann bei der Raiffeisenkasse Vestenbergsgreuth (Rechner) Geschäftsführer. 1956 gab er die Rechnerdienste ab und übernahm die Verantwortung als Vorstand dieser Bank und später als Aufsichtsratsmitglied. Er wurde daraufhin im Jahre 1975 für seine 50jährige Tätigkeit und Mitgliedschaft bei der Raiffeisenkasse Vestenbergsgreuth ausgezeichnet.



Auch im kommunalen Bereich war Martin Bauer tätig. Im Jahre 1956 übernahm er das Amt des 1. Bürgermeisters der Marktgemeinde Vestenbergsgreuth und leitet die Geschicke der Kommune bis zum heutigen Tage. Dem Kreistag Höchststadt/Aisch, bzw. dem neuen Landkreis Erlangen-Höchststadt/Aisch gehört Martin Bauer seit 1960 an. Er ist der Nestor/Senior des Kreistages. Gleichzeitig ist er in verschiedenen Kreisausschüssen tätig.

Herr Martin Bauer ist Träger des Verdienstkreuzes am Bande des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland. Diese hohe Auszeichnung hat er am 23.12.1975 verliehen bekommen.

Aus seiner Tätigkeit als 1. Bürgermeister in Vestenbergsgreuth ist hervorzuheben:

- der Bau der Christuskirche 1959
- Bau einer Verbandsschule 1968
- Renovierung der beiden alten Schulhäuser
- Überdeckung des Ortsbaches (Sechselbach)
- Bau von zwei Löschbecken für den Feuerschutz
- Erschließung von zwei Bebauungsgebieten
- Bau der Ortskanalisation mit Kläranlage 1976
- sämtliche Ortsstraßen und Verbindungswege staubfrei erbaut
- Förderung der ortsansässigen Industriebetriebe und Neuansiedlung

Der Evang. Kirchengemeinde Schornweisach-Vestenbergsgreuth gehört er seit 20 Jahren als Kirchenvorstand an.

Heute widmet sich Martin Bauer nicht mehr so aktiv dem geschäftlichen Teil, er ist vielmehr mit seiner Landwirtschaft und den noch innehabenden Ämtern beschäftigt.

Die Martin Bauer KG beschäftigt heute rund 140 Mitarbeiter. Das Unternehmen ist eine der bedeutendsten Firmen, die international auf dem Kräutertee-, Drogen- und Vegetabilien-Sektor tätig ist. Es bestehen mit fast allen Ländern der Welt Handelsbeziehungen im Im- und Exportgeschäft.

Dem Jubilar unseren ganz herzlichen Glückwunsch.

150 Jahre A. Joachimi jr.

Auf eine lange Geschichte kann unsere Mitgliedsfirma A. Joachimi jr. zurückblicken. Mit einer kleinen Broschüre zum 150jährigen Bestehen gedenken und danken die heutigen Inhaber dem Gründer und ihren Vorfahren. Wir entnehmen der Broschüre folgendes:

Am 27. August 1827 wurde die Firma A. Joachimi jr., Fachgeschäft für Bürobedarf, Büro-Möbel und -Maschinen, Organisationsmittel, Papier-, Schreibwaren- und Verpackungsmittel-Großhandel, gegründet.

Eine alte Urkunde aus dem Familienbesitz besagt, daß am 30.9.1775 „der ehrbare und kunstliebende Josef Joachimi aus dem Erzherzogtum Österreich von Norau in Ungarn nach Aschaffenburg übersiedelt ist.“ Seit dieser Zeit sind die Joachimis „Ascheberger“.

Gründer der Firma war 1827 Anton Michael Joachimi. Er erhielt außerdem die Erlaubnis zur Fertigung von Brieftaschen und Futteralarbeiten. 1841 kam die Konzession für Heiligenbilder und Kunstgegenstände sowie für Zeichen- und Schreibmaterial hinzu. Adam Joachimi, der Urgroßvater des heutigen Inhabers, erwarb 1873 das jetzige Haus in der Dalbergstraße. Er war es auch, der das Gebäude kaufte, das das erste Aschaffener Bankgeschäft beherbergt hatte. Der Großvater des heutigen Inhabers, Michael Joachimi, spielte neben seiner Geschäftstätigkeit auch im öffentlichen Leben eine Rolle. Er genoß das Vertrauen seiner Mitbürger, die ihn als Magistratsrat in die Stadtverwaltung beriefen. 1929 übernahm Hermann Joachimi das Geschäft von seiner Mutter. Er hat es verstanden, das übernommene Erbe weiter auszubauen und ihm neue Abteilungen anzugliedern. 1954 starb er unerwartet im Alter von 59 Jahren. Sein Leben war geprägt durch Gerechtigkeit und Ehrlichkeit. Er beugte sich auch nicht, als man ihm befahlen wollte, Dinge zu tun, die sich mit seiner Lebensanschauung nicht vertrugen. Seiner unerschrockenen Haltung wegen mußte er dafür einige Monate im Konzentrationslager verbringen. Nach seiner Rückkehr war Hermann Joachimi ein kranker Mann. Nach seinem Tode übernahm sein Sohn Richard Joachimi die Geschäftsleitung. Seine Schwester Sigrid und seine Mutter unterstützten ihn.

1954 wurde die Firma in eine Kommanditgesellschaft umgewandelt.

Das traditionsreiche Unternehmen hatte sich zur Aufgabe gemacht, den guten Ruf zu bewahren und das Band des gegenseitigen Vertrauens mit den Geschäftsfreunden noch fester zu knüpfen.

Unser Landesverband gratuliert aufs herzlichste und wünscht dem Unternehmen eine gedeihliche Weiterentwicklung.

Ernst Willner im neuen Gebäude

Unsere Mitgliedsfirma Ernst Willner, Zweiradgroßhandel in Ingolstadt, feierte am 9. August d.J. die Einweihung ihres neuen Betriebsgebäudes in der Manchinger Straße. Neben Gästen aus Politik und Wirtschaft überbrachte auch unser Landesverband hierzu herzliche Glückwünsche.

Dieses traditionsreiche Unternehmen, das in seiner Gründung als Zweiradhandlung bis auf das Jahr 1880 zurückreicht, wird nunmehr, nachdem Ende letzten Jahres die Geschäftsführung von Herrn Ernst Willner auf seinen Sohn Horst Willner übertragen wurde, in der vierten Generation als Familienbetrieb geführt.



An dieser Stelle möchten wir unsere Glückwünsche noch einmal wiederholen und wünschen unserer Mitgliedsfirma Ernst Willner auch für die Zukunft viel Erfolg.

Ausbildung im Hause Wilh. Gauer

Am 5.9.1977 überreichte Herr Dr. Leonhard Gauer, geschäftsführender Gesellschafter der Firma Wilh. Gauer KG, 14 ehemaligen Auszubildenden (von insgesamt 19) des Jahrganges 1977 die Kaufmannsgehilfenbriefe. Alle Auszubildenden, die im Sommer 1977 ihre Ausbildung beendet haben, wurden von der Firma Gauer in das Angestelltenverhältnis übernommen, davon 14 in der Hauptverwaltung Kitzingen und fünf weitere in den Niederlassungen Würzburg, Schweinfurt und Nürnberg.

Die vier besten Auszubildenden, die jeweils mit der Note 1,75 die Berufsausbildung beendet haben, erhielten Preise und ein Geldgeschenk.

Unter den von Herrn Dr. Gauer Ausgezeichneten befindet sich auch Herr Dieter Holzberger, der als bester Großhandelskaufmann bereits von der Berufsschule Kitzingen bzw. von Herrn Landrat Dr. Bauer ausgezeichnet wurde.

Gleichzeitig begrüßte Herr Dr. Gauer 24 neue Auszubildende der Hauptverwaltung Kitzingen. Insgesamt stellt die Firma Gauer zum 1.9.1977 32 neue Ausbildungsplätze in Kitzingen und den Niederlassungen zur Verfügung.

Damit ist die Firma Wilh. Gauer der größte Ausbildungsbetrieb im Landkreis Kitzingen. Auf den Landkreis Kitzingen bezogen bildet die Firma Wilh. Gauer ca. 50% aller Auszubildenden im Lehrberuf Kaufmann im Groß- und Außenhandel aus – das sind 12% aller kfm. Ausbildungsplätze im Landkreis Kitzingen. Die Firma Gauer hat in diesem Jahr vom Vergleich zum Schnitt der letzten fünf Jahre ihr Ausbildungsplatzangebot um ca. 50% gesteigert.

Herr Dr. Gauer bemerkte zur allgemeinen Situation, daß diese in den Jahren nach dem 2. Weltkrieg noch nie so unübersichtlich war wie heute. Besonders gravierend ist die Tatsache, daß trotz festgestellter ernsthafter Mängel bei der Gestaltung der Konjunktur durch die Administration nicht erkennbar ist, daß mögliche und als solche auch erkannte Maßnahmen ergriffen werden, um eine rasche Änderung herbeizuführen. Das durch mehrere wirtschaftswissenschaftliche Institute unabhängig voneinander festgestellte Investitionsloch von rund 150 Mrd. DM – das entspricht fast einer ganzen Jahresproduktion der deutschen Industrie – des Bruttosozialproduktes, mit der Folge, daß Arbeitslosigkeit herrscht – beweist, daß diese mit Sicherheit nicht auf eine Marktsättigung zurückzuführen ist, sondern andere Ursachen hat. Diese liegen, wie der Bundeskanzler sehr richtig bemerkt, im psychologischen Bereich und dort besonders

bei der Anspruchsinflation, zu der linke Theoretiker ununterbrochen neue Beiträge leisten. Wenn die Firma Wilh. Gauer trotzdem ihr Angebot an Arbeitsplätzen vergrößerte, so mag daraus der Schluß gezogen werden, daß die Geschäftsleitung der zukünftigen Entwicklung mit Optimismus entgegenseht. Die Vielseitigkeit des Programms bietet darüber hinaus den Auszubildenden die Chance, sich ihren Neigungen entsprechend den Waren- oder Sachgebieten zuzuwenden, die ihren Vorstellungen am meisten entsprechen.

Buchbesprechung

Öffentlichkeitsarbeit – Ein Weg zum Unternehmenserfolg

Möglichkeiten und Grenzen von Public Relations
von Betriebswirt (grad.) Gerhard J. Pleil
136 Seiten – broschiert – 7,40 DM
Band 52 der „Taylorix-Wirtschafts-Taschenbücher“

Zum Buch

„Unternehmen, die keine systematische Öffentlichkeitsarbeit betreiben, nehmen bei dem heutigen harten Konkurrenzkampf in Kauf, daß alle betrieblichen und vertriebslichen Bemühungen nachteilig beeinflußt werden. Eine gezielte Image- und Vertrauenswerbung schafft echte Wettbewerbsvorteile: Ein Unternehmen, das im positiven Sinn „im Gespräch“ ist, wird es in allen Belangen – von der Personensuche bis zu den Absatzbemühungen – leichter haben. Richtig genutzt, tragen PR daher wesentlich zur langfristigen Unternehmenssicherung bei.“

Das sind einige Kernsätze des Autors, der mit diesem Buch Öffentlichkeitsarbeit auch für kleine und mittlere Betriebe populär machen will. Er gibt eine komprimierte, leicht verständliche und praxisorientierte Darstellung der PR, in deren Mittelpunkt konkrete Anregungen, Hinweise und Erfahrungen für die tägliche PR-Arbeit stehen. Man spürt dabei, daß der Verfasser ein Mann der Praxis ist, der das ganze PR-Instrumentarium von Grund auf kennt: Er ist selbst „Presse-Chef“ eines namhaften Unternehmens.

Dieses Buch richtet sich an alle, die sich über die Mechanismen, Instrumente und Wirkungen einer gezielten Öffentlichkeitsarbeit informieren wollen: an den interessierten Praktiker, an PR- und Werbeleute, an Dozenten und Studierende, an Unternehmer, an Verbände der Wirtschaft und auch an Journalisten.

Ein Buch, das längst fällig war, und dem im Interesse der Sache eine weite Verbreitung zu wünschen ist.

Aus dem Inhalt:

Die Rolle der PR für Unternehmung und Gesellschaft (Situation der Öffentlichkeitsarbeit; Sinn und Wirkung der PR; Warum PR oft zum Unsinn wird; Das Verhältnis zwischen Theorie und Praxis der PR) – Voraussetzungen sinnvoller PR im Unternehmen – Das PR-Instrumentarium (Die Pressearbeit; Fachveröffentlichungen; Die PR-Anzeige; PR-Broschüren; PR-Zeitschriften; Pressefotos; Sonstige PR-Aktionen; Audiovisuelle Medien; Messen und Ausstellungen) u.v.a.

WEITERBILDUNG IN DER ARBEITSWELT

Problemlösung und Einweisung für Entscheider, Planer und Lehrende

Das Bundesinstitut für Berufsbildungsforschung und das Institut Mensch und Arbeit nahmen die zunehmende Bedeutung der beruflichen Erwachsenenbildung innerhalb und außerhalb der Unternehmen zum Anlaß, sich mit den spezifischen Problemen der beruflichen Weiterbildung zu befassen.

Ziel war es, eine Systematik zu entwickeln, die Arbeitsgrundlage und Orientierungshilfe für die Organisatoren, Lehrkräfte und Führungskräfte sein kann, die in Wirtschaftsunternehmen, in der öffentlichen Verwaltung oder anderen Bildungseinrichtungen tätig sind.

Dieser Arbeit liegen zugrunde:

- Eine Zusammenfassung der praktischen Erfahrungen von Betrieben und Organisationen.
- Eine gründliche Analyse der einschlägigen Literatur sowie von Lehr- und Lernplänen betrieblicher und außerbetrieblicher Bildungseinrichtungen.
- Ein Beirat mit Weiterbildungsfachleuten und Vertretern der Sozialpartner haben mitgewirkt und zu einer praxisgerechten Darstellung verholfen.

Die Antwort auf Fragen der Praxis

Viele Leser dieses Buches haben schon praktische Erfahrungen, viele aber stehen erstmals oder erneut vor der Frage:

Wie sollen wir unsere Mitarbeiter weiterbilden?

Wie wird Weiterbildungsbedarf ermittelt und analysiert?

Wie werden Lernziele aufgestellt?

Wie wird Weiterbildung geplant, beraten, durchgeführt?

Was kostet Weiterbildung, wie wird entschieden?

Was sind die Rechtsgrundlagen der Weiterbildung?

Dieses Handbuch erweist sich deshalb als praktische Arbeitshilfe für:

Unternehmensleitung

als Entscheider der Bildungskonzeption.

Weiterbildungsbeauftragte

die Bildungsmaßnahmen planen, verantworten und auch durchführen.

Führungskräfte

die den Bildungsbedarf der Mitarbeiter erkennen sollen und für die Verwertung mitverantwortlich sind.

Arbeitnehmer-Vertretung (Betriebsrat, Personalrat)

als Mitbestimmungsorgan, Berater und Beobachter von Weiterbildungsmaßnahmen.

Problemlösung und Einweisung

Das besagt der Untertitel des Buches. Damit werden folgenden Ziele verfolgt:

- Als Problemlösung zeigt es die Aufgaben und Probleme der betrieblichen Weiterbildung und bietet geeignete Lösungen an.
- Als Einweisung bietet es bewährte Erkenntnisse und Erfahrungen der Praxis an. Der Leser kann sein eigenes Wissen und seine eigenen Erfahrungen mit der gesamten Erfahrung der Praxis vergleichen und wird künftig durch eine hilfreiche Systematik sein Vorgehen vereinfachen können.

Ein ausführliches Verzeichnis über die wichtigste Literatur und ein Adressenverzeichnis der Bildungsträger und Einrichtungen, die bei Fragen der Weiterbildung beraten, komplettieren dieses Handbuch.

Weiterbildung in der Arbeitswelt

368 Seiten, mit zahlreichen Schaubildern und Übersichten.

Herausgegeben vom

Bundesinstitut für Berufsbildungsforschung im Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB), Berlin

Verantwortlich für die Entwicklung, Systematik, Gesamtbearbeitung:

Institut Mensch und Arbeit, München

Preise:

ab 20 Expl. DM 20,80

ab 100 Expl. DM 18,80

Einzelpreis DM 25,50

(inkl. MWSt., zuzügl. Porto)

Lohn- und Gehaltsabrechnung leicht gemacht mit unserem Standardprogramm LG 75

niedrige Kosten · garantierte Zuverlässigkeit · absolute Vertraulichkeit

Unsere Leistungen:

Durchführung der Brutto/Nettoabrechnung

- Monatliche Abrechnungsbelege mit Lohnsummenfortschreibung pro Mitarbeiter
- Lohn- und Gehaltsjournal mit Sammelbeleg für Buchhaltung
- Banküberweisungsträger mit Banksammellisten
- Beitragsliste für Krankenkassen
- Lohnartenaufstellung, Zuwendungs- und Abzugslisten
- Auswertung nach betrieblichen Kostenstellen, variable Summenbildung
- Lohnsteuer-Jahresausgleich, Jahreslohnkonten, Aufkleber für Steuerkarten

Problemlose Einführung und Anwendung im Betrieb

- Keine maschinellen oder datentechnischen Voraussetzungen
- Gründliche Einweisung und Beratung bei der Umstellung
- Schriftliche Arbeitsanleitung und laufende Betreuung
- Kürzeste Auswertungsfristen nach vereinbarten Terminen

Unser vorteilhaftes und rationelles Abrechnungsverfahren wird seit Jahren für nahezu 10.000 Mitarbeiter in Mitgliedsfirmen des LGA angewendet.

Bereits ab 2,20 DM erhalten Sie eine komplette Abrechnung einschließlich Datenerfassung.

Fordern Sie ein unverbindliches Angebot mit einer kostenlosen Musterabrechnung.

Nutzen Sie die Gelegenheit sich auch zu informieren über

- Fakturierung mit Bankeinzug
- Statistische Auswertungen
- Finanzbuchhaltung und Mahnwesen
- Lagerbestandsführung und Disposition
- Adreßdateiverwaltung
- Datenfernverarbeitung

dvh-Dienstleistungen, das vernünftige und wirtschaftliche EDV-Konzept für Ihr Unternehmen.

Eine Einrichtung des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.

DATENVERARBEITUNGSDIENST DES HANDELS GMBH

Königstorgraben 7 · 8500 Nürnberg · Telefon 09 11/22 47 66 · Fernschreiber 06 23 979



Groß + Außenhandel Drehscheibe der Wirtschaft



LGA
nachrichten

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

32. Jahrgang · München
November 1977 · Nr. 11/1977

Das aktuelle Thema	3	Ohne neue Gewinne auch keine Investitionen
Arbeitgeberfragen	4	Zum ersten Male verliehen: Rudolf-Egerer-Preis
Arbeitsgerichtliche Entscheidungen	5	Zeugnisfehler müssen unverzüglich gerügt werden
	6	Verzicht auf Kündigungsschutz durch Ausgleichsquittung
		Abgelaufene Arbeitserlaubnis
Allgemeine Rechtsfragen	6	Die Untersuchungspflicht des Käufers
Steuerfragen	7	Präsident Braun schreibt Finanzminister Apel
Verbandsnachrichten	8	Der Großhandel und seine Partner in Einzelhandel und Industrie
Konjunktur und Marktentwicklung	9	Großhandel: Leichte konjunkturelle Belebung
	10	Der Lohnpolitik fällt die Schlüsselrolle zu
Verschiedenes	12	Vertrieb für Grillgeräte gesucht
Personalien	12	

Ständige Mitarbeiter der LGA-Nachrichten sind:

Dipl.-Kfm. Sattel · Dipl.-Kfm. Sauter · Dipl.-Volksw. Deutsch · Ass. Frankenberger · ORR a.D. Pfrang

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: Werner Sattel, 8011 Kirchseeon, Alpenstr. 16. 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.

Das aktuelle Thema:

Ohne neue Gewinne auch keine Investitionen

Von Präsident Walter Braun

Die Investitionen der Gesamtwirtschaft müssen in der Bundesrepublik bis in die achtziger Jahre hinein jährlich real um acht Prozent wachsen, wenn für die zunehmende Zahl von Erwerbstätigen in den vor uns liegenden Jahren genügend Arbeitsplätze vorhanden sein sollen. Dies war das Resümee einer Untersuchung des Bundeswirtschaftsministeriums, die schon vor eineinhalb Jahren veröffentlicht wurde.

Wie aber sieht es in der Praxis aus? Zu konstanten Preisen waren die Anlageinvestitionen 1974 um acht und 1975 um vier Prozent zurückgegangen, im Erholungsjahr 1976 haben sie real um 5,1% zugenommen. Nach der Jahresmitte 1976 hielt der Aufwärtstrend in der Grundrichtung an, wenngleich immer wieder retardierende Momente erkennbar sind.

Für das zögernde Investitionsverhalten der Wirtschaft gibt es mannigfache Gründe: Da ist zunächst der nach wie vor unsichere politische Erwartungshorizont. Die Regierung der Bundesrepublik bekennt sich zwar zum System der sozialen Marktwirtschaft, aber die soziale Komponente hat in unserem Staat inzwischen ein Gewicht erhalten, das den Spielraum für unternehmerische Initiativen weitgehend beschneidet. Die Kapazitäten sind in verschiedenen Bereichen noch immer nicht voll ausgelastet, so daß von daher kein Anstoß zur Erweiterung ausgeht. Der rasch voranschreitende technische Innovationsprozeß und die Ungewißheit über die künftige Versorgung mit Energie und Rohstoffen erhöhen das Investitionsrisiko.

Auf der anderen Seite haben sich die Gewinne bei weitem noch nicht so weit erholt, daß die investierenden Unternehmer mit einer ausreichenden Rendite für ihren Kapitaleinsatz rechnen können. Hier liegt meines Erachtens auch heute noch der entscheidende Grund für die vielbeklagte unternehmerische Investitionslethargie. In verschiedenen Sparten der Wirtschaft würde ein Unternehmer, der sein Eigenkapital am Markt für Festverzinsliche anlegt, eine höhere Rendite erwirtschaften als im eigenen Unternehmen. Die ökonomisch notwendige Konsequenz dieser Entwicklung ist inzwischen eingetreten: der Anteil des Eigenkapitals in den deutschen privaten Unternehmen geht seit Jahren

zurück. Er beträgt bei den industriellen Aktiengesellschaften und bei den mittelständischen Betrieben (nach Berechnungen der Arbeitsgemeinschaft des wirtschaftlichen Mittelstandes) nur noch ein Viertel der Bilanzsumme. Vor 15 Jahren war bei den mittelständischen Betrieben noch fast die Hälfte der Bilanzsumme durch Eigenmittel gedeckt.

Nun haben sich im vergangenen Jahr zwar die Gewinne der Unternehmen kräftig erholt, nach Berechnung des Instituts der deutschen Wirtschaft um rund 30 Prozent. Die Ausgangsbasis, das Rezessionsjahr 1975, war aber so niedrig, daß diese Gewinnsteigerung noch keinen echten Gesundungsprozeß einleitete. Im langfristigen Vergleich wird das besonders deutlich: Während im Jahrzehnt 1960 bis 1970 die Nettoumsatzrendite der deutschen Industrieunternehmen rund 3 Prozent betrug, sank sie in den siebziger Jahren kontinuierlich bis zum Tiefpunkt des Jahres 1975 auf 1,3 Prozent, im vergangenen Jahr erholte sie sich wieder auf 1,7 Prozent. Die Ertragsindikatoren für 1977 lassen darauf schließen, daß das laufende Jahr keine weitere Besserung der Gewinnsituation mit sich bringen wird.

In den Investitionsplanungen der Unternehmen haben sich diese reduzierten Erwartungen bereits niedergeschlagen. Nach den Ermittlungen der jüngsten Ifo-Prognose 100 wollen die Unternehmen in diesem Jahr nominal noch rund 7 Prozent mehr investieren als 1976, für 1978 veranschlagen sie nur noch eine Zuwachsrate von 2 Prozent.

Täuschen wir uns nicht über die langfristigen Konsequenzen dieses Prozesses: Unsere Wirtschaft gerät auf diese Weise im weltwirtschaftlichen Innovationsprozeß kontinuierlich in Rückstand. Seit Jahren steigt das Minus in der deutschen Patentbilanz, im letzten Jahr betrug es bereits 1,26 Milliarden DM. Wenn wir die Lücke schließen wollen, ist eine deutliche Veränderung der Weichenstellung zugunsten der unternehmerischen Initiativen unumgänglich. Denn Innovationen erfordern Kapital für industrielle Forschung und Mut zum unternehmerischen Wagnis. Ohne eine langfristige kräftige Erholung der Gewinne wird es daran weiterhin fehlen.

Arbeitgeberfragen

Zum ersten Male verliehen: Rudolf-Egerer-Preis

In Anwesenheit von Herrn Landtagspräsident **Rudolf Hanauer** und des Staatssekretärs im Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft und Verkehr, **Franz Sackmann**, der als Vertreter der Bayerischen Staatsregierung an der Verleihung des **Rudolf-Egerer-Preises** teilnahm, wurde in einem Festakt am 18. Oktober erstmals der **Rudolf-Egerer-Preis 1977** an Herrn **Hans-Heydan von Frankenberg** verliehen. Der **Rudolf-Egerer-Preis**, unseren Mitgliedsfirmen und der breiten Öffentlichkeit seit seiner Stiftung im Jahre 1976 bekannt, wurde gemeinsam von unserem Landesverband, dem Landesverband des Bayerischen Einzelhandels und dem Wirtschaftsverband Bayerischer Handelsvertreter und Handelsmakler gestiftet. Er trägt den Namen unseres Vorstandsmitglieds **Dr. Rudolf Egerer**, dem Vorsitzenden des Bildungszentrums des Bayerischen Handels von 1952 – 1976. Zweck des Preises ist es, Persönlichkeiten und Institutionen zu ehren, die auf dem Gebiet der kaufmännischen Bildung und vor allem der beruflichen Bildung im Handel außerordentliche Leistungen erbracht haben. Gleichzeitig soll damit „ein Zeichen gesetzt werden“ für die Notwendigkeit des Zusammenwirkens einer Vielzahl von Einzelinitiativen, damit die Berufsbildung funktionsfähig erhalten bleibt.



Um die Berufsbildung in hervorragender Weise verdient gemacht: **Dr. Rudolf Egerer** und **Hans-Heydan v. Frankenberg** (r.)

Der Preisträger, **Hans-Heydan von Frankenberg**, ist Generalbevollmächtigter der Firma **Siemens AG**. In der Ausübung seiner Ehrenämter als Vorsitzender des Bildungsausschusses der Vereinigung der Arbeitgeberverbände in Bayern (VAB), als stellvertretender Vorsitzender des Bildungswerks der Bayerischen Wirtschaft (BBW), als Vorsitzender der Arbeitsgemeinschaft Erwachsenenbildung der Wirtschaft in Bayern (AEWB), als Vorsitzender des Landesausschusses der Berufsbildung in Bayern und als Vorsitzender bzw. stellvertretender Vorsitzender des Bundesausschusses für Berufsbildung, um hier nur die wichtigsten zu nennen, hat sich **Hans-Heydan von Frankenberg** besondere Verdienste um die kaufmännische Bildung erwor-

ben und ist in Würdigung seines ehrenamtlichen Engagements für die berufliche Bildung mit dem **Rudolf-Egerer-Preis** ausgezeichnet worden. Mit der Preisverleihung wird das ehrenamtliche Engagement Herrn **von Frankenberg** in den genannten Gremien, in denen er die Belange der Arbeitgeberseite insgesamt auf bayerischer wie auch auf Bundesebene repräsentierte, gewürdigt.

Die Verleihung des Preises soll alle 2 Jahre erfolgen. Dieses Jahr wurde die Dotation des Preises in Höhe von DM 10.000,- vom Preisträger weitergestiftet und zwar um besonders begabten Handelsfachwirten Studien- bzw. Praktikumsaufenthalte im Ausland zu ermöglichen.



Beim anschließenden Empfang: Präsident **Walter Braun** (l.) im Gespräch mit dem Vorsitzenden des Sozialpol. Ausschusses **Erwin Scheuerle** und Vorstandsmitglied **Dr. Leonhard Ganer**

In seiner Begrüßungsansprache wies **Erwin-O. Maier**, der Vorsitzende des Bildungszentrums des Bayerischen Handels auf die Intention des Preises hin: Es solle damit das Engagement und die Eigeninitiative der vielen betont werden, die nötig seien, um die Gemeinschaftsaufgabe berufliche Bildung bewältigen zu können. Insbesondere solle die ehrenamtliche Tätigkeit geehrt werden, ohne die das System der beruflichen Bildung nicht funktionieren könne.

Herr Staatssekretär **Sackmann** überbrachte die Grüße und Glückwünsche der Bayerischen Staatsregierung. Er hob die Notwendigkeit der Zusammenarbeit zwischen Staat und Wirtschaft auf dem Gebiet der Berufsbildung hervor. Insbesondere setzte er sich dafür ein, die Ergänzung zwischen staatlichen Förderungsmaßnahmen und der Eigeninitiative der Wirtschaft zu forcieren, wie dies im bayerischen Handel in ausgezeichneter Weise geschehe.

Für die 3 Stifterverbände sprach der Präsident unseres Landesverbandes, Konsul Senator **Walter Braun**, gleichzeitig im Namen der Präsidenten vom Bayerischen Einzelhandelsverband und dem Verband Bayerischer Handelsvertreter und Handelsmakler. Neben seinen persönlichen Glückwünschen für Herrn **Dr. Egerer**, der kürzlich seinen 70. Geburtstag begehen konnte, hob Braun in seiner Ansprache das Verhältnis der Verbände zur Bildungspolitik in den Rahmen ihres Demokratieverständnisses innerhalb einer dezentralisierten marktwirtschaftlichen Ordnung hervor. Wie Braun ausführte, müsse das Zusammenwirken im Staat mit den anderen gesellschaftlichen Gruppen in der Lösung der Bildungsprobleme als Teil der Sozialpflichtigkeit der Verbände angesehen werden. Daß es ihnen hierbei um eine konkrete Verpflichtung gehe, hätten die Verbände oft genug gezeigt. Braun erinnerte in diesem Zusammenhang an die erfolgreiche Entwicklung praxisorientierter Fortbildungsmöglichkeiten wie dem Handelsfachwirt und



H.-H. v. Frankenberg im Gespräch mit J.-H. Kuster, dem Vorsitzenden unseres Berufsbildungsausschusses

dem berufsintegrierten Bildungsgang für Abiturienten im Handel, die in den Bildungsausschüssen der Landesverbände geboren worden seien.

Wir könnten es uns nicht leisten, ebenso wenig wie jedes andere Land auch, Bildung am Markt vorbeizuproduzieren, denn von der Verflechtung zwischen Bildung und Wirtschaft

hängen einerseits Leistungsfähigkeit und Wachstum eines Landes ab, ebenso wie seine internationale Wettbewerbsfähigkeit. Ein weiterer Grund sei, daß der größte Teil der Absolventen aller Bildungsgänge im Tätigkeitsfeld Wirtschaft münde. Wir könnten deshalb nicht so tun, als sei dieser korrespondierende Zusammenhang nicht gegeben. Bildung könne deshalb nicht in Distanz zur Arbeitswelt ohne jeden Realitätsbezug vermittelt werden.

Der Festvortrag wurde von Professor Abraham, Frankfurt, gehalten. Er stellte die Frage nach dem Verhältnis von Wirtschaft und Staat in der beruflichen Bildung. Hier sei ein Spannungsfeld entstanden, das durch Tendenzen zur Verstaatlichung der beruflichen Bildung verstärkt werde. Berufliche Bildung sei aber insofern als originäre Aufgabe der Wirtschaft anzusehen, als das dahinterstehende Problem der beruflichen Leistungsfähigkeit und Bewährung sich unmittelbar in ihren wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Bezügen berühren müsse. Insofern müsse der Wirtschaft das Selbstverwaltungsrecht in der beruflichen Bildung erhalten bleiben, es müsse ein gleichberechtigtes Zusammenwirken in einem kooperativen System der beruflichen Bildung sichergestellt werden.

In seiner Dankansprache hob der Preisträger in einem „Zwiegespräch Wissenschaft – Wirtschaft –“ den aktuellen Bezug der Überlegungen Professor Abrahams hervor: besonders in der Bewältigung der Ausbildungsaufgabe gegenüber den geburtenstarken Jahrgängen zeige sich, daß Kooperation, nicht Konfrontation der gesellschaftlichen Gruppen vonnöten sei.

Arbeitsgerichtliche Entscheidungen

Zeugnisfehler müssen unverzüglich gerügt werden

Bei der Beendigung eines dauernden Dienstverhältnisses kann der Verpflichtete von dem anderen Teil ein schriftliches Zeugnis über das Dienstverhältnis und dessen Dauer fordern; das Zeugnis ist auf Verlangen auf die Leistungen und die Führung im Dienste zu erstrecken. Paßt dem ausscheidenden Mitarbeiter nun an dem Zeugnis irgend etwas nicht, so ist er gehalten, seine Einwände ohne schuldhaftes Zögern zu erheben, wie ein Urteil des Landesarbeitsgerichts München vom 29.8.1974 – 1 Sa. 501/74 – (Amtsblatt des Bayer. Arbeitsministeriums 1976, Teil C, S. 15) zeigt. Im vorliegenden Falle war ein Angestellter in der Zeit vom 1.6. – 31.12. beschäftigt gewesen; erst am 2. September des darauffolgenden Jahres erhob er die entsprechende Klage. Das Gericht lehnte diese mit folgender Begründung ab:

Die Berichtigung des Zeugnisses kann nicht verlangt werden, da der Kläger das ausgestellte Zeugnis in Empfang genommen und dessen von ihm behauptete Unrichtigkeit nicht unverzüglich gerügt hat. Nachdem einem Zeugnisinhaber mit Aushändigung des Zeugnisses sofort klar wird, ob das Zeugnis richtig oder falsch ist, muß ein Zeugnisberichtigungsanspruch unverzüglich erhoben werden. Spätere Geltendmachungen können daher in keinem Fall eine Berücksichtigung finden, da der Anspruch, sofern er nicht innerhalb angemessener Zeit geltend gemacht wird, als verwirkt gelten muß. Hierbei ist es unerheblich, ob der Kläger den Anspruch schon vorher gegenüber dem Arbeitgeber erhoben hat, denn auf jeden Fall ist eine Erhebung dieses Anspruchs nach 8 Monaten nicht mehr unverzüglich.

Verzicht auf Kündigungsschutz durch Ausgleichsquittung

Ein Arbeitnehmer hatte anlässlich seines Ausscheidens auf einem vorgedruckten Formular eine sog. Ausgleichsquittung unterzeichnet, worin er bestätigte, daß er zu einem bestimmten Zeitpunkt aus der Firma ausscheide, seine Papiere richtig erhalten habe, sämtliche Ansprüche aus dem Arbeitsverhältnis und aus seiner Beendigung, gleich aus welchem Rechtsgrunde, ausgeglichen seien, er gegen die Kündigung keine Einwendungen erhebe und ausdrücklich erklärte, diese Bescheinigung sorgfältig gelesen zu haben. All dies hinderte den früheren Mitarbeiter des Betriebes nicht, Kündigungsschutzklage zu erheben und im Rahmen derselben vorzutragen, daß er sich seinerzeit der Bedeutung dieser Erklärung nicht bewußt gewesen sei. Das Bundesarbeitsgericht hat mit Urteil vom 6.4.77 – 4 AZR 721/75 – (Der Betrieb S. 1559) seine bereits früher vertretene Auffassung bestätigt, daß in einem solchen Falle ein wirksamer Verzicht auf die Rechte nach dem Kündigungsschutzgesetz vorliege:

In einer Ausgleichsquittung kann der Arbeitnehmer auch auf seine Ansprüche aus dem Kündigungsschutzgesetz wirksam verzichten. Wenn ein Arbeitnehmer erklärt, daß auch seine Ansprüche aus der Beendigung seines Arbeitsverhältnisses ausgeglichen sind und seinerseits gegen die Kündigung keine Einwendungen erhoben werden, so entspricht das nicht nur den für einen entsprechenden Verzicht von der Rechtsprechung aufgestellten Erfordernissen, sondern auch den strengsten diesbezüglichen Anforderungen im Schrifttum.

Der Arbeitnehmer kann demgegenüber bei der Eindeutigkeit des Inhalts seiner Erklärung nicht erfolgreich einwenden, er habe dem Betrieb nur den Empfang seiner Arbeitspapiere und seiner restlichen Bezüge bestätigen

wollen. Er kann sich auch nicht darauf berufen, er habe bei Erteilung der Ausgleichsquittung nur durchschnittliche Aufmerksamkeit aufgewendet. Dem stehen schon die das gesamte Privatrecht beherrschenden Grundsätze entgegen, wonach jedermann bei seinem tatsächlichen Verhalten und erst recht bei Rechtshandlungen mit Rücksicht auf die übrigen Rechtsgenossen und seine eigenen Belange grundsätzlich die verkehrserforderliche Sorgfalt zu beachten hat. Ein derartiger Verzicht kann auch noch nach Rechtshängigkeit der Kündigungsschutzklage und Beginn des Kündigungsschutzprozesses erklärt werden. Jedoch sind dann an die Eindeutigkeit der entsprechenden Verzichtserklärung besonders strenge Anforderungen zu stellen.

Abgelaufene Arbeitserlaubnis

Eine strenge Scheidung zwischen dem rechtlichen Bestand des Arbeitsverhältnisses und der tatsächlichen Ausübung der Beschäftigung seitens des Arbeitnehmers machte das Bundesarbeitsgericht in seinem Urteil vom 19.1.1977 – 3 AZR 66/75 – (Der Betrieb 1977 S. 1560). Es ging um die Frage, wie ein Arbeitsverhältnis rechtlich dann zu beurteilen ist, wenn ein Gastarbeiter zwar in einem unbefristeten Arbeitsverhältnis steht, zu einem bestimmten Zeitpunkt aber die Arbeitserlaubnis abläuft. Das Gericht stellte hierzu fest:

Steht ein ausländischer Arbeitnehmer in einem unbefristeten Arbeitsverhältnis, für das eine Arbeitserlaubnis erteilt ist, so führt deren Ablauf nicht zur Nichtigkeit des Arbeitsverhältnisses. Der Zweck des § 19 Abs. 1 des Arbeitsförderungsgesetzes erfordert es nicht, bei Ablauf einer Arbeitserlaubnis einen rechtmäßig begründeten Arbeitsvertrag sofort nichtig werden zu lassen.

Erst wenn die Arbeitserlaubnis endgültig abgelehnt worden ist, kann der Arbeitgeber die arbeitsvertraglichen Beziehungen lösen. Dazu muß er jedoch kündigen, wobei ihm als Kündigungsgrund zur Seite steht, daß er den Arbeitnehmer nicht mehr beschäftigen darf.

Der Ablauf der Arbeitserlaubnis ist allerdings nicht ohne Einfluß auf das weitere Schicksal des Arbeitsverhältnisses, denn dieses ist gestört, weil es im Leistungsbereich nicht durchgeführt werden kann. Es ist Sache des Arbeitnehmers, rechtzeitig eine neue Arbeitserlaubnis zu beantragen. Will der Arbeitgeber seine Mitwirkung bei der Antragstellung nicht fortführen, so muß er dies dem betroffenen ausländischen Arbeitnehmer zu erkennen geben. Es ist dann dessen Sache, unter Hinweis auf den bisherigen Arbeitsvertrag die Arbeitserlaubnis zu erwirken. Der Arbeitgeber braucht an einer rechtlichen Bindung nicht festzuhalten, wenn der ausländische Arbeitnehmer die ihm obliegenden Schritte unterläßt, welche erforderlich sind, um das Arbeitsverhältnis durchführen zu können. Der Arbeitgeber kann das Arbeitsverhältnis lösen, wenn zwar die Arbeitserlaubnis beantragt, sie aber vom dafür zuständigen Arbeitsamt versagt worden ist. Der Arbeitgeber muß dann aber kündigen.

Allgemeine Rechtsfragen

Die Untersuchungspflicht des Käufers

Nach § 377 HGB hat der Käufer die Ware unverzüglich nach der Ablieferung zu untersuchen und, wenn sich ein Mangel zeigt, unverzüglich Mängelrüge zu erheben. Welche Anforderungen an die Untersuchungspflicht zu stellen sind, sagt das Gesetz nicht, im Einzelfall ist das oft schwer zu bestimmen. Nunmehr hat der BGH in einem Urteil vom 20.4.77 – VIII ZR 141/75 – dazu nähere Ausführungen gemacht.

In dem Streitfall hatte die Klägerin, die Champignons in Dosen aus Formosa importiert, an die Beklagte 400 Kartons à 6 Dosen mit einem Gewicht von fast 2 kg je Dose geliefert. Die Ware war am 21.1.74 eingetroffen, am 29.1.74 hatte die Beklagte Mängelrüge erhoben. Die Klägerin machte geltend, die Mängelrüge sei verspätet. Demgegenüber berief sich die Beklagte darauf, daß eine stichprobenhafte Prüfung von 5 bis 6 Dosen unmittelbar nach Erhalt der Ware kein Grund zu Beanstandungen gegeben habe. Erst eine Erhitzung bei der Herstellung von Ragout fin habe ergeben, daß etwa drei Viertel der Lieferung verdorben gewesen sei.

Das Landgericht hat die Klage abgewiesen, das Berufungsgericht hat ihr stattgegeben, der BGH hat auf die Revision der Beklagten die Sache an das Berufungsgericht zurückverwiesen.

Die Beklagte hatte geltend gemacht, eine Mängelrüge sei entbehrlich gewesen, weil angesichts der Schwere der Mängel die gelieferten Konserven von der Bestellung so erheblich abgewichen seien, daß die Klägerin die Genehmigung durch die Beklagte als ausgeschlossen habe betrachten müssen. Diese Auffassung lehnt der BGH ab. Er führt dazu aus, die Lieferung verdorbener Lebensmittel, mögen sie auch für den menschlichen Verzehr schlechthin ungeeignet sein, stelle gerade einen der typischen Fälle dar, in denen es später zu einem Streit über Art, Entstehungszeitpunkt und Umfang der Mängel kommen könne – ein Streit mithin, dessen Entstehung die in § 377 HGB nominierte Verpflichtung zur unverzüglichen Rüge gerade im Interesse der Rechtssicherheit nach Möglichkeit verhindern solle.

Offene Mängel

Sogenannte offene Mängel müsse der Käufer, wenn er sich die Gewährleistungsansprüche erhalten wolle, unverzüglich nach der Ablieferung rügen. Zu diesen offenen Mängeln gehörten neben denjenigen, die bei der Ablieferung offen zutage träten, auch die Mängel, die der Käufer bei einer nach ordnungsmäßigen Geschäftsgang tunlichen Überprüfung alsbald nach der Ablieferung erkennen könne.

Im Interesse des Verkäufers, so führt der BGH weiter aus, habe die Rechtsprechung von jeher an die Prüfungs- und Untersuchungspflicht nicht unerhebliche Anforderungen gestellt. Andererseits dürften die Anforderungen an die Obliegenheit des Käufers zur alsbaldigen Prüfung der Ware nicht überspannt werden. Anhaltspunkte für die Grenzen der Zumutbarkeit bildeten vor allem der für eine Überprüfung erforderliche Kosten- und Zeitaufwand sowie die dem Käufer zur Verfügung stehenden technischen Möglichkeiten für eine Prüfung.

Zahl der Stichproben

Handelt es sich bei der Kaufsache um gleichartige Massengüter, so genüge der Käufer in der Regel seiner Obliegenheit zur Untersuchung durch Entnahme von Stichproben, sofern diese repräsentativ seien, d. h. sinnvoll auf die Gesamtmenge verteilt würden. Die Frage, wieviele Stichproben zu ziehen seien, lasse sich nicht generell, sondern nur unter dem Blickwinkel des Einzelfalles entscheiden. Führe die Entnahme von Stichproben dazu, daß der geprüfte Warenteil wertlos werde, so würden in aller Regel wenige Stichproben genügen. Das sei hier der Fall gewesen. Berücksichtige man, daß jede Dose ein Nettogewicht von knapp zwei Kilogramm gehabt habe, so erscheine bei einem Lieferumfang von 2400 äußerlich kleinen Dosen mit verträglichem gleichem Inhalt die Entnahme von fünf bis sechs Stichproben für eine Prüfung im ordnungsmäßigen Geschäftsgang ausreichend.

Intensität der Prüfung

Dagegen habe das Berufungsgericht mit der Feststellung, die Beklagte habe zur Prüfung auf etwaige Mängel den Inhalt der stichprobenweise geöffneten Dosen – und zwar unabhängig von der ohnehin eine Woche später vorgenommenen Verarbeitung – bereits bei Anlieferung erhitzen müssen, die Anforderungen an das im ordnungsmäßigen Geschäftsgang für die Beklagte Gebotene überspannt. In den Fällen, in denen die höchstrichterliche Rechtsprechung eine Probeverarbeitung oder die Vornahme einfacher chemischer bzw. technischer Proben für erforderlich gehalten habe, sei die Mängelfreiheit auf anderem Wege nicht festzustellen gewesen. Bei einer solchen Sachlage – daran halte der Senat nach erneuter Prüfung fest – erscheine es dem Käufer allerdings u.U. zumutbar, über die Prüfung nach Aussehen, Geschmack und Geruch hinaus eine weitergehende Prüfung vorzunehmen. Hier seien aber die Mängel bereits durch eine einfache Geruchs- oder Geschmacksprobe festzustellen gewesen. Bei dieser Sachlage stelle sich die Frage nach der Zumutbarkeit von Proben und Analysen nicht.

In den AGB der Klägerin war eine Klausel enthalten, wonach Mängelrügen, sofern nicht kürzere Fristen üblich oder vereinbart sind, innerhalb von drei Tagen nach Empfang der Ware schriftlich erfolgen müssen. Dazu führt der BGH aus, falls das Berufungsgericht zu der Feststellung kommen sollte, daß die Beklagte die fünf bzw. sechs Dosen sorgfältig geprüft habe, ohne daß der Mangel hierbei zutage getreten sei, so würde ihr der Umstand, daß die Sendung gleichwohl teilweise mangelhaft gewesen sei, nicht zum Nachteil gereichen. Für diesen Fall könnte sich die Klägerin auf die Regelung über die Mängelrüge in ihren AGB schon deshalb nicht berufen, weil diese Bestimmung – und zwar unter Heranziehung der für die Auslegung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen geltenden sog. Unklarheitenregel – nicht hinreichend deutlich erkennen lasse, daß sie sich auch auf verborgene Mängel beziehe, die bei einer dem Käufer zumutbaren Untersuchung nicht hätten festgestellt werden können. Auf die weitere Frage, ob eine die Rügefrist für verborgene Mängel auf drei Tage seit Ablieferung festlegende Bestimmung in AGB der richterlichen Inhaltskontrolle standhalten würde, komme es mithin nicht an. Wegen der Unwirksamkeit derartiger Bestimmungen gegenüber Nichtkaufleuten verweist der BGH auf § 11 Nr. 10e AGB-Gesetz.

Steuerfragen

Präsident Braun schreibt Finanzminister Apel

Sehr geehrter Herr Bundesfinanzminister!

Der Steuerausschuß der Industrie- und Handelskammer Nürnberg hat gestern die zur Diskussion stehenden steuerlichen Entlastungsmaßnahmen erörtert. Er hat mich gebeten, an Sie heranzutreten und die tiefe Sorge zum Ausdruck zu bringen, von der die Wirtschaft unserer Region wegen der sich hinschleppenden steuerlichen Verhandlungen und wegen der in der geplanten Form unzureichenden Maßnahmen erfüllt ist. Aus meinen eigenen Erfahrungen als Unternehmer und meinem ständigen Kontakt mit Unternehmen der verschiedenen Branchen und Größen kann ich dieses Votum nur bekräftigen.

Das Gesetz zur Steuerentlastung und Investitionsförderung setzt zwar Impulse zur Verbesserung des Wirtschaftsklimas. Die vorgeschlagenen Maßnahmen, insbesondere die Verbesserung der degressiven Afa, die noch nicht einmal das betriebswirtschaftlich notwendige Maß erreicht, sind jedoch bei weitem nicht ausreichend. Von der steuerlichen Strukturpolitik her kann es mit der Heraufsetzung der degressiven Afa und der beschränkten Förderung der Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen nicht sein Bewenden haben. Vordringliches Gebot ist, worauf die Industrie- und Handelskammer Nürnberg seit Jahren hinweist, die Beseitigung substanzverzehrender Steuerlasten. Das auf ein Mindestmaß geschrumpfte Eigenkapital bedarf der Stärkung.

In der Wirtschaft bestehen erhebliche und begründete Zweifel, ob die im Gesetzentwurf zur Steuerentlastung und Investitionsförderung vorgesehenen Maßnahmen die von Ihnen erwartete konjunkturfördernde Wirkung entfalten werden. Man sieht im Gegenteil die Gefahr, daß die sich seit Monaten hinziehende Behandlung die vorhandene Ungewißheit über die steuerlichen Rahmenbedingungen verstärkt, und damit in einer für die notwendige konjunkturelle Belebung schädlichen Weise dazu zwingt, Investitionsentscheidungen bis zum Vorliegen der neuen Bestimmungen zurückzustellen.

Die Regierung sollte diesen Zustand der Unsicherheit und des Wartens auf bessere Bedingungen möglichst bald beenden und die für unternehmerische Entscheidungen notwendige Klarheit der Rahmendaten wieder herstellen.

Sehr geehrter Herr Minister!

Ich bitte Sie, zu bedenken, daß die Steuerfrage eine unausweichliche Existenzfrage der Unternehmen geworden ist. Der seit langem sinkende Anteil des Eigenkapitals und die in den letzten Jahren rapid gestiegene Belastung mit fiskalischen und parafiskalischen Abgaben haben eine Situation geschaffen, die durch neue Rekorde der Insolvenzstatistik gekennzeichnet ist. Die Grenze der Belastbarkeit der Wirtschaft ist sichtbar erreicht. Eine nachhaltige Besserung der konjunkturellen Lage setzt deshalb eine Trendumkehr in der Steuerpolitik voraus. Keinesfalls darf die Steuerpolitik, wie zunehmend geschehen, zum Instrument der Verteilungspolitik werden.

Dabei wird sich die Aufmerksamkeit vor allem auf die mittelständische Wirtschaft richten müssen, deren Bedürfnisse bei einer nur globalen Betrachtung der Steuern ungenügend berücksichtigt werden. Gerade der mittelständische Bereich zählt aber zu den kräftigsten Motoren der wirtschaftlichen Entwicklung, solange seine Leistungsfähigkeit erhalten bleibt.

Eine deutliche Entlastung der Unternehmen und eine Stärkung des Eigenkapitals sind genau so dringend erforderlich wie die Korrektur der steuerlichen Belastung der Arbeitnehmer. Ich bin überzeugt, daß es keinen anderen Weg für eine konjunkturfördernde Steuerpolitik gibt, als beide Ziele zu verfolgen.

Bitte haben Sie Verständnis für meine Zeilen, die aus erster Sorge um die Erhaltung einer leistungsfähigen Wirtschaft geschrieben sind.

Mit vorzüglicher Hochachtung
gez. Konsul Senator Walter Braun

Der Großhandel und seine Partner in Einzelhandel und Industrie

Überlegungen am Beispiel des Schreibwaren-Großhandels

Am 28. und 29. Oktober 1977 führte der Großhandelsverband Schreib-, Papierwaren und Bürobedarf seine 28. Bundestagung in München durch. Die bayerischen Firmen dieser Branche sind in unserem Landesverband im Fachzweig 28 zusammengefaßt und bilden eine eigene Gruppe im Bundesverband.

Wie in den Vorjahren war die Bundesversammlung unter das Motto des partnerschaftlichen Gesprächs in der Branche gestellt worden, und deshalb nahm eine Anzahl von Einzelhändlern und eine große Anzahl von Lieferanten an den dafür vorgesehenen Veranstaltungen teil. Aus der Fülle der außerordentlich interessanten Begegnungen und Diskussionsbeiträge haben wir ein Thema herausgegriffen und hierüber den nachfolgenden Bericht erstellt. Es handelt sich dabei um eine Kurzfassung des Hauptreferates in der Bundesversammlung am 29. 10. 1977, das Herr Dipl.-Volkswirt Erich **Drexler**, Inhaber unserer Mitgliedsfirma BARGE, Nürnberg, unter dem Thema „DER DEUTSCHE SCHREIBWAREN-GROSSHANDEL, DER FACHEINZELHANDEL UND DIE INDUSTRIE – 3 PARTNER, EIN ZIEL?“, gehalten hat. Das Vortragsthema stand im übrigen auch im Mittelpunkt einer Podiumsdiskussion am gleichen Tage:

Das „große Einmaleins“ der Branche, ursprünglich als Leitbild und als Leitidee des Vortrages gedacht, ist als geschlossenes Gedankengebäude nicht mehr logisch erfassbar. Es ist, wie wenn man aus einer Auswahl von Schnüren eine herausgreift, daran zieht, dabei aber völlig unbekannte, entfernte Objekte in Aktion setzt und somit alles andere als die gewollte Bewegung erreicht.

Will man versuchen, die Einzelteile der Problem- und Themensäule nach Einzelbegriffen zu ordnen, so ist es wohl am klarsten, die Situation an einer kritischen Betrachtung der 3 Bereiche Industrie, Einzelhandel und Großhandel darzustellen.

In der Industrie gibt es gemessen an ihrem Markt- und Branchenverhalten 3 verschiedene Unternehmenstypen: Die Zerstörer, die Bewahrer und die Gestalter.

Die Zerstörer sind diejenigen, die nur in Marktanteilen denken, sie haben die Branche in den Preisverfall geführt, sie spielen sich zu Herren über die Entscheidung nach der Höhe des Gewinns im Handel auf, sie sind Überallhinvorkäufer oder Allkanalverkäufer, obwohl sie doch immer das Wort Partnerschaft im Munde führen und den Partner Großhandel trotzdem gleichzeitig bei allen Marktentscheidungen einfach übergehen. Sie scheren sich nicht um Branchengrenzen und Funktionen. Sie kennen höchstens Mengenpreise, sonst kümmert sie nichts.

Im Zusammenhang mit einer Betrachtung der Vertriebswege wurde vom gleichen Referenten schon früher die Ansicht vertreten, daß unsere bisherigen Absatzkanäle eine optimale Versorgung der Verbraucher gewährleisten und daß die Funktion des Großhandels dabei eine ganz entschei-

dende Rolle spielt. Wenn Hersteller oder Großhändler aus irgendwelchen Gründen glauben, sich neuen und veränderten Vertriebswegen nicht verschließen zu können, sollten sie es zu funktionsgerechten Preisen tun. Der Handel ist aufgerufen, bei der Auswahl seiner Lieferanten deren Vertriebspolitik zu berücksichtigen und jene zu bevorzugen, die auf den Fachgroß- und -einzelhandel Rücksicht nehmen. Dabei ist nicht in erster Linie die Rede von Treue, Dankbarkeit oder anderen moralischen Begriffen, vielmehr ist es der reine Selbsterhaltungstrieb, der uns ein solches Verhalten auferlegen sollte.

Eine andere Kategorie sind die Bewahrer unter den Lieferanten. Es sind diejenigen, die nach dem Motto vorgehen „Der Spatz in der Hand ist mir lieber als die Taube auf dem Dach“. Sie sind zutiefst fachhandelstreu, sie suchen keine neuen Vertriebswege. Sie sind statisch, berechenbar, manchmal beeinflussbar. Sie meinen, daß es ihre Sache ausschließlich sei, ausreichend zu produzieren und daß der Handel den Markt machen müsse. Sie denken meist in den gleichen mittelständischen Kategorien wie wir und sind Partner im guten Sinn. Sie verfügen über jene Eigenschaften, die bei vielen anderen der Lieferanten so sehr vermißt werden und die sich nur in moralischen Kategorien beschreiben lassen.

Da sind aber noch die Gestalter. Es sind diejenigen, die den Markt befruchten, wenngleich nicht verkannt werden darf, daß Gestalter natürlich auch solche sein können, die gegen den Fachhandel agieren. Sie betreiben stets aber ein fachhandelsbezogenes Marketing, ausgehend von der Erkenntnis und dem Bekenntnis, daß die Vertriebswege der Branchen auf der Vertriebsleistung des Fachhandels basieren. Teil eines fachhandelsbezogenen Marketing ist eine fachhandelsgemäße Preispolitik: z.B. das ausgewogene Verhältnis zwischen Mengen- und Funktionsrabatt. In einer fachhandelsfreundlichen Preispolitik müssen auch die unterschiedlichen Leistungen der Absatzmittler für den Hersteller zum Ausdruck kommen.

Gestalter sind auch diejenigen, die für ihre Produkte Werbung betreiben. Damit verbindet sich die Einsicht in die Nachteile, die sich aus solcher Art des „Vorverkaufs“ ergeben: das Sortiment wird unbeweglicher, die eigene Initiative eingeschränkt.

Was wir aber außerdem noch brauchen, sind die Erfinder. Wir benötigen neue Produkte, um den Markt immer wieder zu öffnen und beweglich zu gestalten. Wir brauchen neue Produkte, um unsere Zukunft etwas sicherer zu machen.

Alles in allem, es gibt halt nicht die Industrie, sondern eben jene und selbige, wie wir in Bayern sagen. Das trifft auch auf den Einzelhandel zu. Zunächst aber sollte man sich die Frage vorlegen, was ist Einzelhandel in unserer Branche: alle Verkäufe an Verbraucher, auch an gewerbliche Verbraucher, sind Einzelhandel. Dadurch, daß 3 oder mehr die Lieferung an den Verbraucher durchführen, sich zusammentun, ändert sich nichts an der Wahrheit, daß sie weiterhin Einzelhändler sind.

Klare Funktionsteilung

Diese Definition des Begriffes Einzelhandel ist eines der Fundamente unserer Branchenordnung. Das zweite Fundament ist die Definition Großhandel, die die Belieferung des gewerblichen Verbrauchers ausschließt. Diese klare Funktionsteilung, ziemlich einmalig im Bereich des Konsumgüterhandels, haben wir weitsichtigen Männern zu verdanken, die diese Aussage nicht nur verbal machten, sondern sie auch durchsetzen konnten.

Was sagt die Statistik über den Einzelhandel in Papier-, Schreibwaren und Bürobedarf: die Gesamtzahl der Einzelhandlungen nimmt noch zu. Nach der Umsatzsteuerstatistik gibt es 9.000 Branchen-Facheinzelhandlungen, dazu ca. 1.500 Einzelhandlungen aus dem BBO-Bereich, weiter 1.500 Einzelhandlungen mit Spielwaren, über 2.000 Einzelhandlungen mit Zeitschriften und etwa 1.200 Kaufhäuser und Kleinkaufhäuser. Aus unseren Kundenkarteien haben wir jedoch errechnet, daß die Zahl der Einzelhandelsgeschäfte bei rund 22.000 liegen muß, und diese Zahl dürfte der Wirklichkeit am nächsten liegen.

Es ist ein starker Schrumpfungsprozeß bei den kleinen, eine starke Expansion bei den größeren Geschäften zu beobachten. Über 100.000,- DM setzten 1960 80% der Geschäfte um, 1968 waren das 55%, 1975 setzten nur noch 30% aller in der Umsatzsteuerstatistik als Schreibwarengeschäfte bezeichneten Betriebe unter DM 100.000,- um. Entsprechend änderten sich die Zahlen bei den Geschäften mit Umsätzen zwischen DM 100.000,- und DM 500.000,-. Hier waren es 1960 19%, 1968 42% und 1975 60%. Während diese Unternehmen vom Gesamtumsatz 1960 38%, 1968 55% und 1975 50% erreichten, übernahmen die Unternehmen mit einem Jahresumsatz von über DM 500.000,- 1960 21%, 1968 22% und 1975 bereits 43% des Gesamtumsatzes.

Der Großhandel bringt viele Einzelhändler von der Neugründung zu beachtlicher Betriebsgröße, um dann allerdings vielfach feststellen zu müssen, daß ab einer bestimmten Betriebsgröße die Industrie oder der genossenschaftliche Zusammenschluß die Geschäfte wegnimmt, und wer alles spielt sich da zum Richter auf, wo die Grenze des großhandelsgemäßen Einzelhandels liegt. Dennoch bleibt der Großhandel der Lieferant aller Einzelhändler, und nur diese selbst sollten entscheiden, wo sie kaufen, ohne durch Einwirkungen oder Lockungen von außen beeinflusst zu werden.

Ein Einzelhandelsgeschäft im Schreibwaren-Großhandel muß heute mindestens DM 200.000,- jährlich umsetzen, um als Vollexistenz gelten zu können. Der Facheinzelhandel muß auch in Zukunft Umsatzsteigerungen erzielen, zur Deckung seiner wachsenden Kosten und zur notwendigen Steigerung der Rentabilität. Möglichkeiten hierzu sind geboten. So hat beispielsweise der im Vertrieb der Ware auf der Einzelhandelsstufe so gewichtige Problembereich „Schenken“ auch im Schreibwarengeschäft noch viele Varianten. Der Einzelhandel sollte dazu die vom Großhandel angebotenen Hilfen und auch seine Randsortimente stärker annehmen.

Aber der Einzelhandel muß auch härter werden im Wettbewerb. Auch im Einzelhandel bräuchten wir mehr Gestalter als die weit in der Überzahl stehenden Bewahrer. Die angebotenen Hilfen des Großhandels im Bereich der Kalkulation, etwa in Form von Sonderangeboten, die Werbehilfen und sonstige Unterstützungen werden zu wenig beansprucht. In vielen Betrieben des Einzelhandels fehlen betriebswirtschaftliche Orientierungsdaten, so daß das Erkennen problematischer Entwicklungen und Hilfen für eine „gestaltende“ Entscheidung mangelhaft sind.

Das dritte Teilstück in der zu betrachtenden Themensäule ist der Großhandel. Laut Umsatzsteuerstatistik gibt es in der Bundesrepublik 2.300 Betriebe in unserer Branche. Aber diese Zahl ist nicht richtig. Wir können von ca. 250 mehr oder weniger lupenreinen Funktionsgroßhändlern ausgehen. Auf diese aber kann man wohl jene Aussage der Statistik für die große Zahl übertragen, daß auch im Bereich des Großhandels unserer Branche ein deutlicher Prozeß der Umsatzkonzentration im Sinne des Hineinwachsens in größere Umsatzklassen stattfindet. Dennoch besteht ein breites Spektrum von Betriebsgrößen und nicht die Großen, die vielen Kleinen und Mittleren sind es, die das Bild bestimmen.

Es ist die Funktion des Schreibwaren-Großhändlers, Wiederverkäufer zu beliefern, also auch Verbrauchermärkte. Die weitaus größte Mehrzahl der Firmen arbeitet allerdings ausschließlich mit dem Fachhandel zusammen, weil sie in der Entwicklung des Facheinzelhandels die Zukunft der Branche sieht. Eine Wertung der Vertriebswege kann mit der Feststellung der Wiederverkaufsfunktion ohnehin nicht verbunden werden. Der Fachverband allerdings sieht es mit Befremden, wenn seine Mitglieder C & C-Großhändler mit solchen Artikeln beliefern, die sich diese von den Herstellern nicht direkt beschaffen können.

Es stellt sich unverändert die Frage nach den Kosten, nach dem „Preis“ der Handelsleistung. Diese sind gleich, ob es ein- oder zweistufig geschieht. Es wäre zwar bequem, aber gefährlich, auch nur Teile der Funktion des Großhandels auf andere abwälzen zu wollen. Wir müssen unseren beiden Marktpartnern Dienstleistungen anbieten, die wir billiger und besser verrichten können, als diese selbst. Und wir müssen penibel darauf achten, daß wir unsere klassischen Funktionen perfekt erfüllen.

Die vielzitierte Partnerschaft kann sich eigentlich nur dort bestätigen, wo die Interessen identisch sind, wie beim Großhandel mit seinem Kundenstamm im Einzelhandel. Wenn es noch nicht erkannt worden wäre, müßte es jetzt deutlich hervorgehoben werden, in welchem Maße der deutsche Schreibwaren-Großhandel sein Schicksal in die Hand des Facheinzelhandels gegeben hat.

Das Spannungsfeld gegenüber der Industrie bleibt bestehen und es erscheint unumgänglich. Es muß auch nicht immer Partnerschaft sein, die verbindet, aber es muß vernünftige Zusammenarbeit sein. Es sind schließlich die Gesetze unseres Marktes, die uns immer verbinden werden.

Konjunktur und Marktentwicklung

Großhandel: Leichte konjunkturelle Belebung

I. Nach den Ergebnissen des Ifo-Konjunkturtests konnte der Großhandel im September eine leichte – in erster Linie auf die Entwicklung im Rohstoff- und Produktionsverbindungshandel zurückzuführende – konjunkturelle Belebung seiner Geschäftstätigkeit verzeichnen. Die Umsatzwerte des vergleichbaren Vorjahresmonates dürften um gut 3% übertroffen worden sein (Vormonat: etwa 1%). Spürbar verbessert hat sich das Urteil über die aktuelle Geschäftslage; auch der Entwicklung im nächsten halben Jahr sieht der Großhandel mit weniger Skepsis entgegen als in den Vormonaten. Die Verkaufspreise gaben weiter leicht nach. Im Durchschnitt dürfte sich gegenüber September 1976 eine Verringerung um gut 1% ergeben haben. Die Lagerbestände konnten im Berichtsmonat weiter abgebaut werden, so daß sich die Lagersituation insgesamt gesehen als normal darstellt.

II. Im **Konsumgüterbereich** kam es im Berichtsmonat zu einer Abschwächung des Umsatzwachstums. Trotzdem hat sich das Urteil über die aktuelle Geschäftslage leicht verbessert. Die Lagerbestände konnten im September weiter abgebaut werden, der Anstieg der Verkaufspreise zeigte weiterhin eine nachgebende Tendenz. Für Oktober werden von den Unternehmen deutlich höhere Umsätze als vor Jahresfrist erwartet. Der Anstieg der Verkaufspreise dürfte sich bis zum Jahresende eher weiter abflachen.

Der Großhandel mit Nahrungs- und Genußmitteln konnte auch im September ein konjunkturelles Wachstum der Umsätze verzeichnen. Das Vorjahresniveau dürfte allerdings weniger stark als im August (+ 6,9%) übertroffen worden sein. Die Meldungen über zu hohe Lagerbestände nahmen weiter ab. Die Verkaufspreise wurden weit weniger häufig erhöht als im bisherigen Verlauf des Jahres.

Im Verbrauchsgüterbereich wird die Geschäftslage immer noch von einem beachtlich hohen Anteil der Unternehmen als schlecht empfunden. Die Umsatzergebnisse des vergleichbaren Vorjahresmonats dürften im September kaum übertroffen worden sein. Bei Textilien und Bekleidung sowie bei Papier, Bürobedarf und Schreibwaren wurde das Umsatzniveau des Vorjahres sogar unterschritten. Deutlich übertroffen wurde es dagegen bei Schuhen. Der Lagerdruck hat sich im Durchschnitt des Verbrauchsgüterbereichs weiter leicht verringert. Verlangsamt hat sich der Anstieg der Verkaufspreise. Insbesondere für Textilien, Bekleidung und Schuhe war das Preisniveau relativ stabil. Die Einschätzung der kurz- und mittelfristigen Geschäftsaussichten für Verbrauchsgüter hat sich weiter gebessert.

Im Gebrauchsgütersektor bleiben Umsatzniveau und Urteil über die aktuelle Geschäftslage nahezu unverändert. Besonders lebhaft war wiederum die Nachfrage nach Uhren und Schmuckwaren. Dagegen dürfte im Möbelgroßhandel erstmals seit Monaten das Vorjahresumsatzniveau unterschritten worden sein. Insgesamt hat der Lagerdruck im Großhandel mit Gebrauchsgütern weiter nachgelassen. Die Meldungen über zu hohe Lagerbestände kamen überwiegend aus dem Hohlglas- und Keramikhandel. Die Verkaufspreise wurden nur geringfügig häufiger als in den Vormonaten heraufgesetzt. Für die kommenden drei Monate wird mit einer nahezu unveränderten Preisentwicklung gerechnet. Das Urteil über die voraussichtliche Geschäftsentwicklung für die kommenden sechs Monate hat sich leicht gebessert.

III. Im **Großhandel mit Rohstoffen, Halbwaren und Investitionsgütern** hat sich das Geschäftsklima im September verbessert: Der Anteil der Firmen, die ihre Geschäftslage als schlecht beurteilen, ist per saldo von knapp zwei Fünftel auf fast ein Viertel zurückgegangen.

Die Umsatzentwicklung entsprach etwa den von den Unternehmen im Vormonat gehegten Erwartungen. Allerdings blieb noch mehr als ein Zehntel (Vormonat rd. ein Viertel) der Firmen unter dem Umsatzniveau des vergleichbaren Vorjahresmonats. Überdurchschnittlich schlecht waren die Verkaufsergebnisse wiederum bei Eisen und Stahl, bei NE-Metallen sowie bei festen Brennstoffen und Mineralölerzeugnissen. Entsprechend ungünstig fiel in

diesen Bereichen das Urteil über die aktuelle Geschäftslage aus. Recht unterschiedlich verlief im September der Absatz in den bauabhängigen Branchen. Während sich bei Baustoffen sowie bei Heizungsbedarf das Urteil über die Geschäftslage verbesserte, trat bei elektrischem Installationsmaterial eine deutliche Verschlechterung ein. Bei sanitärem Installationsmaterial waren deutlicher Umsatzanstieg und spürbare Verbesserung des Urteils über die Geschäftslage eng miteinander verbunden. Auch bei Kraftfahrzeugteilen und -zubehör sowie bei Papier und Pappe lagen die Umsätze – wie von den Firmen erwartet – deutlich über Vorjahresniveau.

Kaum verändert hat sich die Lagersituation im Rohstoff- und Produktionsverbindungshandel. Insgesamt gesehen ist sie weiterhin überwiegend ausgeglichen. Meldungen über zu große Bestände kamen vor allem aus den Bereichen NE-Metalle, Kraftfahrzeugteile und -zubehör sowie Leder. Die Verkaufspreise gaben insgesamt nicht mehr in dem Maße nach wie in den beiden Vormonaten. Lediglich bei Eisen und Stahl waren Preisrückgänge auf breiter Front zu verzeichnen. Für die kommenden Monate wird eher wieder mit einem Ansteigen der Verkaufspreise gerechnet. Der weiteren Geschäftsentwicklung sehen die Firmen mit etwas weniger Skepsis entgegen als im Vormonat. Ein Viertel der Unternehmen erwartet jedoch immer noch eine ungünstigere Entwicklung als bisher.

Der Lohnpolitik fällt die Schlüsselrolle zu

„Was 1976 lohnpolitisch im Interesse aller einigermaßen gelang, ist in der Lohnrunde 1977 zu Lasten der Beschäftigung verspielt worden. Mit allzu forschen Wachstums-voraussagen amtlicher und nichtamtlicher Prognose-Profis wurden den Tarifpartnern Aufschwungsperspektiven vorgegeben, die zu eindeutig überhöhten Lohnabschlüssen verleiteten und uns damit eine Kosten-Hypothek bescherten, die uns mittlerweile nicht nur konjunkturpolitisch, sondern vor allem beschäftigungspolitisch schwer zu schaffen macht“. Das erklärte der Präsident des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels (BGA), **Hans Hartwig**, vor der Mitgliederversammlung am 27. Oktober 1977 in Bonn.

„Die Firmen stehen“ – wie Hartwig weiter ausführte – „mit dem Rücken an der Wand. Deshalb dürfen sich die Fehler des Jahres 1977 in der nächsten Lohnrunde nicht wiederholen. Wenn wir arbeitsmarktpolitisch wirklich vorankommen wollen, darf keine Sechse mehr vor dem Komma stehen. Es muß in Rechnung gestellt werden, daß jede Mark mehr Lohn die Groß- und Außenhandelsfirmen mitsamt allen Lohnnebenkosten mittlerweile mehr als 1,60 DM kostet“.

Die Konjunktur des Jahres 1977 hat – nach Hartwigs Ausführungen – bisher nicht das gebracht, was zu Jahresbeginn wachstumspolitisch anvisiert und von vielen erhofft worden war. In den ersten 9 Monaten haben die Großhandelsumsätze nominal lediglich um 3 Prozent, real nur noch um 2 Prozent zugenommen. Im September war der Umsatztrend mit nominal –4,5 Prozent und real –3,4 Prozent sogar eindeutig rückläufig. Die Konjunktur ist schwunglos und flau geworden. Für den weiteren Verlauf des Jahres 1977 gibt es keine Anzeichen für neue Konjunkturimpulse, wohl aber Symptome depressiver Tendenzen. Von den Firmen werden die Geschäftsaussichten für die nächsten Monate durchweg zurückhaltend, teilweise pessimistisch beurteilt. Die konjunkturelle Bilanz dürfte am Ende des Jahres 1977 kaum besser und freundlicher aussehen als die Zwischenbilanz nach dem Dreivierteljahr 1977. „Ich schätze, daß der

Geldmangel ist ein Segen. Niemand vermag zu sagen, wie viele politische Dummheiten durch Mangel an Geld schon verhindert worden sind.
(Talleyrand)

LGA-Stenogramm Monat Oktober 1977

4. 10.

Unterausschuß „Programmgestaltung“
Seminare im Bildungszentrum

6. 10.

Seminar „Zwischenbetriebliche Zusammenarbeit im
Rahmen des GWB“ in Augsburg

6./7. 10.

Verbandstag des in Organisationsgemeinschaft mit
unserem LGA stehenden Großhandelszentralverban-
des für Spielwaren- und Geschenkartikel in Nürnberg
mit einer Ansprache von Staatsminister **Anton
Jaumann**

Sozialpolitischer Ausschuß des BGA in Kassel.

7. 10.

Einweihung des neuen Betriebsgeländes der Firma
F.B. Silbermann, Chemikalien-Großhandel, Augs-
burg-Gablingen

11. 10.

Arbeitskreis „Recht“ des BGA in Bonn

Sitzung des Berufsbildungsausschusses

12. 10.

Sitzung der Arbeitsgruppe „Wettbewerbsregeln des
Handels“ in München

18. 10.

Verleihung des von unserem Verband zusammen mit
dem Einzelhandel und den Handelsvertretern und
Handelsmaklern gestifteten Rudolf-Egerer-Preises
für Verdienste um die Berufsbildung im Handel an
Herrn **Hans-Heydan von Frankenberg**

Sitzung des Vorstandes des LGA

20. 10.

Kooperationsgespräch mit den übrigen in der Bun-
desbetriebsberatungsstelle zusammengeschlosse-
nen verbandlichen Beratungsdiensten

21. 10.

Einweihung des neuen Betriebsgebäudes der Firma
Wilhelm Fasel GmbH, Spielwarengroßhandel in
Memmingen

25. 10.

Jahresmitgliederversammlung des Fachzweiges Elek-
tro-, Rundfunk, Fernsehen im LGA

Sitzung des Berufsbildungsausschusses des Bundes-
verbandes in Frankfurt

Sitzung des Erfahrungsaustauschkreises Memmingen

27. 10.

Jahresmitgliederversammlung des Bundesverbandes
des Deutschen Groß- und Außenhandels in Bonn

28. 10.

Sitzung des Fachzweiges Feuerwehrbedarf in Nürn-
berg

28./29. 10.

Bundestagung des Großhandelsverbandes Schreib-,
Papierwaren und Bürobedarf in München

Großhandelsumsatz in diesem Jahr 520 Milliarden DM –
nach 500 Milliarden DM in 1976 – erreichen wird“.

Nahezu spektakulär haben sich – wie der BGA-Präsident
feststellte – die Preise im Groß- und Außenhandel ent-
wickelt. Die Preissteigerungsrate ist seit August 1976 von
+ 6,6 Prozent kontinuierlich und konstant zurückgegangen
und mündete in den 3 Monaten von Juli bis September die-
ses Jahres mit –0,3, –1,2 und –1,1 Prozent in einen de-
flationären Trend ein.

Für die Volkswirtschaft und gegenüber seinen Kunden
hat damit der Groß- und Außenhandel – wie Hartwig hervor-
hob – seine preisstabilisierende Funktion im marktwirt-
schaftlichen Wettbewerb demonstrativ unter Beweis gestellt.
„Für die Groß- und Außenhandelsfirmen allerdings bedeu-
ten sinkende Preise bei immer noch wachsendem Kosten-
druck eine kumulative Schwächung der Ertragskraft und –
als Kettenreaktion – eine nicht nur für die Firmen selbst
bedrohliche Schmälerung der Investitionsfähigkeit und In-
vestitionsneigung. Gerade die Stärkung der Investitionskraft
ist aber eine unerläßliche Voraussetzung für eine Ein-
dämmung der Arbeitslosigkeit. Je weniger die Preise dazu
beitragen können – und der Groß- und Außenhandel selbst
hat sich stets für ein höchst mögliches Maß an Preisstabi-
lität eingesetzt –, desto drängender werden nachhaltige Kor-
rekturen der kostenbedingten Fehlentwicklungen. Dabei fällt
der Lohnpolitik die Schlüsselrolle zu“.

Wie in der Binnenkonjunktur so hat sich – nach Meinung
von BGA-Präsident Hartwig – auch in der Außenhandels-
entwicklung des Jahres 1977 nüchterne kaufmännische Ein-
schätzung als letztlich realistisch erwiesen. Die Dynamik im
Wachstum des Exports hat, ebenso wie in der Einfuhrent-
wicklung, um einiges nachgelassen. Dabei ist – bei stärker
abgeflauter Binnennachfrage – dem Auslandsgeschäft eine
gesamtwirtschaftlich stabilisierende Rolle zugefallen; un-
sere Abhängigkeit von der Weltkonjunktur ist weiter ge-
wachsen. In den ersten 9 Monaten 1977 sind unsere Ein-
fuhren und unsere Ausfuhren real jeweils um 5 Prozent ge-
stiegen; in der gleichen Zeit des Vorjahres waren es bei der
Einfuhr noch + 16 Prozent, bei der Ausfuhr + 14 Prozent
gewesen.

In der Beurteilung der weiteren Auslandsgeschäfts-
entwicklung im letzten Quartal 1977 herrschen bei den Außen-
handelsfirmen Vorsicht und Zurückhaltung vor, weil die
Auslandskonjunktur – wie es in den Betrieben heißt – derzeit
eine klare Orientierung kaum zuläßt. Den wegen der mäßi-
gen Binnenkonjunktur noch verstärkten Absatzbemühun-
gen auf den Auslandsmärkten stehen wachsende Export-
schwierigkeiten gegenüber, die sich vor allem aus weiter
steigenden Kosten, zunehmend stabilen Ausfuhrpreisen
(September + 0,6 Prozent), höheren DM-Wechselkursen
und größerer Gefahren durch Protektionismus und Dirigi-
smus auf dem Hintergrund gravierender Zahlungsbilanz-
probleme und Beschäftigungssorgen ergeben.

Braun weiter im Senat

Der Präsident Konsul Senator Walter Braun wird
dem Bayerischen Senat auch in der am 1. Januar 1978
beginnenden Amtsperiode angehören, nachdem sich
die Präsidien der bayerischen Industrie- und Handels-
kammern für ihn ausgesprochen haben.

Verschiedenes

Vertrieb für Grillgeräte gesucht

Interessenten, die den Vertrieb eines Holzkohlengrills übernehmen, werden für ein neuartiges Grillgerät gesucht. Der Holzkohlengrill ist ausgestattet mit Einschubteilen für Kartuschengas oder Infrarot. Durch abnutzungsfreien und abwaschbaren Rauch- und Dunstfilter ist die Umweltfreundlichkeit gegeben. Weitere Eigenschaften sind eine rauchfreie Anzündmethode mit Schnellgluterzeugung, explosions- und verpuffungssicher. Der allseits geschlossene Grill gewährt eine konstante Grilltemperatur. Er ist ausgestattet mit einem großen Sichtfenster aus Normalglas, keine Sprunggefahr durch Hitze. Außerdem ist das Grillgerät total zerlegbar für Reinigung, Transport und Aufbewahrung und ist in Sekunden ohne Schrauben oder Werkzeug betriebsfertig.

Interessenten wenden sich bitte zwecks Adressennachweis an die Hauptgeschäftsstelle.

Personalien

Wir gratulieren

Herr **Dieter Hoffmann**, Geschäftsführer unserer Mitgliedsfirma Arnold Becker & Co. GmbH, Handel mit Waren aller Art in München, wurde mit Wirkung vom 4. November 1977 an zum Handelsrichter am Landgericht München I für die Dauer von weiteren drei Jahren ernannt.

Wir gratulieren herzlich.

Herr Manfred **Deutsch**, Direktor unserer Mitgliedsfirma Klöckner Stahlhandel in Würzburg-Heidingsfeld, wurde mit Wirkung vom 15. Oktober 1977 auf die Dauer von 4 Jahren zum ehrenamtlichen Richter beim Arbeitsgericht Würzburg berufen.

Ebenfalls zum ehrenamtlichen Richter beim Arbeitsgericht Würzburg, Zweigstelle Schweinfurt, wurde Herr Anton **Thomann**, Direktor unserer Mitgliedsfirma Otto **Stumpf** AG in Schweinfurt, berufen. Die Wirkung tritt mit 15. Oktober 1977 auf die Dauer von 4 Jahren in Kraft.

Beim Arbeitsgericht München wurde mit Wirkung vom 15. Oktober für eine neue Amtsperiode von 4 Jahren Herr Karl **Leidl**, Prokurist unserer Mitgliedsfirma Raab Karcher GmbH in München, berufen.

Wir gratulieren allen Herren an dieser Stelle sehr herzlich zu ihrer ehrenvollen Berufung.

Oskar Edl – 50 Jahre

Herr **Oskar Edl**, Inhaber der gleichnamigen Teppichboden- und Gardinen-Großhandlung, Nürnberg, Kreuzburgerstr. 8 feierte am 19.10.77 seinen 50. Geburtstag.

Der gebürtige Oberpfälzer war nach der Kriegsgefangenschaft von 1948 – 1956 Reisender der Firmen Gebr. Sindberger in Weiden/Opf. und Höpke & Co., Coburg-München. 1957 gründete der Jubilar in Erbendorf/Opf. einen Teppich-Großhandel und siedelte schon 1 Jahr später nach Nürnberg um. Durch unermüdlichen Einsatz und guten persönlichen Kontakt zu seinen Kunden konnte sich Herr Edl gegen größte Konkurrenz durchsetzen. Heute zählt seine Firma zu den leistungsstarken Unternehmen seiner Branche in Nordbayern.

Wir gratulieren an dieser Stelle aufrichtig und wünschen dem Jubilar auch für die Zukunft alles Gute.

F.B. Silbermann – Einweihung Werk Gablingen

Unsere Mitgliedsfirma F.B. Silbermann verlegt zum 1. Oktober 1977 den Chemikalien-Großhandel in das neu erstellte Werk Gablingen.

Für das 1868 gegründete Unternehmen ist das ein entscheidender Schritt nach 109 Jahren Geschichte und Verbundenheit mit der Stadt Augsburg. Platzmangel und Einengung durch die geplante Schleifenstraße auf dem bisherigen Gelände – die Lage mitten im Stadtgebiet, an der sehr verkehrsreichen Haunstetter Straße und Unterführung, besonders der nicht vorhandene Gleisanschluß – waren mit entscheidend für den Neubau. Außerdem meint die Firmenleitung, daß in Zukunft Chemikalien-Transporte zwangsläufig von der Straße mehr auf die Schiene verlagert werden.

Der Chemikaliengroßhandel hat **Verteilerfunktion** von mittleren und kleineren Partien und bietet dem Verbraucher ein Sortiment von etwa 700 verschiedensten Artikeln durch direkte Zustellung. Abnehmer ist praktisch die gesamte Wirtschaft.

Festchemikalien, Säuren, Laugen, Lösemittel und Abmischungen gehen als Arbeitsstoffe und Hilfsmittel in die verschiedensten Industrie- und Gewerbebezweige. Verwendungszwecke sind besonders Abwasseraufbereitung, Reinigung, Wasserenthärtung, Entgiftung. (Textil-, Auto-, Papier-, Bau-, Lebensmittel-, Elektroindustrie, sowie chemische und pharmazeutische Industrie wie auch Werkstätten, Landwirtschaft und Metallverarbeitung.)

Täglich werden bis zu 180 t diverser Chemikalien im südbayerisch-schwäbischen Raum verteilt und damit auch zu neutralen Abwässern, Sauberkeit und Hygiene beigetragen.

Kostspielige Sicherheitskontrollen im Fuhrpark, Abfüllung, Abtankung und Abpackung sind erforderlich und werden ständig fachgerecht durchgeführt und überprüft.

Der Bau des neuen Werkes wurde im Oktober 1976 begonnen. Es steht auf einem Gelände von 3,1 ha und hat einen umbauten Raum von 21.360 m², entspricht einer bebauten Fläche von insgesamt 3.780 m².

Tankanlagen für 800.000 Liter Lösemittel und 600.000 Liter Flüssigchemikalien, großzügige Lager- und Verkehrsflächen, alles nach neuestem Stand der Technik.

Für die Abwicklung zwischen dem Büro Augsburg und dem Werk Gablingen wurde eine moderne EDV-Anlage installiert.

Die Gesamt-Baukosten ca. 6,5 Mio. DM.

F.B. Silbermann zeigt damit Mut zu Investitionen in wirtschaftlich unsicherer Zeit – ein Vertrauensbeweis für die Zukunft, und im Glauben daran, daß der in der Öffentlichkeit viel diskutierten (manchmal in Zwielficht geratenen) Chemie und deren Handel viele Aufgaben – gerade auch für eine bessere und saubere Zukunft im Sinne des Umweltschutzes bevorsteht.

Erwin Schmid

Mit großer Trauer erfüllte uns die Nachricht vom Tode Herrn **Erwin Schmid**, Teilhaber unserer Mitgliedsfirma Roschmann & Schmid in Augsburg. Herr Schmid zählte zu den Mitgliedern, die unserem Verband von der ersten Stunde an verbunden waren.

Mit Sachverstand, Geschick und großem Einsatz hatte er sich in dem Unternehmen 40 Jahre lang seiner Arbeit ganz hingeeben, Beachtung und Ansehen bei seinen Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten gefunden.

Alle die ihn kannten haben seiner Persönlichkeit Achtung und Freundschaft entgegengebracht. Sie alle werden ihm, wie auch unser Landesverband, ein ehrendes Andenken bewahren.



Groß + Außenhandel Drehscheibe der Wirtschaft



LGA
nachrichten

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

32. Jahrgang · München
Dezember 1977 · Nr. 12/1977

Das aktuelle Thema	3	Wir Unternehmer und das 10. Pflichtschuljahr
Arbeitgeberfragen	4	72,4 Prozent Personalzusatzkosten Weiterer Anstieg der Schwerbehindertenanträge
Sozialversicherung	4 6 7	Sozialversicherung Kündigung eines Ausbildungsverhältnisses Befristete Arbeitsverhältnisse und ordentliche Kündigung
Berufsausbildung und Förderung	7 8	Situation auf dem Ausbildungsstellenmarkt Gegen staatliche Ausbildungsregie Vom Warenagent zur Handelsvertretung – 75 Jahre CDH
Konjunktur und Marktentwicklung	10 11	Strukturentwicklung im Großhandel Mittelständische Wirtschaft von Konkursen stark betroffen
Außenhandel	11 12	Den rohstoff-dirigistischen Anfängen wehren! Ungarn sucht Partner für wirtschaftlichen Aufstieg
Verschiedenes	12 13	Hanns Martin Schleyer-Stiftung Ferientermine in den Bundesländern 1978/79
Personalien	13	
Buchbesprechungen	16	

Ständige Mitarbeiter der LGA-Nachrichten sind:

Dipl.-Kfm. Sattel · Dipl.-Kfm. Sauter · Dipl.-Volksw. Deutsch · Ass. Frankenberger · ORR a. D. Pfrang

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: Werner Sattel, 8011 Kirchseeon, Alpenstr. 16. 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.

Das aktuelle Thema:

Wir Unternehmer und das 10. Pflichtschuljahr

von Dr. Rudolf Egerer

Um das 10. Pflichtschuljahr werden wir aus vielen gewichtigen Gründen langfristig wohl nicht herumkommen, aber doch ja nicht als Verlängerung der Hauptschule. Ein Anhängen an die Hauptschule würde weder dem Jugendlichen noch der Wirtschaft dienen. Dafür ist die Berufsschule wesentlich zweckmäßiger, weil sie besser auf die Arbeitswelt vorbereitet ist und von weniger ideologischen Beimischungen belastet ist.

Ein Berufsgrundschuljahr mit starkem fachlichem Gehalt motiviert wieder die Lernbereitschaft der Schüler, vermittelt ihnen lebenspraktisches Wissen und kann zugleich in einer guten Kombination die Allgemeinbildung besser und weiter ausbauen, als dies bei schulmüden Jugendlichen in der Hauptschule der Fall wäre. Ob dabei die Form des Berufsgrundschuljahres oder die des kooperativen Grundbildungsjahres gewählt wird, ist ein anderes Problem. Das kooperative Berufsgrundschuljahr ist vorwiegend nur in zentralen Orten in Zusammenarbeit mit Großunternehmen durchführbar und vernachlässigt zumindest in der Anlaufzeit die Möglichkeit der Klein- und Mittelbetriebe. Die damit zusammenhängenden rechtlichen Probleme sind zudem noch größtenteils ungeklärt.

Die größte Sorge aber besteht darin, daß dieses Berufsgrundschuljahr bzw. kooperative Berufsgrundbildungsjahr im Blick auf die sehr divergierende Meinungsbildung erst zu einem Zeitpunkt voll eingeführt wird, wenn der Schülerberg sich rapide abflacht und damit dann reichlich vorhandene Ausbildungsstellen nicht besetzt werden können.

Die Wirtschaft kann höchstens noch zwei Jahre über den Bedarf ausbilden, dann entsteht ein Überhang, der durch entsprechende schulische Maßnahmen sehr entscheidend abgebaut werden könnte. Diese zwei Jahre müßten im Zusammenwirken aller genutzt werden, um das Berufsgrundschuljahr mit seinem derzeit echten Abschöpfungseffekt regional, sektoral und ratenweise anlaufen zu lassen, auch wenn selbstverständlich die weitere Qualifizierung der Berufsausbildung das Primärziel ist.

Bei der Lektüre der wechselnden Diskussionen oder Absichtserklärungen von Parlamenten und Ministerien stehen einem bei dem Gedanken die Haare zu Berge, weil bei diesem Tempo die endgültige Einführung des 10. Pflichtschuljahres ausgerechnet in die Zeit fällt, die für die Wirtschaft denkbar ungeeignet ist, während in den Jahren zuvor den schwer unterzubringenden Jugendlichen berufliche Bildungsmöglichkeiten nicht rechtzeitig geöffnet wurden.

Um das Berufsgrundschuljahr für die Wirtschaft praktikabel und annehmbar zu machen, muß der fachpraktische Unterricht nicht nur im Stundenanteil, sondern vor allem in der Qualität entsprechend vermittelt werden. Dies ist in zu großen Berufsfeldern kaum möglich. So ist es zum Beispiel ein dringendes Anliegen des Einzelhandels sowie des Groß- und Außenhandels, ein Berufsfeld „Handel“ zu schaffen, mit einer Betonung des fachpraktischen und theoretischen Unterrichts „Verkaufskunde“.

Die Wertigkeit und Anerkennung des fachkundlichen Unterrichtsanteils im Berufsgrundschuljahr hängt ganz entscheidend von einer ausreichenden Zahl geeigneter Fachlehrer ab. Die Behauptung von Schulbehörden und Lehrerverbänden, daß genügend Fachlehrer vorhanden seien, ist

mindestens in einigen Bereichen in Zweifel zu ziehen. Soweit dem so ist, müßten sofort entsprechende Kräfte herangebildet oder umgeschult werden. Dabei kann man daran denken, daß Lehramtskandidaten, die normalerweise derzeit nicht in den Schuldienst aufgenommen werden, mit Hilfe der Wirtschaft oder deren Berufsförderungseinrichtungen und Lehrwerkstätten in einer Zeitspanne von 1½ bis 2 Jahren zu qualifizierten Fachlehrern ausgebildet werden. Den umgekehrten Weg sollte man mit derzeit betrieblichen Ausbildern gehen, die durch die Einführung des Berufsgrundschuljahres in den Betrieben teilweise freigestellt werden können. Während so die einen die Pädagogik mitbringen und das fachpraktische Wissen zu lernen hätten, müßte bei den Ausbildern durch eine Vermittlung der notwendigen Pädagogik eine gleiche Laufbahnwertigkeit erreicht werden. Die Kosten für diese Umschulung wären von der Arbeitsverwaltung zu übernehmen.

Nebenbei sei hier bemerkt, daß ein in Allgemein- und beruflicher Bildung gut abgewogenes Berufsgrundschuljahr dazu beitragen kann, daß der Fachschulreife gegenüber der mittleren Reife Gleichwertigkeit im Bildungsimage zuerkannt wird.

Ein Hemmnis für das Berufsgrundschuljahr und die Vermittlung der Jugendlichen nach Abschluß ist die Anrechnungsverordnung. Gegen eine volle Anrechnung von einem Jahr, insbesondere solange der fachpraktische Unterricht nicht ausreichend und überzeugend vermittelt wird, wehrt sich die Wirtschaft, und hier vor allem die Ausbilder, die sich für die Gesamtausbildung der ihnen anvertrauten Jugend und ein entsprechendes Ergebnis der Kammerprüfungen verantwortlich fühlen. Für eine Übergangszeit von zwei bis drei Jahren würde eine Anrechnung zunächst nur von einem halben Jahr des Berufsgrundschuljahres vermutlich von der Wirtschaft und ihren Ausbildern akzeptiert werden.

Ein weiteres Problem, das in der derzeitigen Diskussion kaum oder überhaupt nicht berücksichtigt wird, ist die Tatsache, daß die sogenannte Jugendarbeitslosigkeit der Bildungsfähigen und -Willigen derzeit gerade bei den weiblichen Jugendlichen überdurchschnittlich hoch ist. Es sollte daher das Berufsgrundschuljahr besonders für Berufe eingeführt werden, bei denen erfahrungsgemäß die Mädchen in der Überzahl sind. Das trifft zu für die Textilverarbeitung, für Bürogehilfen und Bürokaufleute, für den Einzelhandel, Kellner und Hotel- und Gaststättengehilfinnen. Diese Berufe erfordern zudem an schulischen Einrichtungen einen wesentlich geringeren materiellen Aufwand, als z.B. bei metallverarbeitenden oder Elektro-Berufen. Außerdem sind hier bei den letztgenannten Berufen gut eingerichtete betriebliche Lehrwerkstätten noch auslastbar.

Für diese bevorzugt weiblichen Berufe sind für eine Überbrückungszeit Räume schnell zu mieten und einzurichten, so daß es keiner jahrelangen finanziellen Planung bedarf. Das in diesen fünf Bereichen vermittelte fachpraktische Wissen ist gerade von Mädchen unabhängig vom künftigen Beruf lebensbrauchbar.

Es kommt hinzu, daß bei diesen bevorzugt weiblichen Berufen die noch notwendige Abstimmung der Rahmenlehrpläne mit den betrieblichen Ausbildungsordnungen leichter erscheint, als bei gewerblichen Berufen, die stärker von der Ausbildung in Lehrwerkstätten abhängen.

Auf jeden Fall muß derzeit die Zahl der Jugendlichen, die schneller untergebracht werden können, besonders wiegen.

Bei allen Bildungsdiskussionen der letzten Jahre fällt es immer wieder auf, daß diese sich zu sehr nach dem gewerblichen Bereich und dem männlichen Anteil ausrichten und die Frauen und ihre Berufsziele, besonders den kaufmännischen Sektor, vernachlässigen.

Woran fehlt es noch, um morgen schon mit der Verwirklichung einer dringenden Notwendigkeit zu beginnen und damit spätestens in zwei Jahren die Wirtschaft von der Verantwortung, noch mehr Jugendliche unterzubringen, zu entlasten? Die in unserem öffentlichen Leben berufen sind, die Hauptverantwortung zu tragen, müssen das Diskutieren beenden und schnellstens handeln!

Arbeitgeberfragen

72,4 Prozent Personalzusatzkosten

Die Explosion der Personalzusatzkosten kält unvermindert an. Dies ergibt eine breit angelegte, alle tariflichen Zusatzvereinbarungen und gesetzlichen Änderungen erfassende Untersuchung der Informationszentrale der Bayerischen Wirtschaft (IBW) für die bayerische Metallindustrie. In diesem mit 660 000 Beschäftigten größten Tarifbereich der bayerischen Wirtschaft ist jeder zweite Arbeitnehmer der Industrie bzw. jeder fünfte bayerische Arbeitnehmer beschäftigt.

Im Jahre 1977 muß die bayerische Metallindustrie bei 100,- DM Lohn 76,10 DM Lohnzusatzkosten und bei 100,- DM Gehalt 67,30 DM Gehaltszusatzkosten kalkulieren; das sind im gewogenen Durchschnitt 72,40 DM. 1969 lag dieser Wert noch bei 51,80 DM. In den vergangenen acht Jahren starker Personalkostenerhöhungen – einer wachsenden Überforderung der Leistungskraft der Wirtschaft – verdoppelten sich in der Bayerischen Metallindustrie die Löhne und Gehälter, während sich die Personalzusatzkosten fast verdreifachten. Bei den Arbeitern wuchsen sie sogar auf das 3,3-fache.

205 Tage anwesend – 282 Tage bezahlt

Die Zunahme des „zweiten Lohns“ wurde ausschließlich durch Entscheidungen der Tarifpartner und des Gesetzgebers ausgelöst. Kennzeichnend dafür ist die gegenläufige Entwicklung von geleisteter und bezahlter Arbeit. War 1969 ein Arbeiter der bayerischen Metallindustrie durchschnittlich 213 Tage im Betrieb anwesend, so werden es – insbesondere wegen der zwischenzeitlichen Verlängerung des Urlaubs um sieben Tage – 1977 nur noch 205 Tage sein. Gleichzeitig erhöhten sich aber die aufgrund tariflicher und gesetzlicher Bestimmungen zu zahlenden Arbeitstage infolge der Erweiterung der Lohnfortzahlung im Krankheitsfalle, der Erhöhung des Urlaubsgeldes und der Einführung tariflicher Gratifikationen von 255 im Jahre 1969 auf 282 im laufenden Jahr.

Tarifpartner und Gesetzgeber treiben Lohnzusatzkosten

In den vergangenen acht Jahren nahmen die Personalzusatzkosten je Beschäftigten und Monat von 434,50 DM auf 1255 DM, d.h. um 188,8 Prozent zu. Die stärkste Steigerungsrate wiesen mit 274,5 Prozent die tariflich bedingten

Aufwendungen aus. Hier schlugen die Einführung tariflicher Gratifikationen und vermögenswirksame Arbeitgeberleistungen sowie die Verlängerung des Urlaubs und die Erhöhung des Urlaubsgeldes besonders zu Buche. Überdurchschnittlich erhöhten sich auch die gesetzlich bedingten Aufwendungen der Firmen für die Arbeitnehmer. Sie wuchsen um 211,3 Prozent. Ausschlaggebend waren hierfür neben der Einführung der Lohnfortzahlung für Arbeiter Anhebungen der Beitragssätze und Beitragsbemessungsgrenzen der Sozialversicherungen.

Bereich freiwilliger Leistungen eingeschränkt

Unter diesem Druck der gesetzlichen und tariflichen Belastungen verminderte sich die Bedeutung der freiwilligen Leistungen der Firmen erheblich, obwohl der Grad der Freiwilligkeit gewichtiger Aufwendungen, wie z.B. derjenigen für betriebliche Pensionszusagen oder die Ausbildung, stark eingengt wurde. Waren 1969 noch 34 Prozent der Zusatzleistungen mehr oder weniger freiwillig, so sank ihr Anteil 1977 auf 23 Prozent. Mit 89,3 Prozent erhöhten sich in diesen acht Jahren die freiwilligen Personalzusatzleistungen insgesamt schwächer als die Löhne und Gehälter der Arbeitnehmer für die geleistete Arbeit, die um 99,2 Prozent wuchsen.

Weiterer Anstieg der Schwerbehindertenanträge

Während in den Jahren 1976 und 1975 im Jahresdurchschnitt monatlich rd. 8340 bzw. 7250 Anträge auf Feststellung der Schwerbehinderteneigenschaft und Ausstellung eines entsprechenden Ausweises bestellt wurden, ist in den ersten neun Monaten des Jahres 1977 mit einem monatlichen Durchschnitt von rd. 12560 Anträgen ein neuer Rekordzugang erreicht worden.

Damit wurden bei den 8 bayerischen Versorgungsämtern seit Inkrafttreten des Schwerbehindertengesetzes rd. 333 000 Anträge gestellt.

Nach dem Stand von Ende September 1977 blieben in Bayern rd. 320 000 Behinderte, die rechtsverbindlich als Schwerbehinderte mit einer Minderung der Erwerbsfähigkeit um mindestens 50 v.H. anerkannt sind. Bei rd. 35 400 Behinderten liegt eine Minderung der Erwerbsfähigkeit um weniger als 50 v.H., aber mindestens 25 v.H. vor.

Sozialversicherung

Sozialversicherung

Beitragsbemessungsgrenzen in den Rentenversicherungen und in der Arbeitslosenversicherung:

Die Beitragsbemessungsgrenzen in den gesetzlichen Rentenversicherungen für das Jahr 1978 sind abweichend von der bisherigen Regelung durch das 20. RAG festgesetzt worden. Danach beträgt die Beitragsbemessungsgrenze in den Rentenversicherungen der Arbeiter und Angestellten 44.400 DM (3.700 DM monatlich). Sie entspricht der Beitragsbemessungsgrenze in der Arbeitslosenversicherung.

Versicherungspflicht- und Beitragsbemessungsgrenze in der Krankenversicherung:

Die Versicherungspflichtgrenze für Angestellte in der gesetzlichen Krankenversicherung beträgt 75 vH der Beitragsbemessungsgrenze der Rentenversicherung. Sie beträgt im kommenden Jahr 33.300 DM (2.775 DM monatlich). Damit werden alle Angestellten neu in die Versicherungspflicht einbezogen, deren Gehalt zwischen 2.550 und 2.775 DM im Monat liegt.

Angestellte mit Monatsgehältern zwischen 2.550 und 2.775 DM können sich von der am 1. Januar 1978 eintretenden Krankenversicherungspflicht befreien lassen. Diese Gehaltsstufe muß allerdings schon vor 1977 erreicht worden sein. Zur Befreiung haben die Angestellten eine private Krankheitskosten- und Tagegeldversicherung nachzuweisen. Der Antrag muß bis spätestens zum 31.1.1978 bei der an sich zuständigen Pflicht-Krankenkasse (Orts-, Betriebs- oder Innungskrankenkasse – nicht Ersatzkasse –) gestellt werden. Die Möglichkeit der Befreiung von der eintretenden Versicherungspflicht gilt nicht nur für bereits Privatversicherte, sondern auch für Mitglieder der gesetzlichen Krankenversicherung. Voraussetzung ist der Abschluß des Privatversicherungsvertrages noch in diesem Jahr. In Ersatzkassen Versicherte müssen die Mitgliedschaft dort bis spätestens 30.11.1977 gekündigt haben. Versicherte der anderen gesetzlichen Krankenkassen können den Austritt noch im Dezember erklären.

Entsprechend der Heraufsetzung der Versicherungspflichtgrenze erhöht sich auch die Beitragsbemessungsgrenze in der Krankenversicherung für alle Versicherten (Arbeiter, Angestellte, Selbständige und freiwillig Versicherte), und zwar von

DM 2.550,— auf	DM 2.775,— monatlich
DM 595,— auf	DM 647,50 wöchentlich
DM 85,— auf	DM 92,50 kalendertäglich.

Die Arbeitsverdienste der Versicherten werden ab 1.1.1978 bis zu diesen neuen Grenzen für die Berechnung der Krankenversicherungsbeiträge herangezogen. Bemessungsgrenzen für Arbeitstage (5-Tage-Woche) oder Werkstage (6-Tage-Woche) dürfen nicht mehr verwendet werden. Nach den Beitragsberechnungs-Richtlinien 1976 sind die Beitragsbemessungsgrenzen für Teil-Lohnzahlungszeiträume ausschließlich auf kalendertäglicher Basis zu ermitteln. Entsprechendes gilt auch für die Berechnung der Beiträge.

Ab 1. Januar 1978 gelten also monatlich folgende Beitragsbemessungsgrenzen:

Krankenversicherung	DM 2.775,—
Arbeitslosenversicherung	DM 3.700,—
Rentenversicherungen der Arbeiter und Angestellten	DM 3.700,—

Der Beitragssatz zu den Rentenversicherungen der Arbeiter und der Angestellten beträgt 18 v.H., der Beitragssatz zur Bundesanstalt für Arbeit 3 v.H.

Entgeltgrenzen für geringfügige Beschäftigungen und Geringverdiener:

Die von der Bezugsgröße (§ 18 SGB IV) und der Beitragsbemessungsgrenze abhängigen Entgeltgrenzen für geringfügige Beschäftigungen (§§ 168, 1228 RVO, § 4 AVG in Verbindung mit § 8 SGB IV) und für Geringverdiener (§§ 381 Abs. 1, 1385 Abs. 4 Buchst. a RVO, § 112 Abs. 4 Buchst. a AVG und § 171 Abs. 1 Nr. 1 AFG) verändern sich ebenfalls.

- a) Die Entgeltgrenze für **versicherungsfreie geringfügige Beschäftigungen** erhöht sich von 370,— DM (ab 1.7.1977) auf 390,— DM monatlich (= 1/5 der monat-

lichen Bezugsgröße von 1.950,— DM für das Jahr 1978); sie gilt für die Kranken- und Rentenversicherung.

- b) Die Entgeltgrenze für **Geringverdiener** erhöht sich von 340,— DM auf 370,— DM monatlich (= 1/10 der monatlichen Beitragsbemessungsgrenze); sie gilt für alle drei Versicherungszweige (Kranken-, Renten- und Arbeitslosenversicherung) und bedeutet eine alleinige Beitragspflicht des Arbeitgebers, wenn das Entgelt des Arbeitnehmers 370,— DM monatlich nicht übersteigt.

Höchstzulässiges Entgelt für Beschäftigungen neben einem Altersruhegeld aufgrund der flexiblen Altersgrenze (§ 1248 Abs. 4 Buchst. b RVO, § 25 Abs. 4 Buchst. b AVG):

Ab 1.7.1977 ist aufgrund des 20. RAG ein laufendes Arbeitsentgelt neben dem Bezug von flexiblem Altersruhegeld grundsätzlich nur noch bis zur Höhe von 1.000,— DM monatlich rentenunschädlich (bisher 3/10 der monatlichen Beitragsbemessungsgrenze).

Mindestbeitrag für freiwillig Versicherte in der Rentenversicherung:

Durch das 20. RAG ist mit Wirkung vom 1.1.1978 der monatliche Mindestbeitrag für die freiwillige Versicherung in der gesetzlichen Rentenversicherung von derzeit 18,— DM (18 v.H. von 100,— DM) auf 36,— DM (18 v.H. von 200,— DM) angehoben worden. Für Pflichtversicherte, die selbst die Beiträge zu entrichten haben und für die Höherversicherung gilt dies entsprechend. Im Falle der Nachentrichtung von freiwilligen Beiträgen im Jahre 1977 für die Jahre 1975 und 1976 kann somit noch der derzeit geltende Mindestbeitrag in Höhe von 18,— DM in Anspruch genommen werden. In diesem Zusammenhang wird darauf hingewiesen, daß die Nachentrichtungsfrist von 2 Kalenderjahren aufgrund des 20. RAG mit Wirkung vom 1.1.1980 beseitigt worden ist. Ab 1980 können freiwillige Beiträge nur noch bis zum Ablauf des Kalenderjahres entrichtet werden, für das sie gelten sollen.

Keine Beitragsklassen mehr in der Rentenversicherung:

Seit dem 1. Januar 1977 gilt in der gesetzlichen Rentenversicherung auch für pflichtversicherte Selbständige und freiwillig Versicherte das stufen- und bargeldlose Beitragsverfahren. Damit ist die Beitragsentrichtung nach Beitragsklassen, die Verwendung von Beitragsmarken und die Benutzung von Versicherungskarten entfallen (dies trifft auch für die Nachentrichtung von Beiträgen für die letzten zwei Kalenderjahre gem. § 1418 RVO, § 140 AVG zu). Bei dem von dieser Regelung betroffenen Personenkreis handelt es sich u.a. um auf Antrag pflichtversicherte Selbständige und um Versicherte, die Beiträge zur freiwilligen Versicherung oder zur Höherversicherung entrichten.

Beitragsberechnungsgrundlage für die versicherungspflichtigen Selbständigen ist grundsätzlich 1/12 des jährlichen Bruttoarbeitseinkommens aus der die Versicherungspflicht begründenden Tätigkeit, mindestens aber ein monatliches Bruttoarbeitsentgelt von 100,— DM (1978: 200,— DM). Die monatliche Beitragsbemessungsgrenze (1978: 3.700,— DM) ist zu beachten.

Beitrag i.S. der vorstehenden Ausführungen ist der sich bei Anwendung des Beitragssatzes auf die Beitragsberechnungsgrundlage ergebende Betrag. Pfennigbeträge von 50 und mehr sind nach oben und von 49 und weniger sind nach unten auf einen vollen DM-Betrag zu runden. Es ist grundsätzlich der jeweils im Zeitpunkt der Beitragsentrichtung maßgebende Beitragssatz anzuwenden.

Monatsbeitrag für die freiwillige Versicherung und Höherversicherung ist seit dem 1.1.1977 jeder volle DM-Betrag, mindestens jedoch der Betrag, der vom versicherungspflichtigen Selbständigen bei einem monatlichen Bruttoarbeitseinkommen von 100,- DM (1978: 200,- DM) zu entrichten ist, und höchstens der Betrag, der dem Produkt aus der monatlichen Beitragsbemessungsgrenze und dem Beitragssatz, geteilt durch 100, entspricht. Der freiwillig Versicherte kann damit 1978 bei einem derzeitigen Beitragssatz von 18 vH. zwischen einem monatlichen Mindestbeitrag von 36,- DM (18 vH. von 200,- DM) und einem Höchstbetrag von 666,- DM (18 vH. von 3.700,- DM) jeden vollen DM-Betrag als Monatsbeitrag entrichten.

Der hiernach entrichtete Betrag wird für die Rentenberechnung in Einkommen umgerechnet, und zwar in der Weise, daß der für ein Kalenderjahr entrichtete Beitrag durch die Höhe des Beitragssatzes geteilt und mit der Zahl 100 vervielfältigt wird. Über den insgesamt in einem Kalenderjahr geleisteten Beitrag und bei freiwillig Versicherten auch über das sich aus der Umrechnung ergebende Einkommen hat der Rentenversicherungsträger den Versicherten spätestens bis zum 31. März des Folgejahres durch besondere Mitteilung zu unterrichten. Die Benachrichtigungspflicht gilt als erfüllt, wenn für das vergangene Kalenderjahr ein Versicherungsverlauf übersandt wird.

Die Vorschriften der Beitragsentrichtungsverordnung über die zeitliche Zuordnung des Beitrags sind nur für die freiwillig Versicherten von Bedeutung. Bei den Pflichtversicherten bestimmt die Fälligkeit des Beitrags dessen zeitliche Zuordnung. Der gezahlte Geldbetrag ist grundsätzlich für den vom freiwillig Versicherten bestimmten Zeitraum als Beitrag zu verwenden; es sei denn, gesetzliche Vorschriften stehen dem entgegen. Werden vom Versicherten keine oder nicht ausreichende Angaben darüber gemacht, wie der Geldbetrag als Beitrag zu verwenden ist, kann der Rentenversicherungsträger den Betrag im Rahmen der üblichen Nachentrichtungsfrist (2 Jahre zurückliegender Zeitraum und laufendes Kalenderjahr) gleichmäßig und unter Beachtung der Vorschriften über den Mindestbeitrag als freiwilligen Beitrag verteilen. Der zeitlich am weitesten zurückliegende und noch nicht belegte Kalendermonat ist dabei zuerst mit einem Beitrag zu versehen. Ein Geldbetrag, der nach den vorstehenden Möglichkeiten nicht verwendet werden kann, kann vom Versicherungsträger an den Versicherten zurückgezahlt oder vom „Rentenversicherungskonto“ des Versicherten gutgeschrieben werden. Der Versicherte ist hierüber schriftlich zu benachrichtigen.

Mindestbeitrag für die Anrechnung der Ausfall-, Ersatz- und Zurechnungszeiten:

Bei den aus Anlaß der Erhöhung oder des Wegfalls der Jahresarbeitsverdienstgrenze von der Versicherungspflicht befreiten Angestellten stehen aufgrund des Rentenreformgesetzes (Art. 2 § 2 RRG, Art. 2 § 54 a Abs. 2 AnVNG) die freiwilligen Beiträge ab 1968 unabhängig von ihrer Anzahl den Pflichtbeiträgen bei der für die Anrechnung von Ausfall-, Ersatz- und Zurechnungszeiten notwendigen Halbbelegung gleich. Es müssen allerdings bestimmte Mindestbeiträge entrichtet werden. Beitragsberechnungsgrundlage für diese Beiträge ist 1/12 des nach dem Angestelltenversicherungsgesetz bestimmten durchschnittlichen Bruttojahresarbeitsentgelts. In der RV-Bezugsgrößenverordnung 1978 ist im Hinblick auf die Gleichstellung von freiwilligen Beiträgen mit Pflichtbeiträgen ein Betrag von monatlich 350,- DM als Mindestbeitrag vorgesehen. Das sind 18 vH. von 1.945,- DM (= 1/12 von 23.335,- DM).

Unter bestimmten Voraussetzungen können für diesen Personenkreis jedoch auch niedrigere Beiträge für die Halbbelegung ausreichend sein. Ist die Zeit vom 1. Januar 1968 bis zum Versicherungsfall mindestens zu drei Vierteln mit den für die einzelnen Kalenderjahre maßgebenden Mindestbeiträgen belegt, stehen auch alle niedrigen für diese Zeit entrichteten freiwilligen Beiträge den Pflichtbeiträgen gleich. Diese Regelung bedeutet gleichzeitig Besitzstandsgarantie der Rechte, die aus der alten Dreiviertelbelegung erwachsen sind.

Kündigung eines Ausbildungsverhältnisses

Die Kündigung eines Berufsausbildungsverhältnisses während der Probezeit bedarf keines Grundes. Dies hat das Bundesarbeitsgericht in seinem Urteil vom 8.3.1977 („Der Betrieb“ 1977 S. 1322) ausdrücklich bestätigt:

§ 15 des Berufsbildungsgesetzes kann nicht dahingehend ausgelegt werden, daß eine Kündigung während der Probezeit nur aus ganz besonderen, mit der Berufsausbildung zusammenhängenden Gründen, insbesondere der Eignung, ausgesprochen werden könnte.

Aus der unterschiedlichen Regelung in § 15 Abs. 1 und in § 15 Abs. 2 des Berufsbildungsgesetzes muß entnommen werden, daß während der Probezeit des Berufsausbildungsverhältnisses auch dann gekündigt werden kann, wenn ein wichtiger Grund im Sinne des § 15 Abs. 2 des Berufsbildungsgesetzes nicht vorliegt.

§ 15 Abs. 1 des Berufsbildungsgesetzes sieht nämlich vor, daß das Berufsausbildungsverhältnis jederzeit und ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist während der Probezeit gekündigt werden kann.

Dies bedeutet aber, daß insoweit eine Kündigung ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist möglich ist, die grundsätzlich keines besonderen Kündigungsgrundes bedarf.

Wirtschafts-Ing. (Betriebswirt)

verh. / 1 Kind,

**sucht leitende Stellung
oder Übernahme eines Betriebes
auf Rentenbasis.**

Ausbildung:

Schlosserlehre, mittlere Reife, Ing. Studium
Maschinenbau, Volks- und Betriebswirtschaft.

Tätigkeit:

Datenverarbeitung, Organisation, Finanzen und
Verkauf, zuletzt als Verkaufsleiter und District
Manager für Süddeutschland tätig.

Angebote richten Sie bitte an die Hauptgeschäftsstelle
in München.

Befristete Arbeitsverhältnisse und ordentliche Kündigung

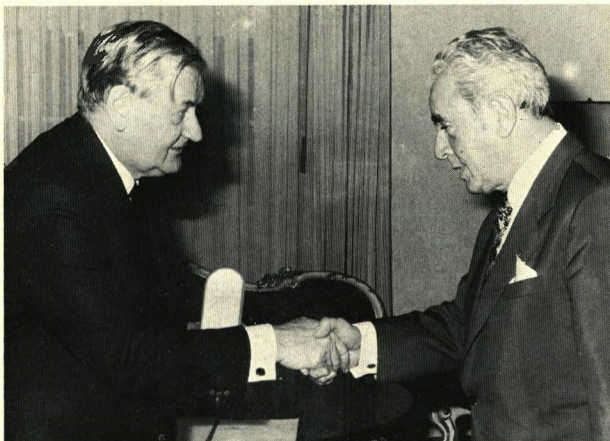
Ein Arbeitsverhältnis, das – von beiden Seiten – auf eine bestimmte Zeit eingegangen ist, endet bekanntlich nach dem Ablauf dieser Zeit von selbst, ohne daß es einer Kündigung bedarf. Aus dem Wesen eines solchen befristeten Arbeitsverhältnisses ergibt es sich zwangsläufig, daß grundsätzlich die ordentliche Kündigung ausgeschlossen sein soll.

Beide Vertragsparteien können jedoch die Möglichkeit einer – vorzeitigen-ordentlichen Kündigung vereinbaren. Dies muß jedoch ausdrücklich geschehen, d.h. in dem befristeten Arbeitsvertrag muß das Recht zur ordentlichen Kündigung – für beide Seiten – ausdrücklich festgelegt werden. In diesem Sinne hat das Landesarbeitsgericht Berlin mit Urteil vom 23. 5. 1977 entschieden.

Walter Braun empfing in Bonn hohe Auszeichnung aus Wien

Präsident Konsul Senator Walter **Braun**, empfing das ihm vom Präsidenten der Republik Österreich verliehene „Große silberne Ehrenzeichen für Verdienste um die Republik Österreich“ aus der Hand des österreichischen Botschafters in der Bundesrepublik Deutschland, Willfried **Gredler**, in dessen Bonner Residenz.

Die hohe Auszeichnung, die international in die Klasse der Kommandeurekreuze einzuordnen und mit dem Großen Bundesverdienstkreuz der Bundesrepublik Deutschland gleichzusetzen ist, sei Anerkennung und Dank für die vielfältigen Bemühungen und Leistungen Brauns beim Ausbau und der Vertiefung der Beziehungen zwischen der Bundesrepublik Deutschland und Österreich sowie für die vorbildliche konsularische Vertretung des Alpenlandes in Nordbayern.



Um Kanalbau verdient gemacht

Der österreichische Botschafter, der mit der Überreichung des Ordens an Braun seine letzte Amtshandlung in Bonn vollzog bevor er als Botschafter nach Peking geht, würdigte die Verdienste des Nürnberger Konsuls und Kammerpräsidenten insbesondere im Bereich der Verkehrs- und Wirtschaftsförderung. Er habe sich u.a. in vorbildlicher Weise für den Ausbau des Rhein-Main-Donau-Kanals eingesetzt, der auch für Österreich eine wichtige Lebensader darstelle.

Berufsausbildung und -förderung

Situation auf dem Ausbildungsstellenmarkt –

Die Angaben der Bundesanstalt für Arbeit über die zum 30.9.1977 bei den Arbeitsämtern registrierten Ausbildungsstellen und Bewerber sind in der Presse teilweise ungenau wiedergegeben worden. Wir möchten deshalb darauf hinweisen, daß sich nach der Berufsberatungsstatistik zum 30.9.1977 folgendes Bild ergeben hat:

	gemeldete betriebliche Ausbildungsstellen	Bewerber um betriebliche Ausbildungsstellen	unbesetzte Ausbildungsstellen	unversorgte Bewerber
Ende September 1976	302.981	404.050	18.931	27.712
Ende September 1977	345.273	436.942	26.865	27.033
Veränderung gegenüber dem Vorjahresmonat	absolut + 42.292 in % + 14,0	+ 32.892 + 8,1	+ 7.934 + 41,9	– 679 – 2,5

Hiernach ist die Gesamtzahl der gemeldeten Ausbildungsstellen in wesentlich größerem Umfang (14%) angestiegen als die Gesamtzahl der Bewerber (8,1%). Diese Zahlen lassen jedoch nur begrenzte Schlüsse auf die Situation auf dem Ausbildungsstellenmarkt zu, worauf die Bundesanstalt in ihrer Pressemeldung selbst hingewiesen hat.

Immerhin ist bemerkenswert, daß die Differenz zwischen der Gesamtzahl der Bewerber und der gemeldeten Ausbildungsstellen von 101.069 im September 1976 auf 91.669 im September 1977 abgenommen hat.

Ferner ergibt eine Gegenüberstellung der unbesetzten Ausbildungsstellen und noch nicht untergebrachten Bewerber per 30. September 1977 lediglich ein Defizit von 168 Ausbildungsplätzen. Damit konnte ein nahezu voller Ausgleich von Angebot und Nachfrage in diesem Jahr erreicht werden.

Dies zeigt, daß sich trotz größerer Schulentlaßzahlen 1977 die Ausbildungsstellensituation erheblich verbessert hat. Außerdem kann aufgrund der Erfahrungen des Vorjahres davon ausgegangen werden, daß die Zahl der unversorgten Bewerber im Oktober noch weiter abgenommen hat. 1976 hatte sich diese Zahl von Ende September bis Ende November um fast 10.000 vermindert.

Die Angaben der Kammern über die registrierten Ausbildungsverhältnisse werden voraussichtlich Mitte Dezember d.J. vorliegen. Erst dann wird eine endgültige Beurteilung der Ausbildungsstellenentwicklung möglich sein.

Gegen staatliche Ausbildungsregie

Vor der Gefahr, daß die berufliche Ausbildung auf längere Sicht in staatliche Regie übernommen werden könnte, hat die Vereinigung der Arbeitgeberverbände in Bayern (VAB), der auch unser Landesverband angehört, in einer Stellungnahme zum Gesetzentwurf über die Einführung des Berufsgrundbildungsjahres in Bayern gewarnt. Die berufliche Ausbildung würde nach Ansicht der Arbeitgeber durch eine staatliche Regie qualitativ nicht besser werden, „sondern den Steuerzahler zusätzlich belasten, ordnungspolitisch das bewährte duale System ablösen, volkswirtschaftlich gesehen die ... betrieblichen Ausbildungsstätten und das dazugehörige Know-how freisetzen sowie den Berufsstand der Ausbilder existenziell gefährden.“

LGA-Stenogramm

2. 11.

Teilnahme an Diskussionsrunde zum Berufsgrundschuljahr beim Wirtschaftsbeirat der Union Tarifpolitischer Ausschuß der Vereinigung der Arbeitgeberverbände in Bayern, Diskussion mit Staatsminister *Pirkel*

3. 11.

Erfa-Gruppe Textil in Dasing
Teilnahme an der öffentlichen Kundgebung aus Anlaß des Delegiertentages der Hauptgemeinschaft des Deutschen Einzelhandels

7. 11.

VAB-Sitzung Arbeitskreis Recht

14. 11.

Konstituierende Sitzung einer Arbeitsgruppe zur Entwicklung von Vorschlägen für den Abbau investitionshemmender Maßnahmen im Bayerischen Wirtschaftsministerium unter Beteiligung des LGA
Empfang zu Ehren unseres Vorstandsmitgliedes *Otto Taffel* aus Anlaß seines 70. Geburtstages
Teilnahme an einem Empfang zu Ehren des ehemaligen Ministerpräsidenten *Ehard* aus Anlaß seines 90. Geburtstages

15. 11.

Südd. Arbeitskreise „Techn. Chemikalien“, München

16. 11.

Arbeitsgruppensitzung des betriebswirtschaftlichen Ausschusses im LGA zur Vorbereitung der Erhebungen LGA-Testkreise und LGA-Stammdatei

17. 11.

Pressekonzferenz der Arbeitsgemeinschaft Spielzeug unter Beteiligung auf dem Podium als Vertreter des Großhandels

18. 11.

Teilnahme an der Eröffnung der neuen Geschäftsräume *Arnold Becker*, München

19. 11.

Besuch bei Fa. Happach in den neuen Betriebsräumen

21. 11.

Besprechung mit der stellv. Vorsitzenden des Gesundheitsausschusses des Deutschen Bundestages, Frau *Ursula Schleicher*, MdB, über arzneimittelrechtliche Probleme des Heil- und Gewürzkräuter-Großhandels

22. 11.

Gesellschafterversammlung der vom LGA mitgetragenen Bundesbetriebsberatungsstellen für den Deutschen Groß- und Außenhandel
Sitzung des Arbeitskreises Recht des BGA in Bonn

24. 11.

Sitzung des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit

29. 11.

Vorstandssitzung und Mitgliederversammlung der Vereinigung der Arbeitgeberverbände in Bayern
Sitzung des Ausschusses für Berufsbildung im LGA

Zwei Formen der Grundbildung „parallel“

Nicht einverstanden ist die VAB vor allem mit der Regelung des Entwurfs, nach der „auf Landesebene“ ein Nebeneinander der beruflichen Grundbildung im Vollzeitunterricht und des Teilzeitunterrichtes im gleichen Berufsfeld verboten sein soll. Das Verbot ermächtigt das Kultusministerium, durch Rechtsverordnung zu bestimmen, in welcher Form die berufliche Grundbildung in dem jeweiligen Berufsfeld stattfinden soll. Eine solche „Entweder-Oder“-Regelung sei nicht vertretbar, weil damit den regionalen und sektoralen Gegebenheiten der betrieblichen Ausbildungskapazitäten in den Branchen und innerhalb der Berufsfelder nicht Rechnung getragen werden. Die VAB fordert daher „die Parallelität“ beider Formen der beruflichen Grundbildung, die weder durch eine Festlegung für eine Region noch für ein Berufsfeld eingeschränkt werden dürfe. Welche Form in welchem Berufsfeld und in welcher Region den Vorzug verdiene bzw. ob ein Nebeneinander beider Formen zweckmäßig erscheine, müsse jeweils im Einzelfall entschieden werden. Die VAB „geht davon aus“, daß die „rein schulische Lösung“ nur dort eingeführt wird, wo es in Abstimmung mit den Organisationen sinnvoll erscheint und gewünscht wird, und nicht dort, wo es aus planerischen Gründen am schnellsten und billigsten realisierbar sei.

Kein Rezept gegen Jugendarbeitslosigkeit

Bedenken erheben die bayerischen Arbeitgeber auch gegen die Auffassung, mit der Einführung des Berufsgrundbildungsjahres könne die Jugendarbeitslosigkeit entscheidend bekämpft werden. „Bei der generellen Einführung der schulischen Lösung hätten wir sogar aus verschiedenen objektiven Gründen einen Rückgang des Angebotes an betrieblichen Ausbildungsplätzen befürchtet“. Auch dürfe ein mögliche Lehrerarbeitslosigkeit nicht primärer Grund für die Entscheidung über die Form der beruflichen Grundbildung sein.

Vom Warenagent zur Handelsvertretung – 75 Jahre CDH

Als Spitzenverband der Handelsvertreter und Handelsmakler beging in diesen Tagen die Centralvereinigung Deutscher Handelsvertreter- und Handelsmakler-Verbände (CDH) ihr 75-jähriges Jubiläum. Auf dem I. Kongress Deutscher Agenten in Berlin wurde am 26. Oktober 1902 der Centralverband Deutscher Handlungsagenten-Vereine offiziell gegründet. Auf diesen „alten CDH“ geht der bei der Wiedergründung nach dem letzten Kriege gefundene Name der heutigen Centralvereinigung zurück. Man wollte damit ganz bewußt eine Tradition fortführen und deutlich machen, daß die Grundlinien der Berufs- und Verbandspolitik unverändert geblieben sind.

Wandlungen nach dem letzten Krieg

Die rasante Entwicklung vom Warenagenten aus der Zeit vor und um die Jahrhundertwende bis zur modernen Handelsvertretung war ein weiter Weg mit Höhen und Tiefen. Besonders rasant verlief die Entwicklung in der Zeit nach dem letzten Kriege, die durch starke Wandlungen im Handelsvertretergewerbe gekennzeichnet ist. Heute verweist die CDH mit sicher berechtigtem Stolz darauf, daß nach einer Untersuchung des Ifo-Instituts 67% der deutschen Industrie im Absatz mit Handelsvertretern zusammenarbeiten, und daß die Handelsvertreter einen Warenumsatz von mehr als 300 Milliarden DM im Jahr bewegen.

Handelsvertreter machen Märkte

Handelsvertreter machen Märkte.

Fast eine Milliarde Warenumsatz täglich. Über 300 Milliarden im Jahr, z.B. Werkzeugmaschinen, Elektrotechnik, Möbel, Porzellan, Süßwaren oder Bekleidung.

Handelsvertreter sind Vertriebspartner für zwei Drittel aller deutschen Industriefirmen. Für ausländische Fabriken und für Importeure.

Doch nicht nur Zahlen sprechen für den Vertrieb durch Handelsvertreter. Auch Fakten:

Handelsvertreter sind selbständig. Das bedeutet eigene Dynamik. Wer ihnen seinen Vertrieb überträgt, vermeidet die Personalprobleme des eigenen Außendienstes. Den Ärger über verkürzte Arbeitszeit, über Krankmeldungen, über wachsende Urlaubsansprüche. Der ständige Wechsel im eigenen Vertriebsapparat hört auf. Handelsvertreter kosten nur dann Geld, wenn sie verkauft haben. Das Problem der steigenden

Vertriebskosten, die die Kalkulation unabhängig vom Umsatz belasten, entfällt.

Handelsvertreter kennen ihren Markt, ihren Bezirk und ihre Kunden durch langjährige Tätigkeit. Vielfach seit Generationen. Sie müssen nicht ständig aktiviert und kontrolliert werden.

Sie sind beweglich und anpassungsfähig. Trotzdem mit handelsvertretergemäßen Mitteln steuerbar. Und sie reagieren selbständig auf Marktveränderungen.

Handelsvertreter sind das Verkaufsbüro im Bezirk. Sie haben in vielen Fällen Auslieferungs- oder Musterlager. Sie organisieren regionale Muster-schauen. Wenn es nötig und möglich ist, beschäftigen sie eigene Mitarbeiter. Im Innen- und im Außendienst.

Handelsvertreter garantieren Absatzerfolg auf Dauer. Im Vertrieb sind sie die überzeugende Alternative.

**Marketing mit Handelsvertretern
Die moderne Vertriebslösung
für fortschrittliche Unternehmer**



Centralvereinigung Deutscher
Handelsvertreter- und Handelsmakler-
Verbände (CDH) · 5 Köln 41
Geleniusstraße 1 · CDH-Haus
Tel. 0221/51 4043 · Telex 08-881 743

Die Kontinuität der Handelsvertretung als Vertriebsinstrument, der hohe Marktanteil am Warenabsatz in der Bundesrepublik und die Höhe der vermittelten Warenumsätze läßt deutlich werden, daß die Vorteile in der Zusammenarbeit mit Handelsvertretern von den Industriefirmen akzeptiert und gewürdigt werden und daß dieser Gewerbebezweig auf einem festen Fundament ruht.

Schwerpunkte der Verbandsarbeit

Wenn man die CDH nach den Schwerpunkten der Verbandsarbeit aus heutiger Sicht fragt, erfährt man stichwortartig folgendes: Einen Schwerpunkt könne man fast von den Anfängen des Verbandes herleiten. Das ist die rechtliche Absicherung der Handelsvertreterstätigkeit, die die CDH wie die Vorgängerverbände bis zur Neuordnung des Handelsvertreterrechts im Jahre 1953 intensiv beschäftigt hat. Einige notwendige Korrekturen sind noch später, zuletzt im Jahre 1976, erfolgt, und im Augenblick steht die Harmonisierung des Handelsvertreterrechts im EG-Raum bevor. Die CDH betont, sie lasse sich dabei immer von dem Gedanken der Sicherung der Selbständigkeit der Handelsvertreter leiten, die sich überhaupt wie ein roter Faden durch die Geschichte des Berufs und die Geschichte der Berufsorganisation hindurchzieht.

Konjunktur und Marktentwicklung

Strukturentwicklung im Großhandel

Dem von E. Batzer und E. Greipl verfaßten Aufsatz „Konzentration und Flächenexpansion als Parameter der Strukturentwicklung im Groß- und Einzelhandel“, der im Ifo-Schnelldienst Nr. 11/12 veröffentlicht worden ist, haben wir die für den Großhandel wichtigen Passagen entnommen:

Die Struktur des Handels in der Bundesrepublik Deutschland hat sich in den vergangenen beiden Jahrzehnten grundlegend gewandelt. Markante Merkmale dieses Strukturwandlungsprozesses sind eine erhebliche Firmenauslese, verbunden mit einer starken Unternehmens- und Umsatzkonzentration, beträchtliche Gewichtsverschiebungen bei den Betriebs- und Angebotsformen, starke Veränderungen im Standortgefüge sowie die Einführung neuer Organisationssysteme und Vertriebstechiken. Die Strukturveränderungen haben sich in den letzten Jahren teilweise noch beschleunigt. Wesentliche Indikatoren hierfür sind die Ausdehnung der Wettbewerbsräume, die Erhöhung der Zahl der unmittelbaren Konkurrenten sowie das Tempo des Innovations- und Assimilationsprozesses, d. h. die Geschwindigkeit, mit der neue Angebotsformen und -typen eingeführt werden und sich nach einiger Zeit den etablierten Formen annähern bzw. anpassen.

Trotz starker Konzentration keine Herausbildung wettbewerbsbehindernder Marktstellungen

Neben der absoluten Konzentration, d. h. der vorwiegend durch das allgemeine Umsatzwachstum sowie das Auscheiden einer großen Zahl von Betrieben aus dem Markt bedingten Erhöhung der Durchschnittsumsätze der Unternehmen, hat in den zurückliegenden Jahren eine beträchtliche relative Unternehmens- und Umsatzkonzentration stattgefunden. Diese ist einmal auf das überdurchschnittliche Wachstum der größeren Unternehmen, zum anderen auf Unternehmensverschmelzungen in Form der Fusion,

Ein zweiter Schwerpunkt der Verbandsarbeit ist gekennzeichnet durch eine Anpassung und Ausweitung der verbandlichen Leistungen. Sie reichen heute von der Mitwirkung bei der Kooperation der Handelsvertreter miteinander bis zum vor einigen Jahren neu errichteten CDH-Bildungswerk, das der unternehmerischen Schulung und Fortbildung der Inhaber und der leitenden Mitarbeiter in den Handelsvertreterfirmen dient.

Besonderes Gewicht kommt heute den betriebswirtschaftlichen Hilfen für Betriebsführung, Kostenrechnung, Betriebsvergleichen sowie Anleitungen für die betriebliche Organisation und für die Beschäftigung von Mitarbeitern zu. Starken Wert legt die CDH-Organisation auch darauf, etwas für die Gesamtheit der Handelsvertreter im Sinne einer Werbung für den Vertragsvertrieb zu tun. Für die Zukunft sollen die Anstrengungen auf diesem Gebiet noch verstärkt werden.

Aus den Anfängen der Warenagentenvereine ist nach 75 Jahren Verbandsgeschichte in der CDH mit ihren Landesverbänden und Fachverbänden eine wirksame Interessenvertretung und eine Informationszentrale für die Handelsvertreter und Handelsmakler entstanden, die von den eigenen Mitgliedern mit Überzeugung getragen und von den übrigen Wirtschaftsverbänden mit Respekt gesehen wird.

vor allem aber der Übernahme von selbständigen Firmen durch größere Unternehmen, meist Konzerne, zurückzuführen. Hierdurch ergab sich eine erhebliche Verlagerung der Umsätze zu den höheren Umsatzgrößenklassen hin.

Im Großhandel werden heute von den Unternehmen mit mehr als 10 Mill. DM Jahresumsatz, d. s. etwa 7% aller Großhandelsunternehmen, rd. drei Viertel aller Umsätze getätigt. Die Unternehmen mit weniger als 1 Mill. DM Jahresumsatz, d. s. immer noch gut drei Fünftel aller Großhandelsfirmen, vereinigen nur mehr 4% der Umsätze auf sich.

Betrachtet man den Bereich der größten Handelsunternehmen, so ist festzustellen, daß ein relativ breiter Oligopolbereich vorliegt, der in den letzten Jahren weitgehend unverändert geblieben ist. Dies deutet auf ausgewogene Kräfteverhältnisse in diesem Unternehmensbereich hin. Die Zahl potentieller Marktführer ist konstant geblieben, ihre Position gegenüber den anderen Unternehmen hat sich sogar geringfügig abgeschwächt. Wettbewerbsbeherrschende oder -behindernde Marktstellungen liegen damit im Handel nicht vor.

Die Unternehmens- und Umsatzkonzentration wird sich im Handel in den kommenden Jahren fortsetzen, die Konzentrationskurve weiter neigen. Innerhalb des Bereichs der großen Unternehmen wird hierbei aber die Tendenz zum Ausgleich der Kräfteverhältnisse vermutlich anhalten.

Beträchtlicher Selektionsprozeß

Mit der Konzentration im Handel ging eine erhebliche Firmenselektion einher. Der statistisch sichtbare Ausleseprozeß, d. h. der Rückgang des Firmenbestandes durch Überwiegen der Abgänge gegenüber den Neugründungen, begann etwa Anfang der sechziger Jahre. Die Ausleseraten fielen in der zweiten Hälfte der sechziger Jahre und Anfang der siebziger Jahre am höchsten aus. Das relative Ausmaß

der Auslese war im Großhandel etwas stärker als im Einzelhandel. In beiden Bereichen wurden kleine Unternehmen am stärksten betroffen, doch waren auch bei den Firmen der mittleren Größenklassen teilweise Auslesetendenzen wirksam.

Im Großhandel hat sich der gesamte Unternehmensbestand im Zeitraum 1960 – 1975 um rd. 36.000 Einheiten auf etwa 95.000 Unternehmen, d. h. um 27% verringert. Im Einzelhandel ist die Zahl der Firmen (unter Außerachtlassung der Kleinstunternehmen) im gleichen Zeitraum von 450.000 auf 350.000, d. h. um 22% zurückgegangen.

Die Analyse und Abschätzung der für den Ausleseprozeß wesentlichen Ursachen führt zu dem Ergebnis, daß für die nächsten Jahre noch mit einer Fortsetzung der Verringerung des Unternehmensbestandes im Handel im Ausmaß der letzten Jahre gerechnet werden muß. Ab Anfang der achtziger Jahre dürften die Ausleseraten jedoch insgesamt kleiner werden. Für 1980 führen die Schätzungen zu folgenden Bestandszahlen:

Großhandel: rd. 80.000 Unternehmen
Einzelhandel: rd. 320.000 Unternehmen

Unternehmens- und Umsatzkonzentration

Jahr	Großhandel					
	bis 100.000	100.000 bis unter 250.000	250.000 bis unter 1 Mill.	1 Mill. bis unter 10 Mill.	10 Mill. bis unter 100 Mill.	100 Mill. und mehr
	Anteil am Umsatz in %					
1964	0,8	2,2	9,7	33,3	29,2	24,8
1970	0,4	1,2	6,2	28,4	32,3	31,5
1976	0,2	0,5	3,4	21,8	32,0	42,1
	Anteil an den Unternehmen in %					
1964	25,8	21,5	30,7	19,9	2,0	0,1
1970	21,6	18,3	30,8	25,6	3,5	0,2
1976	17,1	15,2	29,7	31,1	6,4	0,5

Quelle: Statistisches Bundesamt: Finanzen und Steuern, Fachserie L, Reihe 7, sowie Berechnungen und Schätzungen des Ifo-Instituts.

Mittelständische Wirtschaft von Konkursen stark betroffen

In den ersten drei Quartalen des laufenden Jahres haben 901 Erwerbsunternehmen Konkurs anmelden müssen, wie das Bayerische Statistische Landesamt mitteilt. 479 davon (53%) waren nicht in das Handelsregister eingetragene Erwerbsunternehmen und Einzelfirmen. Am stärksten betroffen waren Betriebe des Dienstleistungsgewerbes (242, darunter 65 der Gastronomie), des Handels (209), des Verarbeitenden Gewerbes (197) und des Baugewerbes (185).

Daß es sich überwiegend um mittelständische Unternehmen handelt, zeigt die Höhe der durchschnittlich geltend gemachten Forderungen und die Tatsache, daß 161 Handwerksbetriebe betroffen wurden, das sind um 68% mehr als im Vergleichszeitraum des Jahres 1976.

Aktiengesellschaften und Genossenschaften fielen heuer nicht in Konkurs; im Vorjahr sind hier 4 Fälle aufgetreten. Bedeutend ist aber wieder die Zahl der fallierten Gesellschaften mit beschränkter Haftung (262) und der Firmen, die in der Rechtsform der GmbH & Co KG betrieben werden (100) – gegenüber 1976 eine Zunahme um 7% bzw. 21%.

Außenhandel

Den rohstoff-dirigistischen Anfängen wehren!

Mehr marktwirtschaftliche Standfestigkeit gegenüber den Forderungen der Entwicklungsländer nach einer „Neuen Weltwirtschaftsordnung“ auf der Grundlage eines „Integrierten Rohstoffprogramms“ und eines „Gemeinsamen Fonds“ hat der Präsident des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels (BGA), Hans Hartwig, in Berlin anlässlich einer Vortragsveranstaltung der Wirtschaftsvereinigung Groß- und Außenhandel (WGA) Berlin gefordert.

Bei den rohstoffpolitischen Auseinandersetzungen im Rahmen der UNO und während des Nord-Süd-Dialogs in Paris hätten die westlichen Industrieländer – und auch die Bundesrepublik – mehr Zugeständnisse zu Lasten eines freien Weltmarktes gemacht, als es den eigenen Interessen und auch den wohlverstandenen längerfristigen Interessen der Entwicklungsländer zuträglich sei. Umso mehr werde es darauf ankommen, den bereits im Grundsatz zugestandenen „Gemeinsamen Fonds“ – der ursprünglich als Drehscheibe für das „Integrierte Rohstoffprogramm“ ausersehen war – auf reine Refinanzierungsaufgaben für einzelne Rohstoffabkommen zu beschränken. Das Management eines solchen Fonds dürfe keinesfalls in die Rohstoffmärkte hineininterervenieren können, und es dürfe auch nicht im Ansatz die Möglichkeit haben, sich zu einer weltweiten zentralverwaltungswirtschaftlichen Schaltstelle für den Rohstoffhandel aufzuschwingen.

Zustimmen könne der Groß- und Außenhandel einer rohstoffpolitischen Erlösstabilisierung zugunsten einzelner rohstoffexportierender Entwicklungsländer. Diskutabel sei auch die Einführung von Mindestpreisen für Rohstoffe, wenn und soweit sie zeitlich begrenzt und nur für eine Übergangszeit, die einzelne Rohstoffländer zur Umstrukturierung ihrer Wirtschaft brauchten, vereinbart würden.

Weit gewichtiger als die Rohstoffpolitik und von größerer praktischer Bedeutung für die Entwicklungsländer ist – wie der BGA-Präsident hervorhob – die Öffnung der Märkte der Industrieländer für die Einfuhr sowohl von Industrieprodukten als auch von Agrarerzeugnissen aus den Entwicklungsländern. Zu warnen sei mit Nachdruck vor der Einführung von handelserschwerenden Maßnahmen, wie sie in Gestalt von Einfuhrbeschränkungen, Selbstbeschränkungsabkommen, Lieferbindungen oder sektoralen Sonderregelungen schon praktiziert oder noch anvisiert werden. „Unsere Argumente gegen den drohenden Rohstoff-Dirigismus können nur dann überzeugen, wenn sie durch eine liberale Praxis in unserer Einfuhrpolitik gegenüber den Entwicklungsländern gestützt werden“.

Ungarn sucht Partner für wirtschaftlichen Aufstieg

An der Spitze einer mittelfränkischen Wirtschaftsdelegation besuchte Präsident Walter **Braun** einige Tage lang Ungarn. Im folgenden werden die bei dieser Reise gemachten Eindrücke wiedergegeben:

An einer Stärkung der wirtschaftlichen Beziehungen zur Bundesrepublik Deutschland ist die Ungarische Handelskammer, deren Mitglieder ca. 85 Prozent der Exportproduktion des Landes repräsentieren, lebhaft interessiert. Das erklärte der Präsident der Kammer, Ödön Kallos, in Budapest bei einem Empfang für Präsident Konsul Senator Walter Braun, der mit einer Gruppe mittelfränkischer Unternehmer mehrere Tage lang die Möglichkeit des ungarischen Marktes und die Grundlagen für eine intensivere Zusammenarbeit sondierte. Die Beratungen in der Kammer wurden durch Betriebsbesichtigungen und nahezu dreißig Einzelgespräche in den Bereichen Elektrotechnik, Maschinenbau, Gummiwaren, Textilien und landwirtschaftliche Erzeugnisse ergänzt.

Gegenwärtig bemühe sich die ungarische Wirtschaftspolitik, eine Rezession zu vermeiden. Sie versuche mit den Mitteln der Einkommenspolitik und der Drosselung von Subventionen den inländischen Verbrauch so zu steuern, daß sich das eingetretene Übergewicht der Importe gegenüber der Ausfuhr wieder zurückbilde, wurde bei der Budapester Kammer betont. Gleichzeitig solle eine besondere Lohnregelung dazu beitragen, daß die Produktivität erhöht und Arbeitskräfte eingespart würden.

Besonders erwünscht: Technologie

Ungarn wolle auf dem Gebiet der technischen Zusammenarbeit die Begriffe Kooperation und Kompensation streng trennen.

Kompensationsgeschäfte sollten die Ausnahme bleiben. Die Bedingungen für Kooperation habe man wesentlich verbessert. Heute sei es auch Ausländern möglich, bis zu 49 Prozent eines in Ungarn errichteten Industriebetriebes zu besitzen und sich so unmittelbar an der Produktion zu beteiligen. Besonders erwünscht wären solche Kooperationen, die dem Technologietransfer dienen und die Produktionsmethoden verbesserten. Im Dienstleistungsbereich (z.B. Hotelgewerbe) seien ausnahmsweise bis zu 100 Prozent Auslandsbeteiligung möglich.

Im Jahre 1976 erreichte der deutsche Export nach Ungarn 1,6 Milliarden DM, der deutsche Import aus Ungarn 1,2 Milliarden DM. Für die Erweiterung der Warenbezüge wäre sehr wesentlich, so wurde bei den Gesprächen in der Kammer hervorgehoben, daß sich auch die ungarischen Exporte weiterentwickeln könnten. Das gelte unter anderem für landwirtschaftliche Produkte wie für Fleisch oder für die 1977 besonders reichliche Apfelernte, für Güter, die allerdings in der Europäischen Gemeinschaft als sensibel betrachtet würden und deren Export deshalb trotz konkurrenzfähiger Preise auf Schwierigkeiten stoße. Daneben wäre Ungarn, das selbst in größerem Umfang technische Artikel abnehme, als Lieferant technischer Erzeugnisse interessant.

Einig über Europa-Kanal

Einig waren sich die Präsidenten der Ungarischen Handelskammer und der IHK Nürnberg in der positiven Beurteilung des Europa-Kanals Rhein-Main-Donau. Wegen der fortschreitenden Bauarbeiten zwischen Nürnberg und Regensburg wäre nun zwischen Ungarn und der Tschechoslowakei eine Vereinbarung über die Donauregulierung im

Grenzbereich zwischen beiden Staaten erzielt worden, die notwendig sei, um die Behinderung der Donauschifffahrt durch Niedrigwasserstände zu vermeiden. Beide Kammern sind davon überzeugt, daß der Europa-Kanal der Entwicklung der Wirtschaftsstruktur und dem Ausbau der gegenseitigen Beziehungen dienen wird.

Wesentliche Fortschritte der ungarischen Wirtschaft während der letzten Jahre bestätigte Präsident Braun in einem Interview mit einer Budapester Handelszeitung und einer Ungarischen Rundfunkstation. Er lud ferner die ungarische Kammer ein, bei einem Besuch in Nürnberg den Austausch von außenwirtschaftlichen Informationen mit der stark zum Export orientierten mittelfränkischen Wirtschaft fortzusetzen.

Auch Botschaft hilft den Firmen

Nicht nur die Ungarische Handelskammer, auch die Botschaft der Bundesrepublik Deutschland in Budapest hilft deutschen Firmen, Kontakte zum Markt des Donaustaates anzubahnen und Partner für den Handel oder für die gemeinsame Produktion zu finden. Botschafter Hermann Kersting bezeichnete bei einem Empfang für Präsident Braun die Wirtschaft als das stärkste Feld des Interesses in beiden Staaten. Ungarn habe durch erfolgreiche Methoden der Wirtschaftspolitik bereits größere Fortschritte auch zugunsten der Konsumenten erreicht. Der Botschafter wies außerdem auf die hervorragende Bonität des Forint hin, die der ungarischen Wirtschaftspolitik international zugute käme. Anfang Dezember werde in Budapest eine deutsch-ungarische Wirtschaftskommission zusammentreten, um unter Leitung von Staatssekretär Dr. Otto Schlecht aktuelle Probleme zu erörtern.

Als Beispiel ungarischer Industrieproduktion lernte die mittelfränkische Reisegruppe die Ungarischen Optischen Werke (MOM) kennen, die hochwertige optische Geräte, darüber hinaus auch elektrotechnische Artikel und Computer herstellt und gegenwärtig in eine Kooperation mit der Nürnberger Triumph-Adler-Gruppe für die Montage und Fertigung mechanischer Schreibmaschinen eintritt. Als weitere Beispiele enger Beziehungen zu ungarischen Unternehmen wurden die Firmen AEG und Siemens genannt.

Die Einzelgespräche zwischen mittelfränkischen Unternehmen und ungarischen Handelsstellen oder Werken verliefen in einer freundschaftlichen Atmosphäre und waren zum Teil aussichtsreich. Vor allem mittelständische Unternehmer hatten die Chance wahrgenommen, an der Kammerreise teilzunehmen, die ungarischen Verhältnisse zu studieren und mit möglichen Geschäftspartnern in einen unmittelbaren, persönlichen Kontakt zu kommen.

Verschiedenes

Hanns Martin Schleyer-Stiftung

Die Präsidenten der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände und des Bundesverbandes der Deutschen Industrie errichten die

HANNS MARTIN SCHLEYER-STIFTUNG.

Die Stiftung soll mit seinem Lebenswerk verbunden sein und die Ideen seines Wirkens weitertragen. Hanns Martin Schleyer hat für unseren Staat im Geiste von Toleranz, Humanität und sozialer Gerechtigkeit gewirkt. Sein Ziel war eine Gesellschaft, die auf den Fundamenten von Demokratie und sozialer Marktwirtschaft allen Bürgern ein Leben in Freiheit ermöglicht. Sein tragischer Tod hat die Notwendigkeit einer von ihm erstrebten friedlichen Entwicklung nachhaltig deutlich gemacht.

Die HANNS MARTIN SCHLEYER-STIFTUNG will die Voraussetzungen fördern, die das notwendige Maß an Gemeinsamkeiten in Staat und Gesellschaft erhellen und tragen.

Die junge Generation, die sich durch die dynamische Kraft der Idee der Freiheit in Politik und Wirtschaft leiten läßt, will diese Stiftung vor allem ansprechen: Junge Wissenschaftler, junge Journalisten und Schriftsteller, junge Unternehmer und wirtschaftliche Führungskräfte.

Die Stiftung will diese Initiative anregen durch

Stipendien, Preisverleihungen, Forschungsprojekte, Symposien, Kongresse und durch Zusammenarbeit mit wissenschaftlichen Instituten, mit der unternehmerischen Praxis und mit den Massenmedien.

Die deutsche Unternehmerschaft ist aufgerufen, ihre Verbundenheit mit der Person und dem Werk Hanns Martin Schleyers in der Förderung der HANNS MARTIN SCHLEYER-STIFTUNG zum Ausdruck zu bringen.

Bis zur endgültigen Verabschiedung der Satzung bitten wir um Überweisung von Spenden auf das „Gründungskonto Hanns Martin Schleyer-Stiftung“ bei folgenden Geldinstituten:

Deutsche Bank Köln Kto. (BLZ 370 700 60) 11 09 990

Dresdner Bank Köln Kto. (BLZ 370 800 40) 98 04 900

Commerzbank Köln Kto. (BLZ 370 400 44) 50 86 111

Ferientermine in den Bundesländern 1978/79

	Weihnachten 1977/78	Ostern 1978	Pfingsten 1978	Sommer 1978	Herbst 1978	Weihnachten 1978/79
Bayern	23. 12. - 7. 1.	20. 3. - 1. 4.	16. 5. - 27. 5.	27. 7. - 13. 9.	30. 10. - 3. 11.	23. 12. - 8. 1.
Baden-Württemberg	23. 12. - 11. 1.	18. 3. - 1. 4.	13. 5. - 16. 5.	15. 6. - 29. 7.	26. 10. - 30. 10.	23. 12. - 13. 1.
Berlin	23. 12. - 31. 12.	23. 3. - 28. 3.	13. 5. - 16. 5.	27. 7. - 9. 9.	30. 10. - 4. 11.	23. 12. - 3. 1.
Bremen	23. 12. - 7. 1.	22. 3. - 8. 4.	16. 5. - 23. 5.	27. 7. - 9. 9.	30. 10. - 4. 11.	23. 12. - 8. 1.
Hamburg	23. 12. - 2. 1.	13. 3. - 1. 4.	16. 5. - 20. 5.	24. 7. - 2. 9.		
Hessen	22. 12. - 6. 1.	20. 3. - 11. 4.	13. 5.	20. 7. - 2. 9.		25. 12. - 11. 1.
Niedersachsen	23. 12. - 7. 1.	20. 3. - 3. 4.	13. 5. - 20. 5.	27. 7. - 6. 9.	9. 10. - 16. 10.	22. 12. - 6. 1.
Nordrhein-Westfalen	32. 12. - 7. 1.	11. 3. - 1. 4.		29. 6. - 12. 8.	9. 10. - 14. 10.	22. 12. - 8. 1.
Rheinland-Pfalz	23. 12. - 7. 1.	20. 3. - 8. 4.	13. 5. - 16. 5.	13. 7. - 23. 8.	25. 10. - 31. 10.	23. 12. - 6. 1.
Saarland	23. 12. - 7. 1.	20. 3. - 8. 4.		21. 7. - 2. 9.	30. 10. - 4. 11.	22. 12. - 6. 1.
Schleswig-Holstein	23. 12. - 4. 1.	20. 3. - 8. 4.	13. 5.	20. 7. - 30. 8.	16. 10. - 28. 10.	22. 12. - 4. 1.

Personalien

Wir gratulieren

Herrn Anton **Willner**, Geschäftsführer unserer Mitgliedsfirma Ernst Willner GmbH in Ingolstadt, Zweiradgroßhandel. Herr Willner wurde auf die Dauer von 3 Jahren zum Handelsrichter am Landgericht München II ernannt.

Herzlichen Glückwunsch

Otto Taffel – ein Siebziger

Im Rahmen eines offiziellen Empfangs feierte unser Vorstandsmitglied Otto **Taffel** seinen 70. Geburtstag, bei der Vizepräsident Dr. Dieter **Wolfrum** die Glückwünsche unseres Landesverbandes überbrachte.

In seiner kleinen Ansprache würdigte Dr. Wolfrum die Ehrenämter, in denen sich der Jubilar über die Leitung der Geschicke seiner Firma hinaus bleibende Verdienste erworben habe. Er nahm sich immer die Zeit, sich für seinen Berufsstand und seine Branche einzusetzen. So war er lange Jahre aktives Mitglied unseres Ausschusses für Berufsbildung, des Ausschusses für Werbung und Öffentlichkeitsarbeit sowie unseres Beitragsausschusses. Darüber hinaus leitet er als Vorsitzender den Fachzweig „Schreib-, Papierwaren und Bürobedarf“. Weiter ist Herr Taffel seit Jahren ein sehr sachverständiger Vertreter des Großhandels im Bürgerschaftsausschuß unserer gemeinsam mit dem bayerischen Einzelhandel errichteten Kreditgarantiegemeinschaft. Vor vielen Jahren schon wurde er als Handelsrichter

beim Landgericht München berufen. Bei Gründung des Europakontors des Papier-, Schreibwaren- und Bürobedarfsgroßhandels wählte man Herrn Taffel in den Aufsichtsrat, dessen Vorsitzender er bis heute ist. Seinem unermüdlischen Einsatz ist wesentlich die erfolgreiche Entwicklung dieser Organisation zu verdanken.



Vizepräsident Dr. Dieter Wolfrum überreicht dem Jubilar die Ehrenurkunde des LGA

Am 13. November nun konnte Otto Taffel, Inhaber unserer bekannten Mitgliedsfirma, der Münchner Fachgroßhandlung für Papier-, Bürobedarf und Schreibwaren, Kanzenel & Beisenherz, in Unterhaching b. München, im großen Kreise von Freunden und Gästen diesen Ehrentag begehen. Seine außerordentliche Tüchtigkeit als Kaufmann und seine große Einsatzfreudigkeit wurden von seinem Sohn Horst in einer Laudatio gewürdigt. Heute steht sein Unternehmen an der Spitze des Schreibwarengroßhandels und noch immer gibt der Jubilar aufgrund seiner Vitalität und seines unternehmerischen Geistes, mit seiner Energie und seiner Schaffenskraft nicht nur seinem Unternehmen, sondern der gesamten Schreibwarenbranche richtungsweisende Erkenntnisse. Bis heute und auch in Zukunft ist es seine Zielsetzung, durch Kontakt mit Kunden, Herstellern und Marktforschern dafür zu sorgen, daß dem Einzelhandel seiner Branche auch für viele weitere Jahre gute Zukunftschancen verbleiben.

Unser Landesverband nimmt diesen Ehrentag zum Anlaß, dem Jubilar an dieser Stelle ein herzliches „Dankeschön“ zu sagen und wünscht ihm noch viele Jahre ungebrochene Vitalität, Gesundheit und Schaffenskraft sowie persönlich Glück.

Willi Kaepfel – 70 Jahre

Am 19. November beging Willi Kaepfel, Mitbegründer der Firma adam kaepfel, Augsburg, seinen 70. Geburtstag.

Der gelernte Bankkaufmann und diplomierte Textiltechniker war zunächst seit 1927 in der von seinem Vater geführten bedeutenden Spinnerei und Weberei Bach & Bloch Mülhausen, Sitz Augsburg, als Reisender tätig. 1937 gründete er zusammen mit seinem Vater die Firma adam kaepfel, Webwarenausrüstung und Großhandel in Augsburg, die sich in kurzer Zeit in der Textilbranche einen Namen machen konnte.



Aus dem Kriege 1945 heimgekehrt, machte er sich unverzüglich an den Wiederaufbau des von den Kriegsfolgen schwer geschädigten Betriebes. Seit dem Tode seines Vaters, Herrn Adam Kaepfel, führt er das inzwischen bedeutende Unternehmen als Alleininhaber. Inzwischen unterstützt von zweien seiner Söhne mußte er sich seit 1970 aus

gesundheitlichen Gründen mehr und mehr aus dem betrieblichen Tagesgeschehen zurückziehen und übertrug 1974 die Geschäftsleitung seinen beiden Söhnen Klaus und Heinz. Zusammen mit einem Stab bewährter Mitarbeiter bauen sie das Unternehmen stetig aus.

Dennoch läßt es sich der Jubilar nicht nehmen, nach wie vor mit regem Interesse das betriebliche Geschehen zu verfolgen.

Von Anfang an prägte seine Auffassung, daß die gesteckten Ziele nur gemeinsam mit zuverlässigen Mitarbeitern erreichbar sind, seine Handlungsweise.

Bereits 1937 gründete er für seine Mitarbeiter eine Unterstützungskasse. 1949 wurde die erste Gewinnbeteiligung in Form einer Tantieme ausgeschüttet. In der damals wirklich schweren Zeit sollte ein ebenfalls 1949 eingeführtes Urlaubsgeld die wohlverdiente Erholung unterstützen. Ein zusätzliches Weihnachtsgeld sollte das Fest für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verschönen helfen.

Daß die Mitarbeiterschaft die gebotene faire Zusammenarbeit annahm, war wohl der größte Erfolg seines weitblickenden Führungsstils.

1974 führte er, aufgrund von Vorschlägen, die seine Söhne mit dem Betriebsrat der Firma ausgearbeitet hatten, die als „Kaepfel-Modell“ bekannte Mitarbeiter-Kapital- und Gewinnbeteiligung und 1975 eine betriebliche Altersversorgung für alle Mitarbeiter ein.

Aber auch über seinen betrieblichen Wirkungskreis hinaus engagierte sich der weitblickende Unternehmer in verschiedenen Gremien der Wirtschaft. Vor allem der fachlichen und menschlichen Ausbildung des Nachwuchses galt sein besonderes Interesse.

Der Landesverband gratuliert auch an dieser Stelle noch einmal herzlich.

Neubau zum 50-jährigen Firmenjubiläum der WEILER-Gruppe

Vor 50 Jahren ist für die Brüder Obering. Friedrich Weiler und Dipl.-Kfm. Hermann Weiler die Firma Fränkische Rundfunkgesellschaft, Gebr. Weiler, Rundfunk- und Elektrogeräte-Fachgroßhandlung im Handelsregister Nürnberg eingetragen worden. Sie ist der Grundstein für die heutige WEILER-Gruppe.

Die Gebrüder Weiler haben durch ihren Weitblick, ihre unternehmerischen Fähigkeiten und ihre fundierten Branchen-Kenntnisse diese Firma sehr bald zu einem weit über Nürnbergs Grenzen hinaus reichendem Ansehen geführt, so daß sie bereits fünf Jahre nach ihrem Start eine Filiale in München eröffnen konnten.

Obering. Friedrich Weiler fügte 1938 einen weiteren Geschäftszweig hinzu: er gründete in Herzogenaurach eine Fabrik für Präzisions-Werkzeugmaschinen, die inzwischen in mehreren Werken produziert und weltweit exportiert werden.

So wie sich anfänglich die Gebrüder Weiler um die Verbreitung des Rundfunks und den Aufbau eines gesunden Fachhandels verdient gemacht haben, so haben sie sich ebenfalls für das Fernsehen und die Unterhaltungselektronik voll engagiert. Sie eröffneten weitere Filialen in Regensburg und Landshut und erstellten ein modernes Großhandelshaus im Euroindustriepark in München. Sie sind Mitbegründer der Weltfunk KG, Mainz, die mit einem Umsatzvolumen von 1,5 Mrd. DM zu den bedeutendsten Facheinkaufsgesellschaften Europas gehört.

Jetzt ist der Neubau in Langwasser an der Kreuzburger Straße/Ecke Breslauer Straße hinzugekommen. Pünktlich zum 50-jährigen Jubiläum der Fränkischen Rundfunkgesellschaft kann Friedrich Weiler jun., der seit etwa einem Jahrzehnt als zweite Generation in der Geschäftsleitung dieses Unternehmens und seit drei Jahren in der Geschäftsleitung der Firma Gebr. Weiler München tätig ist, diesen Neubau der Öffentlichkeit und der Fachhandelskundschaft vorstellen:



Von rund 4000 qm Fläche wird der weitaus größte Teil für Ausstellungs-, Verkaufs- und Lagerräume genutzt.

Der gesamte Fachhandelsbereich der WEILER-Gruppe – in den Stammhäusern und Zweigniederlassungen – zeichnet sich durch ganz spezifische Eigenschaften aus:

Partnerschaft und Treue zum Fachhandel,

großzügige Ausstellungsräume zur Information des Fachhandels,

reichhaltiges Sortiment deutscher und internationaler Markengeräte,

große Vorratslager, die eine prompte Belieferung gewährleisten,

nach dem modernsten Stand der Technik ausgestattete Meisterwerkstätten,

fachgerechte Bedienung und Beratung durch geschulte Mitarbeiter.

Rund 200 Mitarbeiter sind in der WEILER-Gruppe tätig, sie dienen dem Fachhandel und leisten ihm den besten Service. Der Umsatz der WEILER-Großhandelsgruppe – ohne den Maschinenbau – konnte in den letzten fünf Jahren um 100 Prozent auf rund 80 Mio DM gesteigert werden.

Unsere herzlichsten Glückwünsche!

Neue Geschäftsräume von ARBEKO, München

Am 18. November 1977 wurden in festlichem Rahmen die neuen Geschäftsräume unserer Mitgliedsfirma Arnold Becker & Co. GmbH, München, eröffnet. Der Betrieb befindet sich nun im Münchner Mode- und Textil-Center, wodurch das Angebot der dort untergebrachten Firmen noch reichhaltiger und interessanter für die Kunden wird.

Vor zahlreichen Gästen hob der Vizepräsident unseres Verbandes, Dr. Dieter Wolfrum, der gleichzeitig in seiner Eigenschaft als Vizepräsident der Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern eine kurze Rede hielt, hervor, daß gerade in unserer heutigen Zeit der unternehmerische Mut und die Risikobereitschaft gelobt werden müsse,

die sich mit der Entscheidung zur Gestaltung neuer Geschäftsräume verbinden. Auch die besondere Problematik im stark von der Mode und der Saison abhängigen Textil-Großhandel muß in diesem Zusammenhang gewürdigt werden, denn in der Gemeinschaft mit anderen Betrieben der Branche im Münchner Mode- und Textil-Center ist zwar einerseits die Attraktivität eines gemeinschaftlichen Angebotsschwerpunktes, andererseits aber auch der unmittelbare Wettbewerb von nicht geringer Bedeutung. Die stark wechselnden Käufergewohnheiten tun ein übriges. Im Textilhandel kann das Sortiment von heute auf morgen schon von „gestern“ sein, kaum daß der Mode-Trend den Verbraucher erst erreicht hat. Die Mode schwankt nicht nur von Saison zu Saison, sondern heute bereits innerhalb der Saison. Der mittelständische Handel mit seiner breiten Schicht kleinerer und mittlerer Betriebe sichert dabei den Leistungswettbewerb, der die Alternativen des Marktes und des Angebotes für den Verbraucher sicherstellt. Gerade die mittleren Betriebe des Großhandels erfüllen sowohl eine wirtschaftliche als auch eine soziale Funktion, die ihre Erhaltung im Interesse aller wünschenswert erscheinen läßt.

In Vertretung des Oberbürgermeisters der Landeshauptstadt war Herr Stadtrat Karl Hess erschienen. Er hatte für sein Grußwort die Amtskette angelegt, um damit, wie er sagte, ein alteingesessenes Münchner Unternehmen symbolisch zu ehren. München sei weltweit bekannt als Stadt des Bieres, als Stadt der Wissenschaft und der Kunst, aber inzwischen auch in aller Welt bekannt als potente Stadt der Wirtschaft. Der jährliche Gesamtumsatz von rund 84 Mrd. DM kann sich sehen lassen. Über 20 Mrd. davon entfallen auf den Großhandel. Stadtrat Hess fand auch Zustimmung mit seiner Feststellung, daß alle vom gesunden Handel und Gewerbe leben, auch die Stadt. Eine gesunde Wirtschaft bedeutet deshalb, daß auch die Kommunen Mittel zur Verfügung stellen, die für wirtschaftsfördernde Aufgaben erforderlich sind.

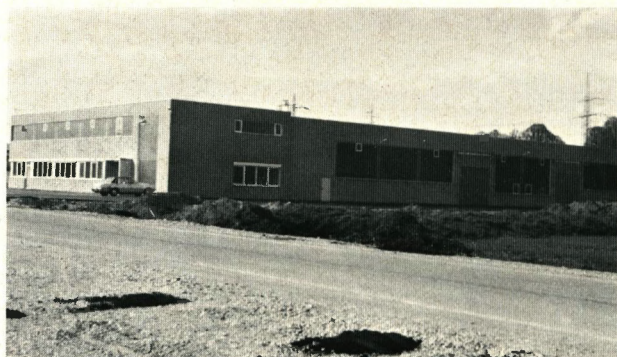


Auf Seiten der Gastgeber sprachen der Geschäftsführer der Muttergesellschaft, der Vorsitzende des Aufsichtsrates der Arnold BECKER & Co. GmbH, sowie der Geschäftsführer des Münchner Hauses, Herr Dieter Hoffmann. Herr Hoffmann, der seit vielen Jahren unserem Ausschuß für Berufsförderung angehört, bekannte sich mit eindringlichen Worten zur Aufgabe der Heranbildung von Nachwuchskräften im Großhandel und legte dar, daß die Zahl der angebotenen Ausbildungsplätze einen verhältnismäßig hohen Anteil an der Gesamtzahl der Mitarbeiter ausmacht. Auf einem anschließenden Rundgang wurde den Gästen die hochmoderne Organisation des Betriebes erläutert, die insbesondere in der Präsentation der Ware, im Fördersystem und in der umfassenden EDV-Steuerung für alle Anwesenden sehenswert war.

Unsere besten Wünsche begleiten Geschäftsführung und Mitarbeiter unserer Mitgliedsfirma Arnold BECKER & Co. GmbH auf dem weiteren Weg und der weiteren Entwicklung im neuen Geschäftshaus.

Wilhelm Fasel im neuen Betriebsgebäude

Im Rahmen einer offiziellen Eröffnungsfeier stellte am 21. Oktober 1977 unsere Mitgliedsfirma Wilhelm Fasel GmbH, Spielwarengroßhandel in Memmingen, ihr neues Betriebsgebäude der Öffentlichkeit vor. Die neue Lagerhalle, die eine Grundfläche von 2.100 qm umfaßt und eine Höhe von 6,80 m aufweist sowie ein Musterzimmer mit einer Größe von 300 qm, in dem sämtliche Artikel ausgestellt sind, soll dazu dienen, eine Hauptaufgabe der Firma, die Kunden rasch und zuverlässig mit Waren zu versorgen, sowie sie mit allen Problemen, die mit der Führung eines Spielwarenfachgeschäftes zusammenhängen, zu beraten, erleichtern.



Die Einweihung des neuen Betriebsgebäudes ist der vorläufig krönende Abschluß eines von Erfolg getragenen Firmenlebens. Als Großhandel mit sog. technischen Neuheiten wurde die Firma durch Wilhelm Fasel sen. gegründet. Während der Kriegs- und Nachkriegszeit wurde das Geschäft von seiner Frau Anna Fasel unter großen Schwierigkeiten fortgeführt. Auch nach dem Tod Wilhelm Fasels 1950, führten seine Frau und seine beiden Söhne Wilhelm und Hans-Peter Fasel sowie Julius Manz, die Firma in Form einer KG weiter. Damals befand sich der Großhandel im 1. Stock eines Altstadthauses. Es wurden Kurzwaren, Haushaltsartikel, Parfümeriewaren sowie bereits Spielwaren verkauft. Da sich der Umsatz an Spielwaren in den folgenden Jahren in sehr großem Umfang steigerte, wurde 1966 bereits der erste Umzug notwendig. 1972 erfolgte eine sehr wesentliche Sortimentsumgestaltung insofern, als alle Artikelgruppen außer Spielwaren aufgegeben wurden. Dieser Schritt bewährte sich in den folgenden Jahren, der Geschäftsumfang weitete sich erheblich aus, so daß die Firma gezwungen war, sämtliche Lagerräume, die in der näheren Umgebung zur Verfügung standen, anzumieten. 1976 aber waren diese Möglichkeiten endgültig ausgeschöpft, eine Weiterentwicklung war nicht mehr möglich. Zu diesem Zeitpunkt entstand der Plan für einen Neubau. Einige Wochen später war die Platzfrage geregelt und noch ein paar Monate später lag bereits die Baugenehmigung vor. In extrem kurzer Bauzeit konnte dann das Lagergebäude erstellt werden. 5 Monate nach Baubeginn konnten bereits das gesamte Lager und die Büroräume umziehen.

Heute beliefert die Firma Wilhelm Fasel, die außer Spielwaren noch Christbaumschmuck, Faschings- und Sylvesterartikel führt, ausschließlich Spielwarenfachgeschäfte im nahezu gesamten süddeutschen Raum. Die Kundenzahl beträgt etwa 400.

Unser Landesverband wünscht der Firma auch im neuen „Gehäuse“ weiteren geschäftlichen Erfolg.

Buchbesprechung

Bildungsbericht des Instituts der Deutschen Wirtschaft 1977

herausgegeben von Winfried Schlawke

Format 11 × 19, 284 Seiten, 16 Abbildungen, broschiert, Einzelpreis DM 19,80 brutto ISBN 3-88054-292-9

Die Bestrebungen der Vergangenheit, das Bildungssystem zu reformieren, haben zu enormen quantitativen Veränderungen geführt. So konnte allein die Zahl der Studenten verdoppelt werden. Zu einer inhaltlichen Reform ist es jedoch nicht gekommen. Deshalb ist es heute an der Zeit, kurzfristige Maßnahmen und Lösungsstrategien im Hinblick auf die künftigen Probleme zu erarbeiten.

Zum einen muß zu Beginn der achtziger Jahre aufgrund der geburtenstarken Jahrgänge mit einem Ansturm von Bildungs- und Ausbildungswilligen gerechnet werden. Zum anderen aber ist schon jetzt zu bedenken, daß gegen Ende der achtziger Jahre dem „Ausbildungsberg“ die „Ausbildungslücke“ folgen wird.

Angesichts dieser besonderen Problemlage legt das Institut der deutschen Wirtschaft seinen ersten Bildungsbericht vor; den Autoren geht es in erster Linie darum, durch eine Bestandsaufnahme die Gründe, die zu der heutigen Situation geführt haben, zu verdeutlichen. Zugleich aber bemühen sie sich, Alternativen vorzustellen, die dazu beitragen können, mit den anstehenden Problemen fertig zu werden. Besonderes Gewicht legen sie dabei auf die Initiativen der Wirtschaft, die bei der Suche nach der besten Lösung für die Probleme des Bildungswesens nicht unbeachtet bleiben dürfen.

„Kreisdaten“, Ausgabe 1977

Soeben erschien das Heft „Kreisdaten“, Ausgabe 1977. Diese Veröffentlichung enthält nach dem Gebietsstand 1. Januar 1977 neue Ergebnisse aus wichtigen Bereichen der amtlichen Statistik Bayerns für das Land, die Regierungsbezirke, Landkreise, kreisfreien Städte und für die Großen Kreisstädte.

Insgesamt sind 300 Merkmale ausgewiesen, die von der Datenbank des Bayerischen Statistischen Landesamts abgerufen werden.

Im einzelnen unterrichtet das Heft über folgende Fakten: Gebiets- und Bevölkerungsstand, Bevölkerungsbewegung, Bildungs- und Gesundheitswesen, Wahlen – Erwerbstätigkeit, Land- und Forstwirtschaft – Industrie – Umweltschutz, Bauhauptgewerbe, Bautätigkeit, Wohngeld, Fremdenverkehr, Straßenverkehr, Kraftfahrzeugbestand, Straßenverkehrsunfälle, Baulandverkehr, Soziale Sicherung, kommunale Steuern, Gemeindesteueraufkommen, Schlüsselzuweisungen, Lohnsteuer, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen.

Die „Kreisdaten“ sind, in Fortsetzung der 1972 herausgegebenen Publikation „Kreisdaten zur Gebietsreform“, eine für die Landkreis- und Stadtverwaltungen aber auch für die Wirtschaft und Wissenschaft unentbehrliche Arbeitsunterlage.

Das Heft hat einen Umfang von rund 90 Seiten und kostet 6 DM. Es ist direkt beim Bayerischen Statistischen Landesamt – Verkaufsstelle – Neuhauser Str. 51, 8000 München 2, zu beziehen (Telefon (089) 2119205). Bei Abnahme größerer Stückzahlen kann Mengenrabatt gewährt werden.