
AKKUMULATION

INFORMATIONEN DES ARBEITSKREISES FÜR KRITISCHE UNTERNEHMENS- UND
INDUSTRIEGESCHICHTE

Nr. 12

Wenngleich der Massenkonsum der Nachkriegsgesellschaften in den vergangenen Jahren ein recht häufig bearbeitetes Thema gewesen ist, sind Arbeiten, die die analytische Verbindung zum unternehmerischen Interesse herstellen, kaum anzutreffen. Der Einzelhandel ist im Gegensatz zum Industriebetrieb bislang kaum Gegenstand unternehmenshistorischer Erwägungen gewesen, während die „Kulturdimension“ der Massenkongsumgeschichte zugleich die Bezüge zur Güterproduktion und zur Wirtschaftspolitik verdeckt. AKKUMULATION will mit dieser Schwerpunktausgabe die Beschäftigung mit diesen Themen der Konsumgesellschaft anregen. Der Beitrag von Ulrich Pfister und Frank Grauer stellt die Grundzüge eines theoretischen Zugangs zur Geschichte des Einzelhandels vor. Tim Schanetzky weist in seinem Beitrag den Zusammenhang von Massenkongsumgesellschaft, Stadtplanung und Kommunalpolitik anschaulich nach, Christian Kleinschmidt beschreibt die Orientierung des Managements bei Volkswagen unter Heinrich Nordhoff an dem klassischen Massenkongsummarkt der Vereinigten Staaten.

Die Redaktion

Der institutionelle Wandel des Lebensmitteleinzelhandels seit dem Ende des 19. Jahrhunderts bis 1950. Das Beispiel Dortmund

von Frank Grauer und Ulrich Pfister, Münster

Zwischen dem späten 19. Jh. und ca. 1950 vollzieht sich im deutschen Lebensmitteleinzelhandel ein grundlegender Wandel. Die Einführung industrieller Produktionsweisen seit Beginn des 19. Jh. hatte einen Rückgang der Versorgung durch häusliche Subsistenzproduktion und eine verstärkte räumliche Trennung von Produktion und Konsum zur Folge. Mit den daraus resultierenden Anforderungen an den Handel stieg auch dessen Bedeutung als letzte Stufe der Wertschöpfungskette. In der Folge kam es dann erwartungsgemäß zunächst zu einer quantitativen Ausweitung und Evolution bestehender Koordinationsformen des Einzelhandels. So nahmen etwa die bis dahin eher spezialisierten Kaufhäuser an Zahl zu und erweitern ihre Sortimente u.a. durch die Aufnahme von Lebensmittelabteilungen. Allerdings entstanden bald auch völlig neue Institutionen zur Effizienzsteigerung von Transaktionsleistungen; hervorzuheben sind große Lebensmitteleinzelhandelsketten sowie Konsum- bzw. Einkaufsgenossenschaften, die zu den erfolgreichsten Koordinationsformen des Handels in dieser Zeitperiode wurden.

Während sich die Forschung bislang im wesentlichen auf die Entwicklung der Produktionsseite konzentriert hat, wurde die Untersuchung von Absatz und Vertriebsstrukturen vernachlässigt. Der Mangel einer eigenständigen, entwicklungsgeschichtlichen Untersuchungspraxis des Lebensmittel-einzelhandels in Europa zeigt sich besonders in den folgenden beiden Bereichen: Die Zeit nach dem ersten Weltkrieg wird durch die vorhandenen Untersuchungen noch wenig abgedeckt. Diese Forschungslücke ist deshalb beachtenswert, weil das Aufkommen moderner Unternehmensformen im Einzelhandel gerade in Deutschland erst gegen 1900 erfolgt; die Periode ca. 1890–1950 ist daher als einheitliche Periode der Entstehung des modernen Einzelhandelssystems zu sehen. Weiterhin fehlen auch Untersuchungen, welche die Entstehung des modernen Einzelhandelssystems als Gesamtprozeß unter einer einheitlichen theoretischen Perspektive und mittels darauf bezogener Methoden bearbeitet. Zwar entwirft Pfister einen Ansatz, der argumentiert, daß die Herausbildung des modernen Einzelhandelssystems eng mit institutionellen Innovationen verbunden ist, die die Transaktionskosten senken und die Asymmetrie der Informationsverteilung einschränken, so daß Skalenerträge ausgeschöpft werden können.¹ In diesem Zusammenhang erweist sich – wie noch näher zu begründen sein wird – das methodische und theoretische Instrumentarium der Neuen Institutionenökonomie als hervorragend geeignet für eine systematische Analyse der Entwicklungsfaktoren im Einzelhandel. Allerdings bedarf dieser Ansatz einer empirischen Analyse auf regionaler Ebene, denn marktliche Konkurrenz sowie institutionell organisierte Interaktion verschiedener Koordinationsformen des Einzelhandels lassen sich nur dort exakt beobachten und messen. Solche kleinregionalen Untersuchungen fehlen aber weitgehend. Zu verweisen ist allenfalls auf die Untersuchung einer Arbeitsgruppe um Gerhard Haupt zur Sozialgeschichte des Kleinhandels in Bremen.² Ebenfalls zu erwähnen sind die Studien von britischen historisch arbeitenden Geographen zur kommerziellen Struktur englischer Städte, die auf einer Analyse von Adreßbüchern aufbauen.³ Beide Ansätze kleinregionaler Untersuchung befassen sich jedoch wiederum ausschließlich mit dem Zeitraum vor dem Ersten Weltkrieg.

Das geplante Forschungsvorhaben, in dem der institutionenökonomische Ansatz mit einer empirischen Analyse auf kleinregionalem Niveau verbunden wird, soll eine Typologie unterschiedlicher institutioneller Entwicklungsmuster des Lebensmitteleinzelhandels erstellen. Dabei wird die jeweilige Entwicklung einzelner Typen von kleinen und mittleren Unternehmen sowie ihrer institutionell geprägten Verhaltensformen, Strukturen und Aktivitäten (Geschäftsgebaren, betriebliche Organisation, kooperative Zusammenschlüsse) mit differierenden Transaktionskosten, einer unterschiedlichen Verfassung von Verfügungsrechten sowie einem unterschiedlichen Umgang mit asymmetrischer Informationsverteilung in Verbindung gebracht. Dieser Forschungsansatz erfordert eine vergleichende Analyse verschiedener Koordinations- und Unternehmensformen auf kleinregionaler Ebene, wofür Dortmund als Fallbeispiel gewählt wurde. Es ist geplant, die vorgesehene Analyse methodisch u. a. auf einer Datenbank aufzubauen, die sich aus verschiedenen Quellenbeständen

¹Pfister, U. (1998): Vom Kiepenkerl zu Karstadt: Einzelhandel und Warenkultur im 19. und frühen 20. Jahrhundert, erscheint in: VSWG 87(2000).

² Haupt, H.-G. (1982): Kleinhändler und Arbeiter in Bremen zwischen 1890 und 1914, in: Archiv für Sozialgeschichte, Bd. 22, S. 95-132. Geschäfte, Teil 1 (1982): Der Bremer Kleinhandel um 1900, in: Beiträge zur Sozialgeschichte Bremens, Universität Bremen (Hrsg.), Bd. 4, Bremen.

³Davies, W. D. K., J. A. Giggs und D. T. Herbert (1968): Directories, rate books and the commercial structure of towns, in: Geography, Bd. 53, S. 41-54. Benson, J. und G. Shaw (Hrsg.) (1992): The evolution of retail systems, c. 1800-1914, Leicester.

speist und die einfache Merkmale einer großen Zahl an Unternehmen des Lebensmitteleinzelhandels enthält. Die abschließende Auswertung sieht neben dem Einsatz der angesprochenen institutionenökonomischen Hypothesen auch eine Berücksichtigung des konjunkturellen und politischen Umfeldes vor.

Zum Erklärungswert institutionenökonomischer Ansätze

Unserem Forschungsvorhaben liegt die Einschätzung zugrunde, daß mit der Neuen Institutionenökonomie ein theoretischer Ansatz vorliegt, der sich in besonderer Weise zur Untersuchung der Entwicklung des Lebensmitteleinzelhandels eignet. Diese Einschätzung ergibt sich schon aus der Darstellung der zentralen Leitfragen des Ansatzes. Umgekehrt kann das Forschungsvorhaben damit letztlich aber auch diese zentralen Aussagen testen und ihren historiographischen Erkenntnisgewinn bewerten. Dabei knüpft das Vorhaben an die langjährige Diskussion um die Relevanz der Institutionenökonomie in der Wirtschaftsgeschichte an, die von North eingeleitet worden ist.⁴

Welche Erklärungsbeiträge lassen sich also durch den Einsatz des institutionenökonomischen Instrumentariums erzielen und wo liegen die Grenzen? Leitidee der Neuen Institutionenökonomik ist die Erkenntnis, daß die Begründung und der Einsatz von ökonomischen Institutionen, wie Filialketten, Genossenschaften und Wochenmärkten, nicht nur Nutzen stiftet, sondern auch Kosten verursacht.⁵ Ökonomische Institutionen können als aus Regeln bestehende Systeme definiert werden, die auf eine Beeinflussung der Entscheidungsspielräume der Wirtschaftssubjekte abstellen. So können beispielsweise in einem Handelsunternehmen beschäftigte Arbeitnehmer nicht mehr frei über ihre Arbeitskraft und -zeit verfügen, sondern handeln nach intern festgelegten Regeln und Vorgaben. Die Erfüllung der von ökonomischen Institutionen angestrebten Zielbündel wird in diesem Fall - wie generell für jede Institution - über Garantieinstrumente, hier z.B. Abmahnung, Versetzung und Entlassung, sichergestellt. Aufgrund der Bewehrung mit Sanktionsmechanismen können ökonomische Institutionen dazu genutzt werden, das individuelle Verhalten von Wirtschaftssubjekten effektiv zu strukturieren und in eine bestimmte Richtung zu lenken. Institutionen geben den Wirtschaftssubjekten damit gleichzeitig die Möglichkeit, die Unsicherheiten des täglichen Wirtschaftens besser zu bewältigen. So können rechtliche Institutionen z.B. den Rahmen der allgemeinen Geschäftsbedingungen für Einzelhändler und Kunden extern vorstrukturieren und auf diese Weise Informations- und Vereinbarungskosten der Beteiligten im täglichen Geschäftsverkehr senken.

North, einer der zentralen Vertreter institutionenökonomischer Wirtschaftsgeschichte, beschränkt die Untersuchung institutionellen Wandels jedoch de facto auf das gesamtgesellschaftliche politisch-wirtschaftliche System. Damit vernachlässigt er den u.E. ebenfalls wesentlichen Bereich freiwilliger Organisation ökonomischer Institutionen (d.h. die ökonomischen Wahl- und Gestaltungshandlungen der einzelnen Wirtschaftssubjekte), den er durch die staatlich gesetzten Rahmenbedingungen bestimmt sieht. Ferner unterscheidet North lediglich zwischen hierarchischen und marktli-

⁴ Zuletzt North, D. C. (1988): Theorie des institutionellen Wandels: eine neue Sicht der Wirtschaftsgeschichte, Tübingen. North, D. C. (1992): Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung, Tübingen.

⁵ Schumann, J. (1987): Die Unternehmung als ökonomische Institution, in: WISU, Nr. 4, 16. Jg., S. 212-222.

chen Koordinationsmechanismen und blendet den bedeutenden Bereich der Kooperationsformen völlig aus.⁶ Vor allem Kooperationen zwischen Wirtschaftssubjekten, wie z.B. Genossenschaften,⁷ welche die wirtschaftliche und rechtliche Selbständigkeit der Partner grundsätzlich erhalten, bieten eine Vielzahl von wirtschaftlichen Betätigungsmöglichkeiten.⁸ So beruht z.B. die Attraktivität von Kooperationen für klein- und mittelständische Unternehmen speziell auf der Erhaltung der unternehmerischen Selbständigkeit. Klein- und mittelständische Unternehmen können durch Kooperation die Flexibilität eines relativ kleinen Unternehmens mit der Erlangung von Größenvorteilen und damit einer Verbesserung ihrer Stellung im Wettbewerb verbinden, ohne befürchten zu müssen, ihre Identität zu verlieren. Die meist klein- und mittelständischen Unternehmen des Lebensmitteleinzelhandels werden durch die Möglichkeit von Kooperationen, etwa im Rahmen einer Einkaufsgenossenschaft, einerseits in die Lage versetzt, den gegebenen unternehmerischen Entscheidungsspielraum auszufüllen.⁹ Andererseits besteht für sie grundsätzlich aber auch die Möglichkeit, die Entscheidungsspielräume durch Interessenverbände und Kartelle - zumindest lokal - zu verändern.¹⁰

Letztlich umfaßt die Neue Institutionenökonomik eine Vielzahl theoretischer Ansätze, wobei für die geplante Untersuchung vor allem von der Transaktionskostentheorie (Veränderung von Institutionen), der Property-Rights-Theorie (Verteilung der Verfügungsrechte als Folge von institutionellen Regelungen bzw. als deren Grundlage) sowie der Agency-Theorie (Beziehungen zwischen den Nutznießern und Verwaltern von Institutionen) wesentliche Erkenntnisbeiträge zu erwarten sind.¹¹

Mit Hilfe der *Transaktionskostentheorie* - dem zentralen Denkansatz der NIÖ - läßt sich nun untersuchen, warum bestimmte Handelsgeschäfte (Transaktionen) verschiedenen ökonomischen Institutionen zugeordnet werden können.¹² Ökonomische Institutionen können ein markt-, kooperations- oder hierarchieorientiertes Design aufweisen, wobei sie sich hinsichtlich ihrer "Kosten" für die Abwicklung und Organisation von Transaktionen unterscheiden lassen¹³. Eine Transaktion ist dabei definiert als der Übergang eines Gutes oder einer Dienstleistung über eine organisatorisch separierbare Schnittstelle hinweg.¹⁴ Eine Transaktion liegt z.B. vor, wenn Waren durch einen Wanderhändler an einen Kunden verkauft werden. Als Transaktionskosten können allgemein alle quantifizierbaren und nicht-quantifizierbaren Opfer (Zeit, Geld etc.) bezeichnet werden, welche die Transaktionspartner für die Organisation der Tauschbeziehung erbringen müssen. In der Theorie werden ex ante Anbahnungs- und Vereinbarungskosten und ex post Kontroll- und Anpassungskosten unterschied-

⁶ North 1988

⁷ Seuster, H. (1992): Kooperation, in: Genossenschafts-Lexikon, E. Mändle und W. Swoboda (Hrsg.), Wiesbaden, S. 382-383

⁸ Pausenberger, E. (1989): Zur Systematik von Unternehmenszusammenschlüssen, in: WISU, Nr. 11, S. 621-626. Ihrig, F. (1991): Strategische Allianzen, in: WiSt, Nr. 1, S. 29-31.

⁹ Träger, M. (1992): Kooperationsformen im Handel, in: Genossenschafts-Lexikon, E. Mändle und W. Swoboda (Hrsg.), Wiesbaden, S. 383-384

¹⁰ Hefermehl, W. (1990): Einführung, in: Wettbewerbsrecht und Kartellrecht, 13. neubearb. Aufl., München. Schumann, J. (1992): Grundzüge der mikroökonomischen Theorie, 5. revidierte und erweiterte Aufl., New York u.a.

¹¹ Leschke, M. (1993): Ökonomische Verfassungstheorie und Demokratie: das Forschungsprogramm der constitutional economics und seine Anwendung auf die Grundordnung der Bundesrepublik Deutschland, in: Schriften zur wirtschaftswissenschaftlichen Analyse des Rechts, Bd. 17, München, Berlin.

¹² Coase, R. H. (1952): The nature of the firm, in: *Economica*, N. F. 4, S. 386, abgedruckt in: *Readings in price theory*, G. J. Stigler und K. E. Boulding (Hrsg.), Homewood, Illinois.

¹³ Ebers, M. und W. Gotsch (1993): Institutionenökonomische Theorien der Organisation, in: *Organisationstheorien*, A. Kieser (Hrsg.), Bd. 7, Stuttgart, Berlin, Köln.

¹⁴ Williamson, O. E. (1985): *The economic institutions of capitalism*, New York.

den. Die verschiedenartigen Koordinationsformen des Lebensmitteleinzelhandels müßten sich daher direkt anhand der Höhe der Transaktionskosten bewerten und einstufen lassen.

Allerdings lassen sich Transaktionskosten, z.B. aufgrund von Meß- oder Bewertungsproblemen, meist nicht direkt quantitativ erfassen. Vielmehr erfolgt im Rahmen der Transaktionskostentheorie ein relativer Vergleich von Organisationsformen anhand spezieller transaktionsspezifischer Einflußgrößen.¹⁵ Hierzu zählen:

- *Probleme unvollkommener Information*, die zu Abhängigkeiten führen können, die verursacht werden durch Art und Umfang von transaktionsspezifischen Investitionen (z.B. Zusammenhang zwischen dem Einsatz kapitalintensiver Anlagen wie Kühlhäusern, Bahnanschlüssen etc. durch Lebensmitteleinzelhändler, d. h. dem Risiko fehlender alternativer Verwendungen, einerseits und den Verkaufspreisen der Güter und Dienstleistungen, d. h. der realisierbaren Risikoprämie, andererseits), durch die beschränkte Anzahl (potentieller) Vertragspartner (z.B. die Gründung von Einkaufsgenossenschaften, um oligopolartige Strukturen mit wirtschaftsfriedlichem Verhalten aufzubrechen), etc.
- Die *Berücksichtigung von Unsicherheit* über zukünftige Umweltzustände und deren Anforderungen an die Organisation der Transaktion (z.B. die Flexibilitätsreserven von Konsumgenossenschaften bei der Auseinandersetzung der Kunden-Eigentümer nach dem Verbot der Konsumgenossenschaften unter den Nationalsozialisten) und das Verhalten von Interaktionspartnern (z.B. die Zahlungsmoral bei Kreditkäufen, die Ende des 19. Jh. im Lebensmitteleinzelhandel noch sehr häufig waren).¹⁶
- Die *Häufigkeit von Transaktionen*, welche die Realisierung von Skalenerträgen (z.B. auf einzelne Produktgruppen spezialisierte Einkaufsgenossenschaften des Handels), Lerneffekte (Entdeckung einfacherer Abwicklungsformen wie die Selbstbedienung) etc. begünstigen.
- Die *Infrastruktur von Transaktionen*. Hierzu zählen rechtliche, technische und wirtschaftliche Rahmenbedingungen. Rechtliche Institutionen wie das Genossenschaftsgesetz haben die Transaktionskosten von Genossenschaften als konkrete ökonomische Institutionen erheblich gesenkt, da ein großer Teil zu vereinbarenden organisationsinterner Regeln bereits vorstrukturiert und z.T. auch abgesichert wurden. Zudem können einzelne ökonomische Institutionen bzw. deren konkrete Ausprägungen in unterschiedlichem Maße von technologischen Neuerungen profitieren und damit evolutische Vorteile oder Nachteile erzielen. Dies gilt analog auch für den Einfluß der wirtschaftlichen Rahmendaten. So dürften die Konsumgenossenschaften z.B. aufgrund der Rückvergütungen und der erhöhten Bindung ihrer Kunden als gleichzeitige Eigentümer in Rezessionsphasen weniger stark an Kunden und Absatz verloren haben, als etwa kleine Einzelhändler.

¹⁵ Picot, A. (1982): Transaktionskostenansatz in der Organisationstheorie: Stand der Diskussion und Aussagewert, in: DBW, Nr. 42, S. 267-284.

¹⁶ Prinz, M. (1996): Brot und Dividende: Konsumvereine in Deutschland und England vor 1914, (Kritische Studien zur Geschichtswissenschaft 112) Göttingen, S. 28-30, 198-204, 267-270; Spiekermann, U. (1996): Basis der Konsumgesellschaft: Entstehung und Entwicklung des modernen Kleinhandels in Deutschland 1850-1914, Münster (Diss.), S. 211-213, 416-419

Die Transaktionskostentheorie unterstellt letztlich einen effektiven Wettbewerb der Institutionen. Demnach dürfte nur die Organisationsform einer Transaktion langfristig Bestand haben, welche die vergleichsweise geringsten Transaktionskosten verursacht¹⁷. Eine solchermaßen ermittelte Organisationsform wird als "effizient" bezeichnet.

Wenn gelegentlich mehrere mögliche Koordinationsformen einer Transaktion gleichzeitig existieren und von der eher theoretischen Möglichkeit tatsächlicher Transaktionskostengleichheit abgesehen wird, dann hat mindestens eine als nicht effizient einzustufende Organisationsform einer Transaktion dennoch langfristig Bestand. Für diesen Tatbestand könnten drei verschiedene Ursachen verantwortlich gemacht werden:

Erstens könnte es sich dabei um Transaktionen handeln, die trotz größerer Ähnlichkeiten in unterschiedlichen Transaktionsbereichen, also z.B. auf verschiedenen Teilmärkten erfolgen und somit nur bedingt vergleichbar sind.

Zweitens könnten Informationsprobleme vorliegen, entweder in der Form von asymmetrischer Informationsverteilung oder als Meßproblem, die für die Wirtschaftssubjekte eine eindeutige Bewertung der relativen Transaktionskosten unmöglich machen. So könnten den Wirtschaftssubjekten z.B. Transaktionskostenunterschiede aufgrund der begrenzten Informationsbeschaffungs- und -verarbeitungskapazitäten verborgen bleiben, wodurch eine scheinbare Indifferenz bei der Auswahl entsteht.

Drittens könnten Restriktionen, wie Subventionen oder staatliche Protektion, vorliegen, die für die Akteure zu einer künstlichen Marginalisierung von Transaktionskosten führen und so den Wettbewerb der Institutionen verzerren. Somit stünden den Wirtschaftssubjekten gleichzeitig mehrere "effiziente" Organisationsformen für eine Transaktion zur Auswahl, z.B. Varianten marktlicher und kooperativer Arrangements. Unterschiedliche Transaktionsbereiche, Informationsprobleme und Restriktionen sind daher im weiteren als maßgebliche, zu erklärende Aspekte für das parallele Überleben alternativer Organisationsformen im Lebensmitteleinzelhandel zu systematisieren und auf ihre Bedeutung für die Entwicklung des Lebensmitteleinzelhandels auf kleinregionaler Ebene hin zu analysieren.

Zu beachten ist dabei allerdings, daß die Ausprägung der Transaktionseigenschaften und der Entwicklungsstand konkurrierender ökonomischer Institutionen im Zeitablauf nicht zwangsläufig stabil bleiben müssen, was tendenziell dazu führt, daß sich eine einmal gewählte Organisationsform nicht dauerhaft als effizient erweisen muß. Für bestehende Organisationsformen des Lebensmitteleinzelhandels müßten sich daher Veränderungen ergeben oder im Rahmen des Wettbewerbes der Institutionen eine Selektion erkennbar sein. North bezeichnet dies als „Wandel der Institutionen“¹⁸. Von diesem Standpunkt aus betrachtet ist es sinnvoll, eine Untersuchung des institutionellen Wandels

¹⁷ Williamson (1985)

¹⁸ North 1988

nicht auf eine Zeitpunktbetrachtung zu beschränken. Sie muß vielmehr einen längeren Zeitraum erfassen, um Entwicklungslinien und -brüche im Rahmen des Wandels erkennen zu können.

Allerdings vollziehen sich Transaktionen nicht in einem grenzenlosen Raum. Sie werden vielmehr geprägt durch zahlreiche Beschränkungen, aber auch durch Freiräume, welche die sie umgebenden Institutionen und deren Beziehungen errichten.¹⁹ Begrenzt werden die Wahlhandlungen der Tauschpartner durch nichtökonomische Institutionen, wie etwa das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen, das die Bildung von Kartellen verbietet und damit die Auswahl möglicher „effizienter“ Koordinationsformen von vornherein beschränkt. Erweitert werden die Handlungsspielräume der Wirtschaftssubjekte dagegen durch Institutionen, wie das Patentrecht, das u.a. die ungenehmigte Nutzung von gesetzlich geschützten Innovationen untersagt und damit Vereinbarungskosten für Franchisepartner vermindern kann bzw. Franchising überhaupt erst ermöglicht. Für die geplante Untersuchung sind vor allem solche Institutionen interessant, die die Verteilung der Verfügungsrechte (*Property Rights*) über Informationen, Kapital, Arbeit und Boden sowie den daraus erzielbaren Erträgen für die Wirtschaftssubjekte regeln.²⁰ Diese bestehenden Institutionen wiederum sind zumeist das Ergebnis langer historischer Entwicklungen, und ihre Legitimation (Gültigkeit) unterliegt ebenfalls dem effizienzorientierten Wandel. Ein Wandel rechtlicher und gesellschaftlicher Institutionen dürfte damit nicht ohne Wirkung auf den Wandel der ökonomischen Institutionen des Lebensmitteleinzelhandels bleiben. Eine Untersuchung der Unternehmensformen des Dortmunder Lebensmitteleinzelhandels auf kleinregionaler Ebene muß somit eine institutionenökonomisch orientierte Erfassung der umgebenden Institutionen, ihrer Beziehungen und ihres zeitlichen Wandels als Rahmenbedingungen einschließen (z.B. Reichsgesetzgebung).

Schließlich ist zu beachten, daß auch die vertragliche Gestaltung des Leistungsaustausches einen Einfluß auf die Effizienz bzw. die Evolution einer Unternehmensform und ihrer Kooperationsbeziehungen im Handel haben kann. Wesentlich ist hierbei die vertragliche Beziehung zwischen Kunde (Prinzipal) und Lebensmittelhändler (Agent).²¹ Der Agent signalisiert dem Prinzipal, daß er dessen Bedürfnis an Nahrung zu einem bestimmten Preis und in bestimmter Qualität befriedigen kann. Durch die Zahlung des Kaufpreises nimmt der Prinzipal dieses Angebot an. Der Händler macht dieses Angebot allerdings mit der Absicht der Gewinnerzielung, während der Kunde sein Grundbedürfnis nach Nahrung stillt. Der Vollzug der Transaktion stiftet daher grundsätzlich beiden einen Nutzen. Weil die Ziele bzw. Nutzenfunktionen von Agenten und Prinzipalen allerdings nicht identisch sind, können sich hieraus u.a. erhebliche Probleme für den Prinzipal ergeben²². Denn da der Agent (Händler) aufgrund seiner fachlichen, räumlich und zeitlich größeren Nähe zu den Geschäftsvorfällen in einer Institution besser informiert ist als der Prinzipal (asymmetrische Information), kann er versuchen, die sich daraus ergebenden Ermessensspielräume zu seinen Gunsten oppor-

¹⁹ Ebd.

²⁰ Alchian, A. A. (1969): Corporate management and property rights, in: Economic policy and the regulation of corporate securities, H. G. Manne (Hrsg.), Washington D. C., S. 337-370. Furubotn, E. G. und S. Pejovich (1972): Property rights and economic theory: a survey of recent literature, in: Journal of Economic Literature, Bd. 10, Nr. 4, S. 1137-1162.

²¹ Zur *Agency-Theorie*: Pratt, J. W. und R. J. Zeckhauser (1985): Principals and agents: an overview, in: Principals and agents: the structure of business, J. W. Pratt und R. J. Zeckhauser (Hrsg.), Boston, S. 1-35. Eisenhardt, K. M. (1989): Agency-theory: an assessment and review, in: Academy of Management Review, Bd. 14, Nr. 1, S. 57-74.

²² Fama, E. F. und M. C. Jensen, (1983): Agency problems and residual claims, in: Journal of Law & Economics, Bd. 26, Nr. 6, S. 327-349.

tunistisch auszunutzen.²³ So kann der Händler z.B. seinen Gewinn erhöhen, wenn er das Mehl mit Sand vermischt oder beim Wiegen die Gewichte manipuliert. Mißstände dieser Art waren es bekanntlich, die in Rochdale zur Gründung der ersten Konsumgenossenschaft führten. Da die Kunden (Prinzipale) aufgrund der meist größeren Sachkenntnis des Händlers mit opportunistischem Verhalten rechnen mußten, haben sie durch geeignete Regeln und Sanktionen, in diesem Fall durch die vertikale Integration des Händlers in Form einer Genossenschaft, dafür gesorgt, daß opportunistisches Verhalten des Agenten soweit als möglich beschränkt wurde. Nur so konnten die Rochdaler ihre Verluste aus dem Verhalten des Agenten minimieren. Allerdings waren demgegenüber die Kosten der Kontrolle und Bestrafung aufzurechnen.

Den Trägern des Lebensmitteleinzelhandels bieten alternative ökonomische Institutionen dabei unterschiedlich effiziente Gestaltungsmöglichkeiten einer vertraglichen Regelung von Transaktionen. So kann z.B. der Kunde als Mitglied (Prinzipal) einer Konsumgenossenschaft seinen Unmut über hohe Preise und falsche Gewichte im Rahmen der Eigentümersammlung artikulieren und dadurch die Manager (Agenten) des Genossenschaftsbetriebes bei entsprechender Mehrheit bestrafen und Abhilfe verlangen.²⁴ Der Kunde als Eigentümer der Genossenschaft kann somit seine Informations- und Kontrollkosten beim Wareneinkauf reduzieren, da er die Konditionen der Transaktion im wesentlichen mitbestimmen kann.²⁵ Als Kunde eines Wanderhändlers sind Reklamationen naturgemäß schwieriger, da letzterer schwerer lokalisierbar ist und anders als bei der Konsumgenossenschaft keine hierarchische Weisungsbeziehung zwischen beiden Tauschpartnern besteht. Dem Kunden entstehen demnach höhere Informations- und Kontrollkosten, da er auf die Konditionen der Transaktion kaum Einfluß ausüben kann. Der Kunde als Prinzipal muß sich daher in letzterem Fall auf das Vorhandensein und die Funktionsfähigkeit rechtlicher Institutionen (z.B. Wettbewerbsrecht) und ihrer Sanktionsmechanismen verlassen. Insofern könnte sich eine Untersuchung der Eigentums- und Verfügungsrechte innerhalb bestimmter Unternehmens- und/oder Rechtsformen für die Ermittlung der Effizienz konkreter Unternehmensformen des Handels als fruchtbar erweisen.

Das Projekt: Historische Entwicklung des Dortmunder Einzelhandels und ihre Interpretation aus institutionenökonomischer Perspektive

In den letzten 30 Jahren des 19. Jahrhunderts und darüber hinaus sind wesentliche evolutorische Einflüsse aufgetreten, welche die Entscheidungsspielräume der Wirtschaftssubjekte stark verändert haben. Beispielhaft sind hier die Reichsgründung (1871) und insbesondere die Verabschiedung der Reichsgewerbeordnung (1872), des Genossenschaftsgesetzes (1889), des GmbH-Gesetzes (1892) und des Handelsgesetzbuches (1897) zu nennen. Dadurch wurden einerseits die institutionellen Wettbewerbsvorteile einzelner Unternehmensformen im Zeitablauf abgeschmolzen, andererseits ergaben sich für die Wirtschaftssubjekte meist auch neue Möglichkeiten, ihre Tauschhandlungen effizienter zu gestalten. Neben die klassische seßhafte und dauerhafte Koordinationsform des Detailhändlers, die ebenfalls stark evolvierte, traten somit fast zwangsläufig moderne Vertriebsformen

²³ Akerlof, G. A. (1970): The market for "lemons": quality uncertainty and the market mechanism, in: Quarterly Journal of Economics, Bd. 84, Nr. 31, S. 488-500. Williamson (1985).

²⁴ Zur Entwicklung der Konsumgenossenschaften: Prinz (1996).

²⁵ Jensen, M. C. und R. S. Meckling (1976): Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure, in: Journal of Financial Economics, Nr. 3, S. 305-360.

des Handels, wie Einzelhandelsketten, Konsumgenossenschaften, Werkskonsumanstalten und Kaufhäuser. Diese waren wiederum in den folgenden Dekaden einem starken Selektionsprozeß unterworfen, der wesentlich durch äußere Einflüsse bestimmt wurde. Beispielfhaft hierfür sind die Auswirkungen der Kriegswirtschaft, der Weltwirtschaftskrise und der Einfluß des Nationalsozialismus zu nennen. Nach dem Zweiten Weltkrieg führten u.a. starke Impulse aus den USA und die wirtschaftlichen Aktivitäten von Pionierunternehmen wie Aldi zu einer revolutionären Entwicklung im Lebensmitteleinzelhandel, die im Untergang der meisten Einzelhändler und Konsumgenossenschaften gipfelte. Der Zeitraum vom Ende des 19. Jh. bis ca. 1950 weist somit einerseits interessante evolutorische Impulse auf, die eine institutionenökonomische Analyse vielversprechend erscheinen lassen. Andererseits handelt es sich um einen relativ gut abgrenzbaren Untersuchungszeitraum mit einer gewissen Kontinuität der zu betrachtenden Unternehmensformen. Deshalb wurde für das Projekt der Untersuchungszeitraum Ende 19. Jh. bis ca. 1950 angesetzt.

Da das Projekt auf eine institutionenökonomische Erklärung des institutionellen Wandels im Lebensmitteleinzelhandel abzielt, bilden Transaktionen bzw. Transaktionsbündel den zentralen Gegenstand der Untersuchung. Sie lassen sich durch spezifische Eigenschaften und Rahmenbedingungen kennzeichnen, denen Unternehmensformen und kooperative Organisationen in alternativem Maße Rechnung tragen. Im direkten Vergleich untereinander gesehen verursachen die einzelnen Unternehmensformen und kooperativen Organisationen den Wirtschaftssubjekten im Falle ihres Einsatzes unter den gegebenen Transaktionsbedingungen und -eigenschaften verschieden hohe Opfer und Verluste. Eine Überprüfung der in der Literatur theoretisch z.T. schon dezidiert herausgearbeiteten Eigenschaften und Rahmenbedingungen von Transaktionen erfordert allerdings nicht nur eine flächendeckende Erfassung von Transaktionseigenschaften und Rahmenbedingungen sondern auch der relevanten Variablen der evolutorischen Entwicklung der verschiedenen ökonomischen Institutionen anhand der empirischen Daten einer konkreten Region.²⁶

Ausgehend vom tatsächlichen Erfolg, d.h. der vorhandenen Anzahl, der Betriebsgrößen und der zugehörigen Überlebensrate im Zeitablauf einzelner ökonomischer Institutionen des Dortmunder Lebensmitteleinzelhandels ist es möglich, auf deren komparative Effizienz zu schließen. Voraussetzung ist allerdings, daß sich der Erfolg eindeutig messen und erklären läßt. Dazu muß geklärt werden, inwieweit der Wettbewerb der Institutionen z.B. durch Informationsprobleme und Restriktionen beeinträchtigt worden ist, um einerseits nicht der Gefahr zu unterliegen, einer Unternehmensform nur deshalb Effizienz zu bescheinigen, weil sie existiert (hat) und andererseits, um die entscheidenden Erfolgsfaktoren isolieren zu können. Der Erfolg einer Unternehmung läßt sich in Anlehnung an marktorientierte Unternehmensführungskonzepte durch die Ausgestaltung des Marketingmixes erklären.²⁷ Demnach sind für die Bestimmung des Erfolges einer Unternehmung

- kontrahierungsbezogene (Preisniveau, Kreditgeschäft, Rabattgewährung)
- produktbezogene (Sortimentgestaltung, Qualität der Produkte, Qualität der Lieferanten)

²⁶ Picot 1982, Williamson 1988

²⁷ Meffert, H. (1998): Marketing: Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung. Konzepte-Instrumente-Praxisbeispiele; Mit neuer Fallstudie VW -Golf, vollst. neubearb. und erw. Aufl., Wiesbaden.

- kommunikationsbezogene (Art der Verkaufsförderung, Kundenbetreuung, Mitarbeiterqualifikation) und
- distributionsbezogene (Betriebsorganisation, z.B. das Vorhandensein von Filialen)

Faktoren bedeutsam. Diese Erfolgsfaktoren werden dabei in ihrer Wirkung durch die sich wandelnden rechtlichen, demographischen und ökonomischen Rahmenbedingungen verstärkt oder vermindert. Eine Ermittlung der Erfolgsfaktoren und der richtenden Wirkungen der Rahmenbedingungen ermöglicht es, einen empirisch begründeten Zusammenhang zwischen den Erfolgsfaktoren, dem Erfolg und der Effizienz abzuleiten und eine komparative Effizienzdiskussion verschiedener Unternehmensformen durchzuführen.

Für das Projekt ist es insgesamt von größter Bedeutung, daß sich die vorstehend allgemein aufgeführten Forschungslücken durch eine empirische Überprüfung theoretisch ermittelter Effizienz-hypothesen bearbeiten lassen:

- *Formen des Lebensmitteleinzelhandels:* Zunächst sind im Untersuchungsgebiet und -zeitraum alle vorkommenden Vertriebsformen des Lebensmitteleinzelhandels zu identifizieren und in ihrer quantitativen Entwicklung über die Zeit hinweg nachzuvollziehen. Eine erste Sichtung hat ergeben, daß einerseits dauerhafte und seßhafte Formen wie Einzelhändler, Einzelhandelsketten, Kaufhäuser, Konsumgenossenschaften und Werkskonsumanstalten zu berücksichtigen sind. Andererseits sind auch temporäre und nichtseßhafte Formen wie Wanderhändler, Straßenhandel, Wochenmärkte sowie Sonderverkaufsstellen in Krisenzeiten aufgetreten. Da die Quellenlage für letztere Formen jedoch überwiegend als desolat bezeichnet werden kann und diese Formen voraussichtlich einen vergleichsweise eher geringen Anteil an den Umsätzen des Lebensmitteleinzelhandels hatten²⁸, werden sie nur als Rahmenbedingungen in die Analyse eingebracht.
- *Interne Organisation ökonomischer Institutionen:* Die Wirtschaftssubjekte verfügen in Abhängigkeit von den Rahmenbedingungen über gewisse Freiheitsgrade bei der Gestaltung und Entwicklung ihrer ökonomischen Institutionen. Es wäre daher auch zu hinterfragen, inwiefern die interne Ausgestaltung der ökonomischen Institutionen durch die Wirtschaftssubjekte evolutorische Vor- und Nachteile begründet hat. So dienen Institutionen in der Praxis immer der Abwicklung mehrerer Transaktionen. Zu fragen wäre in diesem Zusammenhang u.a., welche Transaktionen (Kunde-Lebensmittelhändler/Lebensmittelhändler-Lieferanten bzw. Geldgeber usw.) entscheidenden Einfluß auf den Wandel bzw. die Evolution einzelner ökonomischer Organisationsformen des Einzelhandels ausgeübt haben. Im einzelnen zu untersuchen wären somit etwa der Grad der Filialisierung und der Spezialisierung bezüglich Kunden und Sortiment, die Art der Arbeitsverträge (fixes versus variables Gehalt), Anzahl und Art der Lieferanten sowie Art und Höhe der spezifischen Investitionen (Kühlhäuser, Gleisanschlüsse).
- *Kooperative Organisation:* Die Unzulänglichkeit interner Organisation und/oder die Beschränkungen durch Rahmenbedingungen haben auch im Lebensmitteleinzelhandel zur Ausprägung ergänzender Institutionen geführt. Die Gründung bzw. die Mitgliedschaft in kooperativen Vereini-

²⁸vgl. Spiekermann 1996, S. 143-181, 328-357

gungen, wie wirtschaftlichen Interessenvertretungen, Vereinen und Verbänden, Werbegemeinschaften und Einkaufsgenossenschaften haben die Effizienz von Unternehmensformen ebenfalls beeinflußt. Das Projekt legt allerdings auch hier den Untersuchungsschwerpunkt auf spezifische kleinregionale Fragestellungen, die den Kern des Projektes bilden, während überregionale Aspekte, wie z.B. die Reichspolitik, nur am Rande thematisiert und als Rahmenbedingungen berücksichtigt werden. Für den Dortmunder Raum wäre daher z.B. zu klären, inwieweit der Verband der Lebensmitteleinzelhändler die Konkurrenzsituation durch Wanderhändler über politischen Lobbyismus beeinflussen konnte.

- *Rahmenbedingungen institutionellen Wandels:* Wenn staatliche und andere Rahmenbedingungen eine Wirkung auf die Wahlhandlungen der Wirtschaftssubjekte bezüglich der Gründung und Gestaltung ökonomischer Institutionen haben, gilt es nicht nur zu untersuchen, welche Faktoren die Evolution einer Koordinationsform beeinflußt haben, sondern auch wie und unter welchen Bedingungen sie gewirkt haben. So wäre zu untersuchen, warum das Verbot von Konsumgenossenschaften während des Dritten Reiches die Evolution der Konsumgenossenschaften in Dortmund (wie in ganz Deutschland) nicht dauerhaft unterbrechen konnte und die Wirtschaftssubjekte die betreffenden Genossenschaften zum erstmöglichen Zeitpunkt nach dem Zweiten Weltkrieg in nahezu identischer Ausgestaltung erneut gründeten und erfolgreich nutzten. Es müßte aber auch analysiert werden, wie sich das Verbot von Konsumgenossenschaften auf die Transaktionsbedingungen bzw. die Wettbewerbsfähigkeit der anderen Unternehmensformen ausgewirkt hat, das heißt, wie sich z.B. die Marktanteile verschoben haben.

Abschließend wäre eine Gewichtung unterschiedlicher Einflußfaktoren bzw. Gruppen von Einflußfaktoren hinsichtlich ihrer Bedeutung für den evolutorischen Wandel im Lebensmitteleinzelhandel für den Raum Dortmund vorzunehmen. Im Rahmen eines weiterführenden Projektes könnte dann untersucht werden, ob sich die Ergebnisse auf andere deutsche Städte bzw. das Gebiet des ehemaligen Deutschen Reiches übertragen lassen.



Das **nächste Heft** von Akkumulation wird sich in einem thematischen Schwerpunkt mit der **Bedeutung der Unternehmensgeschichte für die heutige Unternehmenspolitik** beschäftigen. Artikel zu diesem Thema werden von der Redaktion gerne entgegen genommen. Der Redaktionsschluß für das Heft ist Anfang April 1999.
