



Rabat ist die Hauptstadt von Marokko*

Vom Feilschen und Verkaufen: ein kleines Einmaleins des Handels

Text: Oliver Gehrs

→ In frühen Gesellschaften bestand der Handel noch aus Tauschgeschäften, erst mit der Einführung des Geldes entwickelte sich daraus das, was wir heute darunter verstehen: der An- und Verkauf von Waren gegen Geld. Durch dieses Prinzip gelangten selbst Länder zu Reichtum, die nur wenig produzierten oder kaum Rohstoffe besaßen. Wer wie Portugal oder die Niederlande große Handelsflotten und zudem Kolonien besaß, machte gute Geschäfte. Aber auch an Land entwickelten sich Routen, über die sich Kaufleute neue Absatzmärkte erschlossen, wie etwa die **Seidenstraße**. Über dieses Netz aus Karawanenwegen zwischen dem Mittelmeer und Asien wurden vor allem Gewürze, Seide und Porzellan transportiert.

Schon früh merkten Kaufleute, dass es sich besser wirtschaften ließ, wenn man sich zusammentat, um gemeinsam für sicherere Transportwege und eine stärkere Verhandlungsposition gegenüber anderen Ländern zu sorgen. So entwickelte sich ab dem 12. Jahrhundert die **Hanse**, in der sich anfangs niederdeutsche Händler zusammentaten. In ihrer Blütezeit umfasste die Hanse ca. 300 nordeuropäische Städte. Die Kogge im Wappen einiger dieser Hansestädte verwies auf die Bedeutung der Seewege für den Verbund.

Unter **Einzelhandel** versteht man Unternehmen, die verschiedene Waren unterschiedlicher Hersteller in ihr Sortiment aufnehmen und an private Konsumenten verkaufen – zum Beispiel Supermärkte oder Textilgeschäfte. 1919 wurde die Hauptgemeinschaft des deutschen Einzelhandels (HDE) gegründet, heute der Handelsverband Deutschland, der ein Viertel aller rund 400.000 selbstständigen Unternehmer mit knapp drei Millionen Beschäftigten und einem Umsatz von rund 433 Milliarden Euro im Jahr 2013 in Deutschland repräsentiert. Neben Branchenriesen wie Edeka oder Lidl ist der Einzelhandel in Deutschland vom Mittelstand geprägt.

Preisnachlässe waren früher unter anderem im Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) geregelt. Mit dessen Novellierung im Jahr 2004 fielen unter anderem die umstrittenen Vorschriften zu Räumungs-, Jubiläums- und Sonderverkäufen inklusive **Sommer- und Winterschlussverkauf** weg. Bis dahin war es etwa in der Textilbranche üblich, dass der Einzelhandel seine Waren nur zweimal im Jahr reduzierte.

Von 1933 bis 2001 existierte zudem das Rabattgesetz, das die Gewährung von Preisnachlässen für Endverbraucher für Waren des täglichen Bedarfs teilweise untersagte. Maximal drei Prozent Rabatt waren gestattet. Das Gesetz sorgte dafür, dass das Preisverhandeln in Deutschland bei vielen Konsumenten bis heute recht unüblich ist. „Sie haben Hemmungen, weil das Feilschen für sie gefühlsmäßig immer noch auf den Basar gehört“, sagt Georg Tryba von der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen. Es gibt übrigens nach wie vor Produkte, bei denen das Feilschen nicht erlaubt ist – etwa **preisgebundene Artikel** wie Bücher oder Tabak.

Im Gegensatz zum Einzelhandel versteht man unter **Großhandel** Unternehmen, die Waren weder selbst herstellen noch bearbeiten und sie stattdessen an andere Unternehmen verkaufen, die sie in ihr Angebot für Privatkunden aufnehmen. Mit einem jährlichen Umsatz von knapp 1,1 Billionen Euro im Jahr 2012 ist der Großhandel in Deutschland der zweitstärkste Wirtschaftszweig nach der Industrie. Er bietet ca. 1,2 Millionen Menschen Arbeit.

Unter **Außenhandel** versteht man den Austausch von Waren mit dem Ausland, wobei Deutschland wesentlich mehr Waren in andere Länder exportiert, als es importiert. Im Jahr 2013 betrug der Wert der Exporte aus Deutschland in andere Länder 1,093 Billionen Euro, eingeführt wurden Waren im Wert von 895 Milliarden Euro. **Die größten Handelspartner Deutschlands** sind die Länder der Europäischen Union (EU), in die Waren im Wert von ca. 623,5 Milliarden Euro exportiert wurden. Umgekehrt importierte Deutschland aus Ländern der EU Waren im Wert von rund 577,6 Milliarden Euro. Dennoch rangiert Deutschland unter den größten Importländern der Welt auf Platz drei. Nur China und die USA führen mehr Waren aus anderen Ländern ein. ←

*Mit diesem naseweisen Spruch kanzelten Verkäufer früher gern mal Kunden ab, die nach einem Preisnachlass fragten. Dabei schreibt sich ja Rabatt eh mit Doppel-t.