

Um die wachsenden Warenfonds mit steigender Effektivität umzuschlagen, ist bereits bis 1970/72 eine wesentlich stärkere Konzentration des Angebotes auf die großen Handelsbetriebe, wie Waren- und Versandhäuser, Kaufhäuser und Kaufhallen, notwendig. Dabei werden die traditionellen Schranken zwischen den einzelnen Branchen überwunden, und die Gestaltung des Warenangebotes erfolgt nach Bedarfskomplexen (zum Beispiel Herrenausstatter, Alles für das Kind usw.). Moderne Verkaufsformen, wie Selbstbedienung, Vorauswahl und Musterverkauf sowie der Einsatz entsprechender Kassierverfahren verkürzen die Einkaufszeit für die Käufer und steigern die Arbeitsproduktivität.

In diesem Zeitabschnitt ist der für die Umgestaltung des Handels notwendige Wissensvorlauf zu organisieren und sind dafür Modelle vor allem am Beispiel der Warenhaus- und Lagerneubauten und der Berliner Kaufhallenorganisation zu schaffen. *Es gilt, den gesamten sozialistischen Handel nach neuen Maßstäben zu organisieren und zu leiten.*

#### **Volkswirtschaftlich rationelle Vertriebsysteme verändern grundlegend das Profil des Handels**

Der wachsende Grad der Vergesellschaftung der Arbeit in Industrie und Landwirtschaft sowie das hohe Entwicklungstempo der Produktivkräfte führen zu einer tiefgreifenden Umgestaltung des Handels. *Ausgehend von den spezifischen Bedingungen der einzelnen Warensortimente bilden sich Vertriebssysteme heraus, die in gleicher Weise wie Produktionsprozesse technologisch und organisatorisch zu durchdringen und zu rationalisieren sind.* Das heißt, es werden in Zukunft geschlossene Handelsprozesse von der Produktion bis zum Konsumenten im Komplex rationalisiert. Damit werden Voraussetzungen geschaffen, um die Prozesse der Warenbewegung weitgehend zu mechanisieren und zu automatisieren, den Warenumschlag zu beschleunigen, die Lagerflächen rationell auszunutzen, die Vertriebskosten zu senken und die Zirkulationsprozesse mit Hilfe der elektronischen Datenverarbeitung zu planen und zu steuern.

*Als Maßstab für die Herausbildung rationeller Vertriebslinien gilt einzig und allein der volkswirtschaftliche Nutzen.* Dabei ist die Produktion möglichst eng mit dem Markt zu konfrontieren, sind niedrige Zirkulationskosten und die rationellen Warenwege mit der geringsten Gliederzahl, also mit möglichst wenig Zwischenstufen in der Warenbewegung zu sichern und ist eine solche Arbeitsteilung zwischen Industrie, Landwirtschaft und