

TECHNIK UND WIRTSCHAFT

MONATSCHRIFT DES VEREINES DEUTSCHER INGENIEURE • REDIGIERT U. HERAUSGEGEBEN VON D. MEYER UND W. MATSCHOSS •

7. JAHRG.

APRIL 1914

4. HEFT

ZUM AMERIKANISCHEN ZOLLTARIF.

Von Dr. TH. SCHUCHART, Mülheim (Ruhr).

Der Voranschlag des am 4. Oktober 1913 in Kraft getretenen amerikanischen Zollgesetzes berechnet den auf den Gesamtwert aller zollpflichtigen Waren bezogenen Durchschnittszoll auf etwa 26 vH. Dieser Satz bedeutet einen gewaltigen Sprung in der neueren Entwicklung. Nach einem Tiefpunkt von 39,95 vH im Jahre 1896 (Wilson-Tarif) erreichte der Durchschnittszoll mit 52,07 vH 1900 seine Pegelmarke und sank dann stetig auf 40,12 vH im Jahre 1912. Wenn der Anteil der nicht zollpflichtigen Waren an der Einfuhr von 51,55 vH im Jahre 1896 auf 44,16 vH in 1900 fiel, dann aber bis zum Jahre 1912 auf 53,73 vH stieg, so ist das gewissermaßen die korrespondierende Bewegung, hinter der sich das gewaltige Ansteigen der amerikanischen Feinverarbeitung verbirgt, von der später noch gesprochen werden soll.

Da der vorhin genannte Durchschnittszollsatz von Sachverständigen auf Grund sorgfältiger Ermittlungen berechnet worden ist, wird man die neueste Zolltarifrevision der Vereinigten Staaten als ein Ereignis anzusehen haben, das für die Wirtschaftsgeschichte des Landes von einschneidender Bedeutung zu werden verspricht. Auf der anderen Seite kann aber auch nicht nachdrücklich genug vor den übertriebenen Erwartungen gewarnt werden, welche durch einen Teil unserer Presse mit besonderer Sorgfalt bei uns gepflegt werden. Es ist eine Irreführung der öffentlichen Meinung, zu behaupten, daß die Vereinigten Staaten mit der Revision den Gedanken zu verwirklichen trachteten, sich vom Schutzzoll dem Freihandel zuzuwenden. Nicht nur spricht die Höhe des auf alle zollpflichtigen Waren bezogenen Durchschnittszolles, der jetzt noch nahezu $1\frac{1}{2}$ mal soviel beträgt wie in Deutschland, gegen diese Behauptung, sondern aus allen parlamentarischen Verhandlungen läßt sich entnehmen, daß sich die grundsätzliche Vorstellung von den Notwendigkeiten eines Schutzzolles, ganz abgesehen von dem finanziellen Bedürfnis der Bundesregierung, bei der demokratischen Partei bei Gestaltung der neuen Sachlage nicht geändert hat.

Das politische wie das wirtschaftliche Leben der Vereinigten Staaten unterliegt dem Einfluß von Regulatoren, die zum guten Teil ausschließlich diesem Lande eigentümlich sind. Überall liegen Möglichkeiten, die im Vergleich zu denen Deutschlands materiell gemessen auch heute noch oft geradezu als unerschöpflich anmuten, obgleich das Glück des 19ten Jahrhunderts in Amerika vornehmlich darauf beruht zu haben scheint, unter Hintansetzung aller Zukunftserwägungen die Wirtschaft auf den ersten billigen Nutzen zur Meisterschaft zu entwickeln. Unbegrenzt sind jene Möglichkeiten freilich längst nicht mehr. Aber wo sie nicht mehr ins Unendliche ausgedehnt werden konnten, sind sie im Zeichen der qualitativ und quantitativ gestiegenen Bedürfnisse unablässig verfeinert und vervielfacht worden. Nur ein Bollwerk hielt der krampfhaft gesteigerten Lebhaftigkeit und Unternehmungslust des amerikanischen Geschäftslebens stand: die sakrosankte Konstitution des Bundes, die allen Abänderungsversuchen beharrlichen Widerstand entgegensetzte. Dieses mit unübertroffener Schwierigkeit zu handhabende Instrument, das in Einzelheiten den neuzeitlichen Regungen und Nöten oft nur ganz unvollkommen entsprach, war die einzige Grundlage, auf der die Hilfsmittel der einzel- und bundesstaatlichen Intervention entwickelt werden konnten. Der amerikanischen Rechtspflege fehlt bekanntlich die kodifizierte juristische Nutzform, wie wir sie im Bürgerlichen und Handelsgesetzbuch haben, und so ist es ein höchst mühseliger Prozeß, Rechtskonstruktionen, welche aus neuzeitlichen Wirtschaftsformen entstanden sind, allein unter Heranziehung der höchstgerichtlichen Entscheidungen den Grundsätzen der unantastbaren Konstitution einzufügen und auf sie abzugleichen. Viel kostbare Zeit ging mit dieser Arbeit verloren, und die Vereinigten Staaten erlebten das in einem modernen Rechtsstaat Ungewöhnliche: Wo das Recht die Grenzen noch nicht abgesteckt hatte, eroberte stürmisch die Wirtschaft und richtete sich nach eigenen Gelüsten ein.

Wenn Wilson diesen Gedanken bei seinen Wahlreden in seiner eindringlichen und schlichten Art immer wieder in den Vordergrund gestellt hat, so war das keine auf Massenwirkung berechnete inhaltlose Redensart. Den wirtschaftlichen Entwicklungen gegenüber war die Neugestaltung der Staatsaufgaben vernachlässigt worden. Mit dem sich daraus entwickelnden Grundmotiv ist denn auch folgerichtig die Zolltarifrevision von 1913 eingeleitet und durchgeführt worden.

Es erübrigt sich, im einzelnen zu zeigen, wie sich die Forderung der Tarifrevision „nach unten“ im historischen Verlauf als unabwendbare Reaktion gegen die immer bedenklicheren Auswüchse des Trustwesens zur großen Tagesfrage auswuchs. Indessen ist es notwendig, wenigstens auf zwei wesentliche Punkte zu verweisen, deren unzureichende Beurteilung so viele Verwirrungen gerade auch im Ausland angerichtet hat. Die fast unbeschränkte Wirtschaftsfreiheit ausnutzend, hatte sich das Trustwesen unter dem Schutz einer vollständig unzulänglichen Kontrolle durch die Öffentlichkeit in den letzten 15 Jahren in Richtung einer ungeheuren Vergewaltigung des Publikums entwickelt, und der ursprüngliche und volkswirtschaftlich durchaus berechtigte Grundgedanke der Konzentration, die Zusammenfassung der Betriebs- und Verwaltungseinrichtungen zur Vermeidung von Verlusten und Beseitigung von Organisationshindernissen, sank immer mehr zum Vorwande gewagter Finanzmanöver herab, bei denen sich vor allen Dingen die Gründer

riesenhafte Sonderverdienste sicherten. Wenn sich unter dem Druck der so geschaffenen neuen Verteilung der Wirtschaftsmacht die Gesamtheit als solche schwer bedrückt fühlte und die Trusts ganz allgemein für die entstandenen Nöte verantwortlich machte, so vermochte der Glaube der neuen Regierung an die Notwendigkeit und Berechtigung einer fortgeschrittenen Wirtschaftsorganisation, so weit sie tatsächlich technisch verbessernd und wirtschaftlich verbilligend wirkte, nicht erschüttert zu werden.

Die im Zeichen der tiefgreifenden Umordnung der Wirtschaftskräfte außerordentlich gesteigerte Intensität wirtschaftlichen Schaffens drückt sich — ebenfalls ein Punkt, der von der ausländischen Tagespresse im ganzen nur ungenügend bisher gewürdigt worden ist — vor allem in der neuzeitlichen Bedeutung der feinverarbeitenden Industrien aus. Unter dem Einfluß der Treibhauskultur hatte in den letzten 10 bis 15 Jahren die Verfeinerung der Produkte ganz ausgezeichnete Fortschritte gemacht, deren Ergebnisse sich, am Außenhandel¹⁾ beobachtet, wie folgt darstellen:

Es waren beteiligt in vH²⁾

an der Einfuhr:

	1 Nahrungsstoffe roh	2 Nahrungsstoffe teilweise oder ganz zubereitet	3 Nahrungs- stoffe 1 und 2 zusammen	4 Roh- material für Fabrikation	5 Fabrikate für Weiterver- arbeitung	6 gebrauchs- fertige Fabrikate	7 Fabrikate 5 und 6 zusammen
1880	15,01	17,69	32,70	19,74	16,59	29,43	46,02
1885	16,16	17,82	33,98	18,49	13,55	31,61	45,16
1890	16,28	16,89	33,17	21,62	14,81	29,23	44,04
1895	19,31	14,63	33,94	24,72	13,18	27,26	40,44
1900	11,52	15,65	27,17	32,50	15,79	23,90	39,69
1905	13,08	13,01	26,09	34,82	15,91	22,58	38,49
1910	9,30	11,66	20,96	36,37	18,31	23,62	41,93
1911	11,87	11,26	23,13	33,48	18,84	23,67	42,51
1912	13,93	11,86	25,79	33,63	17,77	21,78	39,55

an der Ausfuhr:

1880	32,30	23,47	55,77	28,98	3,52	11,26	14,78
1885	16,97	27,77	44,74	34,22	5,42	15,25	20,67
1890	15,62	26,59	42,21	36,03	5,50	15,68	21,18
1895	12,49	27,62	40,11	33,30	7,78	18,06	25,84
1900	16,59	23,21	39,80	23,75	11,15	24,22	35,37
1905	7,92	18,98	26,90	31,69	14,03	26,95	40,98
1910	6,43	15,16	21,59	33,09	15,66	29,19	44,85
1911	5,13	14,00	19,13	35,42	15,35	29,72	45,07
1912	4,60	14,69	19,29	33,31	16,04	30,98	47,02

Die Einfuhr der Fabrikate (Spalte 7) nahm im ganzen genommen relativ ab. Obgleich der Anteil der Halbfabrikate (Spalte 5) zunahm, wurde sein Einfluß von der raschen Abnahme der Einfuhr in Fertigwaren über-

¹⁾ Der Verkehr in Edelmetallen sowie die Wiederausfuhr sind in den folgenden Übersichten nicht enthalten.

²⁾ Ein Posten „Verschiedenes“, der im allgemeinen zwischen 0,5 und 2 vH schwankt, ist hier unberücksichtigt gelassen.

schattet. Der Anteil der Nahrungsmittel an der Einfuhr weist bei Rohwie auch halbfertigen und fertigen Waren (Spalte 1 und 2) eine fast stetige Abnahme auf. Bezeichnend ist, daß sich bei allen Fertigwaren (Spalte 2 und 7) etwa von 1890 ab ein ganz besonders starker Absturz wahrnehmen läßt, und daß gleichzeitig die Zufuhr an Rohmaterialien, welche für die Fabrikation bestimmt sind, gewaltig steigt. Die Periode des entscheidenden Umschwunges liegt zwischen 1890 und 1900. Nur bei der Einfuhr teilweise oder ganz zubereiteter Nahrungsstoffe (Spalte 2) erhält sich das Schrittmaß der Abnahme bis in die letzten Jahre, bei der Einfuhr von Rohmaterialien (Spalte 4) und gebrauchsfertigen Fabrikaten (Spalte 6) hingegen verlangsamt es sich seit der Jahrhundertwende zusehends, wie auch der Anteil der Fabrikate insgesamt (Spalte 7) seitdem keine nennenswerte Aufwärtsbewegung mehr aufweist.

Bei der Ausfuhr tritt der Zug zur Eigenverfeinerung noch kräftiger hervor. Der Versand in Nahrungsstoffen (Spalte 3) ging allein von 1900 bis 1905 um ein volles Drittel und von da ab bis 1912 abermals um fast den gleichen Anteil zurück. Der Anteil der Nahrungsrohstoffe (Spalte 1) fiel von 1900 bis 1912 sogar auf wenig mehr als ein Viertel. Die Zeit rückt heran, in der die Vereinigten Staaten überhaupt keine unverarbeiteten Nahrungsstoffe mehr auf den Weltmarkt bringen. Die Ausfuhrbeteiligung der zur Fabrikation geeigneten Rohmaterialien (Spalte 4) war entsprechend der Bewegung auf dem Weltmarkte schwankend, ohne jedoch im ganzen wesentliche Verschiebungen aufzuweisen; hingegen stieg der Anteil der Ausfuhr von Halbfabrikaten (Spalte 5) stetig und kräftig bei gleichzeitiger lebhafter Zunahme des Versandes von Fertigwaren (Spalte 6). Ähnlich wie bei der Einfuhr beobachten wir auch hier den einschneidenden Wechsel, der sich in den Jahren 1890 bis 1900 vollzog. Während in jenem Fall aber die spätere Entwicklung an Entschiedenheit nach und nach einbüßt, stellen wir bei der Ausfuhr die vollständige Aufrechterhaltung, wenn nicht gar Steigerung des Entwicklungsschrittmaßes seit 1900 bis auf die neueste Zeit fest. In dem Verlauf der für den Versand der Halb- und Fertigfabrikate (Spalte 5, 6 und 7) ausgewiesenen Anteile spiegelt sich der letzte Abschnitt der amerikanischen Wirtschaftsentwicklung in der ganzen Größe seiner weltpolitischen Bedeutung wider.

Diese bedeutsamen Verschiebungen vollzogen sich bei einer Entwicklung der Gesamtein- und -ausfuhrwerte nach folgender Übersicht:

	Wareneinfuhr	Warenausfuhr
	Millionen \$	Millionen \$
1880	668,0	823,9
1885	577,5	726,7
1890	789,3	845,3
1895	732,0	793,4
1900	849,9	1 370,8
1905	1 117,5	1 491,7
1910	1 556,9	1 710,1
1911	1 527,2	2 013,6
1912	1 653,3	2 170,3

Ist so Art und Umfang der eingetretenen Leistungssteigerung dargetan, so läßt sich mit besonderer Bezugnahme auf die Zollverhältnisse ihre Bedeutung dadurch zur Darstellung bringen, daß man den Wert der Einfuhr in Beziehung zu dem der Eigenerzeugung insgesamt setzt. Der letzte Zensus von 1909 veranschlagte die amerikanische industrielle Erzeugung auf 8500 Millionen \$. In diesem Betrag sind keine Doppelzählungen enthalten. Zusammen mit dem Schätzungsbetrag der landwirtschaftlichen und bergbaulichen Erzeugung ergibt sich für die Gesamterzeugung ein Wert von etwa 18 000 Millionen \$. Die Gesamteinfuhr bezifferte sich 1909 aber auf 1282 Millionen \$, davon waren 682 Millionen \$ zollpflichtig. Mit anderen Worten: 7,1 vH der Gesamteigenerzeugung wurde eingeführt, aber doch nur 3,8 vH von ihr waren trotz der außerordentlich hohen Durchschnittsbelastung der Verzollungspflicht unterworfen.

Für die parlamentarische Behandlung und die endgültige Gestaltung des nach den Parteiführern Underwood und Simmons benannten Zollgesetzes war vor allem die Änderung der tariftheoretischen Anschauung von Wichtigkeit, welche die Demokraten ihren Arbeiten zugrunde legten oder doch zu legen trachteten. Wenn ihre Durchführung manchmal zu wünschen übrig ließ, wie von Sachkennern gelegentlich behauptet wird, so kann das bei der Schwierigkeit, von den hochzöllnerischen Fabrikanten einwandfreie Unterlagen zu erhalten, bei der außerordentlichen Verschiedenheit der Betriebe im Punkt der Leistungsfähigkeit und schließlich bei der oft nur flüchtigen und unwissenschaftlichen Durcharbeitung des Materials in den Ausschüssen keineswegs überraschen. Die für die Republikaner bei der Tarifberatung bisher angeblich gültige Erwägung hat praktisch überhaupt keine Rolle gespielt; denn jeder bekam im großen und ganzen eigentlich das, was er forderte, sofern er nur hinreichenden politischen Einfluß besaß. Immerhin verlegten sich die Republikaner darauf, ihre Zollforderungen durch die Gegenüberstellung ihrer Selbstkosten mit denen der Konkurrenzländer in der Weise zu begründen, daß sie den Unterschied zwischen den Erzeugungskosten zweier Länder unter Einrechnung der Fracht zur Verbrauchsstelle sowie unter Zubilligung einer angemessenen Gewinnrate als zutreffenden Zollsatz ansprachen, wobei sie alle weiteren Einflüsse unbeachtet ließen. Mit dieser alten sogenannten Produktionskostentheorie wurde seitens der Demokraten nach ausgiebiger Erörterung vor dem die Vorermittlungen führenden Committee on Ways and Means gebrochen. Auch der Plan, auf Grund vergleichender Kostenermittlung zu verfahren, indem man einzelne Kostenelemente, vor allem die Löhne, einander gegenüberstellte, wurde, „da auf einer irrigen Anschauung über den internationalen Gütertausch beruhend“, abgelehnt. Man ging vielmehr mit einer bisher unbekanntem recht bemerkenswerten Gründlichkeit den Dingen, ausgehend von der Grenznutzentheorie, auf den Grund und machte sich klar, daß, wie bei Verwendung von verschieden beschaffenen Ackerböden der Preis des Produktes an sich nichts mit den Produktionskosten zu tun haben könne, vielmehr lediglich durch die Produktionskosten auf dem zur Versorgung zu gewissem Preise noch gerade anbaufähigen Boden bestimmt werde, auch die Wettbewerbfähigkeit von Industrieerzeugnissen keinen zutreffenden Ausdruck in dem Unterschied zwischen den Geldkosten der Erzeugung derjenigen Länder finde, in denen die Waren unter den jeweils günstigsten Verhältnissen hergestellt werden. Zu ihrer Ermittlung — so

schloß das Committee — ist vielmehr der bezügliche Wirtschaftlichkeitsgrad der Arbeit zu erforschen, insbesondere auch der Umfang, in dem die Geldkosten das Ergebnis bereits vorhandener Zollbelastungen darstellen. Hierhin dürften auch die so bedeutenden Unterschiede in den Vertriebskosten sowie in der Belastung durch Steuern und sozialpolitische Aufwendungen gehören, während den Einflüssen der sehr unterschiedlichen Kapitalverteilung — was für die immerhin nur näherungsweise Ermittlungen zugelassen werden mag — wohl praktisch keine sonderliche Bedeutung beigemessen zu werden braucht.

Die Einsicht, daß alle noch so sorgfältigen Produktionskostenermittlungen mangels Einheitlichkeit der Unterlagen und der Anschauungen über die Entwicklung der Kostenelemente gemeinhin praktisch nur unerheblichen Wert haben, hat dem Anschein nach weiter zur Aufgabe der auf sie begründeten Theorie der Zollermittlung wesentlich beigetragen.

Aus dieser Anschauung sowie den in der demokratischen Plattform niedergelegten Zusagen an die Wählerschaft ergab sich für die Tarifverhandlungen folgende Marschroute:

1. Beseitigung des Schutzes, soweit er über normale Gewinne ermöglicht, und Beseitigung der Zölle, welche den Wirtschaftsleiter in den Stand setzen, einen Extragewinn auszuschütten, für den, wie es in der amtlichen Begründung hieß, „keine Gegenleistung vorhanden ist“.
2. Einführung eines Konkurrenztarifes für jede Industrie auf der Grundlage einer bestimmten Einfuhrmöglichkeit, „so daß sich kein Unternehmen ein Monopol im heimischen Markt zu schaffen vermag, es sei denn, daß es besser und preiswürdiger als die andern liefert“.

Ganz allgemein darf hierbei zunächst daran erinnert werden, daß in den Vereinigten Staaten der Gewinn infolge der durchweg höheren Einträglichkeit von Erwerbsunternehmungen im allgemeinen erheblich höher ist als z. B. bei uns. Wenn mit Berücksichtigung dessen z. B. der Durchschnittszoll auf gewisse Baumwollwaren 45 vH betrug und sich der durchschnittliche Arbeitsanteil an eben diesen Waren bei Erzeugung in Amerika auf 21 vH des Herstellungspreises stellte, wenn ferner die Arbeitskosten im Einfuhrland doppelt so hoch waren wie im Ausfuhrland und demzufolge 10 bis 11 vH des Erzeugungswertes als Zoll den Unterschied in den Arbeitslöhnen decken würden, so liegt es auf der Hand, sofern man die gleichen Rohstoffpreise zugrunde legt, also den bedeutenden Vorteil, den die Vereinigten Staaten in dieser Hinsicht durchweg haben, ganz vernachlässigt, daß der Unterschied $45 - 11 = 34$ vH nichts anderes bedeutet als einen zusätzlichen Schutz für den heimischen Fabrikanten; diesen bucht er, falls die für seine Produktion und seinen Vertrieb geltenden Bedingungen im übrigen in ihrer wirtschaftlichen Gesamtwirkung denen des fremden Fabrikanten nicht nachstehen, nach Abzug des für die Vereinigten Staaten ausdrücklich anerkannten Plus an Gewinn als zusätzlichen, in der amtlichen Begründung als „übernormal“ bezeichneten Verdienst. Daß dieser durch unerhörte Zinslasten und Provisionen vielfach stark verkürzt wird, ist nichts als eine Folge der unsoliden Finanzwirtschaft, kann aber nicht zur Begründung seiner ungewöhnlichen Höhe herangezogen werden. Wie es natürlich ist, hatte sich der durch den somit übertriebenen Schutz gewährleistete zusätzliche Gewinn, wie seinerzeit die Berichte des Tariff Board im einzelnen nachgewiesen hatten, bei vielen Unternehmen mit der Zeit zu einer Prämie auf technische und organisatorische

Rückständigkeit ausgewachsen. Umgekehrt hatte er begrifflicher Weise auch den größten Anteil an der allgemeinen Verbreitung lockerer Finanzoperationen, die sich bei Gründungen und Finanzkombinationen wohl in keinem Land in ähnlicher Weise eingebürgert haben, und welche die Wahrheit über die wirtschaftlichen Zustände der Vereinigten Staaten im einzelnen so außerordentlich verschleiern.

Die Technik des neuen Tarifes hat sich gegenüber den überkommenen Anschauungen nicht grundlegend geändert. Das amerikanische Zollsystem sieht nach wie vor in der tunlichst weit gehenden Differenzierung seine Stärke, und die Neigung, eine möglichst vollständige Wertskala zu schaffen, drückt sich in der jetzt noch weiter durchgeführten Einschränkung der spezifischen, d. h. der auf die Stück-, Gewicht- oder Maßeinheit bezogenen Sätze aus. Die demokratische Partei glaubt nach wie vor an die volkswirtschaftlich nützliche Wirkung der durch steigende Preise gesteigerten Zolleinnahmen. Die auf diesem Wege erwartete, übrigens sehr bestreitbare Regulatorwirkung wiegt die der technischen Durchführung eines Wertzollsystemes anhaftenden Mängel auch nicht entfernt auf, welche in der Schwierigkeit der Veranlagung und der Ermittlung des jeweils zuständigen Marktwertes ihren Grund haben. In einer geradezu kindlichen Angst fürchtet die amerikanische Regierung, daß sorgfältig abgefaßte Erkennungsvorschriften für die Abfertigung von Zollgütern, wie sie die Zollerhebung nach Gewicht, Maß und Stück bringen würde, nur eine ungenügende Handhabe zu geben vermöchten und findige Einfuhrkaufleute doch immer wieder Schliche finden würden, ihre Waren zu niedrigeren Sätzen als vom Gesetz beabsichtigt hereinzubringen. Es mag zugegeben werden, daß gerade bei der Union die Anwendung nur spezifischer Zölle zu gewissen Unzulänglichkeiten führen kann, und es liegt auch nahe, das Streben der Demokraten, ein möglichst feinfühliges Instrument auf wissenschaftlicher Grundlage zu schaffen, für die nun in der Tat erfolgte Weiterentwicklung des Wertzolltarifes verantwortlich zu machen. Aber man wird auch einen tieferliegenden Beweggrund nicht übersehen dürfen, nämlich die für die Vereinigten Staaten althergebrachte und unbedingte Wertschätzung eines Systemes, welches den inländischen Verbraucher sowie das Schatzamt und das Handelsamt in steter Fühlung mit den Preis- und Produktionsverhältnissen des Ausfuhrlandes hält.

Die Klassifikation, welche sich mit der Wertzolltechnik vielfach eng berührt, ist in mancher Richtung unzweifelhaft verbessert worden. Bei den Baumwollwaren war sie auf die unmittelbare Anregung der vom Tariff Board angestellten Untersuchungen zurückzuführen. Zweckmäßig war die Aufgabe der bisher zahlreichen Staffeltarife, welche für den Importeur bei Streitigkeiten um geringfügige Wertunterschiede leicht verhängnisvoll wurden. Auch der Wegfall der kombinierten Tarifsätze, d. h. solcher, welche zum Teil auf den Wert, zum Teil auf die Maß-, Gewicht- oder Stückerheit Bezug nahen, ist sicherlich kein Verlust. Aber alles das bedingt Neuklassifizierung ganzer Gruppen; diese aber macht nicht nur das Zollabfertigungsgeschäft auf eine Weile hinaus höchst schleppend, sondern belastet auch unmittelbar den Handel, insofern dieser auf lange Zeit mangels obergerichtlicher Entscheide über die Zollveranlagung vieler Einfuhrgüter vollständig in Ungewißheit sein wird.

Bei der Konstruktion der Zollsätze ist vielfach mit geschickter Hand verfahren worden, so daß der Handel möglichst nicht benachteiligt zu werden braucht. Das ist z. B. in der Weise geschehen, daß in Fällen, in denen das Rohprodukt oder die größeren Mengen des Feinfabrikates vom Ausland bezogen werden mußten (z. B. Anilinöl, Farben), bei der mangelnden Aussicht darauf, daß eine unerhebliche Zollermäßigung auf das Feinprodukt dem Verbraucher zugute kommen würde, der Zoll unverändert gelassen oder nur unbedeutend herabgesetzt, hingegen das Rohprodukt unter Zoll gelegt wurde. Wenn auch der Verbraucher vor der Hand nicht zufriedengestellt wurde, so wurde die Eigenindustrie doch nicht geopfert, wie es im Fall einer kräftigen Zollherabsetzung zu fürchten gewesen wäre. Man verteuerte ihr vorläufig den Rohstoff, aber hatte dabei die vorgefaßte Absicht, später nach ihrem Erstarken den Zoll auf das Feinprodukt unter gleichzeitiger Aufhebung des Rohstoffzolles so kräftig zu erniedrigen, daß der volle Zollnachlaß in einer Herabsetzung des Handelspreises dem Verbraucher zugute kommt.

Auf geraume Zeit wird ein gut Teil der Erwägungen über die materiellen Erwartungen des Tarifes nur von spekulativem Wert sein. Ist man über die Klassifikation vielfach im dunkeln, so gilt das mindestens im gleichen Umfang von der Wirkung der Zollverwaltungsbestimmungen.

Die Entwicklung hat denen Recht gegeben, welche von Anfang an in ihnen den Schlüssel des Tarifes — soweit es sich eben nicht um zollfreie Einfuhr handelt — sahen. Umwälzungen des Systemes hat in dieser Richtung die Underwood-Simmons-Bill nicht gebracht, aber neben zahlreichen Neufassungen, deren innerer Zweck zum großen Teil allenfalls den an der endgültigen Fassung Beteiligten vorläufig bekannt sein dürfte und die erst nach und nach im Kreuzfeuer der Gerichte zu bestimmten Normen erhärten müssen, bringt sie eine Reihe aus bürokratischen und politischen Beweggründen diktiertter Weiterungen, welche die Hoffnungen der Importeure und des Auslandes auf eine Besserung der bisherigen Zustände gründlich zu Schanden gemacht haben. Die amerikanische Zollverwaltung ist bekanntlich ein Gebiet mit sehr verschlungenen Pfaden, das für den Durchschnittspolitiker im ganzen wenig Verlockendes hat. Die Art, wie dieses Kapitel von den Parteien beackert wurde, läßt infolgedessen nahezu alles zu wünschen übrig. Zweifellos galt es bei den Demokraten sowohl wie bei den Republikanern als Parteimaßnahme, die Zollverwaltungsbestimmungen mit allen Mitteln zu drakonischer Ahndung aller vorsätzlichen und fahrlässigen Verstöße gegen die eigentlich nur um einer theoretischen Vorstellung willen verwickelte und ungenügend klar festgelegte Marktwertbestimmung auszustatten. Sie sind nach wie vor von einem Sinn getragen, der jeder zollpflichtigen Einfuhr möglichst unhöflich, wenn nicht feindselig gegenübersteht. Selbst wenn zugegeben wird, daß ein so bis ins einzelne ausgearbeitetes Wertzollsystem wie das amerikanische besonderer Mittel bedarf, um sich gegen Unterwertung zu schützen, so läßt sich doch wohl kaum eine Rechtfertigung dafür finden, daß Ein- und Ausfuhrhändler, die als anständige Leute nach bestem Vermögen ihre Geschäfte verwalten, einer geradezu haarsträubenden Behandlung ausgesetzt sind, wie sie sich beispielsweise in dem Zwang zur Bekanntgabe aller Geschäftseinzelheiten, der Erhebung eines Strafzolles bei mehr als 1 vH Abweichung vom amtlich festgestellten Marktwert und in der systematischen Erschwerung

des Beschwerdeweges ausdrückt. Geflissentlich legt man es hier darauf an, den Exporteur zur Überwertung der Waren zu verleiten, und durch eine an Geheimkunst erinnernde Gesetzesabfassung sorgt man dafür, daß den Zollbeamten in der Art, wie sie den Fall bearbeiten, zur Betätigung ihrer persönlichen Anschauungen und Gefühle gegenüber dem Importeur ein höchst verderblicher Spielraum verbleibt. So kommt es, daß amerikanische Firmen höchsten Ansehens, welche jährlich für Millionen Dollar Güter einführen, nach wie vor nur den einen Rat zu geben vermögen: „Spart Euch, sofern Ihr nicht über alle Maßen von den Verfügungen der Zollbehörden betroffen werdet, jede Mühe, wider den Stachel zu löcken. Sie ist nahezu immer nutzlos.“

Wieweit die Zollverwaltungsvorschriften neuester Form zu neueren Unbequemlichkeiten und Beunruhigungen Anlaß geben, hängt ganz und gar von der Art und Weise ab, mit der sie gehandhabt werden mögen. Optimismus ist nach den bisherigen Erfahrungen mit der Union durchaus ungerechtfertigt. Vorläufig ist sich die Regierung über den wichtigen Punkt, ob Waren in amerikanischen oder vertraglichen Schiffen eine Zollbevorzugung von 5 vH genießen sollen, selbst noch nicht im klaren, was auf die Art, wie dieser Teil der Beratungen behandelt wurde, wohl nicht eben das beste Licht wirft. Sicherlich sollte man aber die symptomatische Bedeutung des aus dem Schatten der Vergangenheit nun endlich wieder auftauchenden Flaggenzolles keinen Augenblick verkennen und sich die Folgen seiner Einführung rechtzeitig vergegenwärtigen.

Von Wilson und den Führern der Demokraten ist bekannt, daß sie für eine einfache Beseitigung der umstrittenen Klausel nicht zu haben sind. Auch dem Senat würde das eine bittere Pille sein, zumal die Gefahr droht, daß bei der Gelegenheit die ganze Tarifffrage wieder aufgerollt wird. Deshalb lassen aber, wie Tausende von Protesten beweisen, die amerikanischen Schiffahrts- und Einfuhrinteressenten nicht locker, bis der höchste Gerichtshof gesprochen hat, um so mehr, als aller Erwartung zufolge nach jahrelangem Hin- und Herziehen der schließliche Verbraucher von dem strittigen Zollnachlaß nichts abbekommen wird, also die erstrittenen Summen als schöner Sonderverdienst in die Taschen der Einführenden fließen werden.

Die durch die Zollverwaltungsmaßnahmen vornehmlich begründete Unsicherheit der Einfuhr ausrichte betrifft begreiflicherweise in erster Linie Feinfabrikate, soweit sie mit hohem Zoll belegt sind. Das letztere ist aber bei einem sehr bedeutenden Teil der Einfuhrinteressen Deutschlands der Fall. Da wird in vielen Fällen etwa diese Überlegung maßgebend sein: Es waren unzweifelhaft auch nicht annähernd normale, sondern hypertrophische Verhältnisse, welche die amerikanische Industrie seit der Jahrhundertwende in den Zustand künstlichen Wachstums getrieben haben. Der Zensus weist nach, daß sich der Wert der industriellen Produktion von 4831 Millionen \$ im Jahre 1899 auf nicht weniger als 8529 Millionen \$ 1909 gehoben hat. Die Gewinnung von Hart- und Weichkohle stieg in den Jahren 1900 bis 1911 von 240,1 auf 443,1 Millionen Tons (1 ton = 2,240 lbs), und die Gesamtausfuhr schnellte von 1460 Millionen \$ in 1900 auf 2170 Millionen \$ in 1912, und zwar — sehr bezeichnend — bei einer glatten Verdoppelung der ausgeführten Fertigprodukte (Nahrungsmittel ausgeschlossen). Auch die Landwirtschaft kam bei der Entwicklung sehr wahrscheinlich nicht zu kurz. Sie

konnte den Wert ihrer Bodenerzeugung von 2999 Millionen \$ 1899 auf 5487 Millionen \$ 1909 erhöhen. Es fragt sich deshalb jetzt, zu welchem Preise der Fabrikant unter dem neuen Tarif bereit ist, billiger zu verkaufen? Wird er die Zolldifferenz ohne Einschränkung seiner Produktion störungslos auf sich nehmen können?

In gewissem Umfange geben auf diese Frage die Untersuchungen des Tariff Board Aufschluß. Sie haben vor allen Dingen gezeigt, daß die Spannung zwischen dem leistungsfähigsten und dem leistungsunfähigsten, aber unter den bisherigen Verhältnissen noch gerade lebensfähigen Betrieb in den Vereinigten Staaten durchweg wesentlich größer ist als in den gleichen Industrien der ausländischen Mitbewerber. Sehr schätzenswertes Material liefern aber auch die umfassenden Untersuchungen, welche die Regierung gegen zahlreiche Trustunternehmen geführt hat. Große Überraschung bereitete so unter anderem die wissenschaftlich wohl ziemlich einwandfreie Feststellung der tatsächlichen Selbstkosten des Stahltrustes. Nach Ausscheidung der Zwischen Gewinne, doch mit Einschluß der Generalunkosten und Abschreibungen ergaben sich da für 1910 auf 1 ton im Durchschnitt folgende Werte: Hochofenkoks wurden, ohne Berücksichtigung etwaiger Gewinnung von Nebenprodukten, im Connellsville-Bezirk für 1,46 \$, im Pocahontas-Bezirk für 1,74 \$ erzeugt, nördliches Bessemer-Roheisen stellte sich auf 10,21 \$, südliches nur auf 9,078 \$. Bessemer-Rohstahl kostete 12,78 \$ und Standard-Bessemer-Schienen 16,67 \$ pro ton. Diesen Gestehungskosten stehen für den Jahresdurchschnitt 1910 folgende amtlich ermittelten Großhandelspreise gegenüber: Koks im Connellsville-Bezirk 1,97 \$, Bessemer-Roheisen (Pittsburg) 17,19 \$, südliches (frei Philadelphia) 17,36 \$, Bessemer-Billets (Pittsburg) 25,38 \$, Standard-Bessemer-Schienen 27,45 \$. In der ersten Zahlengruppe sind die Verkaufskosten nicht enthalten, aber trotzdem wird man wohl mit ausreichender Zuverlässigkeit sagen können, selbst wenn man das der europäischen Industrie unzweifelhaft überlegene Wirtschaftspotential, auf das die Theorie des demokratischen Tarifs mit Recht so großen Nachdruck legt, bei Seite läßt, daß die amerikanische Eisenindustrie — sofern man jene Zahlen des Trust unterstellt — 1910 schon zu billigeren Preisen ihre Waren ohne Einbuße herzustellen vermochte, als sie fremdländischer Wettbewerb nach den bisherigen Erfahrungen bei Wegfall des Zolles heute nach den ostamerikanischen Häfen zu legen vermag. Unter Berücksichtigung der Frachtlage der für die Versorgung der Ostküste zunächst in Frage kommenden amerikanischen Werke darf man heute durchaus erwarten, daß diesen die Abwehr eindringender Mitbewerber, ohne daß es nötig wäre, mit den Preisen auf die Summe der Gestehungs-, Verkaufs- und Frachtkosten herunterzugehen, durchaus erfolgreich gelingen würde.

Die amerikanische Großindustrie kann sich nicht darüber beklagen, daß sie nicht rechtzeitig vor dem, was ihr bevorstand, gewarnt worden ist. Die trustfeindliche Stimmung mußte in Washington endlich einmal an Stelle von Reden Taten zeitigen. Und so haben denn in der Tat die unausgesetzten Untersuchungen und Anklagen gegen das Großkapital, so wenig auch sonst bei ihnen herausgekommen ist, die Wirkung gehabt, daß sich die leitenden Leute vorsahen, daß sie sorgfältiger zu wirtschaften, methodischer

zu produzieren und aus dem Nutzprinzip heraus sogar sozialpolitisch empfindsamer zu werden begannen.

Sie sind, wohin man hört, durchweg seit langem wirklich gewappnet. Manche benutzten die flauere Zeit vor der Tarifverabschiedung, um ganz planmäßig ihre Werke zu modernisieren. Es kann deshalb nicht überraschen, daß der Präsident der American Woolen Co., einer Gruppe mit beiläufig 64 Millionen \$ Kapital, in dessen Werken tagtäglich rd. 1 Million Pfund Rohwolle verarbeitet wird, wiederholt zum Ausdruck gebracht hat, daß seine Werke dem Wandel der Dinge ohne Beängstigung entgegen sähen, und daß er keinen Grund kenne, weshalb sich die amerikanische Wollindustrie unter den ermäßigten Zöllen nicht gegenüber dem ausländischen Wettbewerb behaupten solle. Wie es den amerikanischen Wollzüchtern bei freier Rohwolleinfuhr gehen wird, läßt er allerdings unerörtert. Erwartet wird beiläufig, daß die nordamerikanische Wollschafzucht weiter zurückgeht und die Fabrikanten weit mehr als bisher auf dem englischen Wollmarkt auftreten werden, wodurch sie allerdings wohl auch sonstigen auf den Rohwollbezug angewiesenen Ländern den Einkauf verteuern und sie so in ihrer Wettbewerbfähigkeit auf dem amerikanischen Markt schädigen würden.

Ein Seitenstück zu der technischen Rüstung bilden die von den Fabrikanten gehegten Erwartungen für die bestmögliche Art, sich unter der neuen Zolllage am Markte zu behaupten. Verfeinerung des Produktes, nicht so sehr durch Mehraufwand von Material- und Lohnkosten, sondern durch Verbesserung bei gleichbleibenden oder höchstens mit dem Gewinn steigenden Kosten ist das Ziel. Hier hofft man den ersten Stützpunkt im Kampf um die sinkende Gewinnrate zu finden. Das bedeutet aber vornehmlich: Verbesserung der Organisation, Verfeinerung der Methode, vermehrter Aufwand von Intelligenz, vielfach freilich auch zunächst Neuinvestierung. Der amerikanische Geschäftsreisende sieht sich der Frage gegenüber, auf welche Weise er das lange nicht immer begründete Vorurteil, das die Kleinkäufer, insbesondere die Frauen, gegen amerikanische Waren noch vielfach haben, zerstören kann. Da verspricht für ihn der Nachweis tatsächlicher Verbesserung zunächst den meisten Erfolg. Der Verkäufer kann sicher sein, daß seinen Fabrikanten das Selbstbewußtsein und Vertrauen auf die eigne Leistungsfähigkeit so leicht nicht verlassen wird, wie überhaupt die amerikanische Industrie in ihrer Gesamtheit vor den größten Anstrengungen für die Befestigung ihres Rufes und des Rufes ihrer Erzeugnisse sicherlich so leicht nicht zurückschreckt.

Diesen Verschiebungen, welche seit geraumer Zeit schon eingeleitet sind, hat sich die amerikanische Wirtschaftslage und die allgemeine Weltmarktlage bisher durchaus förderlich erwiesen. Im großen Rahmen der Entwicklung betrachtet war es eigentlich kein nennenswerter Nachteil, daß sich die Aufnahmefähigkeit des eigenen Landes unter dem Druck der wirtschaftlichen und politischen Unsicherheit seit 1907 im ganzen ziemlich zurückhaltend zeigte und dementsprechend die allzu stürmische Entwicklungsbewegung etwas abflaute. Diese Zeit wurde von den Klugen zu technischen und organisatorischen Verbesserungen reichlich benutzt. Dämpfend wirkt in gleichem Sinne ganz besonders aber die flauere Geschäftslage der letzten Monate, unter der nicht nur die bestehenden Geschäftsverbindungen sehr leiden, sondern die

Anknüpfung neuer in empfindlicher Weise hintangehalten wird. Für die Festigung der amerikanischen Industrie erwies sich als ungemein wertvoll auch die in den letzten Jahren zunehmende Stetigkeit der amerikanischen Ausfuhr, zumal die dauernd günstig fortschreitende Entwicklung der Märkte in Kanada, Mittel- und Südamerika, die zur Gleichbelastung größerer Zeiträume und infolge der hier meist erzielten schlechteren Preise zur Anerkennung vernünftiger Wirtschaftsgrundsätze und sparsamer Methoden in steigendem Maße beitrug. Von dem Fortbestand dieser Lage wird für den schließlichen Ausgang des Tarifexperiments sicherlich sehr viel abhängen.

Gesetzt den Fall, ein plötzlicher Niedergang würde zu Arbeiterentlassungen, zu Lohnherabsetzungen und zur Schließung von Fabriken führen, so würde sich damit den Republikanern die taktische Möglichkeit geben, die Zolltarifrevision für das ganze Unglück haftbar zu machen. Bei nur leidlich glücklicher Leitung der Agitation würde die nächste Präsidentenwahl untrüglich die Reaktion ans Ruder bringen. Eines Hilfsmittels hat sich wenigstens die Regierung versichert: sie droht in allen Fällen, in denen mutmaßlich aus Arglist Massenentlassungen oder Schließung der Betriebe von Unternehmern verfügt wird, unverzüglich durch Regierungssachverständige den Stand der Werke untersuchen zu lassen. Daß sie dazu technisch vollständig ausgerüstet ist und nach den vielen Trustuntersuchungen über eine ganz erstaunliche Praxis verfügt, ist der Industrie kein Geheimnis geblieben; auch hat der Erlaß einer solchen Anordnung erfahrungsgemäß keine Schwierigkeiten, so daß sich die Fabrikanten schon mit Rücksicht auf den ungeheuren bei einer Verurteilung entstehenden Skandal wahrscheinlich die Anwendung jenes krassen Propagandamittels zuvor zweimal überlegen werden. Von einer Ausführung jener Drohung ist denn auch bisher nichts bekannt geworden. Man legt es indessen darauf an, in der jüngst in Aussicht genommenen Bundes-Handelskommission, welche nach Art der Interstate Commerce Commission arbeiten soll, Befugnisse zu vereinigen, die den Gedanken der Inquisition auf ganz allgemeiner Grundlage verwirklichen würden.

In Erwartung der Dinge, die möglicherweise bevorstehen, haben die Arbeiterorganisationen im letzten Jahr vor der Tarifrevision jede Gelegenheit wahrgenommen, mit höheren Lohnforderungen aufzutreten. Sie haben sie auch meistens mehr oder weniger vollständig bewilligt erhalten, was sicherlich zum guten Teil der bis vor kurzem nicht gerade ungünstigen Wirtschaftslage zuzuschreiben ist. Überdies haben sie aber auch den schwerwiegenden Beweisgrund für sich, daß fast alles, was ein amerikanischer Arbeiter zum Leben nötig hat, gerade in den letzten paar Jahren ganz außerordentlich im Preise gestiegen ist. Eine Frage von weittragender Bedeutung ist deshalb die: In welchem Grade werden sich die Zolleremäßigungen im Kleinhandelspreis geltend machen? Und weiter: Wird es überhaupt nötig, und, falls das der Fall, möglich sein, die Löhne herunterzusetzen?

Erfreulicherweise herrscht fast allgemein unter Fachleuten die Ansicht vor, daß sich eine Notwendigkeit für diesen letzten Schritt bei auch nur leidlicher Wirtschaftslage nicht ergeben wird. Das zeugt von schätzenswertem Vertrauen. An die Möglichkeit durchgreifender Lohnkürzungen ist sicherlich vorläufig nicht zu denken. Denn ist man sich einmal darüber

klar, daß sich die Zollermäßigung auf Gegenstände des allgemeinen Gebrauches nicht von heute auf morgen im Kleinhandelspreis ausdrücken kann, so hat man auch längst eingesehen, daß man an den Lohnsätzen eher nicht zu rütteln wagen darf, will man nicht die größte Erbitterung der Allgemeinheit hervorrufen. Schließlich droht im Hintergrund die hochpeinliche Regierungsuntersuchung mit ihren Folgen.

Hinsichtlich der Grundfrage, wie sich nun, auf den Arbeiterhaushalt bezogen, die Zollherabsetzung ausnimmt, befindet man sich aber bisher gänzlich im Dunkeln. Die Vermutung scheint immerhin einiges für sich zu haben, daß der Arbeiter die sich möglicherweise bei Massenverbrauchfabrikaten durchsetzenden qualitativen Verbesserungen annimmt und die Zollermäßigung für ihn geldlich so überhaupt nicht zum Ausdruck kommt. Im besten Falle wird die größere Haltbarkeit den Zeitpunkt der Wiedererneuerung jener Waren hinausschieben und ihn auf diese Weise entschädigen. Mehr Wahrscheinlichkeit spricht aber dafür, daß er nur in sehr geringfügiger Höhe Nutzen daraus ziehen wird.

Diese Anschauung wird durch die im amerikanischen Geschäftsleben weit verbreitete Einheitsgepflogenheit gestützt. Handschuhe und viele andere Fertigwaren werden von Fabrikanten zu Satzpreisen geliefert, welchen wenige, aber ein für allemal feststehende Einzelverkaufspreise gegenüberstehen. Gemeinhin kennt z. B. der Einzelverkauf nur gewirkte Handschuhe zu 25 c, 35 c, 50 c, 75 c und 100 c das Paar. Der Fabrikant wird durch den Wettbewerb gezwungen, das Seine zu tun, um für den Satzpreis, der natürlich den Zoll berücksichtigt, eine Ware zu liefern, die nach jeder Richtung das Höchstmaß dessen, was für den zur Verfügung stehenden Gestehungskostenbetrag geleistet werden kann, unter Berücksichtigung der Mode darstellt. Für diesen jetzt möglicherweise höherwertigen Handschuh wird also der Arbeiter dasselbe bezahlen, was er früher bezahlte.

Die Gepflogenheit, im einzelnen nur zu ganz bestimmten Satzpreisen zu verkaufen, wird in den Vereinigten Staaten durch die Größe der Währungseinheit (1 \$ = 4,21 M) unzweifelhaft gefördert. Der Einzelverkauf von Werten zwischen 5 c und 50 c findet nur selten, allenfalls bei Ausverkäufen, zu Preissätzen statt, die nicht durch 5 teilbar sind. Fast das Gleiche gilt in bezug auf die Teilbarkeit durch 10 bei Werten zwischen 50 und 100 c. Das Nichtvorhandensein einer $2\frac{1}{2}$ c-Scheidemünze hat sicherlich dieser Gepflogenheit nennenswerten Vorschub geleistet. Freilich — und das ist wohl der heute schwer abzuändernde Grundfehler — hat der Amerikaner im ganzen wohl auch größere Neigung zum Geldausgeben als z. B. der Durchschnittsdeutsche. Dazu hat ihn das seltsam rasche Aufblühen seines Landes und der hohe Durchschnittsgewinn verführt. Er liebt es, schnell zu verdienen und schnell auszugeben, und das Rechnen mit runden Zahlen ist, wahrscheinlich auch teilweise als Folge der ihm geläufigen Massenwirtschaft, dem Käufer und Verkäufer so in Fleisch und Blut übergegangen, daß auch nicht eine Zolltarifrevision „nach unten“ ihn in kurzem davon abzubringen vermöchte.

Wie ist es nun beim Großhandel? Wird sich hier die Ersparnis am Zoll, wenn er im Preise, den der Einfuhrhändler zu zahlen hat, einigermaßen zum Ausdruck kommt, im Einzelpreis beim Verkauf an letzte Hand ausdrücken? Da ist zunächst zu sagen, daß, auf die Einzelverkaufeinheit bezogen, wenn es sich um eine Ware handelt, bei der nur ein Teil ihrer

Bestandteile an der Zollermäßigung teilnimmt, oder die einen großen Anteil zusätzlicher amerikanischer Arbeit enthält, der Zollnachlaß oft verhältnismäßig wenig ausmacht. Wenn z. B. der Zoll auf einen Anzugstoff, der dem Großhändler bisher einschließlich Zoll 1,53 \$ für 1 Yard kostete, von 70 vH auf 35 vH ermäßigt wurde, so macht das bei einem Bedarf von $3\frac{1}{2}$ Yard 1,10 \$ für den ganzen Anzug aus. Mit Berücksichtigung des Zollnachlasses auf Zutaten möge die äußerst mögliche Zollersparnis im ganzen 1,50 \$ sein. In vielen Fällen, besonders aber bei billigeren Qualitäten, erscheint es fraglich, ob in der Tat der ganze Betrag oder vielleicht nicht nur die Hälfte in dem Einkaufspreis des Verarbeiters zum Ausdruck gelangt, weiter aber ist damit zu rechnen, daß dieser seinerseits noch einen Teil davon für sich behält. Der Käufer des fertigen Anzuges aber wird in den allerwenigsten Fällen beurteilen können, ob die Ware in der Tat 1 \$ mehr oder weniger wert ist.

Es braucht aber noch nicht einmal Gewinnsucht des Einfuhrhändlers zu sein, wenn er seine Ware nicht um den Zollunterschied im Preise heruntersetzt. Wenn er einen neuen Gegenstand aufnimmt, hat er zunächst mit erstmaligen Kosten zu rechnen; er hat sich eine Organisation für den Verkauf dieses Gegenstandes einzurichten, und deren Kosten sind, was nicht genug betont werden kann, gerade in den Vereinigten Staaten meist ganz ungewöhnlich hoch. Das wird besonders gegenüber Deutschland von hervorragender Bedeutung sein, da seine Einfuhr nach den Vereinigten Staaten vorzugsweise feinverarbeitete Artikel betrifft, deren schließliche Verbraucher meist nur geringe Mengen einer Gattung kaufen, die also besondere Anforderungen an die Organisation des Vertriebes stellen. Es kann nicht zweifelhaft sein: Hier liegt, die qualitative Wettbewerbfähigkeit vorausgesetzt, eigentlich das schwierigste Problem des deutsch-amerikanischen Warenaustausches: Wie wird die Spanne zwischen Hersteller und dem Verbraucher am zweckmäßigsten überwunden?

Die Kostenfrage kann hier gewiß nicht ohne weiteres ausschlaggebend sein. Im einzelnen Fall wird festzustellen sein, ob man es wagen kann, die Kräfte für eine eigene Dauerorganisation einzusetzen, die wahrscheinlich erst nach Jahren einen Verdienst ermöglicht. Ob man es darauf anlegen soll, möglichst an den schließlichen Verbraucher oder letzten Verkäufer selbst heranzukommen, oder ob es empfehlenswerter ist, ohne Festlegung von Kapital und ohne Wagnis zu knappen Preisen an den Einfuhr- und Zwischenhändler zu verkaufen. Das letztere wird weitaus am häufigsten zutreffen, hat aber zur Folge: Der Verfertiger oder Versender der Ware hat mit seinem Verkaufspreis auf den Verkaufspreis, den der schließliche Verbraucher im Auslande zu zahlen hat, ziemlich geringen Einfluß. Am Großhändler vorbeizugehen, würde ihn meist besonderen Risiken aussetzen, immer aber Geldopfer auf längere Zeit erfordern. Bei unstetigen Verhältnissen, wie wir sie in den Vereinigten Staaten bisher gewöhnt sind, wird er sich diese im allgemeinen zu sparen trachten. Und das Ergebnis wird dann sein, daß der endgültige Verbraucher von der Ersparnis an Zoll nichts oder nur wenig bemerkt.

Beiläufig erwähnt ist die Organisation des Vertriebes eine Frage, welche für den Hersteller der Ware, mag er sie im Inland oder Ausland erzeugen, gegenwärtig ein besonders sorgfältiges Stu-

dium verdient. Die Untersuchungen des Tariff Board haben unter anderem einleuchtend dargetan, daß die hier verbreiteten Gepflogenheiten vielfach noch recht verbesserungsbedürftig sind. In den Vereinigten Staaten steht der Handel — vielfach eine unmittelbare Folge des Treibhauskulturstandes — in vielen Geschäftszweigen in einem ganz anderen Verhältnis zur Produktion als in Europa. Im allgemeinen sind die Geschäftskosten des Vertriebes sehr hoch und dementsprechend die Vermittlungsgebühren des Zwischenhändlers hoch, es sei denn, daß es sich um Standardprodukte handelt oder um Waren, die in nennenswerten Mengen an die letzte Vertriebsstelle verkauft zu werden pflegen. Indessen gelegentlich wird sich sicherlich mit der Anlehnung an eine vorhandene Organisation, die in ähnlicher Weise vertriebene Ware an den gleichen Verbraucherkreis absetzt, ein wesentlich billigerer Vertrieb einrichten lassen. Auch die unmittelbare Ausfuhr nach dem Platz des letzten Vermittlers oder sogar des schließlichen Verbrauchers und die Aufgabe des Konsignationsgeschäftes zugunsten des unmittelbaren Verkaufsgeschäftes wird oft auf die Verkaufskosten verbilligend einwirken. Man darf also recht wohl erwarten, daß unter der Wirkung der sich in der Organisation des Vertriebes etwa vollziehenden Verschiebungen in manchen Fällen die Aussicht, die Ware an den schließlichen Verbraucher um die Zollermäßigung oder einen Teil derselben billiger zu verkaufen, sich wesentlich bessert.

Es hängt viel von dem Geschick und der Schlagfertigkeit des Auslandes ab, in welchem Maße sich diese Erwartungen erfüllen werden. Es ist bekannt, daß sich die deutsche Industrie vornehmlich wegen der Unstetigkeit des Bedarfes und des durch die Zollverwaltungspraxis begründeten Wagnisses vom amerikanischen Markt sehr stark zurückgezogen und Ersatz im Absatz nach anderen Ländern gesucht hat. Das hatte zur Folge, daß die Amerikaner, als sie sich neuerdings wegen des Bezuges von Waren, deren Beschaffenheit sie genau kannten, nach Herabsetzung des Tarifes gerade dem deutschen Markte zuwandten, durch hohe Preise überrascht wurden, wodurch natürlich, soweit andere Länder oder die Vereinigten Staaten selbst die Lieferung nicht zu übernehmen vermochten, der Niedergang der Einzelverkaufspreise aufgehalten werden mußte.

Es stehen also bei Fabrikaten gerade in den Vereinigten Staaten der Übertragung der ganzen Zollersparnis oder auch nur eines nennenswerten Teiles auf den schließlichen Verbraucher viele Umstände entgegen. Besonders bei Gegenständen, die im Inland und Ausland gleichwertig hergestellt werden und die, wie gerade viele Feinfabrikate, eine mehrgliedrige Händlerkette bis zum Verbrauch zurücklegen müssen, sind die Aussichten für Übertragung der Zollersparnis zumal in dem Falle, daß das Produkt in materieller Verbindung mit größeren Mengen von durch die Zollermäßigung nicht veränderten Wertgrößen (Material, Lohn) an den letzten Verbraucher verkauft wird, gering. Zudem ist zu bedenken, daß alte geschäftliche Verbindungen und Erzeugnisse, die man in der Qualität genau kennt, nicht um eines unbedeutenden Gewinnes halber, der vielleicht noch nicht einmal von Bestand ist, aufgegeben zu werden pflegen. Man möge sich nicht vorstellen, daß der amerikanische Markt gewissermaßen auf den Bezug ausländischer Waren gewartet hätte. Der Einfuhrkaufmann kauft natürlich die Waren, die für ihn am geeignetsten sind und ihm tunlichst hohen Gewinn lassen. Dabei ist es ihm zunächst ganz gleich-

gültig, welches Land ihm die Waren liefert. Wer an die wirtschaftliche Ausnutzbarkeit völkischer Beziehungen glaubt und z. B. in dieser Hinsicht von den Deutsch-Amerikanern Entgegenkommen erwartet, verrät damit eine vollständige Weltfremdheit. Diejenigen aber verdienen den Vorwurf verderblichster politischer Phantasterei, welche sich gar als Männer des öffentlichen Lebens zu der Forderung verirrt — wie sie leider in Deutschland noch jüngst oft genug zu hören war —, wir im Mutterlande müßten den Deutsch-Amerikanern politisch den Rücken stärken, um die Politik der Bundesregierung in einem uns günstigen Sinne zu beeinflussen und alles, was drüben mit dem Deutschtum in irgend einer Beziehung steht, für die Bevorzugung von Waren deutschen Ursprunges zu interessieren.

Alles in allem sprechen mithin gewichtige Gründe für die Erwartung, daß sich die Zolltarifrevision mit Bezug auf den Verbrauch der Massen nicht sehr lebhaft in den Klein- und Einzelverkaufspreisen bemerkbar machen wird, besonders nicht in der nächsten Zukunft. Man würde sogar von einer segensreichen Wirkung schon sprechen können, wenn das Underwood-Simmons-Gesetz die so drückend empfundene Aufwärtsbewegung der Lebenskosten endlich zum Stillstand zu bringen vermöchte, ohne daß die an der Erzeugung der dahin zu rechnenden Waren beteiligten Wirtschaftskreise in Mitleidenschaft gezogen würden und die Bodenrente zurückginge.

Demzufolge darf man wohl erwarten, daß sich der Fabrikant künftig der neuen Lage in erster Linie durch Herabdrücken der Gestehungskosten bei Fortbestand der Löhne in alter Höhe wird anpassen müssen. Wo es fehlt, haben die Untersuchungen des Tariff Board mehrfach dargetan, und der einsichtige Fabrikant wagt sich im ganzen den hier bestehenden Möglichkeiten heute nicht mehr zu verschließen. Mit dem Zusammenbruch mancher Schwächlinge wird gerechnet. Aber anderseits erkennt man immer mehr die Tatsache an — und damit kommt man auf die demokratische Tarifidee zurück —, daß es keineswegs nur die Zollhöhe ist, welche für die Entwicklung der Einfuhr ausschlaggebend ist. Ist es nach obigen Darlegungen wahrscheinlich nicht möglich und gerechtfertigt, die Lohnsätze zu beschneiden, so wird es für ein zeitgemäß eingerichtetes und geleitetes Werk in der weitüberwiegenden Mehrzahl der Fälle auch nicht notwendig sein. Steuern, soziale Lasten, Frachten, unbestimmte Angaben über die zolltechnische Klassifizierung, rücksichtslos und willkürlich gehandhabte Zollverwaltungsvorschriften, unser im Vergleich mit den Vereinigten Staaten unbedeutender Vorrat an relativ günstigen Naturproduktionsmöglichkeiten, insonderheit aber auch die steigende Schwierigkeit sofortiger Anpassung an den Modeschmack und die immer mehr beschnittene Lieferzeit: alle diese Punkte schalten eine sehr große Zahl von Einfuhrgeschäften aus, welche, allein unter dem Gesichtspunkt der Erzeugungskosten und des Zolles betrachtet, durchaus erfolgversprechend sein würden, immer vorausgesetzt, daß die Beschaffenheit der Ware die technische Marktfähigkeit gewährleistet.

Neben den objektiven Widerständen gegenüber der Einfuhr lassen sich selbstverständlich die subjektiven und persönlichen keineswegs vernachlässigen. Wie wird sich in seiner Geschäftspraxis der amerikanische Großfabrikant und Händler gegenüber der Einfuhr fremdländischer Massenprodukte, mit denen er bisher den Markt versorgt hat, verhalten? Daß es bedeutenden

Geschäftszweigen möglich ist, gesunde Finanzgrundlagen vorausgesetzt, zu erheblich niedrigerem Preise den Inlandmarkt zu bedienen als bisher, kann als ausgemacht gelten. Es sei hier nur auf die oben angegebenen Selbstkostenpreise des Stahltrusts verwiesen. Gesetzt den Fall, das Ausland erschiene am amerikanischen Markt in Standardware, soweit sie in wirtschaftlich belangreichen Abschlüssen gekauft zu werden pflegt, mit niedrigeren Preisen, als sie die eigene Industrie stellt, so ist keinen Augenblick daran zu zweifeln, daß jenes Angebot bei geringfügiger Unterschreitung wegen der mit der Geschäftsabwicklung hier verbundenen Umständlichkeit und Unbequemlichkeit überhaupt keine Beachtung findet, daß es aber, sofern es nennenswerte Vorteile wirklich darbietet, um seines verderblichen Einflusses auf die Gesamtmarktlage, falls es nötig wäre, selbst unter den größten Preisopfern von dem einheimischen Wettbewerb, zumal wenn dieser organisiert ist, aus dem Felde geschlagen würde. Ganz besonders erbittert wird sich dieser Kampf abspielen bei unbefriedigender Wirtschaftslage in den Konkurrenzländern, und es wäre nur eine Frage der Zeit, daß wir mit gleichen Waffen von den Amerikanern in unserem heimischen Markt angegriffen würden, wozu sich diese um so eher verlockt sehen, als sie sich der Ausfuhr in steigendem Maße zuwenden. Folgerichtig wird sich deshalb der große Geschäftsmann hüben und drüben sagen müssen, wenn es sich um Standardware handelt, bei der bedeutende wirtschaftliche Interessen auf dem Spiele stehen, daß ein solcher Einsatz den möglichen Gewinn nicht verlohnen kann, und dementsprechend wird er von solchen Versuchen absehen, um so mehr, als sich hier Länder gegenüberstehen, die einander längst als erbitterte Gegner kennen und fürchten gelernt haben.

Bei differenzierten Produkten liegen die Verhältnisse natürlich in dieser Hinsicht für uns wesentlich günstiger, sofern wir mit ihnen den jeweiligen sachlichen Voraussetzungen voll zu entsprechen vermögen. Was die letzteren aber angeht, so wachsen hier die Schwierigkeiten zusehends. Der amerikanische Händler wird, sofern sein Verdienst an der Einheit der gleiche ist und der Markt nicht besondere Vorliebe für die eingeführte Ware hat, sich immer tunlichst auf den Vertrieb des inländischen Erzeugnisses beschränken und Experimenten mit fremdländischen entsagen, die ihn, ehe er es sich versieht, in allerlei Ungelegenheit bringen. Hier kann im Einzelfalle nur das sorgfältigste Studium helfen, das Zeit und Geld erfordern wird. Es sieht so aus, als ob wir hier noch vielfach bessernd die Hand anlegen könnten. Wir haben insbesondere allen Grund, uns mit der neugeschaffenen Sachlage besonders hinsichtlich der Einfuhr aus anderen Ländern nach den Vereinigten Staaten zu beschäftigen. Das wird sich um so mehr verlohnen, als sich Geschmack und Ansprüche an Qualität in den letzten Jahren bei den Amerikanern wesentlich gesteigert haben und aller Voraussicht nach demnächst noch weiter steigern werden.

Einen großen Anteil an dem bisher Erreichten hat ohne Zweifel die beachtenswerte Verfeinerung, in der die amerikanische Industrie in den letzten Jahren kräftig vorgeschritten ist. Man möge bei der Bewertung der Aussichten des neuen Tarifes nicht übersehen, daß die höchst ansehnliche Steigerung der amerikanischen Feinproduktausfuhr für die Industrie eine ganz

ausgezeichnete Erziehungsgelegenheit gebracht hat. Läßt es sich doch auf Schritt und Tritt beobachten, wie die Qualifizierung mit der produktionstechnischen Spezialisierung dank der absonderlichen Eignung des Amerikaners zum Spezialistentum fortgeschritten ist. Schwierigere Arbeitsvorgänge drängten bei dem gewohnten Mangel an gelernten Arbeitern mit immer wachsendem Nachdruck in Richtung der Verbesserung des Schul- und Berufserziehungswesens, auf Anerkennung und Vertiefung der Wissenschaft. Das angeborene glänzende Dispositionstalent sowie die rasche Entschlußfähigkeit kam, auf große und verwickelte Aufgaben eingestellt, immer mehr zur Entfaltung, bereicherte unablässig die Entwicklungsaussichten des Einzelnen und förderte ihn überraschend schnell zu jener hohen Stufe wirtschaftlicher und intellektueller Leistungsfähigkeit, die wir mit Staunen und Bewunderung in vielen Zweigen des industriellen Amerika von heute wahrnehmen.

Diese Grundtatsachen des neuesten Abschnittes amerikanischen Wirtschaftslebens sollten uns in zweifacher Richtung zu denken geben. Sie sollten uns zunächst dazu veranlassen, die amerikanischen Entwicklungen auf allen Gebieten, insbesondere denen der Wirtschaft und der Technik, in einer weitaus intensiveren und systematischeren Weise als es bisher, von Ausnahmen abgesehen, geschehen ist, zu verfolgen. Dann aber sollten sie unser Augenmerk auf die Notwendigkeit richten, die Qualifizierung unserer Ausfuhr hinsichtlich Technik, Material und Geschmack in einer mehr grundsätzlichen Weise zu erstreben, zumal sich die amerikanischen Fortschritte bisher und auch wohl noch für die nächste Zukunft vornehmlich auf die Massenherstellung beschränken.

Wann und in welchem Umfange sich letzten Endes die Erwartungen, welche wir dem amerikanischen Zolltarif in seiner neuesten Form entgegenbringen dürfen, erfüllen, hängt, wie immer aufs Neue betont werden muß, selbstverständlich vornehmlich von der Gestaltung der allgemeinen Wirtschaftsverhältnisse hängen und drüber ab. Mit einem plötzlichen Umschwung konnte man ja unter keinen Umständen rechnen. Gerade die stark rückgängige und wenig optimistische Wirtschaftsverfassung der Vereinigten Staaten um die Jahreswende mußte auf die Entwicklung des Einfuhrgeschäftes, soweit es bisher bestand, ganz besonders aber auf die Anbahnung neuer Geschäftsbeziehungen, zu denen der neue Tarif Anreiz bot, nachteilig wirken. Die Unsicherheit der Lage sprach sich äußerlich darin aus, daß wider alle Erwartungen der Hochschutzzöllner unter dem neuen Tarif die Einfuhr zunächst abnahm, während gleichzeitig auch die Ausfuhr nennenswert zurückging. Neuestens haben sich die Verhältnisse wieder gebessert, und die Dezember-Zahlen weisen bei Ein- und Ausfuhr die längst erwartete Steigerung gegenüber den Werten des Jahres 1912 auf. Die Unstetigkeit und mangelnde Festigkeit des amerikanischen Marktes wird sicherlich nach wie vor alle an der Einfuhr beteiligten Interessen empfindlich behindern, aber es würde bedenklich sein, wollte deshalb die deutsche Geschäftswelt in ihrem

Bestreben, in den Vereinigten Staaten ihre Beziehungen auszudehnen, erlahmen.

Die Frage liegt nahe: Wie werden sich unter dem neuen Zollgesetz unsere handelspolitischen Beziehungen zu den Vereinigten Staaten künftig entwickeln?

Bekanntlich sieht das Underwood-Simmons-Gesetz vor, daß

„zum Zwecke der Berichtigung der gegenwärtigen (d. h. im Gesetz festgelegten) Einfuhrzölle und gleichermaßen zur Anregung des Ausfuhrhandels der Präsident der Vereinigten Staaten bevollmächtigt wird, über Handelsabkommen mit fremden Staaten zu verhandeln, in denen gegenseitige Zugeständnisse zur Förderung freier Handelsbeziehungen und weiterer auf Gegenseitigkeit beruhender Ausdehnung von Handel und Gewerbe gemacht werden, jedoch mit der Maßgabe, daß diese Handelsabkommen vor Inkrafttreten dem Kongreß der Vereinigten Staaten zur Genehmigung oder Zurückweisung vorgelegt werden.“

Hier ist im Gegensatz zum früheren Zollgesetz die Möglichkeit einer Abänderung der Zollsätze sowie eines Ausgleiches der beiden Handelsinteressen ins Auge gefaßt, so daß sich die Vorstellung ergibt, als wollten die Vereinigten Staaten von jetzt ab ihre äußere Handelspolitik auf ein differenziertes System von Verträgen ähnlich dem der europäischen Festlandstaaten einstellen. Die Formulierung gibt ferner insofern etwas Neues, als künftig der Präsident zum Handeln befugt ist und zur Beschlußfassung über ein Handelsabkommen lediglich die Vorlage bei beiden Häusern und demzufolge einfache Stimmenmehrheit nötig wird, und nicht mehr wie bisher der Senat die Sache in der Hand behält und mit der schwierig zu gewinnenden Zweidrittel-Stimmenmehrheit endgültig entscheidet.

Unser bisheriges Tarifverhältnis zu den Vereinigten Staaten weist keine Zeichen besonderer Annäherung auf, wie sie sich bei anderen Nationen, mit denen wir in ähnlich bedeutendem Güteraustausch stehen, herausgebildet hat. Diese Stellung teilen wir mit nahezu allen europäischen Nationen. Wie bekannt, ist unser gegenwärtiges Verhältnis zu den Vereinigten Staaten vertraglos. Die rechtliche Grundlage für die Handelsbeziehungen, die bis zum 4. Oktober vorigen Jahres bestanden, ist in dem Abkommen vom 22. April 2. Mai 1907 enthalten, das dem späteren Tarifgesetz entsprechend abgeändert werden mußte. Dieses Abkommen macht einen sehr unbedeutenden Eindruck und enthält in der Tat nichts als einige Abmachungen über gewisse Formalien der Marktwertermittlung, die von unwesentlicher Bedeutung sind. Sie drücken schwerlich nennenswertes Entgegenkommen der Union aus, was auch dadurch bestätigt wird, daß nach der Zubilligung an Deutschland anderen Nationen dieselben Erleichterungen ohne weiteres eingeräumt wurden. Ihrem Umfang nach kommt die beiderseitige Behandlung der Meistbegünstigung sehr nahe. Der wesentliche Unterschied von dieser liegt in dem 20prozentigen Vorzugszoll, den Cuba in der Union genießt und der den deutschen Zucker vom amerikanischen Markt verbannt. Dazu gesellte sich später die Weigerung der Vereinigten Staaten, uns die kanadischem Zellstoff gewährte Vergünstigung einzuräumen, der wir dadurch begünstigten, daß wir der Union die Zollbegünstigungen unserer mit Schweden

und Japan inzwischen getroffenen Abkommen vorenthielten. Darüber kann eigentlich kein Zweifel bestehen: Das Unangenehmste insbesondere für Deutschland war bisher trotzdem und trotz der strengen Zollverwaltungsvorschriften letzten Endes in vielen Fällen doch immer noch die eigentliche Höhe der Tarifsätze, gerade auf verfeinerte Waren, die vielfach eine Einfuhr verhin- dernde Wirkung hatte.

Unsere Tarifverhandlungen mit der Union haben seit langem unter außerordentlichen Schwierigkeiten gelitten. Aus dem politischen System der Vereinigten Staaten haben sich gewisse Grundsätze und Anschauungen ergeben, auf die es für einen Deutschen ohne nähere Kenntnis schwer ist, seine Erwartungen einzustellen. Die Präsidentschaft währt nur vier Jahre; das gibt der Möglichkeit Raum, jedesmal nach Ablauf dieser Zeit eine gänzlich neuartige Innen- und Außenpolitik zu schaffen. Aus diesem Grunde schon ist es vorläufig für die amerikanische Regierung nicht gut denkbar, sich mit ihren handelspolitischen Maßnahmen, insbesondere mit Zöllen, auf längere Zeit festzulegen.

Der Abschluß von Handelsabkommen ist unter dem bestehenden Zweiparteiensystem ausschließlich eine Parteifrage. Deshalb liegt es außerhalb des Bereiches jeder Möglichkeit, daß in einem Handelsabkommen mit irgend einer Nation Stimmungen zum Ausdruck gelangen, welche sich mit den Grundsätzen der gerade am Ruder befindlichen Partei nicht in allen Teilen decken. Die Regierung der Vereinigten Staaten hat sich so bisher durchaus dem kurzlebigen Parteistandpunkt verschrieben und sich daher durch ihre Sprunghaftigkeit in handelspolitischen Dingen zum Schrecken aller europäischen Kabinette gemacht. Sie hat sich auf diese Weise geflissentlich des Allgemein- mittels begeben, auf wechselseitigem Entgegenkommen beruhende Vertrag- schlüsse, die aus der Annäherung der beiderseitigen Bedürfnisse hervorge- gangen sind, zu vollziehen. Diese Politik konnte Amerika eher als irgend eine andere Großmacht vertreten, weil es hinsichtlich des Absatzes seiner Waren und der Auswahl seiner Lieferer in außerordentlich bevorzugter Lage war. Die fortschreitende Bedeutung der Feinverarbeitung für die amerikanische Ausfuhr gibt indessen den übrigen Handelsmächten in wachsendem Maße Gelegenheit, das bisher den Vereinigten Staaten entgegengebrachte fast rück- haltlose Entgegenkommen einzuschränken, und es ist zu erwarten, daß sich in dem Maß, in dem diese sich im Rohstoffbezug unabhängig zu machen ver- mögen und anderseits die Ausfuhrbedürftigkeit der Union wächst, bei jenen eine größere Geneigtheit hinsichtlich längerer Vertragbindung und vollständi- geren Ausgleiches der Handelsinteressen mit der Zeit einstellen wird.

In dieser Richtung erfüllt das neue Zollgesetz, das den Präsidenten zu Handelsvertragsabschlüssen bevollmächtigt, durchaus zeitgemäße Erwartungen. Ihrer Erfüllung stellen sich indessen noch sehr erhebliche Schwierigkeiten entgegen. Soweit bisher bekannt, ist mit einem ausgiebigen Gebrauch dieses Rechtes wahrscheinlich nicht zu rechnen. Die Bestimmung gibt der Bundes- verwaltung die längst dringlich erwünschte Elastizität, ändert aber nichts an den bisherigen Voraussetzungen. Die Bedeutung des Parteistandpunktes und die Ablehnung längerer Bindung auf wichtige Dinge bleibt auf ab- sehbare Zeit unzweifelhaft erhalten. Es herrscht die Ansicht vor, jenes dem Präsidenten verliehene Recht sei mehr eine parteitheoretische als zur prak- tischen Ausführung gedachte Bewilligung, und da die demokratischen Partei-

haupter bisher noch auf dem Standpunkt stehen, daß ein möglichst vertrag-
loser Zustand das Glück ihres Landes sei, darf man mit Gewißheit erwarten,
daß es sich in jener Bestimmung nur um die Bereitstellung eines
Eventualmittels, also im Grund um einen toten Buchstaben
handelt.

Auf welche Weise aber könnte schließlich der Präsident von dem ihm
gegebenen Recht Gebrauch machen?

Die Demokraten haben schon vor geraumer Zeit erklärt, daß die end-
gültige Fassung des Zollgesetzes eine so große Anzahl von bedeutenden
Zollerleichterungen bringe, daß es unmöglich sei, in S o n d e r a b k o m m e n
die gegenwärtigen Sätze zu unterschreiten. Auch würde es sich aus tech-
nischen Gründen verbieten, weitere Abstriche zu machen, ehe man sich über
die Wirkung der durch die jetzige Neureglung vorgenommenen ein Urteil
gebildet hat.

Andererseits aber hat man in den Vereinigten Staaten bisher die Praxis von
Einzelverträgen in anderer Weise, als es sonst verbreitet ist, geübt. Die Ab-
kommen mit einzelnen europäischen Großmächten, die vorliegen, enthalten wie
gesagt im ganzen nichts wirklich für den Güteraustausch Wesentliches; der
Regel nach sind es Abmachungen über Formalitäten. Sie geben nur in ver-
einzelten Fällen Unterlagen für eine differenzierte Zollbehandlung, und zwar
nur dann, wenn sich die Vereinigten Staaten gemäß dem nach ihrem Stand-
punkt ausgelegten Meistbegünstigungsprinzip spezifische Sonderrechte, die sie
den meistbegünstigten Ländern vorenthielten, gegen Gewährung von Son-
derrechten für bestimmte Waren abkaufen ließen. Die amerikanische Auf-
fassung der Meistbegünstigung bedeutet nichts anderes als eine Form der
Reziprozität, und diese im Widerstreit mit der unter den europäischen Staaten
verbreiteten älteren Art der Meistbegünstigung ist vielleicht ein ebenso be-
deutendes Hindernis, das dem Abschluß weitgehend ausgefaserter Einzelver-
träge entgegensteht, wie die weitverbreitete und eingefleischte Verständnis-
losigkeit für nicht-amerikanische Angelegenheiten und der selbstzufriedene
Dilettantismus amerikanischer Außenpolitik.

Wie weit die Vereinigten Staaten geneigt sind, in Handelsabkommen
künftig Erleichterungen auf dem Gebiete der Zollverwaltung zu gewähren,
ist vorläufig unbekannt. Sicherlich aber ist die allgemeine Stimmung dieser
Frage bisher außerordentlich wenig günstig. Ja man beschäftigt sich sogar
mit dem Plan, alle in Kraft befindlichen Handelsabkommen zu kündigen, um
jeden Augenblick vollständig frei zu sein. Und es fragt sich im Grund
eigentlich nur, ob überhaupt seitens der amerikanischen Regierung so leb-
hafte Austauschwunsche vorliegen, daß sie von der Gegenseite als erorтерbar
angesehen werden und als Austauschgegenstande eine Rolle spielen könnten.
Ohne große Opfer des Auslandes lassen sich die Vereinigten Staaten jedenfalls
in der nächsten Zukunft noch nicht dazu bewegen, in die einheitlichen Regeln
ihrer an sich schon sehr verwickelten Zollverwaltung durch Sonderabkommen
ber Einzelpunkte Bresche zu legen.

So sind auch hier alle Erwartungen für die nächste
Zukunft sehr zurckzuschrauben.

Auch der Wegfall der gefürchteten Retaliationsklausel hat offenbar nur
wenig auf sich. Bekanntlich setzt sie den Präsidenten in den Stand, ohne
weiteres in Fällen, in denen amerikanische Waren auf offene oder versteckte

Weise schlechter behandelt werden als andere, Wiedervergeltungsmaßregeln in Form von Zöllen und Zuschlagzöllen in bestimmter Höhe zu verfügen. In letzter Stunde ist diese Bestimmung gestrichen worden, und zwar, wie es heißt, mit Rücksicht auf einen angeblichen Widerspruch mit der demokratischen Theorie. Praktische Bedeutung darf man dieser Streichung also kaum bemessen. Die Erfahrung hat gelehrt, daß, falls die Amerikaner ihre Waren von irgend einer Seite unbillig behandelt sehen sollten, sie in kürzester Zeit durch ein schnell eingebrachtes Sondergesetz Maßnahmen der Wiedervergeltung anzuordnen vermögen.

Wir stehen heute vor der schwierigen Frage, in welcher Weise wir uns gegenüber der Politik der Vereinigten Staaten bei der etwa bevorstehenden Erörterung über ein neues Handelsabkommen einrichten sollen. Wir haben der Union bekanntlich unsern vollständigen Vertragstarif ausschließlich der nach Abschluß des deutsch-amerikanischen Abkommens eingetretenen Zoll-erleichterungen gegenüber Schweden und Japan eingeräumt, haben uns also nahezu vollständig ausverkauft. Da im neuen amerikanischen Zollgesetz die Wirkung der Tarifsätze nach wie vor durch die Zollverwaltungsbestimmungen in der unangenehmsten Weise beeinflußt wird, auch bisher nicht die geringste Stimmung zum Abschluß Gegensätze ausgleichender Verträge mit europäischen Ländern vorhanden ist, weil eben die wirtschaftliche Notwendigkeit bei der Union dafür so gering ist, dürfte es an der Zeit sein, gegen die abermalige Auslieferung unserer Meistbegünstigungssätze aufs lebhafteste die Stimme zu erheben, sofern die Amerikaner nicht wider Erwarten ihre Idee des nicht differenzierten und daher praktisch wenig wertvollen Abkommens aufgeben oder sonst irgendwie für die Beschaffung angemessener Gegenwerte zum Ausgleich der übergroßen Bevorzugungen unseres Vertragstarifes Sorge tragen.

Um unsern Wünschen endlich einmal einen gewissen Nachdruck zu verleihen, ist es dringend erwünscht, für die Bereitstellung von Mitteln zur Wert- und Qualitätsbestimmung der insbesondere von überseeischen Ländern herrührenden Einfuhren in Feinprodukten unverzüglich zu sorgen. Daß ein solches Auftreten zur Besserung der zolltechnischen Behandlung deutscher Einfuhrsgüter in den Vereinigten Staaten ohne Schädigung unserer Beziehungen beitragen würde, darf mit einiger Gewißheit erwartet werden. Es kann dies geschehen, z. B. in Zusammenhang mit einer Verbesserung unserer zollstatistischen Wertanschreibung. Bekanntlich wird der Einfuhrwert der einzelnen Zollpositionen unseres Tarifes bisher mit Hilfe eines kombinierten Verfahrens bestimmt, und zwar so, daß nur 3 vH der Einfuhr durch unmittelbare Wertermittlung, die übrigen 97 vH der Einfuhr durch Schätzung einer Sachverständigenkommission festgestellt werden, welche regelmäßig erst nach Jahresschluß ihre Tätigkeit eröffnet. Bei einem Tarif, der so weit verzweigt ist wie der unsrige (946 Positionen mit vielen Unterteilungen), ist das Verfahren heute ganz offensichtlich unzulänglich. Besonders offenkundig sind unsere Verfeinerungsinteressen dabei im Nachteil. Bei den sie betreffenden Zahlengruppen machen sich die bei jenem Verfahren unabwendbaren Unzulänglichkeiten aus naheliegenden Gründen am empfindlichsten bemerkbar. Zum Beispiel finden sich unter den einzelnen statistischen Positionen Waren von außerordentlicher spezifischer Wertverschiedenheit, d. h. der auf das Gewicht oder Stück bezogene Wert

schwankt innerhalb einer und derselben Position um das Zehnfache und mehr, wodurch die Ermittlung des zutreffenden Durchschnittswertes natürlich sehr erschwert wird. Es ist deshalb die Forderung aufzustellen, daß nicht mehr die Schätzungswerte wie bisher, sondern die Rechnungswerte ganz allgemein zugrunde gelegt werden, oder daß, sofern sich dies als zu umständlich erweisen sollte, wenigstens bei der Einfuhr von Waren von einem gewissen Verfeinerungsgrad an die konsularische Beglaubigung des Rechnungswertes, genau so, wie es unter anderem auch die amerikanische Regierung vorschreibt, zur Pflicht gemacht wird. Im allgemeinen wird der Konsul nur eine überschlägige Beurteilung der Wertangaben vornehmen können. Jedenfalls aber sollte man ihm das Recht geben, sich in Zweifelsfällen über die Richtigkeit der Angaben durch Einsicht in die Geschäftsbücher des Versenders zu unterrichten. Sofern er auf diese Weise zu keinem schlüssigen Urteil gelangt, hätte er die Angelegenheit dem zuständigen Generalkonsulat oder dem ihm beigeordneten Sachverständigen (Handelssachverständigen) zu übergeben, der ihre weitere Behandlung übernehmen würde.

Da sich die Produktionsverhältnisse in europäischen Ländern von Deutschland aus verhältnismäßig zuverlässig übersehen lassen, wäre zu überlegen, ob man diese Maßnahmen nicht auf den überseeischen Verkehr beschränken kann. Vielleicht aber wäre es noch zweckmäßiger, sie nur auf Nichtvertragsstaaten anzuwenden.

Ein solches Verfahren würde wesentlich dazu geeignet sein, auch über die Wirkung unserer eigenen Zölle zuverlässiges Licht zu verbreiten.

Auch nach der finanziellen und verwaltungstechnischen Seite würden einer solchen Ausdehnung der Tätigkeit der Amtstellen kaum nennenswerte Hindernisse im Wege stehen. Die Gebühren für die Anerkennung der Rechnung durch den Konsul würden wohl den größten Teil der entstehenden Mehrkosten decken, wie sich z. B. auch der amerikanische Konsulatdienst nahezu selbst erhält, bei dem der Gebührensatz für jede Rechnung ohne Rücksicht auf ihre Höhe 2,50 \$ beträgt. Die Mehrbelastung der Handelssachverständigen würde sich durch Beigabe geeigneter Hilfskräfte, denen man gegebenenfalls die Aussicht auf die spätere Verwendung als Handelssachverständige eröffnen könnte, und die man auf diese Weise ausgezeichnet in das Arbeitsgebiet einführen würde, unschwer überwinden lassen.

Auf diesem Wege würden wir unser Urteil über unsere handelspolitischen und wirtschaftlichen Beziehungen zu anderen Ländern amtlicherseits auf eine wesentlich breitere Grundlage zu stellen vermögen. Auch die Auskunftsmöglichkeiten der Amtstellen würden bedeutend wachsen.

Daß die Vereinigten Staaten eine solche Einrichtung nicht gern sehen, darf wohl erwartet werden; aber sie würden keinen Grund haben, sich als mißgünstig behandelt anzusehen, solange wir ihr eignes Verfahren anwenden und sie nicht schlechter stellen als andere Länder, welche ebenfalls den vertraglosen Zustand vorziehen zu müssen glauben. Man darf deshalb wohl damit rechnen, daß die vorgeschlagene Organisation, in die entsprechende geeignete Form der Verwaltungsmaßnahme gebracht, auf die Dauer einiges zur Besserung unseres handelspolitischen Verhältnisses zu den Vereinigten Staaten beitragen würde.

DIE ENGLISCHE ELEKTROINDUSTRIE.

Von Dr.-Ing. Dr. WALDEMAR KOCH, London.

Zwei Länder weisen heute eine Elektroindustrie auf, die den Weltmarkt fast beherrschen. In den Vereinigten Staaten waren wohl die starke Unternehmungslust ihrer Bewohner und ihr Wohlwollen gegenüber Unternehmungen jeder Art, die Unerschlossenheit des Landes bei großem Zudrang die Triebkräfte, in Deutschland die uns eigene Methodik und vor allem die geschickte Heranziehung des Kapitals, das Unternehmergeschäft. Die anderen europäischen Länder bleiben weit zurück. Erscheint dies bei manchen natürlich, so fällt es doch bei England auf, das zur Zeit der Entwicklung der modernen Elektroindustrie, d. h. um 1880 herum, noch das erste Industrieland der Erde war. Im nachfolgenden werden daher die Ursachen der minder lebhaften englischen Entwicklung untersucht, und auf Grund der Untersuchung wird eine Kritik der Aussichten unternommen. Auf die besonderen Verhältnisse von Industrie, Arbeit und Kapital bin ich schon in zwei vorangeschickten Aufsätzen eingegangen ¹⁾).

Allgemeines.

Ich muß zunächst noch einige Tatsachen erwähnen, die zwar jedem bekannt sind, die aber in diesem Zusammenhang gewürdigt werden müssen. England nenne ich im folgenden die in ihrem Charakter sehr verschiedenen Vereinigten Königreiche England, Schottland und Irland. Sein Flächeninhalt beträgt drei Fünftel der Größe Deutschlands, seine Einwohnerzahl 46 Millionen. Rechnet man seine Besitzungen in fremden Erdteilen ein, so weist es 29 Millionen qkm mit 397 Millionen Einwohnern auf, also fast ein Fünftel der Erdoberfläche und ein Viertel aller Menschen. Erst nach der Entdeckung Amerikas wurde es eine Seemacht und ein Handelsstaat. Insbesondere die Cromwellschen Schiffsahrtsakte verschafften seinem Handel die Vorherrschaft in den neuen Ländern. Engländer begannen sich überall niederzulassen und als Pioniere des heimischen Handels tätig zu sein, der um 1600 in hoher Blüte stand. Nach der Erfindung der Dampfmaschine und durch die Leistungen des Bergbaues wurde es weiterhin das erste Industrieland der Erde. Der Wert der industriellen Produktion betrug 1907 in

	Milliarden M
England	30,40
Schottland	4,24
Irland	1,36
	36,00

Hierin waren rd. 7 Millionen Arbeiter beschäftigt. Aber in erster Linie ist England doch ein Handelsland. Dem Handel verdankt es seine Stellung als Weltmacht. Sein Außenhandel betrug 1912 über 27 Milliarden M, 16 vH des gesamten Außenhandels, gegenüber 21 Milliarden des viel größeren Deutschlands. Handel und Industrie ernähren in England zusammen 67 vH der Bevölkerung gegenüber 52 vH in Deutschland und 40 vH in den Vereinigten Staaten. Die ländliche Bevölkerung nimmt dauernd relativ und absolut ab, teils eine Folge des Freihandels, insbesondere aber auch der Konzentration fast des

¹⁾ Vergl. T. u. W. 1913 S. 141.

gesamten anbaufähigen Bodens in den Händen einiger tausend Großgrundbesitzer, die oft eine Bebauung aus sehr egoistischen Gründen nicht gestatten. Überhaupt sind die Klassenunterschiede viel schroffer als bei uns, wo nach Schmollers Schätzungen 98 vH des Nationalvermögens in Händen der mittleren und unteren Klassen sind.

Dabei ist England ein ausschließlich parlamentarisch regiertes Land, in dem sich regelmäßig liberale und konservative Regierungen ablösen. Aber in Wahrheit liegt die Regierung doch in Händen einer nicht sehr großen Gruppe von Personen, die ihren Einfluß mit ihrem Vermögen oder Namen erben. Nur die Form ist in England demokratisch, das Empfinden ist konservativ. Das Konservative ist überhaupt das grundlegende allen englischen Wesens. Man findet gänzlich veraltete Einrichtungen, Gesetze und Gewohnheiten. Bekannt ist die Rückständigkeit der Münzen, Maße und Gewichte, die man überall, nur nicht in diesem gewerbtätigen Lande suchen würde. Bei einer Aufgabe sucht man nicht nach der natürlichen Lösung, sondern nach früheren Fällen und Kompromissen. Die Gesetze sind entsprechend. Die Rechtsprechung erfolgt nicht wie bei uns nach Gesetzen, sondern in erster Linie nach früheren Entscheidungen, was allerdings den Vorzug der Beständigkeit hat. Sie ist in vieler Beziehung gut und unparteiisch; höchstens besteht eine geringe Neigung, im Zweifelsfalle den Arbeitnehmer vor dem Arbeitgeber, den Armen gegenüber dem Besitzenden zu begünstigen. Dies bezieht sich insbesondere auf das Schwurgerichtsverfahren, das in England übertrieben und entartet ist. Das Prozeßverfahren ist überhaupt sehr schlecht und sehr teuer, so daß es ohne allen Zweifel in vielen Fällen eine reine Geldfrage ist, seinen Willen durchzusetzen. Man klagt solange, bis dem Gegner das Kapital ausgeht. So ist man auch bei Außenständen fast auf den guten Willen seiner Schuldner angewiesen, da das Einklagen durchaus unwirtschaftlich ist. Die Prozeßkosten übersteigen vielfach die Außenstände und sind auch bei obsiegendem Urteil oft nicht rückforderbar. Dabei ist man genötigt, viel Kredit zu geben, und auch bei elektrischen Anlagen findet man, daß die so gar nicht kapitalstarke Industrie oft noch unangemessene Kredite gibt.

Das Patentgesetz kennt nicht unsere Prüfung auf Patentfähigkeit, so daß ein erteiltes Patent erst dann einen eigentlichen Wert besitzt, wenn es durch ein gerichtliches Urteil bestätigt ist. Bei der Abneigung, die hier jeder gegen Prozesse hat, besteht also auch ein oft ganz ungerechtfertigter natürlicher Schutz.

Manches erfreut sich in England noch heute einer ähnlichen Freiheit wie vor einem Jahrhundert, als noch jeder alles tun konnte, was ihn nicht mit dem bürgerlichen Gesetzbuch in Widerspruch brachte. So bedarf es für Gewerbe, für Kesselanlagen oder geräuschvolle Betriebe keiner Konzession. Es bestehen ferner ebenso wie bei uns keine Vorschriften über die Ausführung elektrischer Anlagen.

Der konservative Geist der Engländer hat dazu geführt, daß der Klein- und Mittelbetrieb bisher vorherrschend geblieben ist. Man ist weniger als bei uns und in den Vereinigten Staaten geneigt, sein Unternehmen mit einem anderen zu verschmelzen, man ist nicht einmal gewillt, starke Gesellschaften aufkommen zu lassen, und wo eine öffentliche Körperschaft sich einem Trust oder einem Ringe gegenüber glaubt, vergibt sie oft große Aufträge an die deutsche Industrie, die sich dort im übrigen gewiß keiner Beliebtheit erfreut.

Über die Gemeindeverwaltung sei nur gesagt, daß sie bei weitem nicht auf der Höhe der deutschen steht. Sie ist nicht wie bei uns in Händen von Verwaltungsfachleuten, sondern von Ehrenbeamten, die sich aber vielfach wenig daraus machen, eine sehr selbstsüchtige Politik zu treiben, die bei uns gänzlich unmöglich wäre.

Ich erwähnte, daß England im wesentlichen dauernd von den gleichen Kreisen beherrscht wird. Seit einigen Jahren befindet es sich jedoch in einem Zustande derartig lebhafter Evolution, daß man von einer Revolution sprechen möchte. Seitdem die liberale Partei wieder zur Herrschaft gelangt ist, drängt Lloyd George, der Finanzminister, zur gänzlichen Vernichtung des historischen Liberalismus des Manchestertums. An seine Stelle tritt der Radikalismus und der Staatssozialismus. Auf eine Revidierung der Verfassung, die zur Alleinherrschaft des Unterhauses führte, folgte ein Steuergesetz, das die unteren Klassen völlig entlastete, das Arbeiterversicherungs- und Pensionsgesetz, die Trennung der Kirche vom Staate in Wales und die Unabhängigkeit Irlands (Home Rule). Als nächstes kommen eine Bodenreform, eine Reorganisation des gesamten Schulwesens und vielleicht die Verstaatlichung der Eisenbahnen heran. Handel und Industrie stehen dem neuen Geist etwas scheu oder feindlich gegenüber. Zunächst hat man große weitere Lasten übernehmen müssen. Es ist aber anzunehmen, daß der neue Geist zu einer Gesundung der englischen sozialen Verhältnisse führen wird; unentschieden bleibt nur, ob man den Geschäftsbetrieb noch schwerfälliger machen wird, als er es schon jetzt ist; rote Tinte fließt schon heute mehr als genug.

Geschichtliches aus der englischen Elektroindustrie.

Auch in der Elektrotechnik stand England ursprünglich in der ersten Reihe. Gilbert gab der Elektrizität ihren Namen, Davy fand die elektrochemischen Wirkungen des Stromes und den Lichtbogen, Faraday schuf die erste Maschine, die elektrischen Strom aus mechanischer Energie erzeugte, Maxwell begründete die Elektromechanik. Um so auffälliger ist das Zurückbleiben Englands in der Industrie, und ich versuche daher im folgenden, durch eine Betrachtung der Entwicklung der englischen Industrie und der bestimmenden Einflüsse zu einer Beurteilung der Zukunftsmöglichkeiten der englischen Elektroindustrie zu kommen, eine Frage von nicht geringer Wichtigkeit für unsere auf den Weltmarkt angewiesene deutsche Industrie.

In der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts gab man in England Handel, Industrie und Unternehmertum noch weitesten Spielraum mit dem Erfolge, daß sich Dampfbetrieb, Eisenbahnen und Telegraphen rasch entwickelten und dadurch England einen großen Vorsprung gegenüber anderen Ländern gewann. Ein Schritt in gleicher Richtung war die Einführung des Freihandels (1846), der einen ungewöhnlichen Aufschwung mit sich brachte. England war früher als andere Länder in der Lage, die fabrikmäßige Herstellung elektrotechnischer Erzeugnisse zu beginnen. War es doch die Telegraphie, die als erstes Anwendungsgebiet in Frage kam. Nirgends war sie eine solche Notwendigkeit wie in diesem Lande, in dem der Verkehr lebhaft war, und nicht nur für das Inland, sondern vor allem auch für seine Verbindungen mit den Kolonien. Erst mit Hilfe der Telegraphie konnte England, dessen Macht auf seinen Besitzungen in fernen Erdteilen beruhte, aus seinen Gebieten ein Weltreich machen. Die Fabrikation von Kabeln war dann auch der erste

Zweig der Elektroindustrie. Er ist noch heute der blühendste und wohl der einzigste, der jedem ausländischen Wettbewerb gewachsen ist. Schon 1846 gründete man die Electric Telegraph Company, wohl das erste bemerkenswerte elektrische Betriebsunternehmen, das sich anfangs vorwiegend mit Bahn-telegraphen beschäftigte und dabei finanziell erfolglos war. Mit der steigenden Brauchbarkeit des Telegraphen ging dann aber auch der wirtschaftliche Fortschritt Hand in Hand. Das erste, von Newall & Co. hergestellte Kabel verband 1851 Dover und Calais. Um die gleiche Zeit 1853 gründete Henley seine heute noch blühenden Kabelwerke. 1862 begann der „Electrician“ sein wöchentliches Erscheinen und 1864 das „Telegraphic Journal“. Der damaligen Unternehmungslust des englischen Kapitals verdankt das Land seine noch heute überragende Stellung in der internationalen Nachrichtenvermittlung.

In die Zeit der Einführung des Freihandels, d. h. des Überganges der Regierung an die Liberalen, fällt auch der Ausbau der Kommunalverwaltung (1834), die im Verfolg der überlassenen Rechte eine vorher nicht vorhandene Neigung zum Kommunalbetriebe brachte. Hinzu kam auch die Erkenntnis der Auswüchse gewissenlosen Unternehmertums, das seine Erfolge nur der Ausbeutung der arbeitenden Klassen verdankt. An die Stelle des Manchester-tums drängte sich langsam der damals noch unbewußte Staatssozialismus. Man begann mit der Übernahme der inländischen Telegraphen, und die hierbei entfachte Bewegung lenkte das Auge der Bevölkerung auf die privaten, den Bedürfnissen der Allgemeinheit dienenden Unternehmungen, bei denen man Rückkaufklauseln einzuführen begann. Das erste Gesetz, das diese grundsätzlich einführte, war die Tramway Act (1870), deren Wirkungen die Elektroindustrie zwar erst später fühlte, die aber den Stein ins Rollen brachte. Mit der Einführung des Kommunalbetriebes verlor sich mehr und mehr der gute Wille gegenüber dem privaten Unternehmertum, das so wesentlich zu der wirtschaftlichen Blüte Englands beigetragen hatte. 1882 scheute man sich nicht, in der Electric Lighting Act den Elektrizitätswerken, die mit den auf unbegrenzte Zeit konzessionierten Gasgesellschaften in Wettbewerb standen, Rückkaufbarkeit nach 21 Jahren vorzuschreiben.

Damit komme ich schon zur modernen Elektroindustrie, zur Starkstromtechnik. Bis Ende der siebziger Jahre gab es in England wie in Deutschland nur eine Schwachstromindustrie. Dann schuf Edison die Glühlampe, die auf den Weltausstellungen in Paris (1881) und London (1882) große Begeisterung erregte. Die erste Folge war ein starker Sturz auf dem Markte der Gasaktien, die zweite ein Gründungsfieber des englischen Publikums, das die damaligen ausländischen Zeitungen von einer Elektromanie in England reden ließ. Die Ergebnisse der bisherigen elektrischen Unternehmungen, der Kabelgesellschaften, die zum Teil schon die Ausschüttung von Dividenden in Höhe von 25 vH gestatteten, machte das Publikum nur noch blinder. Edison und sein englischer Kollege Swan gründeten jeder eine englische Gesellschaft mit 20 Millionen M nominellem Kapital, die sich vernünftigerweise 1883 zu einer Gesellschaft vereinigten; sie hatte während des langen Bestehens der Kohlenfadenpatente ein praktisches Monopol, und die Lampe, die heute 50 Pf kostet, wurde zu 5 M verkauft. Heute ist die Gesellschaft notleidend, ein rechter Gegensatz zu der Zeit, als sie Inhaberin der deutschen Patente der Allgemeinen Elektrizitäts-Gesellschaft war.

Damals wollte man alles elektrisieren, und englische Firmen, die übrigens größtenteils auf amerikanische Einflüsse zurückgingen, spielten eine erste Rolle, nicht nur im eigenen Lande, sondern auch auf dem Festland. Die Firma Crompton & Co., eine heute ebenfalls ertraglose Firma, stellte zu einer Zeit, als die AEG noch nicht einmal gegründet war, schon eine Maschine pro Tag her. Sie errichtete auch die erste Londoner Zentrale. Am meisten machte jedoch die 1860 gegründete Anglo-American Brush Electric Light Corporation Ltd. von sich reden, die die keineswegs monopolartigen Brush-Patente für 8 Millionen M übernahm. Bald darauf begann die Elektrizitätshausse, die man den „Brushboom“ nannte. Die Gesellschaft ernannte Agenten in ganz England, die allein für die Verkaufrechte in ihrem Bezirk erhebliche Barbeträge zahlen mußten; z. B. wurde die Metropolitan Brush Electric Light & Power Co. Vertreter für London gegen Zahlung von $3\frac{1}{2}$ Millionen M. Trotz dieser uns heute unverstündlich erscheinenden Summe wurde das Kapital dreimal überzeichnet, und die heute schon jahrelang ertraglose Muttergesellschaft „Father Brush“ konnte damals, ohne irgend etwas zu liefern, schon Dividenden von 100 vH ausweisen, während die Aktien schwindelnde Höhen erklimmen.

Daß solche Auswüchse möglich waren, liegt zum nicht geringen Teile an der Organisation des englischen Geldmarktes, die es dem Kapitalsuchenden nicht nur ermöglicht, sondern ihn sogar dazu zwingt, sich an das Publikum statt an die Banken zu wenden. Bei uns gründen die Banken ein Unternehmen, das sie für zukunftsreich halten, tragen es oft jahrelang und bringen in der Regel erst ertragfähige Gesellschaften an den Markt. In England gründet man, wenn das Publikum geneigt ist, Geld hineinzustecken. Die Notwendigkeit, es hier zu begeistern, führte zu den ungesundesten Verhältnissen, zu Mißbrauch und zu einem Mißtrauen des Publikums gegen einzelne Klassen von Werten. So kam es zu einem Gummiboom, einem Ölboom und schon frühzeitig zu einem Elektrizitätsboom.

Der Rückschlag war stark und folgenschwer. Der Hauptnachteil lag nicht nur in den verlorenen Vermögenswerten, sondern vor allem war es die erwähnte Electric Lighting Act, bei deren Zustandekommen neben der Überschätzung des wirtschaftlichen Wertes der neuen Energie auch noch der Wunsch mitwirkte, nun einmal dem für das einzig Richtige gehaltenen Staats- oder Kommunalbetrieb einen Versuchsgegenstand größten Umfanges zu übermitteln. Es war eine Richtung, verwandt derjenigen, die viel später in Deutschland das Elektrizitätsmonopol des Staates zur Erörterung stellte.

Das Gesetz übertrug dem Board of Trade, dem Handelsministerium, die Konzessionierung elektrischer Zentralen, wobei die Ortsbehörden praktisch ein Vetorecht besaßen, und schrieb ferner für alle Werke ein Kaufrecht der Kommune nach 21 Jahren zum Taxwerte der Maschinen usw. zur Zeit des Verkaufes vor. Die Tragweite dieser Bestimmung wurde, da man den elektrischen Strom in jeder Beziehung überschätzte, nicht sofort erkannt. 1883 wurden noch 106 Konzessionen nachgesucht und 96 erteilt, von denen aber nur ein Teil ausgenutzt wurde und heute nur einige wenige noch ausgenutzt werden. Im nächsten Jahre gab es vier Konzessionen und in den nächsten vier Jahren nur noch eine. Die Kabelindustrie fand zwar nach wie vor Beschäftigung. Für die Starkstromindustrie blieb aber nur noch ein sehr bescheidenes Geschäft in Einzelanlagen für öffentliche Gebäude, Klubs, Hotels und auch für Private, die über entsprechende Mittel verfügten;

eine eigentliche Entwicklung in der elektrischen Stromversorgung und Verwendung fehlte völlig. Die junge Elektroindustrie war zu schwach und auch ohne genügenden Zusammenhang, um sich einer derartigen Vergewaltigung erwehren zu können; vielleicht übersah man auch nicht schon vorher die Tragweite des neuen Gesetzes. Als dann der erwartete Bau von Zentralen fortfiel, entstand ein sehr lebhafter Wettbewerb unter den ohnehin schon vielfach überkapitalisierten Unternehmungen. Die Preise sanken rasch und ließen keinen Nutzen, und die hinzukommende starke technische Entwicklung machte obendrein eine normalisierte Fabrikation unmöglich.

Die ungünstigen Folgen des Gesetzes wurden zwar sehr bald offenbar, aber bei der englischen Schwerfälligkeit in der Gesetzgebung dauerte es doch bis 1888, ehe ein neues Gesetz durchging, das wenigstens die Konzessionsdauer auf 42 Jahre verlängerte und auch andere Erleichterungen schaffte. Hierdurch wurden Elektrizitätswerke wieder wirtschaftlich möglich. Die Verhältnisse besserten sich nun, aber die Industrie brauchte doch Jahre, um sich zu erholen. 1889 wurden 17 Konzessionen nachgesucht, 1890 deren 161. Das Kapital war wieder williger; es wurden von 1888 bis 96 insgesamt 103 Konzessionen an Gesellschaften und 159 an Stadtverwaltungen erteilt. Inzwischen hatten sich auch die gesamten industriellen Verhältnisse in England sehr verändert. Die Gewerkschaften waren erstarkt und begannen die Verhältnisse zu beeinflussen. Fremde Länder, wie Deutschland und die Vereinigten Staaten, wurden Industrieländer, besonders nachdem sie den Schutzzoll eingeführt hatten, während in England der Freihandel blieb.

Zumal die Elektroindustrie dieser beiden Länder hatte sich rasch entwickelt, und viele der späteren englischen Aufträge wanderten ins Ausland. Die starken fremden Elektrizitätsgesellschaften konnten jetzt sogar daran denken, den Wettbewerb in England selbst aufzunehmen, und gründeten dort Tochtergesellschaften, die aber fast alle, sofern sie eine Fabrikation aufnehmen, ohne Erfolg geblieben sind. Auch sie wurden meist von vornherein zu groß für den englischen Markt angelegt, der bei weitem nicht so entwickelt ist wie der der erwähnten Länder. Der Mißerfolg ist das einzige, was der englischen Starkstromindustrie bis heute treu blieb. Die späteren Verhältnisse und Ergebnisse werden weiterhin noch zahlenmäßig erfaßt und bewertet werden. Ich gehe zunächst auf die Absatzverhältnisse ein.

Absatzmöglichkeiten.

Wollen wir die englische Elektroindustrie insbesondere an deutschen Verhältnissen messen, so können wir uns nicht mit der Betrachtung des englischen Marktes begnügen. Die beiden deutschen Großfirmen verdanken ihren überragenden Einfluß wesentlich ihrer Stellung auf dem Weltmarkte; fast die Hälfte ihrer Erzeugnisse geht wohl ins Ausland. Insgesamt führte Deutschland 1912 für 260 Millionen M elektrotechnische Erzeugnisse, rd. 22 vH seiner auf 1200 Millionen geschätzten Produktion, aus.

Ausland.

England befindet sich in bezug auf die Versorgung des Weltmarktes in einer beneidenswerten Lage. Jeder Teil seines Landes liegt in der Nähe des Meeres, fast jedes Land ist auf dem Wasserweg erreichbar. Es ist das erste Ausfuhrland der Erde. Sein Außenhandel betrug 1912 etwa 27,4 Milliarden M gegenüber 21,2 Milliarden Deutschlands; 16,4 vH des Weltaußen-

kennt man noch deutlicher aus einer Zergliederung der Verhältnisse des heimischen Marktes.

Inland.

Der innerenglische Markt läßt sich naturgemäß nicht so leicht erfassen wie der ausländische, da Produktionsstatistiken nicht so einfach wie Ausführstatistiken geführt werden können. Die einzige deutsche Grundlage ist wohl die von 1890/1. England hat bereits die zweite Zählung hinter sich, aber nur die Ergebnisse der ersten sind zur Zeit erhältlich. Sie folgen genauer in einem späteren Abschnitte. Die gesamte Erzeugung der Elektroindustrie betrug 1907 etwa 288 Millionen M. Zieht man von ihr die Ausfuhr ab (74,8) und zählt die Einfuhr (37,8) hinzu, so erhält man unter der Voraussetzung, daß die Produktion dem Verbrauch an elektrotechnischen Erzeugnissen entsprach, einen jährlichen Bedarf des Inlandes von rd. 250 Millionen M. Für 1912 schätze ich den Betrag auf 275 Millionen M. Das sind 6,15 M auf den Kopf der Bevölkerung, gegenüber schätzungsweise 16 M in Deutschland und den Vereinigten Staaten. Die englische Bevölkerung ist noch nicht in dem Maße wie die unsrige gewohnt, Elektrizität in Haus und Werkstatt zu benutzen, was teils mit dem Hängen am Hergebrachten, teils mit der weniger günstigen Vermögensverteilung auf die einzelnen Stände zusammenhängt. Selbstverständlich gibt es noch weitere Gründe, die im wesentlichen bereits berührt wurden. Jedenfalls zeigt sich aber, daß der Markt zwar verhältnismäßig schwach, aber sehr entwicklungsfähig ist; denn es ist vorauszusehen, daß dieser auffallend niedrige Verbrauch steigen wird, zumal es auch Industrie und Betriebe nicht an Werbetätigkeit, insbesondere durch billige Tarife, fehlen lassen.

An der Versorgung des heimischen Marktes beteiligte sich die englische Elektroindustrie 1912 mit 80 vH. Die restlichen 20 vH des Bedarfes deckt das Ausland. Die nachfolgenden Zahlen zeigen Gliederung und Entwicklung der Einfuhr.

Einfuhr elektrischer Fabrikate nach England in 1000 M.

Erzeugnis	1907	1908	1909	1910	1911	1912
Drähte, gummi-isoliert	1 750	1 450	2 430	3 450	1 670	2 120
» nicht isoliert	1 510	2 100	1 580	665	780	1 190
Telegraphen- und Telephonkabel	4 750	2 550	2 990	5 490	7 430	5 770
» » » » » apparatus	5 260	4 090	3 400	3 560	4 360	4 460
Kohlen		3 300	2 880	2 970	2 620	2 980
Glühlampen		7 320	8 950	12 300	6 800	5 890
Bogenlampen		107	231	70	50	31
» Teile		1 290	1 500	2 060	2 080	2 500
Akkumulatoren und Elemente		1 160	965	970	935	1 370
elektrische Maschinen	12 300	11 800	10 900	11 800	21 600	23 500
sonstiges	12 100	2 360	2 020	2 790	2 520	3 250
Einfuhr insgesamt	37 670	37 527	37 846	46 125	50 845	53 061
wieder ausgeführt	4 250	3 360	3 400	5 190	5 230	6 000
reine Einfuhr	33 420	34 167	34 446	40 935	45 615	47 061
Einfuhr aus Deutschland	19 300	21 700	22,800	30 800	33 700	34 200
in vH	51,25	57,85	60,2	66,8	66,3	64,4

Hierbei waren die einzelnen Länder wie folgt beteiligt (Abb. 2):
Beteiligung an der Einfuhr in 1000 M.

	1907	1908	1909	1910	1911	1912
Deutschland	19 300	21 700	22 800	30 800	33 700	34 200
Vereinigte Staaten	5 070	4 550	4 550	4 300	5 300	6 300
Frankreich	4 300	2 940	3 020	2 730	2 750	2 780
Belgien	3 900	3 240	2 880	2 240	2 840	3 180
Schweden	1 890	1 180	917	1 890	1 890	
Niederlande	1 000	735	795	570	449	
Oesterreich-Ungarn	428	1 080	672	897	449	
Italien	183	388	388	978	937	1 140
sonstige	1 670	1 710	1 750	1 790	2 410	5 040
insgesamt	37 741	37 523	37 772	46 195	50 725	52 640

Deutschland war in steigendem Maße beteiligt und liefert heute mehr als alle anderen Länder zusammen. Ich greife weiter noch das Geschäft in Maschinen heraus.

Gesamtausfuhr elektrischer Maschinen und Einfuhr solcher nach England in 1000 M.

Jahr	Gesamtausfuhr elektrischer Maschinen aus			Einfuhr ¹⁾ elektrischer Maschinen nach England aus	
	England	Ver. Staaten	Deutschland	Ver. Staaten	Deutschland
1903	8 920	21 700	21 700	6240	2450
1904	10 600	28 400	21 600	5920	1240
1905	13 100	31 400	22 900	4140	2080
1906	17 100	35 000	31 200	5270	2820
1907	20 300	41 300	44 700	3780	4650
1908	27 600	39 500	45 300	3290	6600
1909	29 200	25 300	37 100	3300	6020
1910	32 600	30 400	50 800	3120	7100

¹⁾ vergl. Abb. 3.

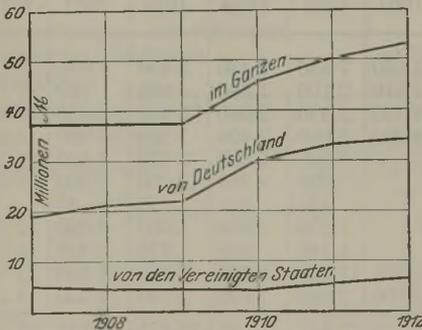


Abb. 2. Einfuhr elektrischer Fabrikate nach England.

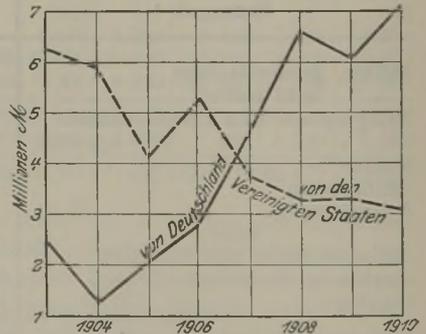


Abb. 3. Einfuhr elektrischer Maschinen nach England.

In diesem Zweige hat England die Vereinigten Staaten mehr und mehr fernhalten können, obwohl dies Land ebenso wie England selbst seine Aus-

fuhr erheblich steigern konnte. Dagegen ist die Einfuhr deutscher Maschinen noch dauernd gestiegen, eine Bewegung, die auch zurzeit wohl noch weitergeht. Deutschland erwies sich hier also weit widerstandsfähiger als die Vereinigten Staaten. Man darf allerdings nicht vergessen, daß die großen amerikanischen Firmen in England fabrizieren, die AEG dagegen nicht.

Handelspolitik.

Die Tatsache, daß ein Fünftel des heimischen Bedarfes an elektrischen Waren von ausländischen Werken gedeckt wird, ist dem englischen Fabrikanten naturgemäß höchst unerwünscht; er führt sie mit Recht oder Unrecht auf den Freihandel zurück. Wie dieser Industrie, so geht es mancher anderen. Die Handelspolitik ist daher eine viel erörterte Frage. England führte 1846, zu einer Zeit, wo die eigene Industrie allen anderen voran war und sein Außenhandel mächtig wuchs, den Freihandel ein, der einen großen Aufschwung im Gefolge hatte. Alle Waren mit verschwindenden Ausnahmen können ohne Zoll und auch ohne Schikanen eingeführt werden. So hat der englische Kaufmann die Erzeugnisse der ganzen Welt zur Hand, der englische Fabrikant aber den gesamten Wettbewerb fortwährend vor der Tür. Mit einem gewissen Neide schaut er auf fremde Industrien. Er möchte den heimischen Markt für sich gesichert haben und erhofft hiervon größere Produktion und entsprechend geringere Herstellungskosten, erhöhte Preise und vor allem ein sicheres Absatzgebiet, das nicht von ausländischen Fabrikanten, deren heimischer Absatz stockt, heimgesucht werden kann. Dies ist alles im gewissen Sinne richtig, und zumal ein nicht geringer Teil der Elektroindustriellen kämpft daher für den Schutzzoll, wozu ihnen die geringen Erträge ihrer Gesellschaften einige Berechtigung geben.

Man darf aber nicht übersehen, daß ein Teil der Einfuhr garnicht zu entbehren ist, wie Neuheiten und manche Halbfabrikate; ferner, daß man nicht den Schutzzoll nur auf elektrotechnische, sondern auf Erzeugnisse jeder Art einführen würde. Zumal die Imperialisten glauben, wohl mit Recht, daß der Zoll neben anderem vor allem ein Bindeglied unter den verhältnismäßig unabhängigen Ländern des britischen Weltreiches sein werde. Dies würde aber Getreidezölle bedeuten und Zölle auf Rohstoffe, mit einem Vorzugstarife für Waren aus den englischen Kolonien. Demgegenüber ständen allerdings Vorzugszölle auf englische Erzeugnisse in den Kolonien; Australien, Neuseeland, Südafrika und Kanada geben schon jetzt den englischen elektrischen Erzeugnissen Vorzugszölle, z. B. Australien $7\frac{1}{2}$ vH vom Werte für Lampen, eine vorzugsweise Behandlung also, die für England von großem Werte ist. Das Ergebnis einer allgemeinen Einführung des Schutzzolles für England würde aber erhöhte Produktionskosten und eine entsprechend verminderte Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkte sein, ganz abgesehen davon, daß England in vielen Ländern die ihm jetzt gewährte Meistbegünstigung verlieren würde. England ist aber heute in erster Linie nicht ein Industrieland, sondern ein Land des Handels. Was unsere Freihäfen für Deutschland sind, das ist England für den Weltmarkt. Aber auch die Elektroindustrie selbst ist, wie vorhin gezeigt, jetzt und in der Zukunft ganz erheblich auf die Ausfuhr angewiesen, auch auf die Ausfuhr nach nicht britischen Ländern. Sie muß es sich sehr überlegen, ob es angebracht ist, zu einer Zeit, wo alle Industrieländer die

Zollschranken erniedrigen, die Handelspolitik aufzugeben, die dem Land unzweifelhafte Erfolge gebracht hat. Ihr den eigenen Mißerfolg vorzuwerfen, heißt meines Erachtens Ursache und Wirkung verwechseln. Nicht der Freihandel ist die Ursache der elektrotechnischen Einfuhr, sondern der verhältnismäßige Niedergang der Industrie, die noch vor drei Jahrzehnten, d. h. nach 50 Jahren des Freihandels, der deutschen entschieden überlegen war, welche letztere keinen Zollschutz besaß und doch die englische überflügelte. Und nicht die Einfuhr ist die Ursache der schlechten Lage der Industrie; vielmehr ist es der geringe Umfang des Marktes. Wären nicht die Leistungen der deutschen Elektroindustrie das entscheidende, wie wollte man sonst die starke deutsche Ausfuhr nach Ländern erklären, die wie Frankreich, Italien, Österreich, Rußland und andere Länder kräftige Zollschranken errichtet haben? Im Gegenteil waren die finanziellen Ergebnisse hier meist noch besser, da die Zölle hier preissteigernd wirken. Die Preissteigerung ist aber, wie gesagt, das in England im allgemeinen nicht Wünschenswerte, zumal sich die Preise heute auf einem Stande befinden, der bei einer gesunden Organisation der Industrie auch angemessene Gewinne erlaubt. Ein gesundes Verfahren, die heimische Industrie zu begünstigen, war wohl die auf das Drängen der Schutzzöllner erfolgte Aufnahme einer Bestimmung in das Patentgesetz von 1908, daß geschützte Gegenstände in angemessener Menge im Lande hergestellt werden müssen. Auch dies ist ein dem Freihandel widersprechender Gedanke. Er ist aber keineswegs neu, ist auch in Deutschland durchgeführt und soll in England nach amtlichen Feststellungen 8000 Arbeitern Beschäftigung gebracht haben. Zu den betroffenen Gegenständen gehören auch Metalldrahtlampen, die sämtlich von nicht englischen Firmen entwickelt worden sind, trotzdem aber für den englischen Markt jetzt vorwiegend in England hergestellt werden. Die Bestimmung, von der man noch nicht sagen kann, ob sie scharf gehandhabt wird, hat sich also für die englische Industrie erfolgreich erwiesen und dabei weniger zweischneidig, als es Schutzzölle sind.

Freihandel und Zoll sind heute fast die Grundlagen der liberalen und der konservativen Partei. Sollte die letztere zur Herrschaft gelangen, so wäre eine Abkehr vom Freihandel in irgend einer Form nicht unwahrscheinlich. Zölle auf Fertigfabrikate dürften der Anfang sein. Man würde wohl in sehr mäßigen Grenzen bleiben. Für die englische Elektroindustrie dürften dabei nicht mehr Vorteile zu erwarten sein als für die einführenden Firmen, die auf höhere Preise rechnen können. Die Zeche zahlt der Abnehmer.

Elektrische Unternehmungen.

Bei den Absatzmöglichkeiten kann man die elektrischen Unternehmungen nicht übergehen. Bildeten sie doch lange die bei weitem bedeutendsten Gegenstände der Elektroindustrie, sind sie, besonders die Elektrizitätswerke, doch noch heute dauernd, in gleicher Weise wie die Industrie, aber an anderer Stelle, für die steigende Verwendung des elektrischen Stromes für bestehende und neue Zwecke tätig. Und nicht nur in England waren ihre Aussichten, ihre Gewinne durchaus entscheidend für die Verhältnisse und die Entwicklung der Industrie. In Deutschland wurde die AEG mit der ausgesprochenen Absicht gegründet, Elektrizitätswerke zu errichten, selbst zu unternehmen, ein Gedanke, der sich als außerordentlich erfolgreich erwies und den alle

nachahmten, die hierzu imstande zu sein glaubten. England bildete darin eine Ausnahme; manchmal war das Verhältnis fast umgekehrt und der Betrieb herrschend. Ich betrachte daher die Betriebsunternehmungen hier im Zusammenhange mit den Absatzmöglichkeiten.

Telegraphenunternehmen.

Sie waren hier wie anderswo die ersten elektrischen Betriebe. England sah die ersten praktischen Versuche mit elektrischer Telegraphie, und bereits 1846 gründete man, wie schon anfangs erwähnt, die Electric Telegraph Company, das erste derartige Unternehmen. Der wirtschaftliche Erfolg ließ zunächst auf sich warten, kam aber in reichem Maße mit der technischen Entwicklung der Telegraphie. Zahlreiche Gesellschaften, auch für den Landverkehr, wurden nach und nach gegründet, und das älteste schon erwähnte Unternehmen beförderte 1867 bereits $3\frac{1}{3}$ Millionen Depeschen gegen 880 000 im Jahre 1857. Der Preis des Telegrammes fiel gleichzeitig auf die Hälfte, und die Kosten sanken noch stärker. Man klagte jedoch über eine Vernachlässigung des platten Landes zugunsten der großen Städte und drängte 1870 die Regierung dazu, die englische Telegraphie zu verstaatlichen. Außer den Eisenbahnen wurden etwa 30 Gesellschaften betroffen. Die Telegraphenverwaltung verbilligte den Tarif erheblich, wies dann aber zunächst regelmäßig eine Unterbilanz auf.

Der privaten Unternehmungslust verblieb der Verkehr mit dem Ausland, und hier war und blieb sie bahnbrechend. Lange besaß England fast ein Monopol.

Noch beherrscht es mehr als alle anderen Länder zusammen die telegraphische Nachrichtenvermittlung mit überseeischen Ländern und kontrolliert dadurch auch die öffentliche Meinung wesentlich (Abb. 4).

Dabei handelt es sich nicht nur um den Verkehr Englands mit anderen Ländern; viele englische Gesellschaften beschäftigen sich ausschließlich mit dem Verkehr zwischen oder in fremden Ländern.

Die Entwicklung der Telegraphengesellschaften spiegelt sich in den folgenden Zahlen.

Die Zahlen beziehen sich auf die in Garckes Manual aufgeführten Gesellschaften, die zwar fast alle englische Unternehmungen sind und mit englischem Kapital arbeiten, sich jedoch z. T. im Auslande befinden, und deren Ergebnisse daher auch von den dortigen Verhältnissen abhängig sind. Die Ertragnisse sind soweit wie möglich festgestellt worden. Man sieht, daß der Umfang der Unternehmungen in den untersuchten Jahren nur mäßig gewachsen ist. Teils

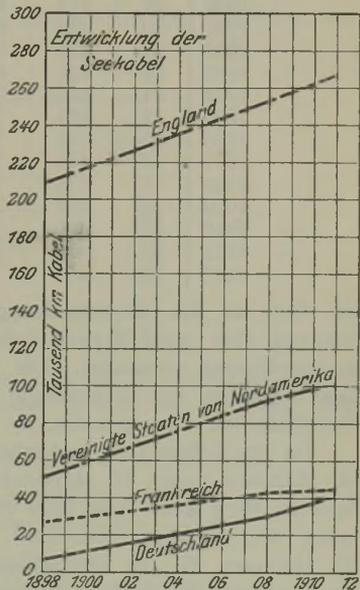


Abb. 4. Entwicklung der Seekabel.

Telegraphengesellschaften. Kapital in Millionen M.

Jahr	Kapital			unter- suchte Gesell- schaften	Kapital	Gewinne	
	Zahl der Gesell- schaften	Stamm- aktien	ins- gesamt			bezogen auf Stamm- aktien vH	ins- gesamt vH
1896	23	414	635	13	466	5,2	4,4
1897	24	415	638	16	565	5,5	4,8
1898	28	422	653	17	596	5,8	5,0
1899	29	443	700	18	574	5,7	5,0
1900	29	413	649	24	616	5,6	4,8
1901	30	429	672	24	624	5,6	4,7
1902	29	429	669	24	635	5,6	4,8
1903	29	426	683	27	674	6,3	5,2
1904	31	461	720	26	683	7,1	5,6
1905	32	463	717	26	678	7,1	5,7
1906	32	468	725	26	677	6,6	5,5
1907	34	475	731	26	678	6,9	5,6
1908	34	475	740	26	672	6,7	5,4
1909	32	464	724	25	684	6,7	5,5
1910	32	466	728	27	691	7,1	5,7
1911	32	472	739	26	670	8,1	6,3
1912	31	454	720				

ist dies auf die Verschmelzungen einzelner Betriebe zurückzuführen, vorwiegend aber wohl darauf, daß England nicht dauernd die Telegraphie zu monopolisieren vermochte. Die Vereinigten Staaten, Frankreich und Deutschland begannen sich unabhängig zu machen. Innerlich entwickelten sich die Gesellschaften sehr günstig, so daß sie einen guten Ertrag abwerfen.

Im staatlichen Telegraphenbetriebe betrug die Zahl der Depeschen 1911/12 90 Millionen gegen 10 Millionen im Jahre 1870. Die Zahl der Telegraphenbureaus stieg dabei von 2500 auf 14 000. Dagegen verwandelte sich gleichzeitig der damalige Überschuß von 6,9 Millionen M in einen Verlust von 25 Millionen M. In Deutschland beträgt die Zahl der Telegraphenbureaus das dreifache, die Zahl der Depeschen dagegen nur zwei Drittel der englischen.

Auch in der drahtlosen Telegraphie überwiegt die Postverwaltung, die 10 Stationen besitzt, gegenüber der Marconis Wireless Telegraph Company Ltd. mit zwei englischen Stationen. Die Stationen der Postverwaltung beförderten 1911/12 44 507 drahtlose Depeschen. Die Zahl der Stationen auf britischen Schiffen stieg 1913 auf 425 gegen 290 im Vorjahr. Es wurden 1912 ferner 202 Konzessionen für private Landesstationen gewährt, die aber nicht dem öffentlichen Verkehr dienen. Die Regierung ist ferner dabei, eine Kette von Stationen zu errichten, die das ganze britische Weltreich umspannen wird.

Telephonunternehmen.

Auch der Fernsprechbetrieb entwickelte sich frühzeitig. Die erste Gesellschaft wurde 1877 gegründet, also zu einer Zeit, als die Telegraphie bereits verstaatlicht worden war. Die Ansicht der Regierung über staatlichen und privaten Betrieb schwankte dann mehrfach, nicht zum besten der Entwicklung, und auch heute, nachdem die Frage endgültig entschieden worden ist, ist man noch nicht zu geregelten Verhältnissen gekommen. Als das 1877 ge-

gründete Unternehmen und noch ein anderes beabsichtigten, Fernsprechbetriebe einzurichten, beanspruchte die Postverwaltung das Monopol auch hierfür und erzielte 1880 eine dahingehende Entscheidung. Sie gewährte dann aber Konzessionen gegen 10 vH Bruttoabgabe, seit 1882 sogar dort, wo Postfernsprechämter bestanden. 1884 schaffte man auch die Beschränkung auf begrenzte Bezirke ab. Dies gestattete die Entwicklung großer Betriebe, insbesondere der National Telephone Co.; 1892 setzte aber eine Bewegung in umgekehrter Richtung ein. Man verstaatlichte zunächst 1896 die Überlandlinien und Ende 1911 die damals 1565 Ämter und 561 738 Anschlüsse aufweisende N. T. Co. Heute bestehen daneben nur noch einige örtliche Betriebe, darunter drei städtische.

Die Aufwendungen für das staatliche System haben sich bis 1911 wie folgt entwickelt:

Staatstelephon.

Zeitraum	für	Aufwendungen in Mill. M
1896	N. T. C.-Fernleitungen .	9,4
bis 1910	eigene Fernleitungen . .	93,5
» 1910	eigene Aemter	103,0
1910	} Jahresausgaben	16,4
1911		41,3
		263,6

Hinzu kommt eine weitere Zahlung an die N. T. Co., die inzwischen durch Schiedsgericht auf 256 Millionen M festgesetzt worden ist, nachdem 400 Millionen M verlangt worden waren.

Übersichtlicher ist die Entwicklung der privaten Gesellschaften.

Telephongesellschaften. Kapital in Millionen M.

Jahr	Kapital			unter- suchte Gesell- schaften	Kapital	Gewinne	
	Zahl	Stamm- aktien	ins- gesamt			bezogen auf Stamm- aktien vH	Gesamt- kapital vH
1896	11	76,0	131,5	9	129,5	4,9	4,7
1897	12	76,2	132,0	9	145,0	5,0	4,8
1898	12	76,2	146,0	9	151,0	5,5	4,9
1899	15	73,5	157,5	12	179,4	5,5	4,9
1900	16	84,0	183,0	13	187,0	4,8	4,6
1901	17	85,0	190,2	13	199,0	4,5	4,7
1902	16	64,5	205,0	13	205,7	4,6	4,8
1903	18	64,0	207,0	12	227,5	5,2	4,9
1904	17	63,0	229,0	11	226,4	5,7	5,0
1905	14	62,3	230,0	11	242,2	5,6	5,0
1906	14	70,5	243,5	10	274,0	6,1	5,3
1907	14	101,3	275,0	10	282,0	6,3	5,4
1908	15	103,3	283,0	12	286,4	6,4	5,4
1909	15	105,2	294,5	12	296,7	6,5	5,5
1910	15	114,5	303,5	11	301,4	6,5	5,5
1911	17	122,2	314,5	11	286,5	6,6	5,6
1912	20	130,8	303,7				

Die Entwicklung ist hier naturgemäß stärker als bei den Telegraphengesellschaften, ist jetzt aber abgeschnitten. Das letzte Jahr enthält auch noch die N. T. Co., die noch nicht liquidiert hat.

Elektrizitätswerke.

Schon in der Einleitung wurde gezeigt, wie gerade die Entwicklung der Zentralen, die man mit soviel Begeisterung begrüßt hatte, durch ein Gesetz (1883), das ihre wirtschaftliche Widerstandskraft überschätzte und andererseits den Kommunalbetrieb begünstigte, fast im Keim erstickt wurde. Ein Kaufrecht der Kommunen nach schon 21 Jahren zu fast Alteisenwert machte eine Wirtschaftlichkeit unmöglich. Man erkannte dies schon bald, und nur für wenige von den 1883 gewährten Konzessionen gelang es, Kapital aufzutreiben. Die Zahl der nachgesuchten Konzessionen ging dann fast auf null zurück. Erst 1888 wurde das Gesetz geändert, vor allem die Konzessionsdauer auf 42 Jahre verlängert und auch dann der Rückkauf zu etwas günstigeren Bedingungen nur alle zehn Jahre gestattet. Ferner gestattete man eine Berufung an den Board of Trade gegen das vorher endgültige Veto der Kommunen gegen Konzessionen in ihrem Bezirke.

Die Entwicklung wurde dann wieder etwas lebhafter, blieb aber dauernd von Stimmungen beeinflusst. Stromversorgung ist in England noch heute nicht eine technische, sondern eine politische Frage, insbesondere eine kommunalpolitische. Damals waren Kommunalbetriebe noch nicht so alltäglich wie heute, und so verblieb ganz naturgemäß die Pionierarbeit der privaten Unternehmungslust, und erst als sich die Rentabilität der neuartigen Betriebe als gesichert herausstellte, begann man das Vetorecht gern auszuüben. Diese Erwägungen wurden daher noch nicht laut, als man 1888 sofort für alle Bezirke des damaligen Londons Konzessionen nachsuchte, die sämtlich gewährt wurden. Mit einer Ausnahme rühren alle Konzessionen für Londoner städtische Werke erst von 1892 her, ebenso die der Provinz. So findet sich das eigentümliche, durch die größere Energie der privaten Unternehmungslust aber erklärliche Bild, daß das innere London von privaten Zentralen, das äußere von kommunalen Werken mit Strom versorgt wird. Ebenso haben die großen Provinzstädte fast ausnahmslos eigene Betriebe, dagegen die kleinen Städte, in denen Rentabilität schwerer zu erreichen ist, Privatbetrieb. Dabei hat im allgemeinen der Board of Trade für einen Bezirk nur eine Konzession gewährt; eine Ausnahme wurde in London gemacht, wo in den gleichen Bezirken mehrere Werke zugelassen wurden.

Die Gesetzgebung, die geneigt war, die Stromversorgung als ein Versuchsobjekt größten Stiles für den Kommunalbetrieb zu benutzen, hat die Entwicklung zweifelsohne ebenso sehr beeinträchtigt, wie der konservative Sinn der Engländer und die Schwierigkeit, sich der Schwerfälligkeit der Behörden, des Formalismus zu erwehren. Jedenfalls ist England hier noch heute weit zurück. 1902, als es in den Vereinigten Staaten schon 3620 Elektrizitätswerke gab, besaß England nur 457. Erst 1910 erhielten die Vorstädte Birminghams elektrischen Strom. Die Zahl der englischen Werke beträgt heute 581 gegen 4040, die die deutsche Statistik aufführt und die 17 500 Orte mit Strom versorgen. Dabei waren an 488 englische Werke 1,9 Millionen KW angeschlossen,

schlecht ist; es gibt in England im Gegenteil sehr gute. Die Kommunalverwaltung selbst ist dagegen, wie schon eingangs bemerkt, nicht sehr gut, ganz im Gegensatz zu der sonstigen Gediegenheit und Fairness des Engländer. Gevatter Schneider und Handschuhmacher sitzen in den Kommissionen und betreiben auch die Stromversorgung oft über den Kopf des nur geringen Einfluß besitzenden Direktors hinweg nach ihren Grundsätzen, die bald auf billige Tarife, bald auf hohe Löhne hinauslaufen. Auch persönliche Interessen spielen eine Rolle, und selbst im Parlamente kommt es vor, daß den Gasgesellschaften nahestehende Abgeordnete die Erteilung einer Konzession verhindern. Nicht nur die Erteilung, sondern auch die Ausnutzung einer Konzession ist bei der Zersplitterung der Verwaltung und dem ausgesprochenen Hange zum Formalismus ein schwieriges Ding.

So ist auch die Entwicklung der Überlandzentralen beschränkt gewesen. Die erste bekam ihre Konzession 1900. Einzelne erhielten das Recht, in ihren Bezirken beliebig zu versorgen, abgesehen von „Inseln“, die anderen Werken bereits konzessioniert waren, andere durften nur ihren Strom an derartige Konzessionäre abgeben, die ihn dann weiterverkauften. Gelegentlich haben Überlandzentralen es auch vorgezogen, statt eine Konzession für einen großen Bezirk zu erwerben, überall soweit als möglich die örtlichen Konzessionen nachzusuchen, um auf diese Weise an den Verbraucher heranzukommen, ein etwas mühsames Verfahren. Die bedeutendsten Überlandzentralen liegen in Lancashire, Yorkshire, Durham, South Wales und am Clyde. Bei dieser Gelegenheit sei auch eine Gesellschaft anderer Art erwähnt, die 1897 gegründete Edmunson's Electricity Corporation Ltd., die 44 kleinere Kraftwerke in den verschiedensten Teilen Englands betreibt; sie arbeitet mit 16 Millionen M Kapital und hat seit 1907 keine Dividende verteilt.

Nachfolgend seien nunmehr eingehendere Zahlen über die Entwicklung der englischen Elektrizitätswerke mitgeteilt.

Englische Elektrizitätswerke. Kapital in Millionen M.

Jahr	private Werke		kommunale Werke		insgesamt	
	Zahl	Kapital	Zahl	Kapital	Zahl	Kapital
1896	38	119,0	33	40	71	159,0
1897	58	135,3	57	71	115	206,3
1898	70	171,4	93	116	163	287,4
1899	87	189,0	124	173	211	362,0
1900	108	252,9	169	280	277	532,9
1901	108	378,2	192	390	300	768,2
1902	142	439,5	213	479	355	918,5
1903	157	499,0	241	565	398	1064,0
1904	170	619,5	262	645	432	1264,5
1905	183	651,5	254	728	437	1379,5
1906	187	838,0	268	762	455	1600,0
1907	206	830,0	338	816	544	1646,0
1908	203	932,5	353	850	556	1782,5
1909	232	960,0	316	870	548	1830,0
1910	239	940,0	320	910	559	1850,0
1911	245	1071,6	320	932	565	2003,6
1912	261	1105,0	327	955	588	2060,0

Die Zahlen für private Werke beziehen sich auf die in Garckes Manual aufgeführten englischen Unternehmungen, von denen jedoch eine Anzahl im Auslande tätig sind. Die Zahl der in England tätigen privaten Werke ist nach einer anderen Quelle 261 mit 1060 Millionen M Kapital. Die verhältnismäßige Bedeutung der privaten und öffentlichen Werke ist besser nach den abgegebenen Strommenge zu beurteilen.

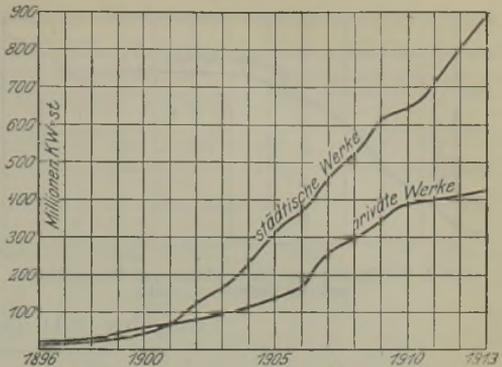


Abb. 6. Zahl der abgegebenen Kilowattstunden.

Abgegebene Kilowattstunden in Millionen (Abb. 6).

Jahr	private Werke		kommunale Werke		insgesamt	
	Zahl	Strommenge	Zahl	Strommenge	Zahl	Strommenge
1896	27	21	33	10	60	31
1897	34	25	48	18	82	43
1898	39	33	56	27	95	60
1899	41	43	64	42	105	85
1900	82	57	111	68	193	125
1901	107	71	151	125	258	196
1902	92	84	178	163	270	247
1903	130	111	226	233	356	344
1904	142	137	238	311	380	448
1905	156	169	249	365	405	534
1906	167	260	251	453	418	713
1907	188	296	257	520	445	816
1908	188	340	267	615	455	955
1909	189	389	274	639	463	1028
1910	199	393	240	704	439	1097
1911	204	424	274	812	478	1236
1912	214	421	274	897	488	1318

Auch über den Gewinn seien einige Zahlen mitgeteilt, die sich naturgemäß nur auf private Werke beziehen.

Ergebnisse privater Elektrizitätswerke (Abb. 7).

Jahr	Arbeit		Erträge bezogen auf		Jahr	Arbeit		Erträge bezogen auf	
	Zahl	Kapital Mill. M	Stamm- aktien vH	Gesamt- kapital vH		Zahl	Kapital Mill. M	Stamm- aktien vH	Gesamt- kapital vH
1896	35	105	5,2	5,2	1904	108	520	5,6	5,1
1897	38	126	7,0	6,3	1905	120	585	4,9	4,7
1898	44	169	5,6	5,3	1906	125	625	4,2	4,5
1899	51	209	5,9	5,5	1907	136	622	3,8	4,2
1900	70	294	5,0	4,8	1908	163	733	3,9	4,3
1901	78	371	4,5	4,5	1909	155	700	3,8	4,1
1902	81	418	5,3	5,0	1910	162	880	3,9	4,4
1903	103	493	5,6	5,0	1911	171	1020	4,7	4,8

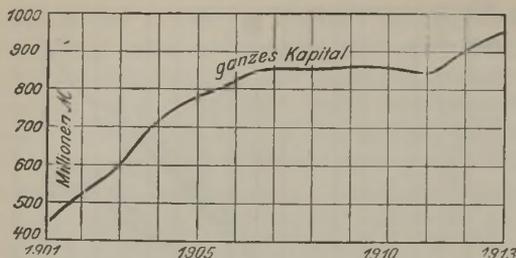


Abb. 7. Verzinsung von Stammaktien und Gesamtkapital privater Elektrizitätswerke.

Die Gewinne sind z. T. erheblich gesunken, und erst in den letzten Jahren zeigt sich eine Besserung, die mit den allgemeinen wirtschaftlichen Verhältnissen übereinstimmt. Für das Jahr 1911 folgen die Ergebnisse noch zergliedert, um die Lage besser übersehen zu können.

Ertragnisse 1911 (Abb. 8).

Stammaktien		Vorzugsaktien		Obligationen	
Dividende vH	Kapital 1000 M	Dividende vH	Kapital 1000 M	Dividende vH	Kapital 1000 M
0	94 758	0	17 200	3 1/2	14 000
1	2 040	2	12 400	4	86 800
1 1/4	34	3	75	4 1/4	14
2	9 180	4	1 700	4 1/2	123 000
2 1/2	8 280	4 1/2	37 100	5	159 000
2 5/8	10 290	5	36 200	5 1/2	20 900
3	20 000	5 1/2	204	6	17 300
3 1/2	3 000	6	103 000	7	3 380
4	25 800	7	8 920	durchschnittlich 4,74 vH	
4 1/2	15 300	durchschnittlich 4,90 vH			
5	26 400				
5 1/2	4 630				
5 5/8	5 320				
6	15 900				
7	1 320				
7 1/4	2 040				
8	79 800				
8 1/2	16 300				
9	10 800				
9 7/10	809				
10	22 600				
12	4 080				
15	204				
450	28				
durchschnittlich 4,73 vH					

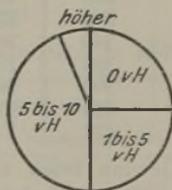


Abb. 8. Verzinsung der Stammaktien.

durchschnittlich 4,77 vH.

Das Ergebnis ist nicht gerade schlecht. Die Hälfte der Werke verzinst sich mit 5 bis 10 vH. Aber einmal war das untersuchte Jahr das beste seit sechs Jahren, und dann ist es bei Unternehmen, die im Durchschnitt doch nur eine mäßige Rente abwerfen, unzulässig, daß selbst in einem guten Jahre ein Viertel aller Werte ertraglos bleibt. Der Kapitalist will entweder eine hohe oder eine sichere Rente. Hat er auf beides keine Aussicht, so sucht er sich eine andere Anlage. In der Tat ist die geringe Entwicklung der Werke z. T. das Ergebnis des mäßigen und vor allem nicht unbedingt sicheren Ertrages.

Über den Gewinn der öffentlichen Werke sind brauchbare Zahlen nicht zu erhalten und auch nicht zu erwarten, da man vor allem nicht immer auf Gewinn hinarbeitet. Einen gewissen Rückschluß lassen Verkaufspreis und Selbstkosten zu, die für eine Anzahl Kraftwerke angegeben werden.

Verkaufspreis und Selbstkosten der Kilowattstunde in Pf.

Jahr	private Werke			kommunale Werke		
	Zahl	Preis	Kosten	Zahl	Preis	Kosten
1907	74	23,1	12,3	192	17,2	8,5
1908	91	23,9	13,1	192	16,1	7,8
1909	88	18,9	10,0	188	15,0	6,9
1910	95	17,3	9,0	204	14,4	7,4
1911	90	18,5	10,3	193	13,8	6,6

Die Zahlen sind mit einer gewissen Vorsicht zu gebrauchen, da sie nur den Teil der Werke betreffen, der Angaben macht. Auch die Verfahren der Selbstkostenberechnung sind bei den kommunalen Werken wohl nicht immer die gleichen wie bei den anderen. Immerhin zeigt sich, daß sie durchschnittlich niedrige Kosten und Preise aufweisen, das Ergebnis der durchschnittlich größeren und ausgesuchten Werke.

Man ist auch in englischen technischen Kreisen nicht zufrieden mit der Entwicklung der Elektrizitätswerke. Sie genießen beim Kapital keine große Beliebtheit, und die Folge ist, daß manches Werk, das in einem anderen Lande lange ausgebaut wäre, hier noch nicht in Angriff genommen ist. Das Ergebnis ist nicht nur der Fortfall der Lieferungen der Industrie für diese Werke, sondern vor allem auch der mangelnde Verbrauch der möglichen Stromabnehmer. Wenn, wie schon bemerkt, der heimische Absatz pro Kopf in England noch nicht halb so groß ist wie in Deutschland, so liegt dies wesentlich auch an der geringen Entwicklung der Stromversorgung. Die wahren Gründe liegen natürlich tiefer. Die Frage einer Änderung der Verhältnisse von Grund auf wird letzthin häufiger erörtert. Man wünscht sie ganz allgemein aufzurollen und grundlegend in der Richtung zu regeln, daß größere Bewegungsfreiheit, vor allem auch für Überlandzentralen, geschaffen wird. Mit Interesse verfolgt man die Entwicklung in Deutschland, die in den letzten Jahren mehrfach zu einer Rückbildung des Kommunalbetriebes in Privatbetrieb, z. T. mit kommunaler Teilhaberschaft, geführt hat. In London wird die Frage der Übernahme fast aller Betriebe erst 1931 brennend. Ein Antrag einer der Gesellschaften gibt jedoch schon jetzt Veranlassung, die ganze Frage der Vereinheitlichung der Stromversorgung Londons aufzurollen und die Meinung des County Council zu erforschen, dem gelegentlich nachgesagt wurde, daß es den ganzen Betrieb übernehmen wolle.

Elektrische Bahnen.

Während in den ganz neuartigen Betrieben, wie Telegraph, Telephon und Elektrizitätswerke, es zum mindesten nicht an Unternehmungslust fehlte, hinkte diese auf dem Gebiete der elektrischen Bahnen erheblich nach. Zwa fehlte

es nicht an erstaunlich frühen Versuchen; bereits 1883 wurden Bahnen in Portrush und Brighton Beach eröffnet. Aber 1896, als es in den Vereinigten Staaten schon 20 000 km elektrischer Straßenbahnen gab, betrieb man in England erst etwa 100 km in gleicher Weise.

Auch hier liegt der Grund in einem ungeschickten Gesetze, der bereits erwähnten Tramway Act von 1870, bei dessen Abfassung man zwar noch nicht an elektrische Bahnen dachte, dessen Rückkaufklausel (21 Jahre) aber gerade dann fühlbar wurde, als man in der Lage war, elektrische Straßenbahnen sicher und wirtschaftlich zu betreiben. Die vorhandenen Straßenbahnbetriebe waren mit Rücksicht auf die nur noch kurze Konzessionsdauer nicht in der Lage, neues Kapital aufzuwenden. Die Kommunen ihrerseits waren zurückhaltend. Nur Vorortbahnen, die dem Gesetze nicht unterlagen, kamen mehrfach zustande. Aber auch hier war die Unternehmungslust nicht groß, obwohl das gesamte Eisenbahnnetz Privatbesitz ist und obwohl gerade in London die Rauchbelästigung auf den Straßenbahnen unerträglich war. Allerdings waren auch diese teilweise schon ohnehin ertraglos. Jedenfalls kam es, abgesehen von der 1890 eröffneten City & South London Bahn, der ersten Tieftunnelbahn, und der 10 Jahre jüngeren Central London Railway, zu der Elektrisierung des Londoner Netzes und zu seinem großzügigen Ausbau erst, als der Amerikaner Yerks eine große Kapitalgruppe zusammengebracht hatte, die die Metropolitan District-Bahn und die London United Tramways erwarb und die Bakerloo-, die Hampstead- und die Piccadilly-Bahnen baute. Unter den Vorortbahnen blieb lange die von der AEG elektrifizierte London-Brighton Bahn trotz des sehr guten wirtschaftlichen Erfolges die einzige, z. T. auch, weil man sich nicht für oder gegen den Wechselstrom entscheiden wollte, und erst jetzt haben sich einige andere Bahnsysteme entschlossen, ihre Vorortstrecken für elektrischen Betrieb (Gleichstrom) einzurichten.

Die Statistik der elektrischen Bahnen zeigt folgendes Bild:

Elektrische Bahnen. Kapital in Millionen M.

Jahr	private Bahnen		kommunale Bahnen		insgesamt	
	Zahl	Kapital	Zahl	Kapital	Zahl	Kapital
1896	17	124				
1897	30	152				
1898	51	294				
1899	66	401	11	23	77	424
1900	75	533	18	46	93	579
1901	125	806	47	214	172	1020
1902	126	899	61	299	187	1198
1903	156	1255	92	435	248	1690
1904	159	1615	115	570	274	2185
1905	170	1890	131	635	301	2525
1906	173	2408	131	732	304	3140
1907	177	2730	179	850	356	3580
1908	204	2920	178	857	382	3777
1909	205	3045	171	875	376	3920
1910	199	3285	175	905	374	4190
1911	190	3380	173	936	363	4316
1912	186	3430	173	975	359	4405

Das Kapital der privaten Bahnen setzt sich aus Stammaktien, Vorzugsaktien und Obligationen zusammen, und zwar betragen die Anteile 1912 39 vH, 39 vH und 32 vH gegenüber 83 vH, 7 vH und 10 vH im Jahre 1896. Es ist mit der Zeit möglich geworden, auch das Kapital ferner stehender Kreise heranzuziehen. Die Ziffern der Übersicht gelten unter den gleichen Voraussetzungen wie die der Elektrizitätswerke. Insbesondere betreffen sie alle elektrischen Bahnen, nicht nur Straßenbahnen. Sie lassen daher keinen Rückschluß auf das Verhältnis der kommunalen zu den privaten Straßenbahnen zu. Die Überlegenheit der städtischen Betriebe ist hier noch weit ausgesprochener als bei den Zentralen, und bei den bereits erwähnten Konzessionsverhältnissen der seinerzeitigen Pferde-Straßenbahnen ist dies nicht überraschend. Vielfach entschlossen sich zwar die Gemeinden zu einer Konzessionsverlängerung, um die Einführung des elektrischen Betriebes zu ermöglichen. Mehr und mehr beherrschten jedoch die Kommunen das Feld. Fast alle großen Städte besitzen die Straßenbahnen ihres Bezirkes. Das ursprünglich vorhandene absolute Vetorecht wurde allerdings durch ein Kleinbahngesetz von 1896 eingeschränkt; dieses erkannte dafür aber ein Einspruchsrecht parallel laufender Eisenbahnen an, das ebensowenig angenehm war. Immerhin wurden jetzt größere Bahnsysteme möglich. Der Umfang der privaten und öffentlichen Bahnen geht aus einer Feststellung des Board of Trade für 1911 hervor.

Elektrische Bahnen.

	Gleislänge		Millionen	
	Zahl	km	Fahrgäste	Wagenkilometer
private Betriebe . .	118	1420	706	149
kommunale Betriebe	172	2940	2421	385
insgesamt	290	4360	3127	534

Die Zahlen zeigen, daß die Entwicklung nicht sehr weit gegangen ist. Dies liegt aber auch daran, daß Straßenbahnen nicht so beliebt sind wie bei uns. Man zieht den Omnibus vor, der allerdings erheblich besser ist als bei uns, fast überall Kraftantrieb besitzt und im übrigen bei starkem Verkehr wie im Innern Londons das einzig mögliche ist. In London sind die Straßenbahnverhältnisse ähnlich uneinheitlich wie die der Zentralen. Die Grafschaftsverwaltung London erwarb seit 1897 insgesamt 9 Straßenbahnunternehmungen und verfügt heute über ein Netz von 240 km Länge. Weitere 82 km sind in Händen einer Nachbarverwaltung, jedoch verpachtet; 90 km werden von einem Privatunternehmen betrieben, das ein Teil des großen 1913 geschaffenen Verkehrsnetzes ist, der jetzt die meisten Stadtbahnen, Straßenbahnen und Omnibusse umfaßt. Am bemerkenswertesten ist vielleicht, daß in London noch heute 17 km Straßenbahn mit Pferden betrieben werden.

Es besteht auch ein der Allgemeinen Lokal- und Straßenbahngesellschaft in Berlin ähnliches Unternehmen, die British Electric Traction Co., die seinerzeit insbesondere im schwarzen Lande Pferdebahnunternehmen erwarb und elektrifizierte und hierbei ein größeres System zustande brachte. Sie ist heute an etwa 45 Unternehmungen beteiligt, die ihrerseits gleichzeitig noch zu der

British Electrical Federation zusammengeschlossen sind, einer Art Betriebsgenossenschaft. Eine Dividende konnte seit 1907 nicht mehr verteilt werden.

Noch zu erwähnen sind die hier erst seit kurzem in Erscheinung getretenen gleislosen Bahnen, von denen bereits vier arbeiten, die sämtlich in städtischen Besitze sind und Strecken mit geringem Verkehr haben. Weitere 12 Konzessionen sind gewährt.

Von den (1911) bestehenden 20 elektrischen Stadt- und Vorortbahnen arbeiten 15 in und vor London. Von den Vorortbahnen ist die bekannteste die von der AEG ausgerüstete London-Brighton-Bahn, die die einzige Einphasenbahn Englands geblieben ist. Der Erfolg der Elektrisierung ihrer Crisall Palace-Strecke war sehr gut, die Verkehrssteigerung vorzüglich. Die Londoner Stadtbahnen weisen dagegen keine beneidenswerten Ergebnisse auf. Sie sind nicht wie in Berlin Unterpflasterbahnen, da diese Bauweise an dem Einspruch der Anwohner scheiterte. Sie liegen tief und sind nicht sehr bequem durch Fahrstühle zugänglich. Man kommt daher auf dem Omnibus oft rascher zum Ziel. Außerdem ist die Anlage sehr teuer. Man versucht jetzt, durch die Angliederung des großen Omnibussystems dem Betriebe aufzuhelfen. Der Erfolg bleibt abzuwarten. Man muß aber unter diesen Umständen der AEG dankbar sein, daß sie in Berlin nicht auf das Drängen der Anlieger nach einer Tiefbahn am Gesundbrunnen eingegangen ist; eine das Auge störende Hochbahn ist sicher besser als eine Untergrundbahn, die zu unbequem ist, um benutzt zu werden.

Die finanziellen Ergebnisse lassen sich nur bei den privaten Betrieben richtig ermitteln.

Erträgnisse der elektrischen Bahnen.

Jahr	Gesellschaften		Verzinsung		Jahr	Gesellschaften		Verzinsung	
	Zahl	Kapital Mill. M	Stamm- aktien vH	Gesamt- kapital vH		Zahl	Kapital Mill. M	Stamm- aktien vH	Gesamt- kapital vH
1899	24	184	3,9	4,4	1906	118	2025	2,9	3,8
1900	37	306	4,3	4,7	1907	123	2370	2,1	3,6
1901	62	577	4,1	4,3	1908	130	2490	1,7	3,0
1902	64	722	4,3	4,6	1909	140	2680	1,8	3,0
1903	77	995	4,1	4,4	1910	139	3080	2,2	3,4
1904	90	1240	3,8	4,3	1911	139	3060	2,3	3,5
1905	117	1570	3,5	4,1	1912	139	3150	2,5	3,7

In Deutschland verzinste sich 1907 etwa die Hälfte der Straßenbahnen mit 4 bis 10 vH. Hier handelt es sich um Bahnen jeder Art. Bemerkenswert ist das starke Fallen der Ergebnisse seit 1903. Dies bedeutet jedoch nicht eine Veränderung in den Ergebnissen der vorher erwähnten Betriebe, sondern zeigt nur den Einfluß der Londoner Untergrundbahnen, die viel Kapital verschlangen und, wie erwähnt, äußerst schlechte Ergebnisse brachten. Sie zahlten und zahlen noch heute keine oder sehr niedrige Dividenden. Daß die Durchschnittsergebnisse irreführen, erkennt man besonders, wenn man das Ergebnis des letzten Jahres zergliedert.

Dividenden 1912 (Bahnen) Kapital in Millionen M.

Stammaktien		Vorzugsaktien		Obligationen	
vH	Kapital	vH	Kapital	vH	Kapital
0	370,0	0	63,0	0	7,7
1	192,0	1 ⁵ / ₈	43,0	3	0,2
1 ³ / ₈	30,2	2	30,0	3 ¹ / ₂	113,0
1 ¹ / ₂	3,8	2 ¹ / ₂	4,7	4	369,0
2	14,6	3	6,3	4 ¹ / ₂	56,7
2 ¹ / ₂	18,0	3 ¹ / ₂	126,0	4 ¹ / ₂	196,0
2 ³ / ₄	135,0	4	157,0	5	260,0
3	80,0	4 ¹ / ₂	48,2	5 ¹ / ₂	0,2
3 ¹ / ₄	1,9	5	79,3	6	53,5
3 ¹ / ₂	8,2	5 ¹ / ₂	172,0	durchschnittlich	
4	15,3	6	237,0	4,37 vH	
4 ¹ / ₂	3,6	7	0,5		
5	54,7	10 ¹ / ₂	1,5		
5 ¹ / ₂	7,0	durchschnittlich			
6	51,5	4,37 vH			
6 ¹ / ₂	8,1				
7	22,2				
7 ¹ / ₂	14,0				
7 ³ / ₄	51,0				
8	25,6				
9 ¹ / ₂	2,7				
10	10,6				
18	9,2				
durchschnittlich					
2,54 vH					

durchschnittlich 3,71 vH.

Von dem Kapital in Stammaktien hat sich noch nicht die Hälfte mit mehr als 1 vH verzinst, zwei Fünftel blieben ohne Verzinsung. Läßt man dagegen die Werte fort, die sich mit 1 vH und weniger verzinsen, so verzinst sich der Rest mit reichlich 6 vH. Immerhin sind die Ergebnisse nicht sehr einladend und jedenfalls geringer als bei der Stromlieferung.

(Schluß folgt.)

INGENIEURWERKE IM BANNKREIS DES KUNSTSCHUTZGESETZES.

Unter diesem Titel wurden in Heft 2 des laufenden Jahrganges dieser Zeitschrift von Professor W. Franz Ausführungen veröffentlicht, welche die Gefahren des neuen Kunstschutzgesetzes für die Industrie betonen. Ich kann mich der Ansicht des Verfassers nur anschließen und möchte sie durch einige kurze Bemerkungen ergänzen.

Die Erstreckung des Kunstschutzgesetzes auf die Erzeugnisse des Kunstgewerbes und die Bauwerke ist ein Ausfluß der modernen Strömung, welche bestrebt ist, die insbesondere von Dammé¹⁾ in seinem Werk über das deutsche Patentgesetz klar dargelegte sehr reale nationalökonomische Seite der Schutzerteilung gegenüber einem möglichst schrankenlosen Schutz der Urheberpersönlichkeit mehr und mehr zurückzudrängen, ein Bestreben, gegen das sehr ernste Bedenken geltend zu machen sind (vergl. die eine ausführliche Literaturangabe enthaltende Arbeit von Kändler in der Zeitschrift für Industrierecht Jg. VIII, S. 285 und 305, Jg. IX, S. 25 u. f.) und gegen das auch der Bund der Industriellen gelegentlich der Beratungen über den Entwurf zum neuen Patentgesetz Stellung genommen hat.

Ich habe meinerseits schon im Anfang des Jahres 1908 in einem „Der Schutz nicht eingetragener Geschmacksmuster“ betitelten Aufsatz in der Zeitschrift für Industrierecht Jg. III S. 25 u. f., ferner auch im gleichen Jahrgang dieser Zeitschrift S. 120 und im 8. Jahrgang S. 61 u. f. mich gegen die Überspannung des Schutzgedankens im neuen Kunstschutzgesetz gewandt und habe im Interesse einer ungestörten Entwicklung der Industrie einer weitgehenden Beschränkung des Kunstschutzes für Industrie-Erzeugnisse das Wort geredet. Das in letzter Instanz für diese Fragen zuständige Reichsgericht hat zwar eine Beschränkung in dem von mir befürworteten Umfange abgelehnt, hat aber andererseits doch diejenigen Bestrebungen zurückgewiesen, die das alte Geschmacksmustergesetz als durch das neue Kunstschutzgesetz überflüssig geworden ansehen und schlechtweg jeden — sei es auch noch so geringen — Überschuß eines technischen Erzeugnisses über die durch den Gebrauchszweck zwangsmäßig bedingte Formgebung dem Kunstschutz unterstellen wollten.

Über den Schutz von Bauwerken hat sich, soweit mir bekannt, das Reichsgericht noch nicht geäußert, die den Schutz der Erzeugnisse des Kunstgewerbes betreffende Reichsgerichtsentscheidung vom 10. Juni 1911 (Blatt für Patent-, Muster- und Zeichenwesen Jg. 1911 S. 321 u. f.) läßt aber wohl einen Schluß über die künftige Stellungnahme des Reichsgerichtes zur Frage des Kunstschutzes für Bauwerke zu. Der hauptsächlich hier interessierende Teil der Entscheidung lautet wie folgt:

„Vielmehr muß gesagt werden, daß eine feste, durch begriffliche Merkmale ein für allemal gesicherte Grenze zwischen Kunst- und Musterschutz überhaupt nicht gezogen werden kann. Der Unterschied ist ein gradueller;

1) Vergl. diese Zeitschrift 1911 S. 199.

es entscheidet der größere oder geringere ästhetische Gehalt. Nicht jeder kleine Zierrat, nicht jede geschmackvolle Anordnung erhebt ein Produkt der Industrie in die Sphäre der Kunst. Formschöpfungen an einem Gebrauchsgegenstande, bei denen die Zweckmäßigkeit erkennbar in den Vordergrund tritt und nur nebenher ein stimmungsvolles Motiv mitspielt, mögen in das Musterregister eingetragen werden. Ein Werk der angewandten Kunst — im Sinne des Gesetzes ein „Erzeugnis des Kunstgewerbes“ und damit zugleich ein „Werk der bildenden Künste“ — liegt nur dann vor, wenn der zu der Zweckmäßigkeit der Form hinzukommende ästhetische Überschuß, gleichgültig, welches sein künstlerischer Wert sei, einen Grad erreicht, daß nach den im Leben herrschenden Anschauungen von Kunst gesprochen werden kann. Die gemeingewöhnliche Bedeutung des Wortes Kunstgewerbe ist somit nicht maßgebend. Von Fall zu Fall muß beurteilt werden, ob ein geschmackvoll ausgestattetes Industrierwerk der einen oder der andern Kategorie angehört.

„Bei dieser Auffassung befindet sich der Senat im Einklang mit dem III. Strafsenat des Reichsgerichts, Entsch. in Strafs. Bd. 43, S. 329, der ebenfalls trotz Ablehnung der Bildwerktheorie ein Erzeugnis des Kunstgewerbes nur da annimmt, wo eine künstlerische Leistung vollzogen ist, alle andern geschmackvollen Gestaltungen aber ausschließlich dem Musterschutz zuweist. Auch die Literatur steht überwiegend auf demselben Standpunkte.“

Fast noch schärfer ist der gleiche Gedanke in einem Urteil des Oberlandesgerichtes Frankfurt a. M. vom 16. Dezember 1912 zum Ausdruck gebracht, das in der Zeitschrift „Markenschutz und Wettbewerb“ Jg. XII S. 529 u. f. veröffentlicht ist. Dort ist folgendes gesagt:

„Nach der Rechtsprechung des Reichsgerichts, der sich das Berufungsgericht anschließt, genießt ein Erzeugnis des Kunstgewerbes nur dann Schutz gegen Nachbildung, wenn es alle Erfordernisse erfüllt, die zum Begriffe eines Werkes der bildenden Künste gehören. Es muß also ebenso wie das Werk der bildenden Kunst eine individuelle geistige Schöpfung darstellen, die mit den Darstellungsmitteln der Kunst durch formgebende Tätigkeit hervorgebracht und vorzugsweise für die Anregung des ästhetischen Gefühls bestimmt ist. Ein industrielles Erzeugnis, das zwar neue Formen aufweist, bei dem aber die Zweckmäßigkeit erkennbar in den Vordergrund tritt und der ästhetische Überschuß nur einen geringen Grad erreicht, kann lediglich Musterschutz, nicht Kunstschutz beanspruchen. (R. G. Str. 43, S. 329 fg. R. G. Z. 76 S. 344.)“

Wie sich hieraus ergibt, will das Reichsgericht und mit ihm das in Angelegenheiten des gewerblichen Rechtsschutzes ebenfalls sehr zuständige Oberlandesgericht Frankfurt solche Erzeugnisse vom Kunstschutz ausnehmen, bei denen die Zweckmäßigkeit erkennbar in den Vordergrund tritt. Dies dürfte aber bei den Ingenieurbauten regelmäßig der Fall sein.

Mithin kann keine Rede davon sein, daß ein Kunstschutz durch diejenige Erscheinung des Bauwerkes begründet wird, die sich aus Zweckmäßigkeits-erwägungen auf Grund der gegebenen Verhältnisse und aus dem zwang-schlüssigen Gang der Berechnung ergibt. Ein Kunstschutz könnte also bei einer Brücke in erster Linie nur durch die technisch überflüssigen architektonischen Zutaten, Säulenhallen usw. begründet werden, die, wie Franz in seinen

früheren Arbeiten mit Recht hervorhebt, vielfach nur geeignet sind, den ästhetischen Eindruck des Ingenieurwerkes zu stören.

Ein Kunstschutz am eigentlichen Zweckbau selbst könnte nach meinem Dafürhalten allenfalls durch abseits der Zweckmäßigkeitserwägungen stehende Willkürmomente begründet werden, etwa dadurch, daß ausschließlich aus Geschmacksrücksichten für den einen Teil der Brücke dieses und für den anderen Teil jenes Trägersystem gewählt oder aber das Gerippe gleichfalls aus Geschmacksrücksichten irgendwie drapiert oder verkleidet wird. Ob durch derartige Willkürlichkeiten der ästhetische Wert des Bauwerkes wesentlich gefördert wird, steht freilich dahin und bildet nicht den Gegenstand der richterlichen Beurteilung, die sich nur darauf erstrecken kann, ob die willkürlichen Zutaten den Gesamteindruck nach der ästhetisch-künstlerischen Seite hin wesentlich verändern. Nur auf das Verändern also, nicht auf das Verbessern kommt es für den Richter an.

Hiermit beantwortet sich auch ohne weiteres im Sinne von Franz diejenige Frage, die er aus einem von dritter Seite erstatteten Gutachten anführt, ob nämlich ein Ingenieur, der bei der Bearbeitung eines Entwurfes merkt, wie sich dieser einem früheren fremden Entwürfe nähert, von der Bearbeitung abstehen müsse.

Wie Franz hervorhebt, bildet der Regel nach bei Ingenieurbauten den ersten und weitaus überwiegenden Teil der Arbeit die Berechnung. Wird durch deren Gang der Ingenieur zur Annäherung an einen früheren fremden Entwurf gedrängt, so möge er sich hierdurch nur in keiner Weise beirren lassen. Es darf mit Sicherheit erwartet werden, daß das Reichsgericht, das bei seinen Entscheidungen in erfreulicher Weise stets den wirtschaftlichen Gedanken stark betont, wie dies beispielsweise aus den Entscheidungen im Patentnichtigkeitsverfahren hervorgeht, auch in den Fragen des Kunstschutzes das Kind nicht mit dem Bade ausschütten und das als Förderung der Technik gedachte Kunstschutzgesetz zu einer Zuchtrute für die Technik stempeln wird.

Aus den oben angeführten Entscheidungen ergibt sich auch unschwer eine Stützung der Auffassung von Franz, daß zur Beurteilung der Kunstschutzkollision bei Bauwerken nicht der Künstler, sondern der Ingenieur berufen sei. Die Entscheidungen zeigen klar und deutlich, daß die Frage der Kunstschutzkollision eine Frage des Überschusses der künstlerischen Willkür über den technisch rechnerischen Zwang darstellt. Wie soll aber wohl derjenige eine solche Subtraktion richtig vollziehen, welchem die wissenschaftliche Vorbildung zur Feststellung des Subtrahenden mangelt!

Freilich wird die Zahl der für solche Fälle geeigneten Gutachter außerordentlich gering sein, denn die bei modernen Brückenbauten usw. auftretenden technischen Fragen sind meistens nicht gerade einfach, und es wird selten zutreffen, daß Ingenieure, welche diesen technischen Fragen gewachsen sind, gleichzeitig auch ein geschultes künstlerisches Urteil besitzen.

Patentanwalt Dipl.-Ing. Georg Benjamin, Berlin.

DIE VERWENDUNG VON ABSCHREIBUNGEN.

Eine Erwiderung.

Von C. H. GOEDECKE, Regierungsbaumeister a. D., Hagen i. W.

In seiner Abhandlung über Selbstkosten und Abschreibungen im Februarheft dieser Zeitschrift weist Hr. Diplom-Ingenieur Alfred Schmidt mehrfach auf die Nachteile hin, die daraus entstehen, wenn die für Abschreibungen zurückgehaltenen Beträge nicht in einer jederzeit greifbaren Form angelegt, sondern für Vergrößerungen und dergleichen verwendet werden. Die Mittel, die zum Ersatz abgenutzter Teile eingegangen wären, müßten, sollten sie ihrem wirklichen Zweck dienen, unter allen Umständen dafür aufgesammelt werden (S. 105).

Als Leitsatz stellt der Verfasser folgendes auf (S. 105): „Die Gelder, die für die Abnutzung der Anlagen eingehen, sind für den Ersatz dieser Anlagen aufzusparen.“

Er bemerkt weiter auf Seite 106 und 107 etwa folgendes:

„Bei alten Unternehmungen, die im Laufe der Jahre für Abschreibungen Rücklagen gemacht haben, verfährt man zur Umgehung eines teuren Kredites so, daß man diese Rücklagen zur Vergrößerung der Anlagen und Betriebsmittel heranzieht und mit einer Kapitalerhöhung auf eine geeignete Zeit wartet. Aber man darf dabei nicht vergessen, daß doch die Rücklagen dadurch ihrem eigentlichen Zweck entzogen werden und der Betrieb im ungünstigsten Fall eine Schädigung erleiden kann.“

Die Abschreibungsrücklagen, heißt es auf Seite 117, dienen zur Beschaffung des Ersatzes einer entwerteten Anlage und sollten ihrer Entstehung gemäß dafür aufgespart werden (deshalb die Bezeichnung als Spareinlage in der Eröffnungsbilanz zum 1. Januar 1913). Diesen letzten Satz darf man dahin ergänzen, daß der Verfasser für die Zukunft empfiehlt, die durch die Abschreibungen gewonnenen und noch nicht für Ersatz verwendeten Gelder gesammelt und von anderen Werten getrennt als Sparanlage zu buchen, so daß ihre Anlageart ständig überwacht bleibt.

Auf Seite 113 und 114 sagt Hr. Schmidt:

„Auch die Einwendung ist nicht stichhaltig, daß der Ersatz der gesamten Anlagen nicht auf einmal erforderlich werde, daß es deshalb eine Sünde wäre, das schöne Geld mit ungenügender Verzinsung anzulegen, statt es wieder ins Geschäft zu stecken, wo es viel günstigere Erträge liefere. Den von Zeit zu Zeit herantretenden Bedürfnissen für Ersatzbeschaffung werde dann schon noch rechtzeitig Genüge getan werden können.“

„Die Hoffnung, Mittel flüssig machen zu können, wenn sie erforderlich werden, erweist sich meist als trügerisch, wenn nicht sehr streng auf eine getrennte Verwaltung der Gelder geachtet wird.“

„Darum kann immer nur wieder, und nie mit zu viel Nachdruck, darauf hingewiesen werden, daß die in der Natur der Abschreibungen liegende Verwendung der Abschreibungsrücklagen eine unbedingte Notwendigkeit für die Gesundheit eines Unternehmens, aber durchaus kein Luxus ist.“

Der Verfasser würde nicht mit so viel Nachdruck auf die ihrem ursprünglichen Zweck widersprechende Verwendung der als Abschreibungen gewonnenen Beträge hingewiesen haben, wenn nicht recht oft anders gehandelt würde. Machten aber dabei alle Fabriken schlechte Erfahrungen, dann würde wahrscheinlich mehr vor diesem angeblich falschen Verfahren gewarnt werden und es wäre nicht so verbreitet.

Diese Umstände lassen es deshalb angezeigt erscheinen, auf die Warnungen Schmidts weiter einzugehen, und zwar knüpfe ich an den Einwand an, den Schmidt als ihm gestellt auf S. 113 vorbringt, dahin lautend, daß der Ersatz der gesamten Anlage nicht auf einmal erforderlich werde. Diesen Einwand bezeichnet er als nicht stichhaltig und nur für Ausnahmen geltend.

Die Ausnahme ist aber die Regel, und zwar beruht dies auf den folgenden Gründen.

Eine Fabrik hat Anlagegegenstände von verschiedener Lebensdauer, solche die nur 2 Jahre, oder 4 oder 6 oder 10 Jahre oder länger halten. Ich betrachte zunächst einmal die Gegenstände von zwei- und fünfjähriger Dauer.

Wenn der Gegenstand von zweijähriger Dauer erneuert wird und man die für ihn gemachten Rücklagen nicht ganz flüssig hat, so kann man schon von den Rücklagen des Gegenstandes, der 5 Jahre hält, etwas nehmen; für ihn werden schon etwa $\frac{2}{5}$ seiner Ersatzkosten zurückgelegt sein. Wenn nach 4 Jahren der Gegenstand von zwei Jahren zum zweiten Mal erneuert wird, kann man wieder ebenso verfahren, und wenn nach 5 Jahren der fünfjährige Gegenstand an das Wiederersetzen kommt, dann kann man dafür die Rücklagen für den zweijährigen mit heranziehen, der mitten zwischen seiner ersten und zweiten Erneuerung steht. So kann man gewissermaßen immer Anleihen machen bei den Rücklagen derjenigen Gegenstände, die noch nicht ganz abgenutzt sind.

Natürlich ist das Maß beschränkt, aber durchaus nicht sehr eng, und wenn man sich innerhalb eines gewissen Maßes hält, dann kommt man nie in Schwierigkeiten; denn es tritt niemals an den Fabrikbetrieb die Forderung heran, alle abnutzbaren Gegenstände in einem Jahr durch neue zu ersetzen.

Noch viel augenscheinlicher wird einem die Möglichkeit des Verwendens der Abschreibungsbeträge zu andern Zwecken, wenn man auf die Entstehung einer Fabrik Rücksicht nimmt. Die Entwicklung einer Anlage steht kaum still. Wenn eine Fabrik 1910 erbaut ist, wird man sie wahrscheinlich schon 1912 etwas vergrößern oder vervollständigen, 1914 wohl auch wieder usw. Hielten nun alle Maschinen nur genau 10 Jahre bis zum Ersatz, so wären also 1920, 1922, 1924 usw. Ersatzjahre. Für den Ersatz im Jahre 1920 kann man dann die Rücklagen schon heranziehen, die für die 1922 und später unbrauchbar werdenden Maschinen gemacht sind; 1922 kann man ähnlich verfahren.

Bei diesem Beispiel wird allerdings das Jahr 1920, wenn nicht in der Zwischenzeit die Anlage stark vergrößert worden ist, so umfangreiche Ersatzkosten erfordern, daß es nicht viel ins Gewicht fällt, wenn man die Ersatzkosten der Jahre 1922 usw. schon teilweise heranzieht. Ganz anders wird es aber im Jahre 1930. Außerdem leidet das Beispiel an der Einschränkung, daß gerade alles nur 10 Jahre hält, während bei jeder Anlage die Gebrauchzeiten viel unterschiedlicher sind.

Aus dem Vorstehenden geht vorerst nur hervor, daß die Warnung Schmidts, die Abschreibungen nur zu ihrem eigentlichen Zweck, nicht zu Fabrikvergrößerungen oder sonstigen Zwecken zu verwenden, nicht allzustreng zu nehmen ist; das Maß, um das hiervon abgewichen werden kann, ist damit noch nicht erwiesen.

Dieses Maß habe ich im Aprilheft 1913 der Zeitschrift für Kleinbahnen, Seite 302 bis 320, besonders für Straßenbahnen zu erforschen gesucht und bin dort zu genauen Ergebnissen gekommen. Bei Straßenbahnen spielen wegen ihres im Verhältnis zum Umsatz hohen Anlagekapitales die Abschreibungen eine große Rolle, und in der Buchführung sind sie meist dadurch übersichtlicher als bei Fabriken dargestellt, daß man sie nicht von den Aktivwerten abzieht, sondern sie als Passivposten unter dem Namen Erneuerungsfonds verbucht. Damit erreicht man eine fast ebensogute Überwachung ihrer Verwendung, wie es Hr. Schmidt für Fabriken durch Anlegung des Aktivpostens „Reservefonds-Sparanlage“ in zweckmäßiger Weise empfiehlt.

Wegen der geschilderten Verbuchung und Bedeutung der Abschreibungen bei Straßenbahnen läßt sich ihre Anhäufung und Verwendung hervorragend gut verfolgen. Ich habe dort an Hand von Beispielen, die ich durch Abbildungen noch besonders übersichtlich machen konnte, den Nachweis geführt,

1. daß bis zum ersten Ersatz eines Gegenstandes fast die Hälfte der ordnungsmäßig berechneten Rücklagen zu irgendwelchen Zwecken verwendet werden darf, ohne daß ein Mangel an Ersatzmitteln eintritt. Theoretisch darf es die Hälfte sein; praktisch bleibt man besser etwas darunter; jedoch ist um so geringere Sicherheit nötig, je älter eine Anlage ist;
2. daß mit der Zeit, bei Straßenbahnen nach einigen Jahrzehnten, ein annähernder Beharrungszustand eintritt, wo die Rücklagen alljährlich fast ebensogroß sind wie die Ersatzkosten, wo also der Erneuerungsfonds fast nicht mehr schwankt.

Bei Fabrikanlagen, deren wichtigste Teile in der Regel schneller verschleifen als solche der Straßenbahnen, wird dieser Beharrungszustand schon nach 10 bis 20 Jahren eintreten. Er wird durch wesentliche Vergrößerungen gestört.

3. Weiter habe ich den Nachweis geführt, daß im Beharrungszustand der Erneuerungsfonds eine Höhe von fast der Hälfte der Gesamtersatzkosten erreicht. Wenn man für eine Fabrikanlage den Altwert unbrauchbarer Gegenstände zu null ansetzt, sind die Ersatzkosten gleich den Neubeschaffungskosten, und die Summe der Neubeschaffungskosten ist gleich dem Anlagewert der Fabrik, von Grundstücken abgesehen. Also erreicht bei Fabrikanlagen die Gesamtrücklage, die sich aus der Summe der Jahresabschreibungen abzüglich der Ersatzkosten zusammenstellt, in dem Beharrungszustand fast die Hälfte der Anlagekosten.
4. Diese Gesamtrücklage stellt, wenn sie in einen Beharrungszustand geraten ist, einen für den Betrieb unnötigen Betrag dar. Man kann sie entbehren. Man kann also im Laufe der Jahre von als Abschreibungen angesammelten Mitteln einen Betrag zu Neuanlagen, Erweiterungen und Ergänzungen

gen der Fabrik verwenden, der nahezu der Hälfte des Anlagekapitales der Fabrik — Grundstücke ausgenommen — gleichkommt.

Wohl ohne die von mir entwickelten Sätze zu kennen, aber im Gefühl ihrer Geltung und gestützt auf gute Erfahrungen haben wirklich vorsichtige Fabrikanten im Sinne meiner Sätze gehandelt. Für die Praxis bringt deshalb meine Erwiderng zunächst nichts Neues. Sie wird erst dann von Wichtigkeit, wenn das Verfahren dieser Fabrikanten nunmehr für allgemein unsicher und kurzsichtig gehalten und damit ihre Bilanzen, ihr ganzes Geschäftsverfahren angegriffen und ihr Kredit geschädigt würde. Bei Aktiengesellschaften oder sonstigen Gesellschaftsunternehmungen könnten Angriffe auch zu zeitraubenden Weiterungen vor Gericht führen.

Ein volkswirtschaftlicher Nachteil wäre es, wenn die Fabrikanten nach anderen Leitsätzen verfahren und damit einen recht beträchtlichen Teil ihres Kapitales — er steigt fast auf die Hälfte der Herstellungskosten der Fabrik — dem Geschäftsbetrieb entziehen und in leicht flüssigen Mitteln anlegen wollten oder müßten.

Natürlich haben sich die, welche die Abschreibungsbeträge teilweise zu Vergrößerungen oder anderen Nebenzwecken verwenden wollen, in angemessenen Grenzen zu halten, damit sie nicht aus Mangel an Mitteln einen notwendigen Ersatz hinausschieben müssen. Wie weit sie dabei gehen können, ergibt sich genau durch Aufstellung eines Voranschlagcs, der einen Überblick über die Bewegungen gewährt, welche die Gesamtheit der Rücklagen durch das jährliche Hinzukommen der Abschreibungen und die periodisch wiederkehrende Entnahme von Geldmitteln für den Ersatz unbrauchbarer Stücke erfährt. Natürlich muß man diesen Voranschlag mit gewissen Sicherheitszuschlägen aufstellen, die aber nur gering zu sein brauchen, wenn man schon die Benutzungsdauer kurz veranschlagt hat. Allzu ängstlich braucht man nicht zu sein, da man aus Betriebsrücksichten es meistens schon vermeiden wird, ein Jahr allzustark mit Ersatzarbeiten zu belasten, vielmehr diese zu verteilen sucht, wodurch die Entnahmen für den Ersatz eine größere Stetigkeit bekommen, als man im allgemeinen und von vornherein annimmt.

Jedenfalls ist es erlaubt und ratsam, einen ganz beträchtlichen Teil der vom Rohgewinn zur Erzielung von Abschreibungen zurückgehaltenen Beträge zu Erweiterungen zu verwenden.

NACHWORT.

Von Dipl.-Ing. ALFRED SCHMIDT.

Die Ausführungen des Hrn. Goedcke sind nicht geeignet, meine Ansichten über die Anlage der Abschreibungsgelder zu widerlegen. Um die Grundsätze der Bilanzierung möglichst klar und übersichtlich zur Darstellung zu bringen, habe ich die einzelnen Bestandteile scharf voneinander getrennt. Daß sie in der Praxis ineinander fließen, weiß ich natürlich.

Wenn ich immer wieder besonderen Nachdruck auf die Anlage der Abschreibungen gelegt habe, so geschah es, wie ich wiederhole, weil in außer-

ordentlich vielen Fällen gerade darauf viel zu wenig geachtet wird. Nur dadurch, daß man die Abschreibungsgelder richtig verwaltet, bleibt man in der Lage, sie ihrem Zweck, dem rechtzeitigen Ersatze der Anlagen in dem nötigen Umfange, dienstbar zu machen. Das gibt schließlich auch Herr G. zu.

Wenn nun ein Unternehmen in die glückliche Lage kommt, den erforderlichen Ersatz stets in vollem Umfange zu bestreiten und von den Rückstellungen, die durch die Abschreibungen gewonnen wurden, noch eine erhebliche Summe für andere Zwecke zu verwenden, ohne den Ersatz im geringsten zu gefährden, so ist doch dagegen nach meinem Aufsatze nichts einzuwenden. Ich weiß nicht, wie Herr G. dazu kommt, zu sagen, ich hätte ein derartiges Verfahren als unsicher und kurzsichtig bezeichnet. Ein Unternehmer, der so handelt und die Richtigkeit seines Verfahrens zu beweisen vermag, kann doch Angriffen ruhig entgegensehen, und ich sehe nicht ein, wieso daraus gerichtliche Weiterungen entstehen können.

Werden Rückstellungen als Abschreibungen gemacht, die dauernd den ständigen Bedarf an Mitteln für den Ersatz überschreiten, so liegen doch darin, streng genommen, neben Abschreibungen, die ja theoretisch nicht größer zu sein brauchen, als der Ersatz unter allen Umständen erfordert, stille Reserven, auf die ich nicht eingegangen bin, weil ich bloß die Hauptbegriffe der Bilanz herauschälen wollte.

Leider ist mir der Aufsatz des Herrn G. in der Z. f. Kleinbahnen, der jedenfalls auch für weitere Kreise Interesse hätte, noch nicht zugänglich gewesen. Ich bin deshalb auch nicht in der Lage, das Verfahren zu beurteilen, nach dem Hr. G. festgestellt hat, wie weit Abschreibungsrücklagen und andere Zwecke verwendet werden können. Hr. G. spricht dann auch von einem Voranschlag, nach dem man genau einen Überblick über die Rücklagen und die Entnahmen für Ersatz erlangen kann, und meint, daß man ohne große Ängstlichkeit mit geringen Sicherheitszuschlägen danach wirtschaften kann.

Bei gewissen Unternehmungen mag man auf diese Weise sehr wohl auskommen. Bei einem großen Teile industrieller Unternehmungen gelingt das kaum, denn Vorausberechnungen kann man nur dann mit Sicherheit anstellen, wenn man auch alle Umstände richtig einstellen kann. Macht man sich nur einmal klar, welch großen Einfluß die Wirtschaftslage, die politischen Verhältnisse und die Mode auf viele Industrien ausüben, so erkennt man leicht, daß es sehr schwer, bisweilen aber sogar unmöglich ist, die Dauer und den Umfang dieser Einflüsse vorauszusehen. Man kann deshalb auch nicht die damit verbundenen oft recht bedeutenden Schwankungen in der Beschäftigung und im Einkommen und den bisweilen sehr rasch vor sich gehenden Wechsel der Ansprüche an Arbeitsverfahren und Arbeitsmaschinen usw. vorher bestimmen, und dann ist bei allen dahingehörigen Industrien die Beachtung meiner Ansichten außerordentlich nützlich, während die Befolgung der Ratschläge des Hrn. G. sehr leicht zu schweren und selbst verhängnisvollen Schädigungen führen kann.

Welch weitreichenden Einfluß allein schon die Mode auf zahlreiche Industrien haben kann, will ich an einem Beispiel hier kurz skizzieren. Die Mode der engen Frauenröcke, die nun schon seit mehreren Jahren anhält, hat zunächst die Fabriken wollener Kleiderstoffe getroffen. Da für einen Rock gegen früher weniger als die Hälfte an Stoff gebraucht wurde, so ging der

Bedarf an Kleiderstoffen wesentlich zurück. Natürlich wurden dadurch weiter die Spinner und alle Lieferer der Weber in Mitleidenschaft gezogen, ferner die Ausrüster und damit die Farbenfabriken, chemischen Fabriken, Maschinenfabriken, Kohlenlieferer usw. Bei den engen Röcken fiel aber auch das Futter ganz oder zu großem Teile fort: dadurch verminderte sich die Beschäftigung aller der Industrien, die unmittelbar oder mittelbar an der Herstellung von Futterstoffen beteiligt sind, in gewaltigem Umfange. Das waren z. T. die gleichen Industrien, die schon erwähnt wurden, die Fabriken von Farbstoffen, Chemikalien usw. Da ferner außerdem der Bedarf an Unterkleidern und den dazugehörigen Spitzen, Stickereien usw. beträchtlich sank, so griff der schlechte Geschäftsgang noch weiter um sich. Vermehrte Nachfrage schuf diese Mode nur bei den Fabriken von Strümpfen und Schuhen.

Die schwere Krisis, die durch diese Mode über eine große Zahl industrieller Unternehmungen gebracht wurde, und deren Dauer und Umfang sich gar nicht absehen läßt, verursachte ganz unvorhergesehene beträchtliche Entwertungen umfangreicher Anlagen. Die Unternehmer wurden, um ihre Betriebe nicht zugrunde gehen zu lassen, gezwungen, neue und große Versuche zu machen, neue Anlagen zu schaffen und sich andere Arbeitsgebiete zu suchen. Welchen Nutzen in solchen Fällen, mit denen man doch rechnen muß, eine vorsichtige Finanzgebarung bringen kann, brauche ich nicht weiter auszuführen. Da gerade die Sorglosigkeit in der Verwendung der Abschreibungsrücklagen sehr allgemein gebräuchlich ist, so empfiehlt es sich, den Rat des Hrn. G. nur in Ausnahmefällen, den meinigen aber als goldene Regel zu befolgen.

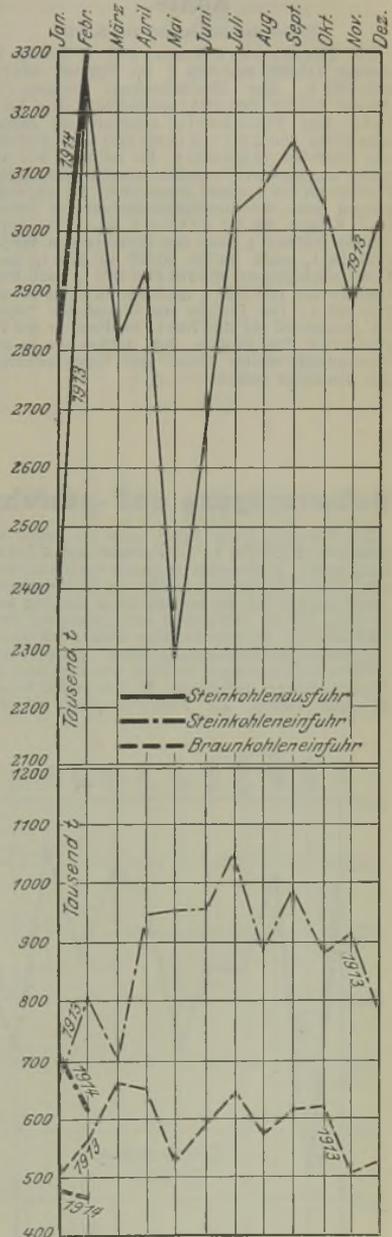
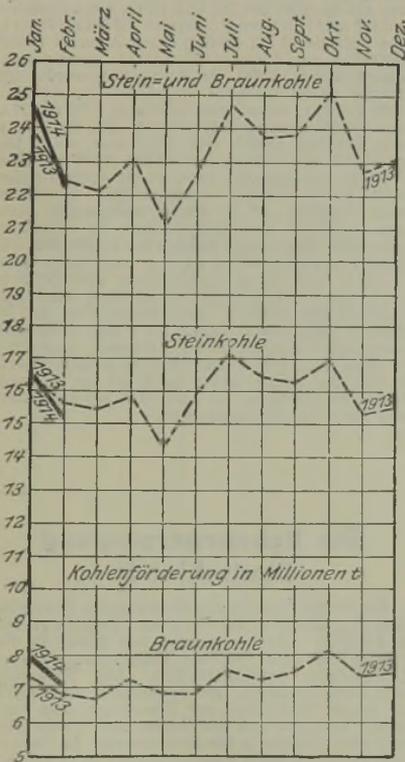
Zum Schlusse möchte ich noch bemerken, daß in der Industrie die Bemessung der Abschreibungen und die Verwendung der dafür gemachten Rücklagen sehr schwankt wegen der großen Verschiedenheit des Urteils über die Anlagen. Persönliche Anschauungen spielen dabei häufig die Hauptrolle, während gerade die zuverlässigste, auf genauen Beobachtungen beruhende zahlenmäßige Grundlage in den meisten Fällen fehlt. Wir stecken eben mit der Betriebsführung noch ganz und gar in den Kinderschuhen. Wenn einzelne Betriebe, z. B. gewisse Maschinenfabriken, chemische Fabriken, Bahnen usw., darin schon recht weit sind, so bildet das doch nur die Ausnahme. Wo aber finden wir in der großen Zahl industrieller Betriebe eine ständige fachmännische und gründliche Überwachung, z. B. der Kessel-, Krafterzeugungs- und Triebwerkanlagen, wo eine solche der Arbeitsmaschinen und Arbeitsvorgänge? Erst dadurch würde sich ein sicheres Urteil darüber gewinnen lassen, wann und wie der Ersatz einer vorhandenen Anlage mit bestem Nutzen zu gestalten wäre. Dann würden aber jedenfalls auch viel häufigere und größere Ansprüche an den Ersatzfonds gestellt werden, und dann würde erst recht zur Geltung kommen, wie zweckmäßig es ist, das Geld dafür rasch verfügbar zu haben.

II. DER GELD-, WAREN- UND ARBEITSMARKT.

Die Kohlenförderung des Deutschen Reiches.

Die Steinkohlenförderung stellte sich im Januar auf 16 691 822 (16 536 115) t, im Februar auf 15 143 360 (15 608 956) t. Nach dem üblichen Rückgang in den letzten Jahresmonaten ist die Gewinnung also im Januar wieder etwas gestiegen. Im Februar bleibt sie dagegen zum ersten Male seit langer Zeit auch hinter der vorjährigen Förderung zurück. Immerhin ist die Mehrförderung gegenüber den Vormonaten nicht mehr allzu bedeutend gewesen. Seit Anfang Januar wurden 31,83 (32,14) Mill. t Steinkohle gewonnen.

Im Gegensatz zur Steinkohlenförderung hat die Braunkohlenförderung gegenüber den Vormonaten wie auch gegenüber den Vergleichsmonaten des Vorjahres erheblich zugenommen. Sie stellte sich im Januar auf 7 998 488 (7 375 566) t, im Februar auf 7 097 535 (6 836 190) t. An Braunkohlen- und Steinkohlen zusammen wurden im Januar 24 690 310 (23 911 681) t, im Februar 22 240 895 (22 445 146) t gewonnen.



Ein- und Ausfuhr von Steinkohle, Einfuhr von Braunkohle.

(Siehe das Schaubild auf S. 287)

Die Einfuhr von Steinkohlen betrug im Januar 715 955 (663 319) t, im Februar 613 117 (805 295) t. Aus Großbritannien wurden im Januar 618 378 (568 722) t eingeführt. Die Ausfuhr von Steinkohle erreichte im Januar eine Höhe von 2 817 958 (2 386 249) t, im Februar von 3 298 664 (3 258 325) t. Es ist nach wie vor nötig, den starken Förderüberschuß zu ermäßigten Preisen an das Ausland abzustößen. Im einzelnen gingen von der Steinkohlausfuhr im Januar nach Belgien 406 372 (314 016) t, nach Frankreich 278 385 (187 964) t, nach den Niederlanden 494 453 (458 356) t, nach Italien 80 689 (61 870) t, nach Oesterreich-Ungarn 955 276 (986 226) t, nach Rußland 295 352 (150 545) t, nach der Schweiz 131 034 (133 398) t. Die Einfuhr von Braunkohle betrug im Januar 477 433 (503 704) t, im Februar 462 776 (564 707) t. Die Einfuhr steht mithin wie in den Vormonaten weiter hinter den Vergleichsziffern des Vorjahres zurück.

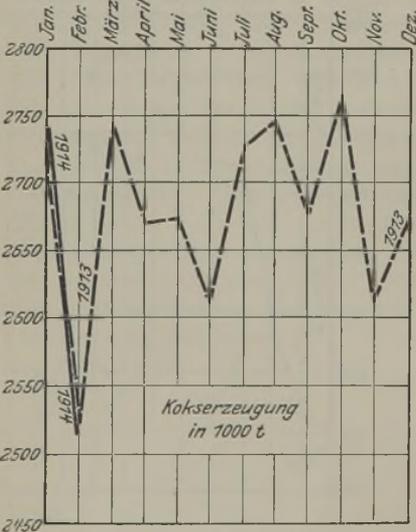
Kokserzeugung und -ausfuhr.

Die Kokserzeugung belief sich im Januar auf 2 740 650 (2 724 871) t, im Februar auf 2 516 192 (2 522 639) t. Wenn auch im Januar noch wiederum eine kleine Menge Koks mehr als im Vorjahr erzeugt worden ist, so besteht doch darüber kein Zweifel, daß der Höhepunkt der Erzeugung überschritten ist. Es wurden also trotz noch immer steigender Kohlenförderung nicht entsprechend größere Kohlenmengen verkocht, was durchaus der Wirtschaftslage entspricht. In den ersten beiden Monaten betrug die Kokserzeugung 5 256 842

(5 247 510) t. Ausgeführt wurden im Januar 477 469 (628 164) t Koks, im Februar 465 011 (510 611) t, also wie in den Vormonaten nicht unerheblich weniger als in den entsprechenden Zeiträumen des Vorjahres. Wahrscheinlich müssen nicht unerhebliche Koksmengen auf Lager genommen werden. Die Ausfuhrländer sind weniger aufnahmefähig geworden. Im einzelnen gingen nach Frankreich 160 256 (252 832) t, nach Belgien 65 210 (92 605) t, nach Italien 17 720 (24 108) t, nach den Niederlanden 27 974 (34 625) t, nach Oesterreich-Ungarn 83 837 (108 055) t, nach Rußland 31 466 (20 506) t, nach der Schweiz 44 788 (37 524) t. Nach Mexiko wurden 1435 (2610) t ausgeführt, nach den Vereinigten Staaten nichts (2119) t.

Einfuhr von Eisenerz, Ein- und Ausfuhr von Roheisen.

Die Einfuhr von Eisenerz stellte sich im Januar auf 727 667 (1 036 065) t, im Februar auf 1 226 143 (1 010 333) t. Sie hat also im Januar, wie schon seit einigen Monaten beobachtet wurde, im Zusammenhange mit dem Konjunkturrückgang entschieden nachgelassen; im Februar ist sie ein wenig gestiegen. Von der Januareinfuhr stammten aus Spanien 210 168 (322 305) t, aus Schweden 130 132 (310 719) t, aus Frankreich 285 092 (264 303) t, aus Rußland 32 722 (29 012) t, aus Algerien 13 892 (49 847) t, aus Tunis 16 938 (6481) t, aus Britisch-Indien 9266 (15 120) t. An Roheisen wurden im Januar 10 188 (11 960) t eingeführt, im Februar 5828 (6702) t, davon aus Schweden 3173 (7547) t, aus Großbritannien 6339 (3920) t. Die Ausfuhr von Roheisen stellte sich im Januar auf 49 436 (78 831) t, im Februar auf 41 565 (75 979) t. Die Ausfuhr läßt weiterhin nach, da die Ausfuhrländer auch hierin weniger aufnahmefähig geworden sind, obgleich es an Preisermäßigungen nach dem Auslande nicht gefehlt hat. Im einzelnen gingen im Januar nach Belgien nur 17 210 (40 067) t, nach Frankreich 9521 (11 415) t, nach Italien 8051 (6078) t, nach Oesterreich-Ungarn 3492 (8775) t, nach den Niederlanden 2112 (5135) t, nach der Schweiz 3339 (3990) t. Beachtenswert ist, daß in diesem Jahre nach Japan 101 t und nach den Vereinigten Staaten 1683 t Roheisen ausgeführt worden sind. Der Ausfuhrüberschuß an Roheisen betrug im Januar 39 248 (66 871) t, im Februar 35 737 (69 276) t; er ist also fast auf die Hälfte des Vorjahres herabgesunken.



Die Roheisenerzeugung Deutschlands.

Die Roheisenerzeugung Deutschlands betrug im Januar 1 566 505 (1 609 714) t, im Februar 1 445 511 (1 493 877) t. Zum erstmalig seit Jahren ist die Erzeugung hinter der des entsprechenden Vormonates zurückgeblieben. Der Rückgang der Wirtschaftslage, der monatlang noch nicht in einem Rückgange der Erzeugung zum Ausdruck kam, tritt erst seit Beginn des Jahres 1914 mit aller Schärfe in die Erscheinung. Im Januar und Februar wurden zusammen 3 012 016 (3 102 592) t Roheisen erblasen, rd. 90 000 t weniger als im Vorjahre.

Die Roheisenerzeugung der Vereinigten Staaten von Nordamerika.

(Siehe das Schaubild auf S. 289)

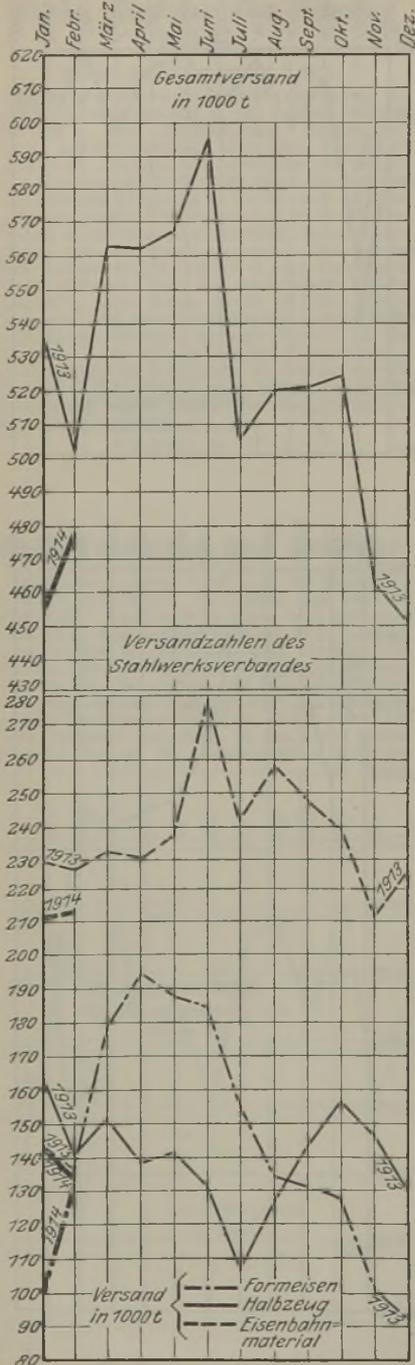
Die Roheisenerzeugung der Vereinigten Staaten betrug im Januar 1,88 (2,79) Mill. t, im Februar 1,88 (2,58) Mill. t, ist also gegenüber den Vormonaten weiter zurückgegangen. Immerhin hat sich im letzten Monat die Zahl der im Betrieb befindlichen Hochofen etwas erhöht; freilich wird auch für die nächsten Wochen noch keine wesentliche Belebung des Geschäfts erwartet.

Der Versand des Stahlwerksverbandes.

Der Versand des Stahlwerksverbandes stellte sich im Januar an Produkten A auf 455 191 (535 625) t, im Februar auf 479 000 (506 417) t. Januar- und Februarversand haben also die rückläufige Bewegung der Vormonate durchaus weiter fortgesetzt. Im einzelnen entfielen auf Halbzeug im Januar 143 002 (162 739) t, im Februar 134 000 (140 386) t, auf Eisenbahnmaterial im Januar 211 290 (229 821) t, im Februar 213 000 (229 856) t, auf Formeisen im Januar 100 799 (143 070) t, im Februar 132 000 (136 175) t.

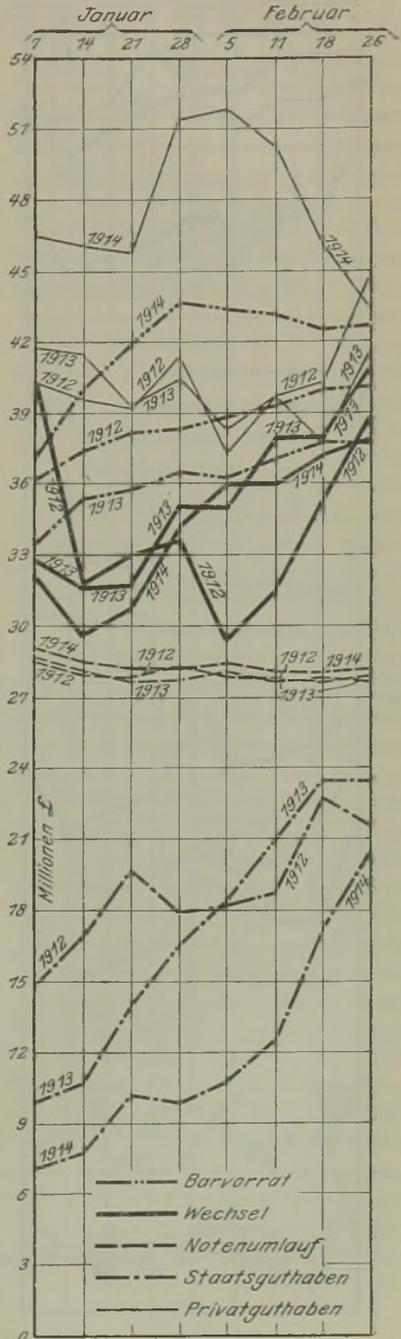
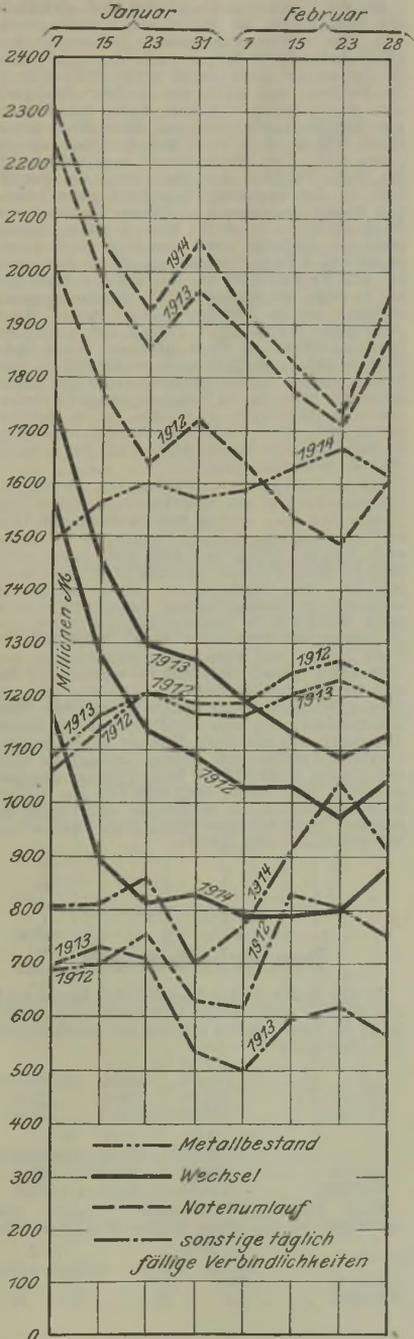
Reichsbank, Bank von England, Bank von Frankreich im Januar und Februar 1913 und 1914.

In den ersten beiden Monaten des laufenden Jahres hat sich der internationale Geldmarkt weiter durchgreifend erleichtert, eine Folge des verminderten politischen Druckes und des Rückflusses der von der Industrie nicht mehr in Anspruch genommenen Gelder. Die Reichsbank hat ihren Diskont am 22. Januar von 5 auf $4\frac{1}{2}$ vH und am 5. Februar auf 4 vH ermäßigt, während die Bank von England vom ersten Monat des neuen Jahres an dreimal den Diskont herabsetzte, nämlich von 5 auf $4\frac{1}{2}$, alsdann auf 4 und schließlich auf 3 vH. Die Bank von Frankreich hat ihren Diskont von 4 auf $3\frac{1}{2}$ vH ermäßigt. Auch die übrigen Zentralnotenbanken nahmen Diskontherabsetzungen vor, so die Oesterreich-Ungarische Bank im Januar von $5\frac{1}{2}$ auf 5 und im Februar auf $4\frac{1}{2}$ vH. Nur der russische Diskont ist bei 6 vH geblieben. Die Besserung des Reichsbankstatus spricht sich vor allem in einer weiteren Stärkung des Metallbestandes aus, der am 23. Januar auf 1601 (1205 bzw. 1209) Mill. M und nach vorübergehendem Rückgang im Februar weiter auf 1668 (1230 bzw. 1269) Mill. M gestiegen ist und Ende Februar nur eine Ermäßigung auf 1611 (1192 bzw. 1223) Mill. M zeigt. Der Wechselbestand stellte sich Ende Januar auf 828 (1269 bzw. 1084) Mill. M, Ende Februar auf 879 (1127 bzw. 1042) Mill. M, der Notenumlauf, der noch am 7. Januar 2303 (2237 bzw. 2009) Mill. M betrug, war am 23. Februar auf 1734 (1711 bzw. 1487) Mill. M zurückgegangen, erhöhte sich dann aber wieder Ende Februar auf 1954 (1876 bzw. 1608) Mill. M. Die täglich fälligen Verbind-

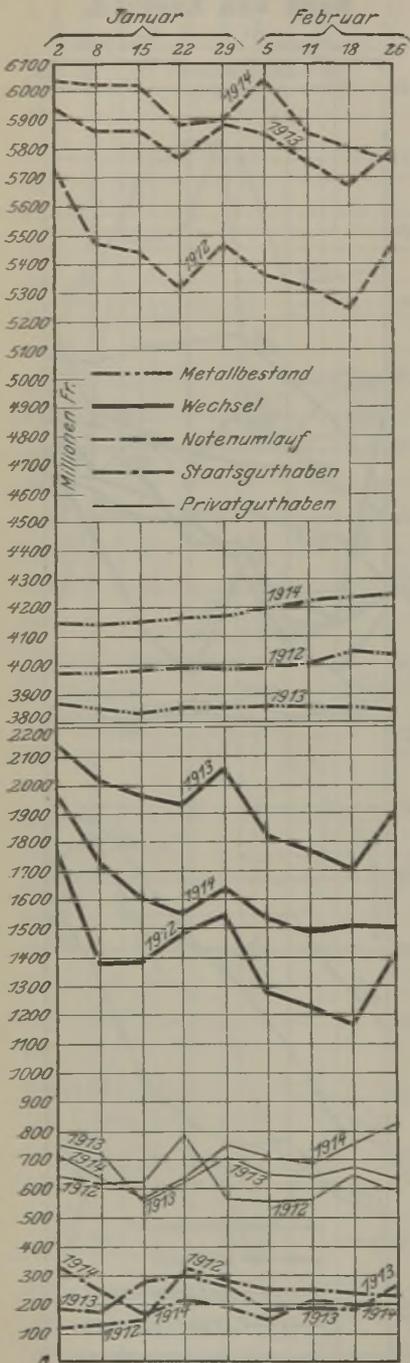


Deutsche Reichsbank.

Bank von England.



Bank von Frankreich.



lichkeiten stellten sich meist höher als in den Vorjahren; sie erreichten ihren höchsten Stand am 23. Februar mit 1036 (619 bezw. 801) Mill. M.

Bei der Bank von England sind gleichfalls die Barbestände im Januar und Februar gestiegen. Sie stellten sich Anfang Januar auf 37,11 (33,41 bezw 36,04) Mill. £ und stiegen bis zum 28. Januar auf 43,63 (36,40 bezw. 38,33) Mill. £. Im Februar trat dann ein leichter Rückgang ein, doch stehen immerhin Ende des Monats die Metallbestände noch auf 42,70 (37,71 bezw. 40,07) Mill. £, d. h. rd. 5 Mill. £ höher als im Jahre 1912. Das Wechselkonto verringerte sich bis Mitte Februar, hat aber dann im Gegensatz zu der deutschen Notenbank ganz erheblich wieder zugenommen. Einem Tiefstand von 29,72 (31,58 bezw. 31,67) Mill. £ Mitte Januar steht ein höchster Stand von 37,98 (41,87 bezw. 38,86) Mill. £ Ende Februar gegenüber. Immerhin ist das Wechselkonto um fast 4 Mill. £ niedriger als in 1912. Die Staatsguthaben, die durchgehend geringer als im Vorjahre waren, hatten ihren niedrigsten Stand am 7. Januar mit 7,18 (9,81 bezw. 14,89) Mill. £, ihren höchsten Stand Ende Februar mit 20,63 (23,55 bezw. 21,57) Mill. £. Die Privatguthaben waren durchaus, zum Teil sogar erheblich, höher als im Vorjahre, so am 28. Januar mit 51,34 (40,49 bezw. 41,41) Mill. £; im Februar haben sich diese Guthaben erheblich verringert, so daß Ende des Monats 43,43 (41,67 bezw. 44,83) Mill. £ vorhanden waren.

Bei der Bank von Frankreich ist der Metallbestand, der den des Vorjahres schon seit einiger Zeit etwa um 300 Mill. Fr übersteigt, weiter, wenn auch nur langsam, gestiegen. Er stellte sich Anfang Januar auf 4146 (3865 bezw. 3972) Mill. Fr, Ende Februar auf 4244 (3842 bezw. 4037) Mill. Fr. Das Wechselkonto wurde wesentlich entlastet; es betrug Anfang Januar 1976 (2139 bezw. 1772) Mill. Fr und ermäßigte sich bis zum 22. Januar auf 1554 (1931 bezw. 1495) Mill. Fr; Ende Januar war dann ein Wechselbestand von 1640 (2063 bezw. 1546) Mill. Fr vorhanden, der sich bis zur zweiten Februarwoche abermals auf 1494 (1781 bezw. 1232) Mill. Fr verringerte. Der Notenumlauf, der den vorjährigen noch immer übersteigt und erst Ende Februar hinter ihm zurückblieb, stellte sich Anfang Januar auf 6034 (5933 bezw. 5724) Mill. Fr, Ende Februar dagegen auf 5763 (5787 bezw. 5462) Mill. Fr. Die Privatguthaben, welche die vorjährigen übertreffen, erreichten ihren höchsten Stand Ende Februar mit 830 (634 bezw. 599) Mill. Fr.

Der Arbeitsmarkt.

In den ersten beiden Monaten 1914 kamen nach der Statistik des „Arbeitsnachweises in Deutschland“ im Vergleich mit 1913 auf 100 offene Stellen Arbeitsuchende:

	1914		
	männl.	weibl.	zusammen
Januar	221,94	103,96	172,00
Februar	195,24	94,47	152,62

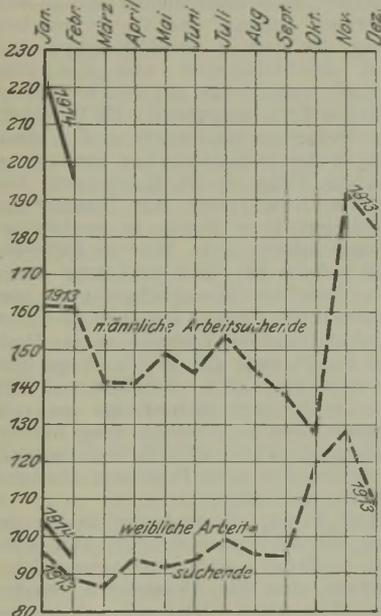
	1913		
	männl.	weibl.	zusammen
Januar	161,80	96,40	137,10
Februar	161,40	88,80	131,40

Nach dem „Reichsarbeitsblatt“ kamen entsprechend auf 100 offene Stellen Arbeitsuchende:

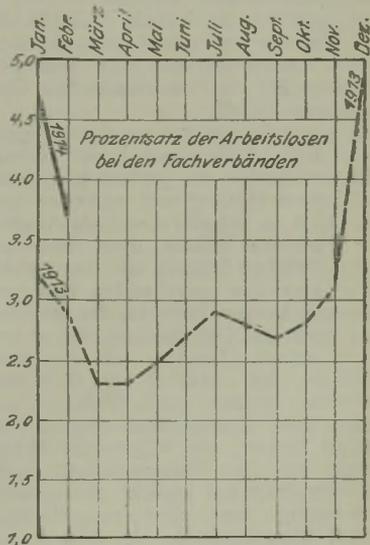
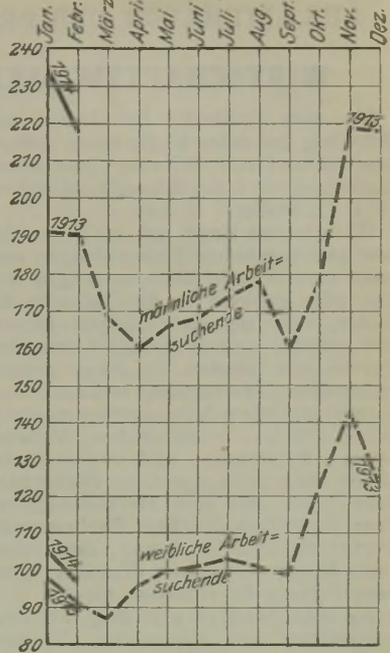
	1914		1913	
	männl.	weibl.	männl.	weibl.
Januar	234	105	191	98
Februar	218	97	190	91

Der Arbeitsmarkt hat sich im Januar im Vergleich zu den Vormonaten weiter abgeschwächt, gegenüber dem Vorjahre sogar außerordentlich verschlechtert. Besonders stark war das Angebot der männlichen Personen, aber auch das Angebot von weiblichen Arbeitskräften geht nunmehr weit über die Nachfrage hinaus. Zu der ungünstigen wirtschaftlichen Lage trat auch noch der andauernde Frost, der die Schifffahrt in einzelnen Industriegebieten unmöglich machte, was namentlich für den Ruhrkohlenbergbau und die Verfrachtung seiner Erzeugnisse gilt. In der Roheisenindustrie sind die Vorräte auf den Hochhöfen stark gewachsen, während Stahl- und Walzwerke gleichfalls schwache Beschäftigung haben, die zur Einlegung von Feierschichten zwingt. Rückgängig war der Geschäftsgang auch in der Maschinenindustrie, mit Ausnahme des Lokomotiv- und des Automobilbaues. In der Elektrizitätsindustrie schwächte sich bei stärker werdendem Angebot an Arbeitskräften der Geschäftsgang ab. Nach wie vor günstig blieb die Chemische Industrie beschäftigt, während in der Textilindustrie allgemein ein Uebermaß von Arbeitskräften herrschte. Das Bekleidungs-gewerbe war infolge des Saisonbeginnes etwas lebhafter, das Baugewerbe noch immer ruhig bei einem Ueberangebot von Arbeitskräften, besonders in den Großstädten. Im Februar ist eine entschiedene Besserung des Arbeitsmarktes eingetreten, die sich besonders in einer Belebung der Bautätigkeit ausgesprochen hat. Auch in der Textilindustrie hat sich eine leichte Besserung vollzogen, während die Eisenindustrie und der Kohlenbergbau besonders im Westen noch im Zeichen der Ermattung stehen.

Kurven nach der Statistik des „Arbeitsnachweises in Deutschland“



Kurven nach dem „Reichsarbeitsblatt“



III. MITTEILUNGEN

AUS LITERATUR UND PRAXIS; BUCHBESPRECHUNGEN.

WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFT UND -POLITIK.

Die neue Freiheit. Ein Aufruf zur Befreiung der edlen Kräfte eines Volkes. Von Woodrow Wilson (mit einer Einleitung von Hans Winand). München 1914, G. Müller. M 3,—.

Wir glauben längst mit der Schnelligkeit amerikanischer Entwicklungen vertraut zu sein, und doch vermögen wir uns nur langsam in die Tatsache zu finden, daß sich seit einigen Jahren das geistige und materielle Leben der Vereinigten Staaten in einer grundstürzenden Umwandlung befindet. Auf nahezu jeglichem Arbeitsgebiet menschlichen Geistes, in politischen, Verwaltungs-, Erziehungs- und wissenschaftlichen Dingen begegnet der Beobachter dem Bruch mit dem Herkömmlichen, dem jugendlich frischen Streben nach Vertiefung und Reinigung, dem ruhelosen Ringen um neue, dem Zug einer neuen Zeit entsprechende Ideale.

So verlockend es sein mag, auf Einzelgebieten den stürmischen Wandel im Wünschen und Wollen zu vertolgen, so schwierig ist es, die Fülle der Gesamterscheinungen zu einem großen Kulturgemälde zu fassen, in dem Licht und Schatten wesenswahr und plastisch gegeneinander gerückt sind und sich der neue Stil des amerikanischen Geisteslebens enthüllt.

In einem Lande mit so eigenartigem politischem Aufbau wird sich dieses Bild am ehesten auf großem historisch-politischem Hintergrund entrollen lassen. Und so schulden wir als Ausländer Woodrow Wilson, dem Historiker und politischen Denker und auserwählten Führer des angehenden Hundert-millionen-Volkes, Dank für die schlichte aber packende Offenbarung, die er uns durch seinen Hymnus auf »die neue Freiheit«, den »Aufruf zur Befreiung der edlen Kräfte eines Volkes«, gegeben hat. Dieses Buch enthält eine Anzahl Reden, die Wilson im Wahlkampf um die Präsidentschaft hielt. Sie verzichten auf jegliche theoretische Würdigung und sind ausschließlich darauf zugeschnitten, der Masse des Volkes die großen Notwendigkeiten des demokratischen Programmes ein-

fach und eindringlich vor Augen zu führen. Dazu bedarf ein Mann wie Wilson nicht des großen rhetorischen Apparates, nicht der Schlagworte und des Appelles an die spezifischen Masseninstinkte, von denen sich seine Gegner im Wahlkampfe weit weniger frei zu halten vermochten. Seine Rede ist einfach, klar, fast nüchtern, ohne alles schmückende Beiwerk, aber durchdrungen von einer höchst packenden Ueberzeugungstreue. Wirkungsvoll zerstreut er den Verdacht professoraler Welfremdheit durch seine intime Kenntnis des wirtschaftlichen und politischen Lebens. Seine historischen Studien haben die ihm eigene entwicklungsgeschichtliche Betrachtungsweise reifen lassen, welche gerade unter den Geistesarbeitern der Vereinigten Staaten heute noch so selten gefunden wird. Und so gewinnt sein Hörer Vertrauen zu ihm als einem nicht eben angriffslustigen, aber beharrlichen Manne von gereifter Lebens- und Gelehrten Erfahrung, der sich in der Welt umgesehen und Beobachtungen und Eindrücke gründlich verarbeitet hat, und der in langjähriger Erziehungspraxis als Präsident der Princeton-Universität und schließlich in der fortschrittlichen und erfolgreichen Tätigkeit als Gouverneur des Staates New Jersey zur Theorie des Regierens ihre Kunst in praktischer Weise erlernt hat. Wer je Gelegenheit gehabt hat, den schlichten Mann mit dem so beweglichen und ausdrucksvollen Gesicht sprechen zu hören, wird die sichere Wirkung seiner Rede auf die Massen der Wähler begreifen. Er wird aber auch verstehen, daß Wilson nicht eigentlich selbst es sein konnte, der sich seinen Weg bahnte, daß es vielmehr geschickter Volksmänner bedurfte, die sein Publikum zunächst auf ihn vorbereiteten.

Der Schlag dieser Leute wurde am ausgezeichnetsten verkörpert von William J. Bryan, dem hervorragendsten Redner, den die Vereinigten Staaten zurzeit besitzen. Und als auf der berühmten Tagung der demokratischen Partei in Baltimore Wilson dank

Bryans glänzender Leitung als Präsidentschaftskandidat auf den Schild erhoben und alsbald durch das Volksvotum gewählt wurde, blieb Wilson kein anderes Mittel, jenen sich ergeben zu erhalten, als den im politischen Kampf ergrauten Herausgeber des »Commoner« und dreimal durchgefallenen Präsidentschaftskandidaten und Sonntagschulredner mit der Uebernahme des Ministeriums des Auswärtigen zu betrauen. Die Vereinigten Staaten haben unzweifelhaft Leute, welche für diesen so wichtigsten Posten geeigneter sind als jener Volkstribun, und es ist nicht anzunehmen, daß dies Wilson unbekannt war. Aber ihm waren die Hände gebunden: dem Sieger stand es an, die Beute zu verteilen. Es ist interessant, daß in Wilsons Reden, soweit sie hier vorliegen, oft genug von der Verderblichkeit jenes alten überkommenen Grundsatzes die Rede ist. Und doch zeigt die Praxis der Aemterbesetzung unter Wilson insbesondere im diplomatischen Dienst, wie wenig es selbst seiner so allseits gefestigten und unverwundbar erscheinenden Persönlichkeit möglich gewesen ist, sich von der Korruption unter dem Deckmantel der politischen Freundschaft, welche im Falle des Erfolges gebieterisch Gegengaben fordert, frei zu machen.

Im Mittelpunkt des großen Wahlkampfes Wilsons steht ein einziger großer Fragenkomplex, ein Zeichen der aufs höchste gestiegenen Spannung der Lage: Welcher Weg erscheint aussichtsreich, um das Land von den krassen Auswüchsen der Trustgewalt ohne Störung des ganzen Wirtschaftslebens zu befreien? Freilich, mit Maßnahmen allein ist hier nicht alles getan. Neuer Geist mußte in die alten Formen gegossen werden. Das Alte stürzt, weil es sich überlebt hat. »Es harrt die Notwendigkeit, eine neue soziale Ordnung mit dem Glück und Gedeihen der gesamten großen Bürgermassen in Einklang zu bringen. Eine neue Nation scheint entstanden zu sein, für die die alten Formeln nicht mehr passen oder eine lebensfähige Auslegung nicht mehr zulassen.«

Es bedarf vieles der Erneuerung. Ueber das demokratische Amerika sind ganz unamerikanische oligarchische Zustände gekommen, »die eine kleine Anzahl von Männern, welche die Regie-

rung beherrschen, in den Stand setzen, Vergünstigungen von der Regierung zu erlangen.« »Die Regierung, die dem Volke zugedacht war, ist in die Hände der Sonderinteressen geraten.« Diese zu bekämpfen ist Wilsons Programm. Denn »das Wesen einer demokratischen Gemeinschaft beruht auf der Tatsache, das jedes Interesse jedermanns Interesse ist«. Zum Ausgleich gegenüber der Mitregierung großer Sonderinteressengruppen fordert Wilson die enge Fühlung mit den Tatsachen des Daseins und dem Empfinden und Denken derjenigen, »die nie eine Zeile in die Zeitung setzten, nie in einem Parteiprogramm erwähnt wurden und niemals bei irgend einem verantwortlichen Führer der Regierung Gehör finden konnten, die aber still und geduldig Tag um Tag an ihr Werk gehen und die Bürde der Arbeit nicht von ihren Schultern lassen.« »Vom Boden kommt das Leben.« Sein Glaube an den einfachen Mann ist unerschütterlich, an den, der noch im Kampf um den Aufbau seiner Existenz steht. »Die Hoffnung der Vereinigten Staaten bleibt für die Gegenwart und die Zukunft die gleiche wie immer. Es ist die Hoffnung und das Vertrauen, daß aus unbekanntem Hütten und Häusern Männer kommen werden, die sich zu Führern unserer Industrie und unseres öffentlichen Lebens empor-schwingen. Nicht in dem Glück weniger liegt das Glück der Nation. Nur die durchschnittliche Hoffnungsfreudigkeit, die durchschnittliche Wohlfahrt, der durchschnittliche Unternehmungsgeist und die durchschnittliche Initiative des amerikanischen Volkes sind die einzigen Dinge, die das Land reich machen.«

Auf dieser Grundlage baut Wilson seine Forderungen für die Zukunft der Nation auf: Öffentlichkeit des parlamentarischen Lebens, Pflege der sachlichen Aussprache auf dem Boden vollkommener Gleichheit, die Wiedererweckung der gemeinsamen Beratung, Kampf gegen die Korruption, Verbesserung der Gesetzgebungstechnik, die durch ihre geflissentlich gepflegte Verschleierung und Verworrenheit unendliches Unheil anrichtet, Anerkennung des Grundsatzes der verantwortlichen Führerschaft, um für die Folgen politischer Torheiten und Ränke ihre wirklichen Urheber in der öffentlichen Meinung haftbar zu machen. Wilson kämpft den

Kampf um die Befreiung der Regierung von den unheilvollen Wirkungen der politischen Maschine, um die Erweckung der Bedrückten zu neuen Idealen und neuen Lebensmöglichkeiten.

Zu diesem letzteren Ziele gab die Tarifrevision, weniger das zunächst nur angedeutete Programm einer Trustbekämpfungspolitik die praktische Handhabe. Die alte Schutzzollidee wurde durch die Formel des Konkurrenztarifes ersetzt. Es war nicht schwer, an Beispielen zu zeigen, wie sich der Segen des Hochschutzzolles durch egoistische und kritiklose Steigerung der Zollsätze mittlerweile ins Gegenteil verkehrt hatte. »Wir haben herausgefunden, daß das, was ein Schutzverfahren sein will, ein System der Günstlingswirtschaft geworden ist.« Dieselben hypertropischen Verhältnisse hatten die Schuld an den zahlreichen verderblichen Auswüchsen des schnell entwickelten Trustwesens. »Die Trusts sind nicht emporgewachsen. Sie wurden künstlich erzeugt.« Nicht gegen die wirtschaftliche und betriebliche Konzentration wendet er sich, die er für in hohem Maße notwendig und natürlich hält, sondern gegen das Ueberschreiten der Grenzen der Zweckmäßigkeit und der Leistungsfähigkeit. Und er vergleicht die Trusts mit einer Schar »schwerfälliger Riesen, die unter der Bürde einer unerträglichen Last dahinstolpern, unter der Finanzlast, die sie sich selbst aufgeladen haben, und die rastlos umherschauen, ob am Ende nicht ein kleiner Zwerg daherkommt und sie zu Boden streckt.«

Seine entschiedene Haltung gegenüber den Trusts gibt Wilson Gelegenheit, sich mit den Anschauungen seiner politischen Gegner Taft und Roosevelt in dieser Hinsicht auseinander zu setzen. Die Möglichkeit befriedigender Regelung durch eine Industriekommission bestreitet Wilson entschieden, in der Erwartung, daß eine solche Einrichtung sich zur Regierung der Regierung auswachsen würde und auf die Dauer keine wesentliche Aenderung zu bringen vermöchte.

Die Forderung des Tages ist Wilson die Befreiung aller Kräfte, die unter der vom Trust beherrschten Regierung verkümmert sind. Technischer und organisatorischer Fortschritt sind in der Jagd nach der Rente überfinanzierter

Unternehmungen, wie Untersuchungen aller Art stets wieder nachwiesen, oft mißachtet oder ganz vernachlässigt worden. Und der staatlich konzessionierte soziale Fortschritt im Lande der Freiheit war, sofern ihm nicht die private Opferwilligkeit die Wege ebnete, nur zu häufig ein Lügengewebe mit tausendfacher Wenn und Aber. Was ist Freiheit? fragt Wilson. Und seine Antwort: »Das Bild, das mir vorschwebt, ist eine große Maschine; setze ich die Teile so unbeholfen und ungeschickt zusammen, daß, wenn ein Teil sich bewegen will, er durch die andern gehemmt wird, dann verbiegt sich die ganze Maschine und steht still. Die Freiheit der einzelnen Teile würde in der besten Anpassung und Zusammensetzung aller bestehen. Wenn der Kolben einer Maschine frei laufen soll, muß man ihn den anderen Teilen ganz genau anpassen. Dann ist er frei, nicht weil man ihn für sich läßt, sondern weil man ihn sorgfältig und geschickt den übrigen Teilen des großen Gefüges eingepaßt hat. Die Freiheit des Menschen besteht in dem richtigen Ineinandergreifen der menschlichen Interessen, des Handels und der Kräfte.« Der Freiheitsbegriff hat sich vertieft. Die neue Freiheit ist die, welche dem erweiterten Leben im modernen Amerika angepaßt ist. »Sie gibt uns in Wahrheit die Herrschaft über unsere Regierung zurück, sie öffnet dem berechtigten Unternehmergeist alle Pforten, sie befreit alle Energien und feuert die edlen Triebe des Herzens an.«

Hans Winand hat dem Buch eine wohlgelungene Einleitung vorangestellt, die der historischen Entwicklung voll auf gerecht wird, aus der heraus Wilson sich an seine Wähler wendete, und welche die wünschenswerten biographischen Notizen bringt. Besonders verdient es hervorgehoben zu werden, daß sie dem idealen Zug in der geistigen Struktur des heutigen Amerika sein Recht voll zuteil werden läßt.

Eine Versuchung mag das Buch in sich bergen, und vor ihr sei darum hier nachdrücklich gewarnt. Es fehlt bei uns nicht an denen, die infolge Unkenntnis der wirtschaftlichen und politischen Verhältnisse unserer Freunde jenseits des Wassers in der demokratischen Doktrin Wilsons ein auch für unsere Verhältnisse brauchbares All-

heilmittel wittern. Was soll man hier beweisen, wo schon der Hinweis auf eine Tatsache ausreicht! Noch jetzt nach der Revision des amerikanischen Zolltarifes »nach unten« ist der amerikanische Durchschnittszoll, auf alle zollpflichtigen Einfuhrwaren bezogen, fast um die Hälfte höher als der deutsche. Die Vereinigten Staaten erfreuen sich der Jugend wirtschaftlicher Kraft, der Energieaufwand steht bisher selten in einem auch nur annehmbaren Verhältnis zu der Leistung. Sind auch die materiell meßbaren Möglichkeiten heute drüben nicht mehr unbegrenzt, so sind sie doch unendlich reicher als unsere. Die Differenzierung von Qualität und Leistung steht erst in ihren Anfängen. Noch kann man aus dem Vollen wirtschaften, wenn auch die neuere Staatseinsicht sich abmüht, hier bremsend zu wirken.

Wie steht Deutschland demgegenüber da? In angestrengtester Geistesarbeit ringen wir, ausgestattet mit unvergleichlich bescheideneren Hilfsmitteln der Natur, um den Fortschritt. Der Segen unserer Kultur, die Vertiefung unseres Geisteslebens und die pein-

lich sorgfältige Durchbildung unserer öffentlichen Einrichtungen drückt sich äußerlich in der hochstehenden und weit-ausgreifenden Veredlung der Rohstoffe aus. Unsere geographische Lage verpflichtet uns aufs innigste mit den Wirtschaftsbewegungen Europas. Wir sind gewohnt zu rechnen, aber wir müssen es um unserer selbst willen, denn unsere wirtschaftliche Zukunft drängt immermehr in der Richtung der Ausfuhr qualifizierter Waren.

Daß wir bisher an Sparsamkeit und Selbstbeschränkung festgehalten haben, war unser Glück. Wir werden es uns erhalten, solange wir uns davor hüten, in wirtschaftlichen Dingen eine Gelegenheitspolitik zu betreiben, wie sie sich nur amerikanische Unreife bis zu Wilsons Präsidentschaft, ohne Schaden am eigenen Leibe zu nehmen, hat gestatten können.

Amerika bedarf der Konsolidierung, der politischen und wirtschaftlichen Wiedergeburt und Festigung, Deutschland aber des klugen Maßhaltens und des ruhigen, aber steten Fortschrittes.

Dr. Th. Schuchart.

INDUSTRIE UND BERGBAU.

Italiens Baumwollindustrie.

Im Weltwirtschaftlichen Archiv Bd. II 1913 S. 393 bis 417 berichtet Prof. Dr. Alberto Caroncini, Turin, über die Krisis in der italienischen Baumwollindustrie und den italienischen Baumwollhandel auf der Balkanhalbinsel.

Zunächst werden Angaben über die Einfuhr der Rohbaumwolle nach Italien und die Ein- und Ausfuhr von Baumwollwaren gemacht.

Jahre	Rohbaumwolle	Garne		Gewebe	
	Einfuhr	Einfuhr	Ausfuhr	Einfuhr	Ausfuhr
	1000 dz				
1871 bis 74 ¹⁾	257	96	0,2	114	2
1880 » 84 ¹⁾	584	90	1	121	4
1890 » 94 ¹⁾	1020	10	6	58	22
1900	1227	8	59	17	124
1905	1650	8	102	20	230
1910	1746	11	127	34	341
1911	1899	10	150	34	428
1912	2141	12	135		370

¹⁾ Jahresdurchschnitt

Die meiste Rohbaumwolle kommt aus Amerika, und zwar in den Jahren 1905 bis 1912 57 bis 80 vH der Gesamteinfuhr; dann folgt Indien mit 14 bis 35 vH. Die Einfuhr von Garnen und Geweben ist bis 1889 groß, fällt dann stark und bleibt von 1895 ab fast gleich; die Ausfuhr nimmt dauernd zu, ihr Höhepunkt wird 1911 erreicht, 1912 ist die Ausfuhr wieder geringer. Die Baumwollgewinnung im eigenen Lande hat stark abgenommen, nur in Sizilien werden noch 3 bis 4000 dz gewonnen; der Anbau von amerikanischer Baumwolle in der Erythreischen Kolonie und den Nachbarländern macht gute Fortschritte, und auf der Balkanhalbinsel gewinnt Bulgarien 1750 dz und Griechenland 40000 dz ägyptische Baumwolle. Für 1000 Spindeln werden in Italien durchschnittlich 230 Ballen gebraucht, die netto 40 700 dz Garn liefern. Der Inlandverbrauch beträgt 120 Mill. kg Fabrikate, die von der heimischen Industrie geliefert werden. Die 135 Spinnereien haben meist 30 bis 50 000 Spindeln, einige 100 000; insgesamt sind 4582000 Spindeln im Betrieb.

Handwebestühle gibt es jetzt noch 30 000. Die mechanischen Baumwollwebereien sind vollkommen modern eingerichtet; sie haben meist je 500 bis 1000 Stühle.

Der Verfasser schildert darauf die Hochkonjunktur, die im Jahre 1904 begann, bis dann 1907/08 der Rückschlag erfolgte. Die Ausfuhr nahm ab, die Lager füllten sich, starke Rückwanderungen aus Amerika fanden statt, das Geld wurde teurer, die Ernte war schlecht. Die meisten Neugründungen krankten an zu geringem Betriebskapital und an Ueberproduktion. Die Rohbaumwollpreise schwankten stark, viele Spinner kauften ungünstig ein.

Die Zahl der Aktiengesellschaften war von 46 im Jahre 1906 auf 77 im Jahre 1911 gestiegen, das Aktienkapital von 150 Mill. M auf 245 Mill. M, die Schulden der Gesellschaften von rd. 85 Mill. M auf über 260 Mill. M.

1908 versuchten die Spinner Preisabmachungen zu treffen; dies mißlang zunächst. Es gelang aber, die Ausfuhr wieder zu steigern und 1909 die Baumwollfabrikanten-Vereinigung mit 2 000 000 Spindeln zu gründen und die Arbeit 12 Tage einzustellen. Diese lose Vereinigung führte genau Statistik über Lagerbestände. Dieser entsprechend wurde die Arbeit eingeschränkt. Der Erfolg zeigte sich bald im Rückgang der Bestände.

Das ungewöhnliche Steigen der Preise für amerikanische Baumwolle 1909 bis 1911 und der Umstand, daß sich die Arbeitseinschränkung nicht aufrechterhalten ließ, führten zu neuen Schwierigkeiten, denen man durch gesteigerte Ausfuhr zu begegnen versuchte.

Im dritten Abschnitt spricht der Verfasser vom Baumwollhandel, insbesondere nach dem Balkan.

Von der gesamten italienischen Ausfuhr von Fabrikaten im Werte von rd. 565 Mill. M im Jahre 1912 entfallen auf Baumwollgewebe 25,9 vH; von der Gesamtausfuhr von Halbfabrikaten im Werte von rd. 420 Mill. M entfallen auf Garne 6,8 vH. Die Baumwollfabrikate nehmen also nächst der Seidenausfuhr (1912: rd. 424 Mill. M) die wichtigste Stellung in der Ausfuhr Italiens ein. Nach dem Balkan und der asiatischen Türkei gehen von Garnen $\frac{2}{3}$ und $\frac{1}{3}$ der Gewebe, und zwar im Wettbewerb vor allem mit Griechenland, Ungarn und Indien.

Von der Türkei, nach der sich die Hauptausfuhr bis 1912 richtete, liegen keine Gesamtzahlen vor. Italien ist hauptsächlich auf den Märkten von Konstantinopel, Adrianopel, Saloniki, Monastir, Kossowo, Durazzo, Vallona und Janina vertreten, teilweise ganz erheblich.

Im letzten Abschnitt wird nachgewiesen, daß der italienisch-türkische Krieg verhältnismäßig wenig, vor allem aber nicht dauernd der italienischen Ausfuhr geschadet hat. 1911 wurde vom Kriege wenig gemerkt, da die Verkäufe bereits abgeschlossen waren. 1912 machte er sich stärker bemerklich. Es war aber den Industriellen inzwischen gelungen, die Ausfuhr nach andern Ländern stark zu steigern, so z. B. nach Aegypten und Oesterreich. Der Verlust infolge des Krieges wird auf rd. 32 Mill. M geschätzt. Da die Türkei eine treue Kundschaft ist, sind dauernde Nachteile nicht entstanden. Jetzt laufen wieder die türkischen Bestellungen wie früher ein, auch werden die alten Schulden gedeckt.

Die Krisis in der italienischen Baumwollindustrie ist also nicht durch den Krieg verursacht, sondern ist eine Folge der ungünstigen Verhältnisse in der gesamten Volkswirtschaft von 1905 bis 1909, wozu übertriebene Entwicklung der Aktiengesellschaften, schlechte Ernten, das Erdbeben von Messina, Cholera und das daraus folgende Ausbleiben der Reisenden, Einschränkung der Auswanderung u. a. beitrugen. Die Banken mußten viele kranke Unternehmungen unterstützen.

Abhilfe soll durch das Instituto cotoniero italiano, ein neues Industriesyndikat mit 3 800 000 Spindeln, geschaffen werden, das die Produktion einschränken und einzelne Betriebe stilllegen will. Mit den Webern will man sich einigen; man rechnet mit jährlichen Beiträgen von 3,2 Mill. M. 2 Tage Stillstand in der Woche soll eintreten, wenn die Lager mehr als $2\frac{1}{2}$ kg pro Spindel enthalten. Eine Gesamtpreiserhöhung wird aber wahrscheinlich den Webern schaden, und diese werden dann eigene Spinnereien anlegen. Außerdem ist zu befürchten, daß bei erhöhten Preisen die Ausfuhr und auch der Verbrauch im eigenen Lande kleiner werden.

Dipl.-Ing. W. Mühlens.

Vom englischen Kohlenbergbau und seiner Entwicklung in den letzten Jahrzehnten entwirft der Präsident der Institution of Engineers and Shipbuilders in Schottland, Dr. R. T. Moore, ein anschauliches Bild. Aus den in der Zeitschrift »The Colliery Guardian« vom 21. November v. J. veröffentlichten Darlegungen sei hier einiges über Unfälle, Kohlenpreise und Löhne wiedergegeben. Trotz der Einführung zahlreicher Maschinen und mancher Betriebserschwernisse sind doch die tödlichen Unfälle — auf 1000 unter Tage beschäftigte Bergleute bezogen — ständig geringer geworden. In Abb. 1 sind diese Unfallziffern von 1850 an zusammengestellt, und zwar ist der bes-

lassen, die einen planmäßigen Holzausbau in den Gruben zwangsweise einführten, ganz einerlei, ob das Handgende es erforderte oder nicht. Der erhoffte Erfolg, ein Rückgang der Unfallziffer, blieb jedoch aus, und Moore erklärt diesen Umstand damit, daß die Bergleute durch den vorgeschriebenen regelmäßigen Ausbau gleichgültiger wurden, als wenn sie selbst das Handgende prüften und nur dort unterbauten, wo sie es für geboten hielten. Jedenfalls ist es sehr merkwürdig, daß die Zahl, welche seit 1850 gleichmäßig sank, nach Einführung der Zwangsmaßregeln aufhörte zu fallen.

Die durch Explosionen verursachte Todesziffer fiel von 1,257 auf 0,177.

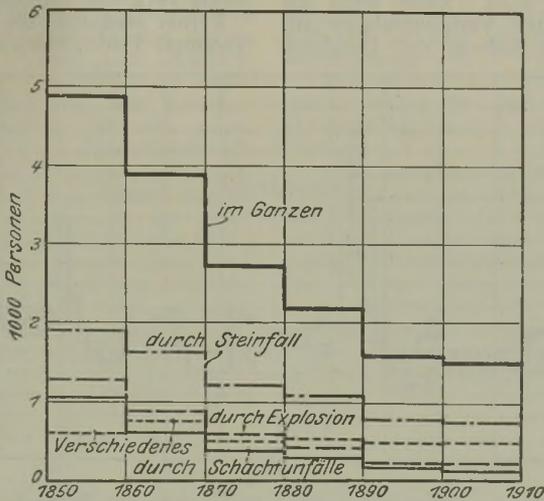


Abb. 1. Todesfälle auf 1000 unter der Erde beschäftigten Personen.

seren Uebersicht wegen der Durchschnitt der einzelnen Jahrzehnte genommen, da sonst einige Jahre durch größere Katastrophen ungebührlich beeinflusst erscheinen. Die Todesziffer ist in den 60 Jahren von 4,888 auf 1,499 gesunken. Etwa die Hälfte aller Todesfälle trat durch Steinfall ein. Im Jahrzehnt bis 1860 wurden von 1000 Mann hierdurch 1,931, im Jahrzehnt bis 1900 nur 0,792 und bis 1910 0,753 getötet. Im Jahre 1910 war diese Zahl 0,760, hat sich also seit 1890 nicht gebessert. Die Regierung hat vor etwa 10 Jahren besondere Vorschriften er-

lassen, die einen planmäßigen Holzausbau in den Gruben zwangsweise einführten, ganz einerlei, ob das Handgende es erforderte oder nicht. Der erhoffte Erfolg, ein Rückgang der Unfallziffer, blieb jedoch aus, und Moore erklärt diesen Umstand damit, daß die Bergleute durch den vorgeschriebenen regelmäßigen Ausbau gleichgültiger wurden, als wenn sie selbst das Handgende prüften und nur dort unterbauten, wo sie es für geboten hielten. Jedenfalls ist es sehr merkwürdig, daß die Zahl, welche seit 1850 gleichmäßig sank, nach Einführung der Zwangsmaßregeln aufhörte zu fallen.

Man erkennt daraus deutlich den Einfluß der besseren Bewetterung und der größeren Vorsicht im Gebrauch der Sprengmittel. Die tödlichen Schachtunfälle gingen von 1,097 auf 0,117 zurück, eine Folge der Verbesserungen in den Fördereinrichtungen. Die aus verschiedenen Ursachen herrührenden tödlichen Unfälle fielen von 0,602 auf 0,451. Fast $\frac{3}{4}$ davon ereigneten sich bei der Streckenförderung, vermutlich weil mehr Maschinen dabei eingeführt wurden und weil infolge der kürzeren Arbeitszeit überhaupt angestregter gearbeitet wird.

Trotzdem scheint weniger Gefahr zu bestehen, in der Grube von den Fördergefäßen als in London auf den Straßen überfahren zu werden; denn 1911 verunglückten von der Million in England unter Tage beschäftigten Bergleuten auf obige Weise nur 264, während in den belebtesten Straßen Londons 416 zu Tode kamen. Die Todesziffer der Unfälle über Tage nahm von 1,003 auf 0,770 ab. Naturgemäß ist die Abnahme nicht so bedeutend, da die maschinellen Einrichtungen der Tagesanlagen auf den Gruben sehr zugenommen haben.

Den Einfluß der Gesetzgebung auf die Todesziffern der Unfälle hält Moore für nicht so bedeutend, wie allgemein angenommen wird. Zwar üben die vorgeschriebenen Verbesserungen zur Erhaltung des Lebens der Bergleute

arkshire von 1850 bis 1912. Neben heftigen Schwankungen — das Jahr 1873 mit 15 M/t tritt besonders hervor — zeigt die ganze Periode ein ständiges Wachsen, namentlich seit 1897. Das hat seine Ursache 1) im Wachsen der Löhne, 2) in der Verkürzung der Arbeitszeit, 3) in der Gesetzgebung und 4) in der Erschöpfung der billig abzubauenen Flöze. Die Löhne sind, wie Abb. 2 zeigt, immer mit den Kohlenpreisen gestiegen und gefallen. Sie bewegten sich zwischen 9 und 3 M/Tag. Seit 1896 betrieb die Vereinigung der Bergleute mit Erfolg die Festsetzung eines Mindestlohnes, der sich unabhängig vom Kohlenpreise von 5 M an allmählich steigerte, bis er nach dem Generalstreik 1912 auf 7 M festgesetzt wurde.

Ferner wurden die Arbeitsstunden verkürzt. Früher war oft hervorgehoben

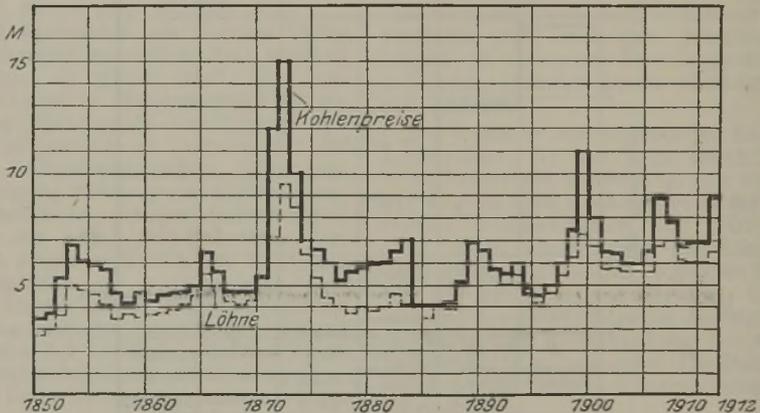


Abb. 2. Preise der Kohlen und Löhne der Bergarbeiter.

entschieden einen erzieherischen Einfluß aus, auch will die Berggesetzgebung das beste, doch ist sie voll von Bestimmungen über unbedeutende Kleinigkeiten. So gibt es langatmige Vorschriften über die Behandlung der Pferde, ferner darüber, wieviel Seife jeder Arbeiter beim Baden verwenden muß und wieviel Gramm Unreinlichkeiten im Waschwasser der Arbeiter sein dürfen. Für jede Uebertretung werde der Arbeitgeber mit Geld oder sogar mit Gefängnis bestraft. Dies sei aber sicher nicht der Geist, in dem die Gesetzgebung für eine Großindustrie wie den Bergbau zu sorgen habe.

Abb. 2 zeigt den Wechsel der Kohlenpreise auf den Gruben von Lan-

worden, daß die Arbeit weniger Stunden wirkungsvoller sei, und daß in 8 st dasselbe geleistet werde wie in 10 st. Es ist daher interessant, den Erfolg der Verkürzung auf 8 st in Lanarkshire zu betrachten. 1896 bestand der Zehnstundentag mit etwa 9 Förderstunden. Der Grubenarbeiter leistete 483 t. 1897 setzte die Bewegung für den Achtstundentag ein, die Leistung fiel auf 480, 1898 auf 472, 1899 auf 454, 1900 auf 440 t; sie ging auf 405 t im Jahre 1901 zurück, als der Achtstundentag überall streng durchgeführt wurde. Bei dem Achtstundentage, wie er ursprünglich vom Bergarbeiterverband eingeführt war, war es keinem Arbeiter benommen, in Aus-

nahmefällen auch länger zu arbeiten. Dies wurde 1908 jedoch durch das Parlament geändert und jeder Arbeiter mit Strafe bedroht, der länger als 8 st in der Grube blieb. Seitdem geht die Leistung im ganzen Königreich ständig zurück. Sie betrug

1906	374
1907	372
1908	346
1909	339
1910	329
1911	331
1912	311,

obschon die Gruben alles tun, um durch mechanische Einrichtungen die Leistung zu erhöhen. »Aber die Praxis, schreibt Hr. Moore, geht dem Gesetze voraus, und in Lanarkshire werden nur noch 5 Tage in der Woche gearbeitet.«

Die Ueberschwemmung der letzten Jahre mit Gesetzen — zum Mindestlohn kam der Achtstundentag, das Arbeitererschädigungsgesetz, das Arbeiterversicherungsgesetz und ein neues Berggesetz — erhöht immer mehr die Kosten der Kohle, zumal in Lanarkshire die Flöze immer dünner und im Abbau teurer werden als vor etwa 1890, so daß es für die von der Kohle abhängige Eisenindustrie zweifelhaft ist, ob sie in Zukunft mit dem Auslande wird in Wettbewerb treten können. Bedingung wäre dafür jedenfalls, daß die Eisenbahngesellschaften die Kohlenfrachten, die augenblicklich höher sind als die für andere Bodenschätze, ganz bedeutend herabsetzten.

Ingenieur C. Huck, Bochum.

Die Kupferversorgung Deutschlands und die Entwicklung der deutschen Kupferbörse. Von Ewald Reinhardt (Dr. jur. Albert Ahn). Bonn 1913, A. Marcus und E. Weber. M 3,20.

Die kleine Schrift, eine wertvolle Ergänzung des Buches von Lenz über den Kupfermarkt, geht insofern über diese Schrift noch hinaus, als sie eine kritische Entwicklungsgeschichte der seit 5 Jahren bestehenden deutschen Kupferbörsen in Hamburg und Berlin liefert und den Nachweis führt, daß diese Börsen den Erfolg gehabt haben, den Verbraucher gegen die Preisschwankungen des roten Metalles zu sichern. Ein weiterer Nutzen der deutschen Börsen besteht darin, den Verbrauchern und Händlern die Möglichkeit zu gewähren, durch weitsichtige Termin-

geschäfte eine günstige Marktlage auszunutzen. Freilich verhehlt sich der Verfasser nicht, daß durch die Einrichtung der Standardnotiz an deutschen Börsen bislang noch nicht die Grundlage geschaffen ist, auf der es möglich wäre, Skalaabschlüsse für Elektrolytkupfer zu tätigen; eine solche Notiz ist aber eine unabweisbare Forderung. Die Entwicklung eines Terminhandels insbesondere an den deutschen Börsen, voran in Hamburg, hat, wie der Verfasser hervorhebt, schon zu einer Steigerung des Effektivhandels geführt. Durch die Entwicklung eines starken deutschen Metallhändlerturns wird das Wagnis, das bisher der Abnehmer trug, indem er von einem kleinen Kreis von Großhandelsfirmen, die eigentlich kaum Händler, sondern Produzenten waren, abhing, auf eine größere Anzahl von Interessenten verteilt. Freilich wird erst die Zukunft das letzte Wort, in wie weit die deutschen Metallbörsen die auf sie gesetzten Hoffnungen erfüllen, sprechen müssen. Mdl.

Die Kohlenversorgung Berlins.

Die Kohlenversorgung Berlins ist ein charakteristisches Beispiel für die Verhältnisse in denjenigen Teilen unseres Landes, die nicht, wie z. B. Westdeutschland und Schlesien, ausschließlich von dem einheimischen Bergbau beherrscht werden, sondern infolge ihrer Lage abseits von der Kohle und infolge der Nähe der Meeresküste dem Handel mit englischen Kohlen günstige Gelegenheit zum Wettbewerb bieten. Insgesamt sind im vergangenen Jahr in den Bahnhöfen und Häfen Berlins rd. 2,44 Mill. t Steinkohlen, Koks und Briketts aus Steinkohlen angefahren worden, gegenüber rd. 2,5 Mill. t im Jahre 1912 und 2,13 im Jahre 1911. Von den 2,44 Mill. t des vergangenen Jahres stammten rd. 977 000 t aus England und 905 000 t aus Oberschlesien. In Berlin selbst werden von der eingeführten Kohlenmenge rd. 2,3 Mill. t verbraucht, während etwas mehr als 130 000 t weiter gehen. Wie aus den genannten Zahlen hervorgeht, hat der Verbrauch englischer Kohlen in Berlin den oberschlesischer Kohlen im Jahre 1913 übertroffen. Das ist bis auf das Jahr 1912, in dem der britische Bergbau durch den Bergarbeiterstreik stark behindert war, regelmäßig der Fall gewesen. Für 1913 ist der Umstand aber deshalb besonders bemerkenswert, weil die Gesamteinfuhr eng-

lischer Kohlen nach Deutschland gegenüber 1912 fast gar keine wesentlichen Fortschritte gemacht hat. Es ist bekannt, daß die englischen Kohlen über Hamburg elbaufwärts nach Berlin kommen, und daß der Handel von deutschen Firmen organisiert ist, wobei Hugo

Stinnes erheblich beteiligt ist. Außer den angegebenen Steinkohlenmengen verbraucht Berlin noch rd. 1,3 Mill. t Braunkohlen aus Deutschland. Diese Zahlen beziehen sich auf das Gebiet innerhalb des Weichbildes Berlins einschließlich der Vororte.

GELDWESEN.

Die Hypothekenbanken in 1913.

Es ist bekannt, daß sich die Bodenkreditanstalten schon seit geraumer Zeit in einem Abschnitt des geschäftlichen Stillstandes befinden. Die schwierigen Verhältnisse auf dem Kapitalmarkt, auf dem die Nachfrage der Neubildung von anlagensuchenden Spargeldern ständig vorausseilte, haben den Pfandbriefabsatz fast völlig ins Stocken gebracht und damit zu einer Lahmlegung des Neugeschäftes geführt. Obwohl die angesehensten Institute mit ihrem Kurs bis auf 95 vH (und noch darunter) nachgaben, vermochten sie infolge des starken Wettbewerbes anderer Geldnehmer kein nachhaltiges Interesse für ihre Pfandbriefe zu erwecken. Das große Publikum bevorzugte hochverzinsliche (4 $\frac{1}{2}$ - und 5-prozentige) Anleihen, an denen es nicht mangelt. Es braucht nur an die Auslandsanleihen und an die Obligationen erster Aktiengesellschaften aus dem Kreise der Großindustrie erinnert zu werden, von denen große Summen an den Markt gebracht wurden. Unter diesen Umständen waren viele Hypothekenbanken froh, wenn sie wenigstens soviel absetzen konnten, daß damit das im Zusammenhang mit dem Kursregelungsdienst zurückgekaufte Material gedeckt wurde. Selbst das ist nicht allen Banken gelungen; eine Anzahl hat also nicht nur keine Zunahme auf dem Umlaufkonto, sondern im Gegenteil — bei vielen wohl erstmals seit Bestehen — eine tatsächliche Minderung zu verzeichnen. Nach einer Zusammenstellung, welche am 4. Februar 1914 die Frankfurter Zeitung auf Grund der (den Bestimmungen des Reichs-Hypothekenbankgesetzes entsprechend) veröffentlichten Ausweise brachte, betrug bei 37 Banken die gesamte Zunahme des Obligationenumlaufes im ersten Halbjahr 1913 rd. 40, im zweiten Halbjahr nur noch 3 Mill., im ganzen Jahr somit lediglich rd. 43 Mill. M. Dabei ist aber zu beachten, daß diese Er-

höhung unter Zugrundelegung des bilanzmäßigen Umlaufkontos und ohne Rücksicht auf die Bestände der Banken an eigenen Obligationen, die in den erwähnten Ausweisen nicht mit angegeben zu werden brauchen, berechnet worden ist. Es darf angenommen werden, daß sich der wie fremde Effekten bilanzierte Bestand an eigenen Papieren durchschnittlich vermehrt hat, da alle Banken während des ganzen Jahres über unerwünscht starke Rückflüsse zu klagen hatten. Der Absatz, welcher von allen 37 Banken zusammen per Saldo, d. h. über die Rückflüsse hinaus, erzielt werden konnte, dürfte demnach noch geringer als 43 Mill. M sein. Wie niedrig er damit geblieben ist, tritt mit voller Klarheit bei einem Vergleich mit früheren Jahren hervor: in den Jahren 1908 bis 1911 ging der Zuwachs regelmäßig über $\frac{1}{2}$ Milliarde M hinaus; im Jahre 1912 ergab sich zwar eine starke Senkung, aber immer noch wenigstens eine Zunahme von 200 Mill. M. Im Jahre 1913 ist danach ein fast vollständiger Stillstand gefolgt. Am meisten Absatz haben unter den schwierigen Verhältnissen wiederum noch diejenigen Banken gefunden, deren Obligationen den Vorzug der Mündelsicherheit genießen. Beispielsweise konnte die Bayerische Hypotheken- und Wechselbank noch 22 Mill. M, die Rheinische Hypothekenbank noch 20 Mill. M absetzen. Im ganzen konnten 17 von den 37 Banken ihren Umlauf nochmals erhöhen, und zwar um 104 Mill. M, bei den übrigen 20 Banken trat ein Rückgang von zusammen 61 Mill. M ein, woraus sich für sämtliche Institute zusammengenommen die erwähnte Steigerung von 43 Mill. M ergibt. Drei Banken sind bis jetzt dazu übergegangen, 4 $\frac{1}{2}$ -prozentige Obligationen auszugeben: die Deutsche Hypothekenbank in Berlin (nicht zu verwechseln mit der gleichnamigen Bank in Meiningen), die Berliner Hypothekenbank und neuerdings

die Mitteldeutsche Bodenkreditanstalt in Greiz. Die überwiegende Mehrzahl hält dagegen (laut den Darlegungen in den Geschäftsberichten) an dem Standpunkt fest, daß ein allgemeiner Uebergang zu einem höher verzinslichen Typ hintanzuhalten sei aus einem zweifachen Grund: erstens, um einer weiteren Entwertung des Besizes an den früher ausgegebenen $3\frac{1}{2}$ - und 4-prozentigen Papieren vorzubeugen, und zum andern, weil der Grundbesitz die Belastung, welche ihm bei einem Passivzins von $4\frac{1}{2}$ vH auferlegt werden müßte, für erststelligen Hypothekenkredit nicht aufbringen könne. Es wird deshalb für richtiger gehalten, auch weiterhin eine abwartende Stellung einzunehmen, d. h. die Hoffnung auf eine Besserung doch noch nicht ganz aufzugeben. Tritt diese Besserung in absehbarer Zeit nicht ein, dann wird den Hypothekenbanken wohl nichts anderes übrig bleiben, als doch noch den 4-prozentigen Typ fürs erste zu verlassen, wenn sie nicht weiterhin in Untätigkeit verharren wollen. Die meisten Hypothekenbanken befinden sich allerdings in der angenehmen Lage, daß sie ruhig warten können, ohne daß ein die Herabsetzung der Dividende nötig machender Rückgang des Erträgnisses eintritt. Die Hamburger Hypothekenbank beispielsweise gehört auch zu den Banken, bei denen sich der Obligationenumlauf vermindert hat; dessen ungeachtet kann sie die Dividende um 1 vH (von 9 auf 10 vH) erhöhen. Bei vielen anderen werden die Verhältnisse ähnlich liegen. Einen festen sicheren Einnahmeposten bildet eben die Spannung zwischen Aktiv- und Passivzins. Im verfloßenen Jahre konnten daneben die Hypothekenbanken ganz erhebliche Gewinne aus der Verlängerung fällig gewordener Hypothekkapitalien ziehen; nicht nur wurde der Zinsfuß den veränderten Verhältnissen »angepaßt«, d. h. erhöht, sondern auch von neuem eine sogenannte »Stehenlassungsprovision« verlangt, bei deren Bemessung man in Anbetracht der hohen einmaligen Kosten einer

neuen Hypothek auch nicht allzu ängstlich zu verfahren brauchte. Es mag dahingestellt bleiben, ob Banken, welche nur allzu geschäftsmäßig die »Konjunktur« in der letzten Richtung ausnützen, noch Anspruch darauf erheben können, sich als Förderer des Grundkredits anzusehen; m. E. sollten sie dann lieber offen zugestehen, daß sie sich als reine Erwerbsinstitute betrachten, deren Ziel es ist, mittels des ihnen staatlicherseits bewilligten Privilegs der Ausgabe von Inhaber-Obligationen für ihre Aktionäre recht hohe Dividenden herauszuwirtschaften.

Der Gesamtumlauf an Obligationen stellte sich Ende 1913 auf 11 459 Mill. M, denen an in das Hypotheken- oder Kommunalregister eingetragenen Darlehensforderungen (»freie«, d. h. noch nicht deckungsreife oder überhaupt nicht — weil den gesetzlichen Anforderungen nicht entsprechend — deckungsfähige Hypotheken ungerchnet) 11 893 Mill. M gegenüber standen. Wie der Umlauf sich auf die einzelnen Gattungen (4-, $3\frac{1}{2}$ -prozentige usw.) verteilt, ist erst aus den Geschäftsberichten zu ersehen, die noch nicht sämtlich erschienen sind. Man kann indessen heute schon mit Sicherheit sagen, daß sich die $3\frac{1}{2}$ -prozentigen Papiere wiederum infolge von Auslosungen, Kündigungen und Rückkäufen vermindert haben, und zwar vielleicht noch stärker als im Vorjahr, in dem der Rückgang 128 Mill. M betrug, während sich die 4-prozentigen um rd. 335 Mill. M erhöht hatten.

Ende 1888 waren erst $2\frac{1}{2}$ Milliarden M Pfandbriefe im Umlauf, in 1900 wurde schon die sechste Milliarde überschritten, und seitdem hat sich die Summe noch einmal verdoppelt. Auch in diesen Zahlen kommt die glänzende wirtschaftliche Entwicklung Deutschlands zum Ausdruck. Vergleichsweise sei angeführt, daß der Crédit foncier de France, »die« Hypotheken- und Kommunalbank Frankreichs, erst einen Umlauf von etwa $3\frac{1}{3}$ Milliarden M erreicht hat. Sp.

ORGANISATIONSFRAGEN.

Die nordamerikanischen Trusts und ihre Wirkungen auf den Fortschritt der Technik. Von Dipl.-Ing. Dr. Paul Tafel. Stuttgart 1913, Conrad Wittwer. 74 S. M 2,—.

Die Arbeit ist aus den Eindrücken und Erfahrungen eigener längerer Betätigung in den Vereinigten Staaten heraus geschrieben, doch wird in fast zu umfassendem Umfang deutsche Li-

teratur bevorzugt. Die amerikanischer Literatur entgegengebrachten Bedenken dürften heute nur noch zum Teil begründet sein.

Der Verfasser stellt sich die Aufgabe, das Verhältnis zwischen Trust und Technik wenigstens in seinen Umrissen klar zu stellen und für umfassendere Untersuchungen den Boden vorzubereiten. Zu diesem Zwecke holt er ziemlich weit aus, und nachdem er sich mit der wirtschaftlichen Entwicklung der Trusts, ihrer Terminologie und gewissen Anschauungen der aktiv und passiv interessierten Kreise ausführlich beschäftigt hat, tritt er zunächst der Anschauung entgegen, daß beim Vertrustungsvorgang die Machtentwicklung der Arbeitergewerkschaften eine nennenswerte Rolle gespielt habe. Hiermit hat er Recht, hingegen erscheint es, solange der Nachweis dafür nicht erbracht wird, zum mindesten zweifelhaft, daß die Konzentrationsbewegung in ihrem ersten Abschnitte zum Teil auf den Umstand zurückzuführen sei, daß es angesichts des europäischen Wettbewerbes und des Mangels an technisch geschulten Arbeitern unumgänglich war, die Arbeitsverfahren nach Möglichkeit zu mechanisieren. Die starke trustfördernde Wirkung der hohen Zölle sowie die des allgemeinen technischen Fortschrittes, soweit sie die technisch-wirtschaftliche Konzentration unterstützte, wird im ganzen zutreffend klar gestellt und mit Recht hervorgehoben, daß die Vereinheitlichungsbestrebungen bei der guten Begabung des Durchschnitts-Amerikaners für kaufmännische Dinge vorwiegend auf finanzieller und nicht so sehr auf technischer Grundlage betrieben wurden. Die Ausführungen über den technischen und kaufmännischen Gütegrad von Erwerbsunternehmungen lassen etwas an Klarheit zu wünschen übrig. Wenn man den technischen Begriff des Gütegrades übernehmen will, empfiehlt es sich, an ihm keine Veränderung vorzunehmen, wie es der Verfasser tut, wenn er dem rentierenden Unternehmen einen Gütegrad von mehr als 100 vH zuschreibt. Aus den letzten drei Abschnitten geht hervor, daß die Technik bei den Trusts keineswegs eine gleichartige Rolle gespielt hat, sondern daß die technische Frage in engstem Zusammenhang einmal mit der Kapitalfrage, zum andern mit der

Qualität der Monopolstellung steht. Nachdem die amerikanische Zolltarifrevision zum Abschluß gekommen ist, verdient es nachdrückliche Beachtung, daß der Verfasser als Begleiterscheinung einer Zollherabsetzung eine wesentliche Verbesserung des ganzen technischen Stils, gleichbedeutend mit einer Steigerung der Wettbewerbfähigkeit amerikanischer Ware auf freien Märkten mit Gewißheit erwartet. Im Gegensatz zu wirtschaftlichen Gebilden streng monopolistischer Natur, wie z. B. Eisenbahn- und andern Gesellschaften, welche, ohne Wettbewerb zu erleiden, ihre Dienste der Öffentlichkeit zur Verfügung stellen, haben bisher die Trusts den Fortschritt nicht hintangehalten.

Durch eine straffe und durchsichtige Gliederung würde der vielfach interessante Inhalt des Buches wesentlich gewonnen haben. Unter diesen Umständen ist das Fehlen jeglicher Inhaltsskizze besonders schmerzlich.

Bei der Bedeutung der Frage wäre es erwünscht gewesen, wenn sich der Verfasser nicht ganz so umfassend mit der Entwicklungsgeschichte des Trustwesens und allerlei mit ihr in Beziehung stehender Vorgänge beschäftigt hätte, sondern das Problem im engeren Rahmen weiter auszugestalten gesucht hätte.

Dr. Th. Schuchart.

Die Betriebsleitung insbesondere der Werkstätten. Autorisierte deutsche Bearbeitung der Schrift »Shop management« von Fred. W. Taylor, Philadelphia. Von A. Wallichs. 3. vermehrte Auflage. Berlin 1914, Julius Springer. 158 S. mit 26 Abb. und 2 Zahlentafeln. M 6,—.

Das bekannte Buch, mit dessen Herausgabe sich der Verfasser seinerzeit ein besonderes Verdienst um die deutsche Wirtschaftswissenschaft erworben hat, ist in der nunmehr vorliegenden dritten Auflage von 117 auf 158 Seiten angewachsen. Anlaß dazu gab nicht so sehr die Neubearbeitung und Erweiterung einzelner Abschnitte als die Hinzufügung neuer. In diesen entwickelt der Verfasser ergänzend zu den Ausführungen Taylors seine eigenen Ansichten und Eindrücke und benutzt diese Gelegenheit, allerlei schätzbares Material hinzuzufügen, wodurch sich freilich der Charakter des Buches immer weiter vom Original entfernt.

Schätzenswert für die Beurteilung der Wirkungen sowie für die Klärung der nicht allzu seltenen Mißverständnisse über die von den Taylorleuten meist angewendeten Lohnverfahren ist die in dem eingefügten Abschnitt V gegebene knappe und sehr ansprechende zusammenfassende Darstellung der gebräuchlichen Lohnverfahren. In dem neuen Abschnitt VIII berichtet der Verfasser über allerlei Einzelheiten der für das Arbeitsbureau nötigen Hilfsmittel, welche den Ausführungen Taylors eigentlich erst Fleisch und Farbe geben. Die Erfahrungen über die Einführung und das Wirken der Taylororganisation werden in Abschnitt XI auf wenigen Seiten geschildert. Was hier über die Einführungsschwierigkeiten und ihre Beurteilung gesagt ist, kann gar nicht genug betont werden. Die Taylororganisation ist nicht eine Sammlung von Formelkram und von Kunstgriffen, die so viele heute noch in ihr suchen, sondern sie beruht in einem eigenen Geist und einer eigenen Betrachtungsweise, die sich in das Herkömmliche nicht ohne weiteres fügt. Daß unsere politischen und Wirtschaftsverhältnisse uns manches unter anderem Brechungswinkel erscheinen lassen als dem Amerikaner, sollte uns von dem ersten Versuch nicht zurückhalten, uns in die neuartige Arbeitsphilosophie hineinzufühlen, ehe wir sie endgültig beurteilen. In Abschnitt XIII spricht der Verfasser ausführlich über die Erfolge der Taylorbewegung in der jüngsten Zeit. Soweit Amerika beteiligt ist, läßt sich ihre Bedeutung längst an greifbaren und nur erfreulichen Ergebnissen aufweisen. Ob hier indes die ins Einzelne gehende Anwendung des »Systems« eine belangreiche Rolle gespielt hat, scheint nicht ohne weiteres erwiesen. Infolgedessen lege ich der Schätzung des Verfassers, daß »heute die Zahl der in den nach den Grundsätzen wissenschaftlicher Betriebsleitung reorganisierten Betrieben Angestellten« in den Vereinigten Staaten mindestens 100000 betrage, keine Bedeutung bei. Sie ist ganz entschieden zu hoch gegriffen, beschränkt man sie auf die Fälle vollständig methodischer Anwendung wissenschaftlicher Betriebsleitung, auf die Taylor so großen Wert legt. Viel wichtiger will es mir scheinen, eine Vorstellung über die Anzahl der

Angestellten in denjenigen Betrieben zu gewinnen, welche sich unter dem Eindruck Taylors und seiner Schüler zur Reorganisation ihrer Betriebe unter Verwendung des einen oder anderen von ihm vorgetragenen allgemeinen Gesichtspunktes durchgerungen haben, insbesondere soweit sie bestimmte Organisations Einzelheiten betreffen. Die Zahl dieser dürfte weit über 100000 liegen. Vorläufig läßt sich allgemein feststellen, daß Taylors wesentliches Verdienst bisher darin lag, daß er zeigte, wo sich mit verhältnismäßig geringen Mitteln bedeutende Nachteile der üblichen Organisation beseitigen lassen, und daß er durch die Anregungen, die er gab, die Industrie vor allem zu einer mehr systematischen Arbeit erzog. In dieser Hinsicht wird wohl auch Deutschland am ehesten aus seinen Lehren Nutzen zu ziehen vermögen, wie auch die vom Verfasser angeführten Fälle bestätigen, denen zufolge bei uns vorläufig das Interesse nicht so sehr auf die Taylororganisation als solche gerichtet ist, als auf die nützlichen, wenn auch bisher nur gelegentlichen Ergebnisse teilweiser Anwendung der wenigen Taylorschen Grundsätze. Die Beschäftigung mit ihnen aber kann — und darin bin ich mit dem Verfasser durchaus einig — dem deutschen Wirtschaftler jeglicher Bedeutung und jeglichen Arbeitsgebietes nicht dringlich genug empfohlen werden.

Möge auch die Neuauflage des Buches in diesem Sinn ihren Weg nehmen.
Dr. Th. Schuchart.

Sollen die Berliner Elektrizitätswerke verstaatlicht werden? Ein Gutachten von Emil Schiff. (Mit einem Nachtrage: Die Tarifrage, die gemischt-wirtschaftliche Unternehmung, die Kapitalverwässerung und die Aktionäre.) 28 Zahlentafeln und Schaubilder. Berlin 1914, Julius Springer. M 3,20.

Der Verfasser untersucht in dem vorliegenden auf Veranlassung der Vereinigung elektrotechnischer Spezialfabriken erstatteten Gutachten die Frage, welche Wirtschaftsform für den künftigen Betrieb der Berliner Elektrizitätswerke (BEW) den Interessen der Stadt Berlin und der Verbraucher elektrischer Energie am meisten entspricht.

Nach kurzer Darlegung der Geldvorteile, welche die Stadt bisher auf Grund der Verträge von den BEW bezogen

hat, wird — für den Fall einer Konzessionsverlängerung — die Möglichkeit, diese Abgaben zu steigern, erörtert. Durch Verkürzung der Dividende, also auf Kosten der Aktionäre, das Ziel zu erreichen, gehe kaum an, da die tatsächliche Verzinsung der meist zu 200 bis 300 vH erworbenen Aktien auch bei 12 vH Dividende 5 bis 6 vH nicht übersteige, bei einem Industriepapier ein nicht übermäßiger Ertrag. Mit Rücksicht auf künftige Kapitalbeschaffung lasse sich dieser kaum beschneiden. Ob sich durch technische Neuerungen (Fern-Kraftwerk im Braunkohlenggebiet) die Herstellungskosten wesentlich herabmindern und auf diesem Wege der Gewinnanteil der Stadt steigern ließe, sei nicht durchaus sicher, bleibe auch für die vorliegende Untersuchung ohne Belang, da eine solche Besserstellung auch im städtisch geleiteten Betriebe erzielbar sei.

Der Verfasser kommt dann, nachdem er noch mit großer Sachkunde die Frage des Heimfalles, des Erneuerungskontos und der Abschreibungen behandelt hat, zum Hauptabschnitt seiner Studie: die Gewinnaussichten der Stadt bei Eigenbetrieb. Er erörtert hier eingehend das Verhältnis der BEW zur AEG, für die die Tochtergesellschaft zu jeder Zeit eine Goldgrube gewesen sei. Das Liefermonopol der AEG für alle maschinellen, baulichen usw. Anlagen, das Bezugsrecht auf die Hälfte aller von den BEW neu auszugebenden Aktien zum Nennwerte, die Lieferung großer Mengen von Strom zum Selbstkostenpreis an die Oberspree-Fabriken der AEG habe dieser so große Gewinne gebracht, daß allein aus den bei einer Verstädtlichung hier möglichen Ersparnissen diese sich rechtfertige. Schiff berechnet allein die Einkaufersparnis für die nächsten 10 Jahre bei städtischer Verwaltung auf 20 Mill. M.

Weitere Berechnungen führen den Verfasser zu dem Ergebnis, daß dem jetzigen Gewinnanteile der Stadt von 6,78 Mill. M eine Gewinnaussicht bei Eigenbetrieb von mehr als 13 Mill. M gegenüber stehe.

Diese Vorteile seien durch eine geldliche Beteiligung der Stadt an dem Unternehmen der BEW — etwa in der

Form des gemischten wirtschaftlichen Betriebes — oder durch eine Verpachtung der zuvor von der Stadt erworbenen Werke an die BEW nicht zu erreichen.

Deshalb spricht sich der Verfasser rückhaltlos für die Verstädtlichung der BEW aus. Dem Einwand, daß städtische Betriebe unwirtschaftlicher arbeiteten als private, und daß deshalb ein Rückgang der Erträge bei städtischer Regie zu erwarten sei, versucht er mit einigen Vergleichszahlen über Anlagekosten und Betriebsergebnisse städtischer und privater Werke zu begegnen.

Zum Schluß erwähnt der Verfasser noch einige nicht in Geld abschätzbare Vorteile, die sich bei einer Verstädtlichung einstellen würden: Aussicht auf Anschluß von Gemeinden an das städtische Werk, die den BEW aus allgemeiner Abneigung gegen den Privatbetrieb fernblieben; Verbindungen mit staatlichen Unternehmungen zur Stromerzeugung u. a. Interessant ist der Hinweis, daß der Rückgang der Erträge der städtischen Gaswerke gebieterisch eine Ergänzung der Einnahmen fordere.

Endlich wird noch die Möglichkeit, daß ein staatliches Elektrizitätsmonopol oder der Zweckverband der Stadt Berlin mit dem Erwerb der BEW zuvorkomme, zugunsten der Verstädtlichung ins Feld geführt.

Ein reiches Zahlenmaterial und eine Reihe von Abbildungen stützen die Ausführungen des Verfassers.

Als Nachtrag sind drei Aufsätze beigegeben, deren erster die Tariffrage und deren letzter die Bedeutung des Angebotes auf Freiaktionen für die Stadt und die Aktionäre behandelt.

Der mittlere Aufsatz enthält Bemerkungen über die gemischt-wirtschaftliche Unternehmung, die der Verfasser als eine »Uebergangsform« bezeichnet, deren es in vielen Fällen kaum bedürfe.

Man wird die im Vorwort angekündigte umfassende Untersuchung des Verfassers über die Konzessionswirtschaft und den öffentlichen Betrieb abwarten müssen, um beurteilen zu können, worauf er seine durchaus nicht allseits geteilten Ansichten in diesen Fragen stützt. W. Matschoß.

UNTERNEHMER, ANGESTELLTE UND ARBEITER. SOZIALES.

Löhne und Lebenskosten in Westeuropa im 19. Jahrhundert (Frankreich, England, Spanien, Belgien). Nebst einem Anhang: Lebenskosten deutscher und westeuropäischer Arbeiter früher und jetzt. Von Dr. Carl von Tyszka, Direktorassistent am Statistischen Amt der Stadt Leipzig. VIII und 291 Seiten. München und Leipzig 1914. Duncker & Humblot. (Dritter Teil des 145. Bandes der Schriften des Vereines für Sozialpolitik.) M 8,—.

Untersuchungen über die Bewegungen der Einkommen einerseits, der Lebenskosten andererseits erscheinen für die Industrie namentlich dann wertvoll, wenn sie mit den Verhältnissen anderer Industrieländer zum Vergleich gebracht werden. Bei der Vielgestaltigkeit der Erhebungen in den verschiedenen Ländern und in den einzelnen Ländern selbst stellen sich aber der vergleichenden Darstellung des zwar umfangreichen, jedoch verschiedenwertigen Materiales erhebliche Schwierigkeiten entgegen, so daß allgemeine Schlüsse wohl mit größter Vorsicht aufzunehmen sind.

Die Vergleiche zur Beurteilung der Lebenskosten beruhen wesentlich auf Haushaltungsrechnungen (Menge und Wert der verbrauchten Lebensmittel, Mietkosten, Ausgaben für Kleidung, Beleuchtung, Heizung usw.), die aber in zuverlässiger Weise nur für eine sehr beschränkte Zahl von Personen und in der Regel nicht fortlaufend vorliegen; durch Feststellung der zugehörigen Arbeitslöhne, Arbeitsbedingungen usw. wird jeweils angestrebt, Unterlagen für die Beurteilung der Lebenshaltung zu gewinnen. Bei der Verwertung der Ergebnisse müssen mehr oder minder einschneidende Voraussetzungen gemacht werden (Tyszka macht in erster Linie die Voraussetzung des Unverändertbleibens einer einmal gegebenen Lebensweise für lange Zeiträume), wobei wesentliche Erscheinungen nicht erfaßt werden oder doch schwer zu fassen sind: Aenderungen in den Bedürfnissen, Gewohnheiten, überhaupt die Bestimmung desjenigen, was — je nach Beruf, Ort, Zeit, Größe der Familie usw. — zum notwendigsten Lebensunterhalt gehört; Nährwert der verbrauchten Lebensmittel; Art des Ein-

kaufes, Ausnutzung der Nahrungsmittel u. a. m.

Wenn auch hiernach die Unterlagen für zuverlässige zahlenmäßige Feststellungen über die Aenderung der Lebensbedingungen in verschiedenen Ländern noch nicht ausreichend vorhanden scheinen, so ist es doch dankbar zu begrüßen, daß das bis jetzt vorliegende Material nach Möglichkeit ausgenutzt wird. Das Buch von Tyszka bringt in diesem Sinne eine Bereicherung der Erkenntnisse; die Darlegungen verdienen noch weiteres Interesse durch den Umstand, daß der Verfasser englisches Material studiert hat, das nicht allgemein zugänglich ist. Im einzelnen enthalten die zahlreichen Zusammenstellungen vieles, was für spätere Arbeiten recht nützlich sein kann.

Otto Graf.

Die Leistungen des Angestelltenversicherungsgesetzes und ihre Voraussetzungen.

Die Angestelltenversicherung bezweckt Versorgung der Angestellten oder ihrer Hinterbliebenen, und zwar Versorgung der Angestellten für den Fall ihrer Berufsunfähigkeit und für den Fall ihres Eintrittes in das 65. Lebensjahr (Ruhegeld), Versorgung der Hinterbliebenen aber nach dem Tode der Angestellten (Hinterbliebenenrente).

Ruhegeld erhält der, bei dem folgende Voraussetzungen erfüllt sind: Einmal muß er die Wartezeit erfüllt und die Anwartschaft aufrecht erhalten haben. Sodann muß bei ihm der Versicherungsfall eingetreten sein, d. h. er muß entweder das 65. Lebensjahr vollendet haben oder er muß dauernd berufsunfähig sein oder seit mindestens 26 Wochen berufsunfähig sein, ohne daß er für immer berufsunfähig ist.

Unter Erfüllung der Wartezeit versteht man das Zurücklegen einer bestimmten Anzahl von Beitragmonaten. Tritt der Versicherungsfall vor Erfüllung der Wartezeit ein, so wird kein Ruhegeld gewährt.

Die Wartezeit beträgt nach § 48 im Falle der Pflichtversicherung: für männliche Versicherte 120 Beitragmonate, für weibliche Versicherte 60 Beitragmonate, im Falle der freiwilligen Versicherung für männliche Versicherte 150 Beitragmonate, für weibliche Versicherte 90 Beitragmonate.

In der Uebergangszeit — in den ersten drei Jahren nach dem Inkrafttreten des Gesetzes, also bis zum 31. Dezember 1915 — kann die Wartezeit mit Genehmigung der Reichsversicherungsanstalt für Angestellte nach vorhergehender ärztlicher Untersuchung durch Einzahlung des entsprechenden Kapitals (Prämienreserve) abgekürzt werden (§ 395 a. a. O.). Tritt dann der Versicherungsfall ein, so werden die Leistungen des Gesetzes (Ruhegeld und Hinterbliebenenrente) sofort gewährt. Der Antrag auf Abkürzung der Wartezeit ist an die Reichsversicherungsanstalt für Angestellte, Berlin-Wilmersdorf, Hohenzollerndamm 193/195, zu richten.

Zur Aufrechterhaltung der Anwartschaft müssen nach dem Kalenderjahr, in dem der erste Beitragmonat zurückgelegt worden ist, innerhalb der zunächst folgenden 10 Kalenderjahre mindestens 8 und nach dieser Zeit mindestens 4 Beitragmonate während eines jeden Kalenderjahres zurückgelegt werden (§ 49 a. a. O.). Nach Zurücklegung von 120 Beitragmonaten kann die bis dahin erworbene Anwartschaft anstelle der Weiterzahlung der Beiträge durch Zahlung einer Anerkennungsgebühr von 3 Mark erhalten werden (§ 15 a. a. O.).

Bei längerer Stellunglosigkeit bzw. Nichtausübung einer versicherungspflichtigen Tätigkeit besteht deshalb die Gefahr, daß im Laufe eines Jahres weniger als 8 bzw. 4 Beitragmonate zurückgelegt werden. Das Gesetz hat für diesen Fall — wie natürlich auch dann, wenn die versicherungspflichtige Tätigkeit überhaupt aufhört bzw. nicht wieder aufgenommen wird — zur Erhaltung der Anwartschaft die Möglichkeit gegeben, die Versicherung in der bisherigen oder in einer niedrigeren Klasse, also auch in der Gehaltklasse A, mit einem monatlichen Beitrage von 1,60 M freiwillig fortzusetzen, § 15 a. a. O. Die freiwillige Weiterversicherung empfiehlt sich aber auch dann, wenn ein Verlust der Anwartschaft nicht zu befürchten steht; denn die zukünftigen Leistungen richten sich nach der Höhe der entrichteten Beiträge. Auch ein Wiederaufleben der Anwartschaft durch Nachzahlung der rückständigen Beträge innerhalb des dem Kalenderjahre der Fälligkeit der Beiträge oder der Anerkennungsgebühr folgenden Kalenderjahres ist vom Gesetz vorgesehen. Auf vor Ablauf dieser Frist gestellten Antrag können dann auch die rückständigen

gen Beiträge von der Reichsversicherungsanstalt gestundet werden (s. § 50 a. a. O.).

Berufsunfähigkeit eines Versicherten liegt dann vor, wenn seine Arbeitsunfähigkeit auf weniger als die Hälfte derjenigen eines körperlich und geistig gesunden Versicherten von ähnlicher Ausbildung und gleichwertigen Kenntnissen und Fähigkeiten herabgesunken ist (§ 25 a. a. O.).

Sind diese Voraussetzungen (Eintritt des Versicherungsfalles, Erfüllung der Wartezeit, Aufrechterhaltung der Anwartschaft) erfüllt, so richtet sich die Höhe des Ruhegeldes nach den eingezahlten Beiträgen, und zwar beträgt das jährliche Ruhegeld nach den §§ 55 und 56 a. a. O.: Für männliche Versicherte ein Viertel der in den ersten 120 Beitragmonaten entrichteten Beiträge und ein Achtel der übrigen Beiträge. Für weibliche Versicherte nach 60 bis 120 Beitragmonaten ein Viertel der in den ersten 60 Beitragmonaten entrichteten Beiträge, nach mindestens 120 Beitragmonaten ein Viertel der in den ersten 120 Beitragmonaten entrichteten Beiträge und ein Achtel der übrigen Beiträge.

Versicherungsfall für die Hinterbliebenenrente ist der Tod des Versicherten. Die weiteren Voraussetzungen sind hier die gleichen wie beim Ruhegeld. Es muß also auch für die Hinterbliebenenrente die Wartezeit erfüllt und die Anwartschaft aufrecht erhalten sein. Die Wartezeit beträgt hier nach § 48 a. a. O.: im Falle der Pflichtversicherung 120 Beitragmonate, im Falle der freiwilligen Versicherung 150 Beitragmonate. Für die Uebergangszeit — in den ersten 10 Jahren nach dem Inkrafttreten des Gesetzes, also in der Zeit bis zum 31. Dezember 1922 — genügt nach § 396 a. a. O. zur Erfüllung der Wartezeit bei den Hinterbliebenenrenten das Zurücklegen von 60 Beitragmonaten auf Grund der Versicherungspflicht. (Für die freiwillig Versicherten verbleibt es also auch in dieser Zeit bei der Wartezeit von 150 Beitragmonaten.)

Die Hinterbliebenenrente umfaßt die Witwenrente, Witwerrente und Waisenrente.

Witwenrente erhält die Witwe nach dem Tode ihres versicherten Mannes (§ 28 a. a. O.).

Waisenrente erhalten nach dem Tode des versicherten Vaters seine ehelichen Kinder unter 18 Jahren und nach

dem Tode einer Versicherten ihre vaterlosen Kinder unter 18 Jahre. Als vaterlos gelten auch uneheliche Kinder (§ 29 a. a. O.).

Witwerrente erhält der erwerbsunfähige Ehemann nach dem Tode der versicherten Ehefrau für die Zeit seiner Bedürftigkeit, wenn die versicherte Ehefrau den Lebensunterhalt ihrer Familie ganz oder überwiegend aus ihrem Arbeitsverdienste bestritten hat. In diesem Falle steht auch den Kindern unter 18 Jahren Waisenrente zu (§ 30 a. a. O.).

Bei Verheiratung und Wiederverheiratung kommt die Hinterbliebenenrente in Wegfall.

Die Höhe der Hinterbliebenenrente. Die Witwen- und Witwerrente beträgt zwei Fünftel des Ruhegeldes, das der Ernährer zur Zeit seines Todes bezog oder bei Berufsunfähigkeit bezogen hätte. Waisen erhalten je ein Fünftel, Doppelwaisen je ein Drittel des Betrages der Witwenrente (§ 57 a. a. O.).

Witwen-, Witwer- und Waisenrente dürfen zusammen den Betrag des Ruhegeldes nicht übersteigen, das der Ernährer zur Zeit seines Todes bezog oder bei Berufsunfähigkeit bezogen hätte (§ 58 a. a. O.).

Rückerstattung der von dem Versicherten selbst eingezahlten Beiträge. Scheidet eine weibliche Versicherte nach Ablauf der Wartezeit für das Ruhegeld infolge Verheiratung aus der versicherungspflichtigen Beschäftigung aus, so werden ihr die Hälfte der für sie geleisteten Beiträge zurückerstattet (§ 62 a. a. O.). Voraussetzung ist hier also, daß die Wartezeit erfüllt ist (Zurücklegung von 60 Beitragmonaten), ferner daß die Verheiratung in ursächlichem Zusammenhange mit dem Ausscheiden aus der versicherungspflichtigen Beschäftigung steht.

Stirbt eine weibliche Versicherte nach Ablauf der Wartezeit vor Eintritt in den Genuß eines Ruhegeldes oder einer Leibrente und besteht kein Anspruch auf Hinterbliebenenrenten, so wird die Hälfte der für die Versicherte bis zu ihrem Tode eingezahlten Beiträge zurückgewährt. Anspruchsberechtig sind nacheinander der Ehegatte, die Kinder, der Vater, die Mutter, die Geschwister, wenn sie mit der Versicherten zur Zeit ihres Todes in häuslicher Gemeinschaft gelebt haben oder von der Versicherten wesentlich aus ihrem Arbeitsverdienst unterhalten worden sind (§ 60 a. a. O.).

Diese Bestimmung ist indessen in der Uebergangszeit — in den ersten 15 Jahren nach dem Inkrafttreten des Gesetzes, also bis zum 1. Januar 1928 — zum Teil gegenstandslos. Denn für diese Zeit hat das Gesetz weitergehende Ansprüche vorgesehen. Tritt nämlich der Versicherungsfall — sowohl bei männlichen wie bei weiblichen Versicherten — vor dem 1. Januar 1928 ein, ohne daß ein Anspruch auf Leistungen nach diesem Gesetze geltend gemacht werden kann, so steht beim Tode des Versicherten der hinterlassenen Witwe oder dem Witwer oder, falls solche nicht vorhanden sind, den hinterlassenen Kindern unter 18 Jahren ein Anspruch auf Erstattung der Hälfte der für den Verstorbenen eingezahlten Beiträge zu. Bei der freiwilligen Versicherung werden drei Viertel der von dem freiwillig Versicherten eingezahlten Beiträge zurückerstattet (§ 398 a. a. O.). Es ist indessen zu beachten, daß bis zum Eintritt des Versicherungsfalles (Berufsunfähigkeit oder Tod) die Anwartschaft aufrecht erhalten sein muß.

Das Heilverfahren. Gegenstand der Angestelltenversicherung ist nicht die Krankenversicherung. Die Reichsversicherungsanstalt kann jedoch, ohne hierzu verpflichtet zu sein, um die infolge einer Erkrankung drohende Berufsunfähigkeit abzuwenden, ein Heilverfahren einleiten. Dasselbe gilt, wenn zu erwarten ist, daß ein Heilverfahren den Empfänger eines Ruhegeldes wieder berufsfähig macht (§ 36 a. a. O.). Der Antrag auf Einleitung eines Heilverfahrens ist an die Reichsversicherungsanstalt für Angestellte, Berlin-Wilmersdorf, Hohenzollerndamm 193/195, zu richten.

Unfallverhütung und Kinematographie.

Die Ständige Ausstellung für Arbeiterwohlfahrt in Charlottenburg hat in dem Bestreben, immer weitere Kreise für ihre Arbeiten zu interessieren, nunmehr auch den Kinematographen in ihre Dienste gestellt. Der Hilfsarbeiter bei der Ausstellung, Regierungsbaumeister Ernst, hielt hierüber auf dem II. Internationalen Kongreß für Rettungswesen und Unfallverhütung in Wien einen Vortrag, in dem er u. a. folgendes ausführte: »Besonders erwünscht erschien es, Unfälle selbst im Bilde möglichst naturwahr wiederzugeben und dadurch in eindringlichster Weise zu zeigen, welchen Gefahren der einzelne bei seiner Berufstätigkeit ausgesetzt ist

und wie verhängnisvoll ihm die Nichtbenutzung der Schutzmaßnahmen werden kann. Weiter sollten Arbeiten und Verrichtungen in verschiedenen Industriezweigen unter solchen Bedingungen gezeigt werden, wie sie den heute gestellten Anforderungen in unfalltechnischer und hygienischer Beziehung entsprechen und möglichst vollkommenen Schutz verbürgen. Als wichtig wurde es ferner noch erachtet, einige einfache Vorgänge aus dem Gebiete der »Ersten Hülfe nach erfolgten Verletzungen« zu zeigen.

»Der Ausführung dieser Absichten stellten sich namentlich bei Darstellung der Unfälle erhebliche technische Schwierigkeiten entgegen, deren Ueberwindung der Ausstellungsleitung nur mit Hülfe der Siemens-Schuckert-Werke, Berlin, ermöglicht wurde, die in entgegenkommendster Weise die Aufnahmen durch einen auf diesem Gebiete besonders erfahrenen Ingenieur ausführen ließen. Die Aufnahmen wurden sämtlich in der Ausstellungshalle der Reichsanstalt selbst unter Benutzung des Ausstellungsmaterials gemacht. Die einzelnen Bilder zeigen Unfälle, Schutzvorrichtungen und Maßnahmen der »Ersten Hülfe«, und zwar

A. Aus dem Gebiete der Unfallverhütung.

I. Wiedergabe einzelner Unfälle und deren Verhütung.

1. Unfall an einer Handwinde, hervorgerufen durch Rückschlagen der Kurbel. Die Kurbel wird, da sie keine entsprechende Bremsvorrichtung besitzt, durch die hochgezogene Last herumgeschleudert und verletzt dabei den die Winde bedienenden Arbeiter. Im Anschluß daran zeigt das Bild die Verhütung eines derartigen Unfalles durch Benutzung einer sogenannten Sicherheitswinde, bei der die Kurbel auch bei hochgezogener Last in jeder Lage losgelassen werden kann, ohne daß sie zurückschlägt. Derartige Sicherheitskurbeln bieten außerdem den Vorteil, die Last beliebig schnell senken zu können; der Arbeiter hat zu diesem Zwecke nur die Kurbel leicht nach rückwärts zu drehen.

2. Abriethobelmaschine. Große Gefahren bieten an Abriethobelmaschinen die viereckigen Messerwellen, die heute in Deutschland mit Erfolg durch die runden Messerwellen ersetzt worden sind. Das Bild zeigt die Gefahrenquelle, die Handverletzungen bei

Benutzung einer viereckigen und die Verringerung der Gefahren und die entsprechenden kleineren Verletzungen bei Benutzung einer runden Messerwelle. Um auch diese geringfügigen Verletzungen nach Möglichkeit auszuschalten, ist die Messerwelle bei derartigen Maschinen mit einem Schutzblech abzudecken, welches sich je nach Breite und Stärke des zu bearbeitenden Holzstückes entsprechend einstellen läßt. Bei Nichtbenutzung der Maschine soll dieses Blech die Messerwelle ganz verdecken.

3. Transmissionsunfall. Häufig werden, entgegen dem Verbot, Ausbesserungsarbeiten an Antriebsriemen vorgenommen, die auf einer rotierenden Transmissionswelle aufliegen. Dabei ist es des öfteren vorgekommen, daß der Riemen von der Transmissionswelle mitgenommen, der Arbeiter alsdann in irgend einer Weise von dem Riemen mitgerissen und um die Welle gewickelt oder gegen die Decke geschleudert wird. Das Bild zeigt den Verlauf eines derartigen Unfalles. Die dem Arbeiter zum Auflegen des Riemens von dem Betriebsleiter zur vorherigen Anbringung bei einer derartigen Reparatur gegebenen Riementräger werden von dem Arbeiter verworfen. Im Verlauf der vorgenommenen Reparatur wird er an den Aermeln von dem Riemenverbinder erfaßt, mit in die Höhe gerissen und stürzt dann, nachdem er gegen die Deckenträger geschleudert wurde, ab.

II. Wirkungsweise verschiedenartiger Handschutzvorrichtungen an Pressen und Stanzen.

1. Beide Hände werden zum Einrücken der Presse benutzt, so daß sie von der Gefahrenstelle fortgenommen werden müssen.

Dargestellt in verschiedenen Ausführungsformen an einer Exzenterpresse, einer Reibungspresse und zwei Seifenformpressen.

2. Die Hand oder der Finger werden durch einen sogenannten Räumer unmittelbar vor Herunterkommen des Preßstempels von der Gefahrenstelle weggeschoben, falls der Arbeiter zu lange mit den Händen an der Gefahrenstelle verweilt.

Dargestellt an einer Stahlfederpresse und einer Metallpresse.

3. Ein Gitter sperrt die Gefahrenstelle ab, bevor die Maschine betätigt oder eingerückt werden kann.

Dargestellt an zwei Schuhsohlen-Formpressen.

4. Die Presse läßt sich nicht betriebmäßig einrücken, sobald sich irgend ein Gegenstand zwischen dem Preßstempel und der Matrize befindet.

Dargestellt 1. an einer Schuhsohlen-Ausschneidpresse. Das Bild zeigt zugleich eine während der Vesperpause von dem Arbeiter beliebte Ruhestellung, wobei er Gefahr läuft, unbeabsichtigt die Maschine einzurücken. Infolge der Schutzvorrichtung tritt keine Verletzung ein.

2. An einer Metallpresse, bei der ein Schutzbügel dem Preßstempel voraus-eilt und erst bei völlig freiem Arbeitsfeld das Einrücken gestattet.

5. Am unfallsichersten sind selbsttätig arbeitende Pressen, bei denen das Einlegen des Materiales sowie das Herausnehmen des fertiggepreßten Materiales an gefahrloser Stelle geschieht.

Dargestellt durch eine Revolverpresse und durch eine selbsttätige Seifenpresse.

B. Gewerbehygienische Schutzmaßnahmen.

1. Schmirgelscheibe. Das Bild zeigt 1. die starke Staubentwicklung (glühende Funken), 2. die vollständige Absaugung des Staubes bei Benutzung des Ventilators.

2. Kreissäge. Die Bilder zeigen ebenfalls die große Staubentwicklung und die Staubbeseitigung bei Benutzung des Ventilators.

Das folgende Gesamtbild läßt die Anordnung moderner Staubabsaugvorrichtungen an Holzbearbeitungsmaschinen unterhalb des Fußbodens erkennen.

3. Auftreten nitroser Gase in einer Metallbrenne, ihre Beseitigung durch zweckentsprechende Lüftung (Absaugung nach unten).

C. Erste Hülfe.

Mit Rücksicht auf die Wichtigkeit, welche die ersten Verbände für den weiteren Heilverlauf einer Verletzung haben, ist in den Betrieben besonderer Wert darauf zu legen, daß ein zweckentsprechender erster Verband von jedem Arbeiter selbst angelegt werden kann. Hierzu werden zweckmäßig die heute in vielfacher Form vorhandenen sogenannten keimfreien Schnellverbände benutzt. Vorgeführt werden vier verschiedene Verbandarten:

1. Schnellverband nach Utermöhlen,
2. Verband Traumaplast,

3. Verband nach Dr. Breuer und
4. Mastisolverband nach Dr. von Oettingen.

»In dem letzten Bilde wird noch gezeigt, daß der Verletzte davon abzuhalten ist, die Verletzung an einer Wasserleitung auszuspülen. Hierdurch kann eine weitere Verunreinigung der Wunde eintreten. Die Wunde kann vielmehr unmittelbar mit einem der genannten Schnellverbände verbunden werden, der Mann soll sich alsdann zum Arzt begeben.

»Die Ständige Ausstellung für Arbeiterwohlfahrt hofft, mit dieser erstmaligen Anfertigung derartiger Aufnahmen die Anregung dazu gegeben zu haben, daß ähnliche Anstalten, wie die Reichsanstalt oder auch größere Fabriken usw., dazu übergehen, derartige kinematographische Bilder anzufertigen, und zwar nicht nur die Arbeitsweise guter Schutzvorrichtungen, sondern auch typische, in Wirklichkeit vorgekommene Unfälle als besonders warnende Beispiele im lebenden Bilde zu sammeln. Durch Austausch und Verleihung derartiger Films an Museen, Gewerbeinspektionen, Berufsgenossenschaften, Fortbildungsschulen, technische Lehranstalten usw. zu Vortragzwecken würde es sich dann sicherlich ohne erhebliche Kosten erreichen lassen, zahlreichen Personen, Ingenieuren, Betriebsleitern, Arbeitern usw. Anregung und Belehrung zu bieten und in allen diesen Kreisen ein größeres Interesse für den Arbeiterschutz zu erwecken.«

Verschiedene Kongreßteilnehmer sind auf Grund des Vortrages später an die Ausstellungsleitung mit der Bitte herangetreten, ihnen den Film für Vortragzwecke auf gewisse Zeit leihweise zu überlassen. Um diesem Wunsche nachkommen zu können, hat die Reichsanstalt eine Kopie des Films anfertigen lassen, die z. B. der Unfallversicherungsanstalt für das Königreich Böhmen in Prag zu wiederholten Malen, ferner dem Verein der Ingenieure für Reichenberg und Umgebung in Reichenberg (Böhmen), dem Direktor des Gewerbe-förderungsinstitutes in Graz und der Associazione degli industriali d'Italia per prevenire gli infortuni del lavoro in Mailand für kürzere oder längere Zeit kostenlos zur Verfügung gestellt wurde. Soweit die vorhandenen Mittel der Reichsanstalt reichen, ist diese auch weiterhin bereit, den Film kostenlos auszuleihen.

IV. NEUE LITERATUR DER WIRTSCHAFTLICHEN UND SOZIALEN GRENZGEBIETE DER TECHNIK¹⁾.

Bildungs- und Erziehungswesen; Wissenschaftsbetrieb; Standesfragen.

- Abendroth, Rob.:** Das bibliographische System der Naturgeschichte und der Medizin (mit Einschluß der allgemeinen Naturwissenschaft). Borna, R. Noske, 14. M 4,50.
- Astier, P.:** L'enseignement technique et l'éducation générale. Paris, A. Davy, 13.
- Basford, G. M.:** Development of young men for railroad work. Am. Mach. 21. Febr. 14.
- Chambonnaud, L.:** L'éducation industrielle et commerciale en Angleterre et en Ecosse. Paris, H. Dunod & E. Pinat, 13. Fr 4,50.
- Drucker, S.:** Das Kinoproblem und unsere politischen Gegner. N. Zeit 6. März 14 u. f.
- von Erdberg, R.:** Die Volksbildungsbewegung in Deutschland und die Zentralstelle für Volkswohlfahrt. Concordia 15. Febr. 14.
- Franz, W.:** Techniker als höhere Verwaltungsbeamte. Techn. u. Wirtsch. März 14.
- Heider:** Eindrücke aus der Zeit meiner Beschäftigung in der Industrie. Recht u. Wirtsch. März 14.
- Kronenberg, M.:** Fichtes Universitätsplan und seine aktuelle Bedeutung. Frkf. Ztg. 1. März 14.
- Leake, Alb. H.:** Industrial education, its problems, methods and dangers. Boston, Houghton Mifflin, 13. \$ 1,25.
- Lehmann, Edward:** Erziehung zur Arbeit (Aus Natur und Geisteswelt). Leipzig, B. G. Teubner, 14. M 1,—.
- Natorp, Paul:** Hoffnungen und Gefahren unserer Jugendbewegung. Jena, E. Diederichs, 14. M —,60.
- Ockerson, J. A.:** The status and duty of the engineer. Journ. Ass. Eng. Soc. Febr. 14.

Schlunk, Mart.: Die Schulen für Eingeborene in den deutschen Schutzgebieten am 1. Juni 1911. Hamburg, L. Friedrichsen & Co., 12. M 12,—.

Wirtschaftswissenschaft und -politik.

- v. Degenfeld-Schonburg, Ferd.:** Die Lohntheorien von Ad. Smith, Ricardo, J. St. Mill und Marx. München, Duncker & Humblot, 14. M 3,—.
- Delbrück, Hans:** Regierung und Volkswille. Eine akademische Vorlesung. Berlin, G. Stilke, 14. M 1,20.
- Ehrenberg, Richard:** Fortschritte wirtschaftswissenschaftlicher Erkenntnis. Volkswirtsch. Bl. Febr. 14.
- Kattenbusch, Frdr.:** Vaterlandsliebe und Weltbürgertum. Rektorats-Rede. Gotha, F. A. Perthes, 14. M 1,—.
- Lifschitz, F.:** Die historische Schule der Wissenschaft. Bern, Stämpfli & Co., 14. M 7,50.
- Mann, Fritz Karl:** Der Marschall Vauban und die Volkswirtschaftslehre des Absolutismus. Eine Kritik des Merkantilsystems. München, Duncker & Humblot, 14. M 12,—.
- Oswald, H.:** Vorträge über wirtschaftliche Grundbegriffe. Jena, G. Fischer, 14. M 3,50.
- Redslob, Rob.:** Abhängige Länder. Eine Analyse des Begriffs von der ursprünglichen Herrschergewalt. Zugleich eine staatsrechtliche und politische Studie über Elsaß-Lothringen, die österreichischen Königreiche und Länder Kroatien, Slavonien, Bosnien, Herzegowina, Finnland, Island, die Territorien der nordamerikanischen Union, Kanada, Australien, Südafrika. Leipzig, Veit & Co., 12. M 12,—.
- Vorträge über wissenschaftliche und kulturelle Probleme der Gegenwart, aus dem Fortbildungskursus der baltischen literarischen Gesellschaft im Jahre 1913. Von A. Harnack, L. von Schröder, L. Deubner, E.

¹⁾ Ein Verzeichnis der für diese Übersicht bearbeiteten Zeitschriften ist dem Januarheft beigelegt.

Troeltsch, K. Girgensohn, A. Fischer, B. Harms, H. Rausch, v. Frankenberg, A. v. Antropoff Riga, M. Mellin & Co., 13. M 6,60.

Industrie und Bergbau; Wasserwirtschaft.

Annuaire 1913—1914 de la Société d'Encouragement pour l'industrie nationale. Paris, Caix, 14.

Cayla, V.: Le marché du caoutchouc et la production brésilienne. Communication faite au congrès des ingénieurs agronomes, Paris 13. Nancy, Berger-Levrault, 13.

Der Bergbau in den deutschen Schutzgebieten im Jahre 1912/13. Glückauf 21. Febr. 14.

Gerold, Oskar: Hygienische Einrichtungen in der Metallgießerei. Z. prakt. Masch. 21. Febr. 14.

Griffin, R. C.: Animal and vegetable oils; their preparation and uses I. Am. Mach. 28. Febr. 14.

Heber, Geo: Die Elektrizität im Dienste des Arztes (mit zahlreichen Figuren im Text). Leipzig, Schulze & Co. M 0,40.

Kayser: Läßt die Verwendung des Teeres und seiner Derivate eine Steigerung ihrer wirtschaftlichen Bedeutung für die Gaswerke erwarten? Journ. Gasb. 28. Febr. 14.

Koch, Waldemar: Betrachtungen über Arbeit und Kapital in der englischen Industrie. Techn. u. Wirtsch. März 14. — Die englische Elektroindustrie. Techn. u. Wirtsch. April 14 u. f.

Kullsch, P.: Die Stickstoffdünger in der Landwirtschaft mit besonderer Berücksichtigung der Konkurrenz der neueren Stickstoffdünger. Journ. Gasb. 14. Febr. 14 u. f.

Lepsius, B.: Deutschlands chemische Industrie 1888 bis 1913. Berlin, G. Stilke, 14. M 1,50.

Palakov, Walter N.: Task setting for firemen and maintaining high efficiency in boiler plants. Journ. Am. Soc. Mech. Eng. Febr. 14.

Prüfer, Ernst: Kraft. Kalender für Fabrikbetrieb. Ein Hand- und Hilfsbuch für Kraftanlagenbesitzer, Fabrikleiter, Ingenieure, Techniker, Werkführer, Werkmeister, Monteure, Maschinisten, Heizer. Berlin-Lankwitz, R. A. Ruhland, 14. M 2,—.

Reuter, R.: Les ressources minérales de la Tunisie. Nancy, Berger-Levrault, 13.

Riemann, Carl: Die wirtschaftliche Bedeutung der Kaliindustrie. Techn. u. Wirtsch. Febr. 14.

Rohland, P.: Glossen zum neuen preussischen Wassergesetz. Recht u. Wirtsch. März 14.

Walle, P.: La Bolivie et ses mines. Paris, E. Guilmoto, 13. Fr 7,50.

Werne und Thiel: Kohlendäureausbrüche beim Steinkohlenbergbau in Niederschlesien, Südf Frankreich und in Mährisch-Ostrau. Z. Berg-, Hütten-, Sal.-Wesen 14 H. 1.

Zivier, E.: Entwicklung und Bedeutung der oberschlesischen Eisenindustrie. Stahl u. Eisen 19. Febr. 14.

Handel und Verkehr; Geldwesen; Weltwirtschaft.

Allgemeiner russischer Zolltarif vom 13./26. Januar 1903 und neue Vertrags-tarife, gültig vom 16./1. März 1903 bis 18./31. Dezember 1917. Leipzig, Albr. Pieszcsek & Co., 14. M 6,50.

Arnould, L.: Nos amis les Canadiens. Psychologie-colonisation. Paris, G. Oudin, 13. Fr 3,50.

Chélar, S.: Autriche-Hongrie et France. Paris, H. Le Soudier, 14. Fr 2,—.

Cosoiu, Mihail N.: Die belgische Handelspolitik der letzten 40 Jahre. Stuttgart, J. G. Cotta, 13. M 3,50.

Das Deutsche Kolonialreich. Eine Länderkunde der deutschen Schutzgebiete. Von Siegr. Passarge, Leonh. Schultze, Wilh. Sievers und Geo Wegener. Herausgeber Hans Meyer. Leipzig, Bibliograph. Inst. M 15,—.

Die wirtschaftlichen Kräfte Deutschlands. Herausgegeben von der Dresdener Bank, Berlin. Berlin, E. S. Mittler & Sohn, 14. M 1,20.

Die wirtschaftlichen Verhältnisse des Hafens von Aden. Ber. Hand. u. Ind. 26. Febr. 14.

Geschäftsmoral im Ausland und zu Hause. Z. prakt. Masch. 21. Febr. 14.

Hoppe, Alfr.: Zur Geschichte und Beurteilung der Papierzölle im Zolltarif von 1902. Stuttgart, J. G. Cotta, 14. M 3,50.

Jaffé, Edgar: Die endgültige Regelung der amerikanischen Bankgesetzgebung. Bank-Arch. 1. März 14.

- Jöhlinger**, Otto: Kolonien und Weltwirtschaft. D. Ind. 6. März 14.
- Jüngst**, E.: Die britische Kohlenausfuhr im Jahre 1913. Glückauf 21. Febr. 14.
- Langhans**, Paul: Weltverkehrs- und Flotten-Wandkarte zur Veranschaulichung deutscher Seegeltung und Seegeschichte. Gotha, J. Perthes, 14. M 28,—.
- Laue**: Notleidende Vorzugsaktien. Plutus 14. Febr. 14.
- Lescure**, J.: L'épargne en France. Paris, L. Tenin, 14. Fr 2,50.
- v. Liebig**, Eug.: Die Transportversicherung. Die Seeverversicherung. Systematische Darstellung des Seeverversicherungswesens. Berlin, J. Guttentag, 14. M 7,—.
- Luis**, Paul: Die Finanzkrisis in Frankreich. N. Zeit 13. März 14.
- Mansfield**, Rob. E.: Progressive Chile. New York, Neale Pub., 13. \$ 2,—.
- Meile**, Wilh.: Die Schweiz auf den Weltausstellungen. Zürich, Orell Füllli, 14. M 3,20.
- Obst**, Geo.: Das Bankgeschäft (Verkehrstechnik und Betriebseinrichtung). Leipzig, C. E. Poeschel, 14. M 12,—.
- v. Ritter**: Französische Angriffe gegen die deutschen Eisenbahnen. Ztg. Ver. D. Eisenbahnverw. 18. Febr. 14.
- Salln**, Edg.: Die wirtschaftliche Entwicklung von Alaska. Ein Beitrag zur Geschichte und Theorie der Konzentrationsbewegung. Tübingen, J. C. B. Mohr, 14. M 6,—.
- Sieper**, Ernst: Die wirtschaftliche Rivalität zwischen Deutschland und England. München, R. Oldenbourg, 14. M —,50.
- Schmalenbach**, E.: Additions-Schulung. Z. Schmalenbach März 14.
- Schmidt**, Ludwig W.: Der kaufmännische Wettbewerb der Vereinigten Staaten von Amerika in Süd- und Mittelamerika und die Monroe Doktrin. Techn. u. Wirtsch. März 14.
- Schrameier**, W.: Aus Kiautschou Verwaltung. Die Land-, Steuer- und Zollpolitik des Kiautschou-Gebietes. Jena, C. Fischer, 14. M 5,—.
- Schuchart**, Th.: Bedeutung und Praxis des amerikanischen Zollverwaltungswesens. Techn. u. Wirtsch. Febr. 14.
- Zum amerikanischen Zolltarif. Techn. u. Wirtsch. April 14.
- Stutzer**, Gust.: In Deutschland und Brasilien. Lebenserinnerungen. Braunschweig, H. Wollermann, 14. M 4,—.
- Tesch**, Joh.: Kolonial-Handels-Adreßbuch 1914. Karten der Kolonien. Berlin, W. Süßerott, 14. M 4,—.
- Valois**: Der Panamakanal als Erzieher. Monroe-Doktrin. Berlin, D. Reimer, 14. M 1,20.
- Versicherung und Krieg**. Vorträge, gehalten bei den Mitgliederversammlungen des Vereins im preußischen Abgeordnetenhaus am 12. und 13. Dezember 1913 von Binder, Brüdners, Florschütz, Mueller, R. Bruck, Conrad, Kaskel v. Oettingen. Berlin, E. S. Mittler & Sohn, 14. M 5,—.
- Wertheimer**, Fritz: Neue Bahnen in China. Techn. u. Wirtsch. Febr. u. März 14.
- , Weltnachrichtendienst und deutsches Wirtschaftsinteresse. Techn. u. Wirtsch. März 14.
- Weygand**, Johs.: Die Grundzüge der Kundenversicherung (Generalversicherung der Speditions- und Lagergüter) mit einer Einleitung über das Interesse als Element der Sachversicherung. Berlin, J. Guttentag, 14. M 4,—.
- v. Winterstetten**, K.: Neuere Ziele mitteleuropäischer Politik. München, J. F. Lehmann, 14. M 1,—.
- Wirtschafts-Wandkarte für Europa**. Gotha, J. Perthes, 14. M 24,—.
- Witte**, J.: Ostasien und Europa. Das Ringen zweier Weltkulturen. Tübingen, J. C. B. Mohr, 14. M 5,—.

Organisationsfragen.

- Barenthin**, W.: Kaufmann und Bürokrat im Staats- und Erwerbsleben. Berlin, K. Curtius, 13. M 3,—.
- Dickinson**, Arth. Lowes: Accounting practice and procedure. New York, Ronald Press. \$ 3,50.
- Eggert**, W.: Neue Urteile über das Taylorsystem. Corr. Gewerksch. 28. Febr. 14.
- Eichhorn**, K.: Die wirtschaftliche und politische Organisation der Volkswirtschaft. Hildesheim, A. Lax, 14. M 1,—.