TECHNIK UND WIRTSCHAFT

Monatschrift des Vereines deutscher Ingenieure / VDI-Verlag GmbH, Berlin NW 7, Dorotheenstr. 40

21. Jahrgang Oktober 1928 Heft 10

Zur Ausfuhrorganisation der Maschinenindustrie

Von Dr. Albert v. Borsig, Berlin-Grunewald

Inhalt: Für die Hersteller komplizierter Großmaschinen liegen die Mängel der üblichen, rein händlerischen Ausfuhrorganisation vor allem in einer unzureichenden technischen Sachbearbeitung. Abhilfe versprechen die Entsendung von Werkingenieuren oder eigene überseeische Büros; deren Erfolg ist jedoch abhängig von einem rentablen Mindestumsatz, den die einzelne Fabrik nur selten erzielen kann. Deshalb Zusammenarbeit der leistungsfähigsten und an der Ausfuhr meist beteiligten Firmen ein und desselben Faches. Ihre Vorteile, ihre Durchführung. Verhältnis zu den Exporteuren.

I. Maschinenausfuhr und Exporthäuser

Die Frage der Ausfuhrsteigerung, eng verbunden mit den Reparationslasten und eine der Grundfragen unserer nationalen Wirtschaftspolitik, löst sich in zahllose gleichartige Einzelfragen auf, die sich, was das erstaunliche ist, aus privatwirtschaftlichen Notwendigkeiten — also von einer ganz andern Seite her — mit keiner geringeren Dringlichkeit ergeben. Ganz besonders in der Maschinenindustrie muß jedes Unternehmen infolge der sogenannten festen Kosten und der Unbeständigkeit jedes regionalen Marktes darauf bedacht sein, sich mit Hilfe einer möglichst breiten Absatzgrundlage den jeweilig bestgrößten Absatz zu sichern. Gerade in der Maschinenindustrie begegnet man deshalb zahlreichen Versuchen, eine leistungsfähige Ausfuhrorganisation aufzubauen.

Den üblichen Weg bildet heute noch wie in der Vorkriegzeit die Verbindung mit großen Exporthäusern, die entweder als Selbstkäufer oder als Vermittler auftreten, und denen im übrigen der Verkehr mit den letzten Abnehmern vollständig überlassen bleibt. Jedes einzelne auf ein bestimmtes Gebiet konzentriert, seit vielen Jahren, oft Jahrzehnten im Geschäft, verfügen sie über weitverzweigte Beziehungen, reiche Kenntnisse und Erfahrungen; außerdem übernehmen sie durch den Selbsteintritt, verbunden mit der Gewährung kurzer Zahlungsfristen, häufig die Finanzierung und das Delkredere einer Lieferung, wenn es sich nicht gerade um sehr große Aufträge handelt.

Leider hat indes die Fabrik, wobei wir hier und im folgenden hauptsächlich an solche Unternehmungen denken, die komplizierte Kraft- und Arbeitsmaschinen zwecks Wiederverwendung in der Produktion, Transport- und Verkehrsmittel herstellen, heutzutage von dieser Zusammenarbeit nur selten den erwarteten Nutzen, weil einmal die bewilligten Preise, anderseits die Umsätze unbefriedigend sind. Diese Erscheinungen sind so allgemein und wichtig, daß — will man sich mit der Frage der Maschinenausfuhr beschäftigen — man zunächst sie ohne Rücksichtnahme auf irgendwelche Ressentiments zu untersuchen hat.

Ausfuhrpreise

Der Preisfrage kommt, so heikel und umkämpft sie ist, in diesem Zusammenhang allerdings nur nachgeordnete Bedeutung zu. Denn es ist allgemein bekannt, daß in den bezeichneten Industrien wegen des internationalen Wettbewerbes Aufträge vielfach nur mit Opfern zu erhalten sind, ja, daß selbst Werke mit eigenen überseeischen Büros oftmals ihre Ausfuhr zu Selbstkosten und sogar darunter hereinnehmen müssen, wenn sie die Gemeinkosten günstiger verteilen oder voraussichtliche Lücken in der Beschäftigung vermeiden wollen.

In allen solchen Fällen handelt es sich also um Kampfpreise, die die recht beträchtlichen Unkosten des Vertriebs in Übersee tragen sollen. In welcher Höhe — im Verhältnis zum Erfolg — solche auflaufen, davon kann sich der Außenstehende leider selten eine richtige Vorstellung machen; aber jedenfalls können diese Unkosten nicht mit einer Provision von einigen Prozent, sondern nur mit einer angemessenen Spanne zwischen dem Einstandspreis und dem Verkaufspreis gedeckt werden und müssen, falls der erzielbare Verkaufspreis keine solche Spanne zuläßt, zu durchaus verständlichen Preisnachlaßforderungen gegenüber der Fabrik führen.

Auf der andern Seite ist das Vertrauen zwischen Fabrik und Exporteur manchmal nicht ohne Schuld des letzten erschüttert worden. Nicht immer hat man die Grenze zwischen dem Nötigen und dem Möglichen eingehalten, vielmehr die bedrängte Lage der Fabrikanten in einer Weise ausgenutzt, die Verbitterung zurücklassen mußte. Viele Händler fühlen sich eben nicht als Freunde und Mitarbeiter, sondern wirtschaftlich als Gegner der Fabrik. Rein kalkulatorisch dürfte hinzukommen, daß der Händler das hier behandelte Maschinengeschäft infolge von Rückschlägen mit einer von seinem Standpunkt aus zwar vielleicht angemessenen, im Verhältnis zum Preise aber untragbaren Risikoprämie belastet. Darin liegt ja überhaupt ein Verhängnis des Großmaschinenbaues, daß der verdiente Lohn für den gewaltigen Aufwand an Geist, Arbeitskraft und Kapital infolge des übermäßigen Wettbewerbes häufig ausbleibt.

Zusammenfassend wird man sagen müssen, daß die absolute Höhe der ab Werk erzielbaren Ausfuhrpreise unter Berücksichtigung aller Umstände, vor allem also der Vertriebsunkosten, des Kapitalaufwandes und des Risikos, im großen und ganzen durch getrenntes Marschieren der Industrie nicht wesentlich zu verbessern sein dürfte — trotz aller gelegentlichen Preisdrückereien seitens des Ausfuhrhandels und trotz aller Vermutungen über große Händlerprofite!

Die Bedeutung des Umsatzes

Den entscheidenden Anlaß, neue Wege für die Ausfuhrorganisation der Maschinenindustrie zu suchen, bilden also nicht die schlechten Preise, sondern die zu geringen Umsätze, das Problem — wohl gemerkt — sowohl

volkswirtschaftlich, d. h. vom Standpunkt eines gesamten Industriezweiges aus, als auch privatwirtschaftlich aufgefaßt; nicht dagegen nur-privatwirtschaftlich, da der Fortschritt einer einzelnen Firma durch entsprechende Verluste so und soviel anderer aufgewogen sein könnte.

Im voraus sei festgestellt, daß die deutsche Maschinenindustrie als solche (weil sie, wie wir gesehen haben, einfach dazu gezwungen ist) allen Willen hat, sich im Außenhandel nicht nur schlecht und recht zu behaupten, sondern neue und immer stärkere Stützpunkte zu erringen. Auf der andern Seite fehlt es nicht an den Geschäftsmöglichkeiten, was jeder Eingeweihte bestätigt, und zu dessen handgreiflichem Beweis man nur internationale Handelstatistiken heranzuziehen braucht, die über das Vordringen der Nordamerikaner keinen Zweifel lassen.

Mangel technischer Sachkenntnis

Steht demgegenüber die laufende Geschäftstätigkeit, wie sie vor allem in Anfragen und Aufträgen zum Ausdruck kommt, in gar keinem Verhältnis, und fragen wir uns nach den Ursachen, so scheint trotz des Finanzierungsproblems tatsächlich in erster Linie der Mangel technischer Sachkenntnis der Verkäufer „an der Front" schuld zu sein. Eine Brauerei-Einrichtung, eine Zuckerfabrik, Eis- und Kälteanlagen, Dieselmotoren und Lokomotiven lassen sich nun einmal nicht wie Emaillewaren, Glühlampen, Stacheldraht, Pianos oder Textilien vertreiben. Denn auf jeder einzelnen Etappe solcher Art von Geschäften, handle es sich darum, einen richtigen Gedanken aufzugreifen oder um die außerordentlich wichtigen Vorarbeiten bis zur Entstehung des Projekts, um die Gestaltung der Anfrage oder endlich um die Beeinflussung des Interessenten nach Eingang der verschiedenen Angebote, überall steht der Kaufmann hinter dem Ingenieurfachmann zurück.

Auch damit, daß der Exporteur — oder in diesem Fall richtiger gesagt der überseeische Importeur — schließlich eine sogenannte technische Abteilung, selbst unter Leitung von Ingenieuren, einrichtet, ist noch wenig gewonnen, da jedes Gebiet einen ganzen Mann erfordert. In nichts zeigt sich die Komplizierung und Spezialisierung der modernen Technik deutlicher als bei solchen Versuchen. Praktisch kommt es darauf hinaus, daß entsprechend dem Personal einzelne Spezialgebiete entwickelt werden; im übrigen beschränkt man sich auf Gelegenheitsgeschäfte, obwohl der Markt unvergleichlich aufnahmefähiger wäre. Bei solchen Gelegenheitsgeschäften ist dann außerdem, wie zahlreiche Beispiele lehren, die technische Durcharbeitung häufig unzureichend, und dies hat immer zu Verlusten, und zwar — wegen der ohnehin schlechten Preise — zu recht schmerzlichen geführt.

Mangelnde Kapitalkraft

Indes leitet sich die Erscheinung, daß es sich bei zahlreichen Exportaufträgen um bloße Gelegenheitsgeschäfte handelt, auch sehr wesentlich von der durch Krieg und Beschlagnahme verminderten Kapitalkraft vieler Handelshäuser ab. Die Firmen müssen erst einmal wieder „Fett ansetzen", bevor sie den Absatz komplizierter Maschinen in größerem Ausmaß tatkräftig in die Hand nehmen können, und man knüpft in dieser Beziehung manche Hoffnung an die Schlußentschädigung der Liquidationsgeschädigten. Trotz des Wettbewerbes nach dem Krieg durch viele kleine Agenten ist das Geschäft in eigentlichen Handelswaren, den sogenannten Sundries, doch das einfachere und rentablere, schon weil es mit einem viel geringeren Risiko verbunden ist, und wird deshalb bevorzugt.

Ablehnung fester Vertretungen

Ein weiterer wichtiger Grund für die geringe Ausfuhr in vielen Branchen dürfte, womit wir noch einmal auf die nicht zu übersehende gelegentliche Gegnerschaft im Verhältnis zwischen Werk und Händler zurückkommen, auch darin zu sehen sein, daß es Fabriken häufig nicht gelingen will, feste Vertretungen zu finden, d. h. einen Exporteur zu verpflichten, bestimmte Maschinen oder Anlagen im Bedarfsfall ausschließlich bei ihnen zu kaufen. Man kann geradezu von einer Tendenz der Ablehnung fester Vertretungen im Exporthandel sprechen, selbst gegenüber allerersten Fabriken, deren Name allein ein wertvolles Aktivum bedeuten würde. Der Exporteur will freie Hand behalten, um dort einkaufen zu können, wo sich Preise und Bedingungen im Augenblick am günstigsten stellen; dies ist, wie man zugeben muß, die Folge durchaus zwangläufiger Verhältnisse, da der Kunde heutzutage mehr denn je schematisch nach dem billigsten Angebot entscheidet und anderseits die Absatzschwierigkeiten der Lieferer immer neue Möglichkeiten für den geschickten Händler eröffnen. Es ist auch nur eine weitere Folge dessen, wenn der Handel schließlich mit ausländischen Firmen zusammenarbeitet, wobei keineswegs an einzelne Spezialfabriken, sondern nur an ausgesprochene Konkurrenzwerke insbesondere in Polen und der Tschechoslowakei gedacht sei; gerade diese beiden Länder besitzen nämlich trotz ihrer entwickelten und leistungsfähigen Industrie weder eine nennenswerte nationale Händlerschaft in Übersee, noch irgendwelchen traditionellen Rückhalt bei andern Völkern und sind auch wegen der Sprache sehr stark auf den deutschen Exporthandel angewiesen. Die meisten solcher Geschäfte tragen indes mehr oder weniger den Charakter von Gelegenheitsgeschäften, im Gegensatz zu einem festen Vertretungsverhältnis, bei dem zunächst vielleicht mehr Arbeit und Kosten aufgewendet werden, der Erfolg aber auf die Dauer unvergleichlich größer sein muß.

Die Gerechtigkeit erfordert, sich daran zu erinnern, daß manch eine unserer Fabriken ihre Vertreter, ob nun mit den Preisen, den Lieferfristen oder den Konstruktionen, jedenfalls in einer durchaus verständnislosen Weise hat aufsitzen lassen, weil sie entweder mit lohnenderen Inlandaufträgen beschäftigt war, oder weil sie nicht die Kraft aufbrachte, den Ansprüchen des überseeischen Marktes entgegenzukommen, und statt dessen auf ihren guten Namen baute. Dann mit gebundenen Händen zusehen, wie andere die Geschäfte machen, und nicht die Lust verlieren, kann man niemandem zumuten!

Alles in allem, vielleicht muß der Handel einem wirtschaftlichen Zwang gehorchend die eingeschlagenen Wege gehen, er trägt aber das seine dazu bei, die Industrie neue Möglichkeiten des Aufbaues einer leistungsfähigen Ausfuhrorganisation finden zu lassen.

II. Neue Möglichkeiten des Aufbaues einer leistungsfähigen Ausfuhrorganisation

Um sie zunächst aufzuzählen, so lassen sich im wesentlichen drei solcher Möglichkeiten unterscheiden, ihrer Entwicklungsstufe nach nämlich 1. der in das überseeische Handelshaus entsandte Werkingenieur, 2. das eigene überseeische Büro einer Fabrik, 3. das gemeinsam geführte Büro einer Mehrzahl von Firmen, wobei es sich um Unternehmen derselben Branche, also horizontale Zusammenschlüsse, oder um sich ergänzende Werke, also vertikale Zusammenschlüsse, handeln kann.

Entsendung eines technischen Fachmannes

Die Entsendung eines technischen Fachmannes, der von der Fabrik weiter bezahlt, aber disziplinarisch dem überseeischen Importeur unterstellt wird, ist ein Gedanke, der auf der Voraussetzung einer festen Zusammenarbeit mit dem Exporteur beruht und nur bei vollem gegenseitigen Verständnis verwirklicht werden kann. Wenn dies jedoch der Fall ist, der Händler womöglich selbst einen solchen Herrn heranzuziehen sucht, dann kann damit allerdings der Hauptmangel technischer Sachbearbeitung beseitigt und das Geschäft zu beiderseitigem Nutzen erheblich befruchtet werden; auch weiterhin bleibt die Fabrik des Kundenrisikos und der Sorge um eine langfristige Finanzierung enthoben oder hat jedenfalls — bei großen, unmittelbar abzuwickelnden Geschäften — einen sicheren Rückhalt. Eine Schwierigkeit bildet der Mangel an geeignetem Personal, weil tüchtige Spezialingenieure an ihrem Platz in der Fabrik meist unabkömmlich sind und, wenn schon, selten die darüber hinaus für ihre Tätigkeit in Übersee erforderlichen Eigenschaften, wie Anpassungsfähigkeit, Sprachen- und Verkaufstalent in sich vereinen. Als Ersatz dessen, etwa eine schematische Ausbildung im Stile der amerikanischen „Salesmen", kommt gar nicht in Frage, weil es sich nicht um typisierte Massenartikel — Autos, Eisschränke, Lichtaggregate, Registrierkassen — für das Inland, sondern um individuell zu bearbeitende, technisch komplizierte Fälle im fremdsprachigen Ausland handelt.

Tatsächlich sind im Laufe der letzten Jahre bereits zahlreiche Ingenieure der gekennzeichneten Art aus den Fabriken nach Übersee geschickt worden, von denen sich allerdings eine ganze Reihe, abgesehen von denjenigen, die sich zum Leidwesen ihrer Firmen selbständig machten, nicht auf ihre ursprüngliche Aufgabe beschränkte oder beschränken konnte, sondern Schritt für Schritt die bereits erwähnten sogenannten technischen Abteilungen der überseeischen Importhäuser aufbaute, indem immer neue Gebiete, und zwar auch fremde, einbezogen wurden. Die Ursache hierzu, zugleich der kritische Punkt jeder Exportorganisation, lag darin, daß der zur Deckung der Kosten erforderliche Mindestumsatz auf einem Verkaufsgebiet nicht zu erzielen war, oder — kaufmännisch ausgedrückt — daß sich der Absatz der Stammfabrik allein nicht lohnte.

Neben denjenigen Exporteuren, die der Entsendung eines Werkingenieurs sympathisch gegenüberstehen, gibt es auch solche, die dies, und zum Teil sogar kategorisch, ablehnen. Man wird sie insoweit verstehen, als sich ohne Zweifel ein Interessengegensatz zwischen ihnen und einem solchen Ingenieur entwickeln kann, wenn der Ingenieur seiner Aufgabe entsprechend viel verkaufen möchte, sie selbst jedoch Bedenken hinsichtlich der Sicherheit oder der Rentabilität eines Geschäftes hegen, andere Kapitaldispositionen treffen wollen o. ä. Sie fürchten, daß auf Grund einseitiger Berichte die Fabrik zu der Überzeugung gelangen würde, Geschäftsmöglichkeiten seien zwar vorhanden, der Vertreter habe aber andere, bevorzugte Interessen, und daß daraus ärgerliche Kritik, wohl sogar die Gründung eigener überseeischer Büros entstehen könnte.

Das eigene Büro in Übersee

Das eigene überseeische Büro, seinem Wesen nach eine höhere Stufe der Entwicklung, ist — was vor allem die Stoßkraft anbetrifft — natürlich noch besser zur Interessenvertretung einer Fabrik geeignet. Allerdings ist die Personalfrage noch schwieriger als bei den delegierten Angestellten zu lösen, weil doch jedenfalls dem Leiter des Büros vollkommene Selbständigkeit gelassen, d. h. für eine solche Persönlichkeit außer allen andern Eigenschaften auch noch die unbedingter Vertrauenswürdigkeit gefunden werden muß; ganz zu schweigen von allen Rückschlägen, die nun einmal mit dem Betreten von Neuland verbunden sind und beim Geschäftsverkehr in den meisten überseeischen Ländern in ganz besonderem Maße drohen. Zweifelsohne trägt aber auf der andern Seite die Verkehrsentwicklung dazu bei, mit der Überwindung der Distanz in zeitlicher und geldlicher Beziehung manches Risiko zu beseitigen und im Wege rascher Nachrichtenübermittlung und Personenbeförderung — man denke an transozeanische Telephonie, Bildtelegraphie und Flugstrecken — die Bildung überseeischer Verkaufsbüros durch die Fabriken zu begünstigen.

Steht also die technische Durchführbarkeit außer Frage, so begegnen der wirtschaftlichen, insbesondere auf die Dauer doch große Schwierigkeiten. Denn nur in den wenigsten Fällen, z. B. bei Elektrizitäts- und Bauunternehmungen, sind nämlich — eine einzelne Firma betrachtet — das Fabrikationsprogramm umfassend, die Absatzmöglichkeiten bedeutend oder die Geschäfte rentabel genug, um die „festen" Unkosten, die also ohne Rücksicht auf eine größere oder geringere Geschäftstätigkeit im Verhältnis der beabsichtigten Vertriebskapazität auflaufen und als die Summe von Gehältern, Mieten, Propagandamitteln, Reisespesen, Steuern usw. meist eine erstaunliche Höhe erreichen, zu decken. Läßt sich aber der Mindestumsatz in dem bereits erwähnten Sinne, d. h. eine Rentabilität nicht herauswirtschaften, so ist der Gedanke eigener Büros verfehlt.

In der Praxis freilich setzte sich die klare Erkenntnis dessen vielfach erst nach der Gründung, und zwar einmal später, einmal früher durch, je nach dem eine vorübergehende Häufung von Aufträgen über die Wirklichkeit hinwegtäuschen konnte oder nicht. Dann hieß es natürlich Abhilfe schaffen, sei es, daß man — wie es das Beispiel eines der ersten Werke des Rheinlands in Buenos Aires zeigt — abbaut, um u. U. mitsamt einem Teil des Personals seine Interessen wieder einem großen Handelshaus zu übertragen, also einen Schritt zurückmacht, oder — was wohl noch häufiger zu belegen wäre — daß man ausbaut, fremde Vertretungen übernimmt und sich mehr oder weniger selbst zum Maschinenhändler entwickelt. Das kann unter bestimmten Voraussetzungen, insbesondere dank tüchtigen Personals für die betreffende Firma einmal gut, auch sehr gut ausgehen, es ist aber keinesfalls die Aufgabe der Maschinenindustrie, dem Exporthandel auf diese Weise Wettbewerb zu machen.

Zusammenfassend sehen wir demnach auf der einen Seite die entscheidenden Mängel einer rein händlerischen Ausfuhrorganisation, die die Industrie auf neue Wege drängen, auf der andern die nicht weniger bedeutenden Schwierigkeiten für eine einzelne Firma, den überseeischen Vertrieb auszugestalten. Wir sehen aber auch die Anstrengungen und Erfolge der Nordamerikaner, die dank der vorausgegangenen Vertrustung der Fabriken stark und groß genug zu selbständigem Auftreten sind — man denke nur an das geradezu klassische Beispiel von Baldwin und der American Locomotive Sales Corporation, der beiden einzigen Träger der amerikanischen Lokomotivindustrie von Bedeutung, mit eigenen Büros in allen Weltteilen — und wir sehen schließlich den verheerenden Wettbewerb der deutschen Firmen untereinander. Wenn sich die deutsche Großmaschinenindustrie auf dem Weltmarkt behaupten will, muß sie sich jedenfalls zu außerordentlichen Anstrengungen bereit finden.

Ausfuhrkartelle

In vielen Fällen hat man gehofft, durch Kartellbildungen interner Art, die also die Absatzorganisation der einzelnen Firmen nicht berührten, einen Ausweg zu besitzen. Es geht aber nicht, sich auf der einen Seite über die Geschäfte zu verständigen, auf der andern den Vertretern gegenüber zunächst den Schein aufrechtzuerhalten, als ob nichts vereinbart wäre, und sie dann durch Schutzofferte zu verärgern. Haben die Vertreter in solchen Fällen keinen Anspruch auf Entschädigung — und welche Fabrik wird, wenn sie selbst auf ein Geschäft verzichten muß, die Berechtigung dessen anerkennen — so werden sie sich wahrscheinlich am Verkauf der kartellierten Fabrikate mehr und mehr desinteressieren. Es ist etwas ganz anderes, wenn die Fabrik oder wenn ein überseeischer Vertreter Schutzofferten abgibt, denn hier findet — mit der halben Welt zur Basis — der Ausgleich meist im Laufe von einigen Monaten statt, ein einzelnes Absatzgebiet wird dagegen diesen Ausgleich innerhalb angemessener Frist nur selten ermöglichen.

Bildung von Ausfuhr-Verkaufsgemeinschaften

Nein, die Verhältnisse fordern neue und außerordentliche Maßnahmen: Die leistungsfähigsten und an der Ausfuhr meist beteiligten Fabriken jedes einzelnen Fachs müssen sich zusammenschließen, um die Ausfuhr gemeinsam in die Hand zu nehmen! Nicht 6, 8 oder 12 feindliche Vertreter dürfen sich wie bisher auf deutscher Seite um ein Geschäft bemühen, sondern maßgeblich nurmehr die Verkaufsgemeinschaft deutscher Kesselbauer, deutscher Dieselmaschinenfabriken, deutscher Lokomotivbauanstalten usw. durch ihre technischen Büros in Übersee.

Genau betrachtet, gibt es fast überhaupt keinen sachlichen Gesichtspunkt in der Kritik des Bestehenden, der nicht immer wieder diese Schlußfolgerung aufzwänge, ob es sich nun um die Preise, die trotz des internationalen Wettbewerbs in zahlreichen Fällen verbessert werden könnten, oder um die verschiedenen Faktoren, von denen die Höhe des Umsatzes abhängig ist, z. B. technische Sachbearbeitung im weitesten Sinne, Werbung u. dgl. handelt. Woran die einzelne Fabrik scheitert, nämlich den zur Deckung der Kosten notwendigen Mindestumsatz zu erzielen, wird einer Mehrzahl von dem Fabrikationsgebiet nach gleichartigen Firmen in den meisten Absatzgebieten ohne weiteres möglich sein. Und selbst wenn das Addieren der früheren Einzelumsätze noch nicht die Ziffer des erforderlichen Gesamtumsatzes erreichen sollte, darf man mit Sicherheit behaupten, daß im allgemeinen die Aussichten der neuen Exportorganisation, sich durchzusetzen, aus folgenden Gründen absolut sicher sind.

Zunächst gibt eine solche Organisation die Möglichkeit, jedes Projekt, man kann sagen, von dem Augenblick an, da der schöpferische Gedanke gefaßt wird, mitarbeitend zu verfolgen. Ja, ein technisches Büro hat geradezu die Aufgabe, in eins Verkäufer und Beratender Ingenieur — eine in Deutschland nur wenig, in England und seinen Einflußgebieten desto mehr verbreitete Form technischer Sachberatung — zu sein und damit wirklichen Dienst am Kunden zu leisten. Zwar besitzt auch der nationale überseeische Unternehmer vielfach ein erstaunlich genaues technisches Wissen, aber meist handelt es sich doch mehr um bloßes Verständnis als um die Fähigkeit, selbständig zu arbeiten; in dieser Beziehung bedarf er eben fremder Unterstützung. Einen besonders wichtigen Punkt bildet die Beeinflussung der Anfrage bzw. Ausschreibungsbedingungen, was gewisse Konstruktionseinzelheiten, Materialvorschriften, Normen, Maße usw. betrifft. Man spricht wohl davon, daß die eine oder andere Anfrage „auf die Amerikaner zugeschnitten" sei, die Bedeutung dessen für einen deutschen Hersteller wird jedoch meist unterschätzt; es ist einfach unmöglich, in solchen Fällen rechtzeitig oder, selbst wenn schon, mit hinreichend kurzen Lieferzeiten anzubieten. Um Beispiele anzuführen, ein gußeiserner Lokomotivrahmen ist in Deutschland überhaupt unbekannt, Material nach den Vorschriften der American Society for Testing Materials muß, weil ungewöhnlich, erst chargiert werden, genormte amerikanische Einzelteile erfordern, wenn sie von den unsern abweichen, genau wie irgendwelche Neukonstruktionen neue Zeichnungen, Modelle, Gesenke, Vorrichtungen. Mit einem Wort: auch auf dem Gebiet der technischen Einzelausführung herrscht, mit technischen Mitteln geführt, jedoch auf wirtschaftlichen Erfolg berechnet, der Konkurrenzkampf.

Aber nicht nur die Vorbereitung der Anfragen in technischer Beziehung und die darüber hinaus wirksame Beeinflussung der „prospects", sondern auch die Möglichkeit, wie sie ein technisches Büro vermittelt, die in Betrieb genommenen Anlagen zu überwachen, die Betriebsleiter zu unterstützen, und u. U. Reparaturen auszuführen, machen eine Umsatzsteigerung wahrscheinlich, denn es ist nur eine weitere Folge der technischen Entwicklung, daß auch die Betriebsführung großer Anlagen einen immer stärkeren Rückhalt bei Spezialingenieuren erfordert, und daß darum derjenige Lieferer, der die Sicherheit dessen für später bietet, bevorzugt wird. Außerdem dürfte auf diese Weise mancher wertvolle Auftrag auf Ersatzteile hereingeholt werden können.

Ein weiterer Nutzen überseeischer Büros kann aus den Anregungen erwachsen, die sie auf Grund ihrer Beobachtungen in wirtschaftlicher oder konstruktiver Beziehung dem Stammhaus zu geben in der Lage sind; zu wissen, was der Käufer aus klimatischen, geognostischen, geographischen Gründen und in welcher Aufmachung er es verlangt, bildet häufig den Anfang zum Erfolg.

Endlich spielt ein wichtiges psychologisches Moment mit hinein, da der Exporteur, der sich auf allen Gebieten betätigt, manchmal weise Selbstbeschränkung üben muß. So wäre es von seinem Standpunkt aus sicher unklug, irgendeinem Plantagenbesitzer außer, sagen wir, Zuckerloren auch noch Schienen, Schwellen, Motorlokomotiven, Heizöl, Schmiermittel, usf. verkaufen zu wollen, wenn dieser auf andere geschäftliche Beziehungen Rücksicht zu nehmen hat. Es kommt hinzu, daß sich natürlich auch die überseeischen Importeure über ihre Absatzgebiete zu verständigen versuchen, und daß dann aus solchen Gründen einzelne Gebiete, weil sie ausländischen Firmen vorbehalten sind, ganz vernachlässigt werden.

Bestehen auch über die Richtigkeit, ja Notwendigkeit des Gedankens gemeinsamer überseeischer Büros der leistungsfähigsten und an der Ausfuhr meist beteiligten Firmen eines Fabrikationsgebietes keine Zweifel, so ist die praktische Durchführung dieses Gedankens von der Überwindung mancherlei Widerstände abhängig; wird doch von der einzelnen Firma nichts weniger als die Preisgabe der eigenen Ausfuhrorganisation und für die Zukunft eine Anpassung an fremde, bisher entgegengesetzte Interessen gefordert. In der Regel findet aber die Überzeugung, den eigenen Vorteil mit dem gemeinsamen verbinden zu können, ein jähes Ende, wenn Opfer verlangt werden. Man wird infolgedessen den Standpunkt, daß der Zusammenarbeit in Übersee eine Vereinigung der Firmen im Inland, sei es durch

Fusion oder unter andern Rechtsformen, vorangehen müsse, durchaus begreifen, nur sind gerade unsere großen Maschinenfabriken wegen ihres umfassenden und in jedem Fall anders zusammengesetzten Fabrikationsprogramms dazu wenig geeignet. Zwar werden wahrscheinlich eine Reihe von Zusammenschlüssen stattfinden, und vielleicht erleichtert sich durch die Machtstellung der einen oder andern Firma sogar die Verständigung innerhalb einer Branche, aber es wird trotzdem einer Gemeinschaftsarbeit im obigen Sinne bedürfen, will man bald handeln und, was vor allem im Auge behalten werden muß, die Gefahr der Überkapitalisation vermeiden.

Auf organisatorische Einzelheiten solcher Verkaufsgemeinschaften einzugehen, erlaubt der Rahmen unserer Untersuchung nicht. Nur soviel sei gesagt, daß der Gesellschaftsvertrag, um sich erfolgreich auswirken zu können, unkündbar auf längere Dauer — mindestens also auf 5 oder besser 10 Jahre — abgeschlossen und eine unbedingt gerechte Verteilung der hereingeholten Aufträge unter die Mitglieder, u. U. mit Hilfe von Ausgleichzahlungen, gesichert werden muß; ergänzend sollte, wenn nur irgend durchführbar, eine Spezialisierung jedes Mitgliedes in konstruktiver und fabrikatorischer Hinsicht auf einzelne Gebiete oder wenigstens einzelne Typen, d. h. eine rationelle Aufteilung des ganzen Programms stattfinden.

Mit dem Exporthandel läßt der vorgeschlagene Weg bei gegenseitigem guten Willen durchaus die Möglichkeit einer Zusammenarbeit offen. Es sei nur an jene vertikal zusammengesetzten Büros erinnert, wie sie z. B. von einer Reihe sich ergänzender mittlerer Fabriken zwecks Projektierung vollständiger Anlagen auf dem Gebiete der Elektrizitätswirtschaft in Verbindung mit großen Ausfuhrhäusern ins Leben gerufen worden sind. Eine solche Lösung hätte den Vorteil, den Aufbau einer neuen kaufmännischen Organisation zu erübrigen, das wertvolle Erfahrungskapital des überseeischen Importhandels weiterhin nutzbar zu machen und insbesondere jede grundsätzliche Gegnerschaft der Exporteure zu verhindern.

Allerdings dürfte die praktische Durchführung dieser an sich wünschenswerten Zusammenarbeit mit mannigfachen Schwierigkeiten verbunden sein und ein hohes Maß gegenseitigen Vertrauens und Verständnisses beanspruchen. Man denke nur an die Frage der maßgeblichen Entscheidung bei Geschäftsabschlüssen, die Preis- und Provisionsfrage, und vor allem an die der Auswahl des mitarbeitenden Exporteurs. Als Vertrauensmann einer industriellen Verkaufsgemeinschaft kann schließlich immer nur ein überseeisches Haus fungieren. Das macht dann aber die Auflösung aller übrigen Verbindungen der einzelnen Werke erforderlich und birgt die Gefahr, daß die freigesetzten Händler neue, ja sogar ausländische Lieferer heranzuziehen versuchen. Immerhin ließe sich in dieser Beziehung, wenn die großen Werke mit ihren verschiedenen Fabrikationszweigen erst einmal mehreren Verkaufsgemeinschaften angehören sollten, zweifellos ein gewisser Ausgleich schaffen.

Wir fassen zusammen und wiederholen: das Problem der Ausfuhrsteigerung in der Maschinenindustrie ist sowohl ein volks- wie ein privatwirtschaftliches, dessen Lösung auf dem Gebiet der Gemeinschaftsarbeit liegt. Wir wollen hoffen, daß sich zu Nutz und Frommen deutscher weltwirtschaftlicher Geltung die Männer finden, die diese Lösung verwirklichen! [164]

Die deutsche Luftfahrtindustrie

Von Dipl.-Ing. Dr. Alois Robert Böhm, Dessau

Inhalt: Die Bestimmungen des Versailler Vertrages und die Entwicklung in der Nachkriegzeit — Die Bedeutung der Luftfahrtindustrie im deutschen Wirtschaftsleben — Die Organisation der deutschen Luftfahrtindustrie — Luftfahrtindustrie und wissenschaftliche Forschung

Kann man die deutsche Luftfahrtindustrie schon aus dem Grunde nur schwer mit irgend einer andern Industriegruppe des deutschen Wirtschaftslebens vergleichen, weil das Enderzeugnis im allgemeinen nicht als marktgängige Ware zu werten ist, der Flugzeugvertrieb vielmehr eine Verkaufstätigkeit erfordert, die maßgebend von politischen Erwägungen und Einflüssen bestimmt wird, so ist sie auch durch die Versailler Bestimmungen mehr als irgend ein andrer Industriezweig in Mitleidenschaft gezogen worden.

1. Die Bestimmungen des Versailler Vertrages und die Entwicklung in der Nachkriegzeit

Der Versailler Friedensvertrag enthält Bestimmungen, die vor allem aus militärischen Erwägungen den aus der Kriegzeit übernommenen deutschen Flugzeugbau erdrosseln. Damit ist die deutsche Flugzeugindustrie gezwungen worden, den Bau ihrer bisherigen Typen aufzugeben und die Vorarbeiten zur Schaffung vollständig neuer Flugzeugtypen zu beginnen. Die scharfen Londoner Begriffsbestimmungen, die den Versailler Vertrag ergänzen sollten, brachten aber nicht den Erfolg, den die Ententestaaten bei der Formulierung dieser Zwangsvorschriften erwartet hatten, nämlich die vollständige Vernichtung der deutschen Flugzeugindustrie. Die Begriffsbestimmungen waren mit eine Ursache dafür, daß die deutsche Flugzeugindustrie einen ganz neuen Flugzeugtyp schuf: das allein für zivile Zwecke gebaute Verkehrsflugzeug. Kaum hatte sich damit die deutsche Flugzeugindustrie und mit ihr die deutsche Luftfahrtindustrie überhaupt von dem Druck der Begriffsbestimmungen einigermaßen freigemacht, als das Jahr 1921 das vollständige Bauverbot brachte und so die deutsche Flugzeugindustrie zwang, den Bau von Flugzeugen in Deutschland vorübergehend ganz aufzugeben.

Um wichtige und wertvolle Erfahrungen zu retten, um nach Aufhebung des Bauverbotes nicht wieder von neuem beginnen zu müssen, d. h. der deutschen Flugzeugindustrie eine gewisse Kontinuität der Entwicklung zu geben, mußte ein Teil der deutschen Flugzeugindustrie nach Schließung ihrer heimatlichen Erzeugungsstätten sich im Ausland ansiedeln. Dornier ging nach Italien und in die Schweiz, Heinkel nach Schweden, Junkers nach Schweden, in die Schweiz und in die Türkei und Rohrbach nach Dänemark. Daß durch diese Maßnahmen wenigstens eine gewisse Weiterentwicklung der deutschen Flugzeugtypen möglich war, beweist wohl am besten der Umstand, daß nach dem Pariser Luftfahrt-Abkommen und der daraus folgenden Aufhebung der Begriffsbestimmungen

die Erzeugnisse der deutschen Flugzeugindustrie durchaus ebenbürtig neben den Erzeugnissen der Luftfahrtindustrien andrer Länder standen. Dabei muß ganz besonders darauf hingewiesen werden, daß die Luftfahrtindustrien aller andern Staaten durch das militärische Flugwesen sehr unterstützt werden. Der Auftrag auf 100 oder 150 Flugzeuge derselben Kriegstype ist selbst bei einer mittleren Militärmacht nicht außergewöhnlich.

Vergleicht man damit, daß in Deutschland das Junkers-Baumuster F 13 nach einer Statistik vom 1. Juli 1928 mit 173 Flugzeugen an erster Stelle steht, so gibt das wohl ein Bild der schwachen wirtschaftlichen Grundlage, die die deutsche Flugzeugindustrie im Verhältnis zum Ausland besitzt. Man muß bedenken, daß die Junkers-Verkehrstype F 13 im Jahre 1919 zum ersten Mal in den deutschen Luftverkehrsdienst eingesetzt wurde, daß sich also die Lieferung von 173 Flugzeugen (und wenn man den Verschleiß berücksichtigt, die Lieferung von ungefähr 200 Flugzeugen) derselben Art auf neun Jahre verteilt, also nicht einmal zwei Flugzeuge der gleichen Art im Monat auf dem Inlandmarkt abzusetzen waren.

Eine andre Zahl, die die Wandlung kennzeichnet, welche die deutsche Flugzeugindustrie seit Kriegsende erfahren hat, ist die Gegenüberstellung der Albatros-Werke 1918 mit den Albatros-Flugzeugwerken 1928. Während 1918 die Jahreserzeugung bis auf 4000 Flugzeuge gesteigert wurde und an 6000 Arbeiter und Angestellte beschäftigt waren, geht der heutige Umfang dieses Unternehmens kaum über den Rahmen eines größeren Werkstattbetriebes hinaus.

Die Tatsache, daß der Inlandmarkt für die deutsche Flugzeugindustrie nur eine sehr bedingte und eng umgrenzte Aufnahmefähigkeit besitzt, hat frühzeitig dazu geführt, durch Verkaufsorganisationen, Propaganda, Weckung des Bedarfes usw. ausländische Märkte für die deutsche Flugzeugindustrie zu erobern. Die politischen Umstände, die gerade bei dem Hauptzweig deutscher Flugzeugherstellung, dem Bau von Verkehrsflugzeugen, von Bedeutung sind, haben sich zwar stark erschwerend dem deutschen Auslandabsatz entgegengestellt; gleichwohl ist im ersten Halbjahr 1928 ein Ausfuhrwert an fertigen Flugzeugen von 3 382 000 RM zu verzeichnen, dem eine Einfuhr im Werte von nur 6000 RM gegenübersteht. Schon die Tatsache, daß die 57 im ersten Halbjahr 1928 zur Ausfuhr gebrachten Flugzeuge einen Durchschnitts-Stückwert von 55 000 RM darstellen, zeigt, daß es sich bei der deutschen Flugzeugausfuhr in der Hauptsache um Verkehrsflugzeuge handelt, da der Durchschnittspreis der Sport- und Leichtflugzeuge zwischen 12 und 18 000 RM liegt.

2. Die Bedeutung der Luftfahrtindustrie im deutschen Wirtschaftsleben

Es wäre abwegig, nur nach dem Geldwert der deutschen Flugzeugausfuhr oder nur nach der Stückzahl die Bedeutung dieser Ausfuhr zu ermessen, denn es gibt wohl kaum ein deutsches Ausfuhrgut, das weit über den eigenen Wert hinaus so für die deutsche Industrie und die deutsche Ware Propaganda zu machen geeignet ist wie gerade das deutsche Flugzeug.

Abgesehen davon, daß die zur Ausfuhr gelangenden deutschen Flugzeuge in der Mehrzahl Ganzmetall-Konstruktionen sind und dementsprechend so kennzeichnende Formen besitzen, daß sie selbst der Laie von der im allgemeinen den Formen der Kriegsflugzeuge entsprechenden Linienführung des ausländischen Flugzeugbaues unterscheiden kann, handelt es sich, wie schon ausgeführt, in der Hauptsache um Verkehrsflugzeuge. Mit diesen Verkehrsflugzeugen werden in allen Erdteilen Hunderttausende von Menschen befördert, und Millionen Menschen sehen diese Erzeugnisse deutschen Ingenieurgeistes und deutscher Werkmannsarbeit. Es ist eine bekannte Erscheinung, die sich nicht allein im europäischen Luftverkehr immer wieder zeigt, daß der Flugreisende bei Lösung seines Flugscheines auch die Zusicherung haben will, daß er von einem deutschen Ganzmetallflugzeug befördert wird. Das allein zeigt schon das hohe Maß von Vertrauen, das dem deutschen Flugzeugbau entgegengebracht wird. Es ist eine ganz selbstverständliche Folgerung, daß sich dieses Vertrauen zu einem deutschen Erzeugnis allmählich ganz auf die deutsche Ware übertragen muß, und darin liegt der ungeheure, bisher noch kaum richtig erkannte propagandistische Wert des deutschen Flugzeuges.

Bei der Betrachtung der wirtschaftlichen Bedeutung der Flugzeugindustrie muß auch noch hervorgehoben werden, welchen großen Einfluß besonders der Ganzmetall-Flugzeugbau auf die Entwicklung der Leichtmetallerzeugung und auf den Leichtbau genommen hat. In der scharfen Erprobung im Flugdienst wurde die Leichtmetall-Legierung planmäßig zu ihrer heutigen Hochwertigkeit gebracht und damit diesem Werkstoff auch außerhalb der Luftfahrt neue Verwendungsgebiete erschlossen. Die Anforderungen an den Flugmotorenbau, der ebenso wie der Flugzeugbau durch schärfste Werkstoffkontrolle die für die Sonderzwecke geeignetsten Werkstoffe auswählt und deren Bearbeitungsverfahren vervollkommnet hat, haben auf die Automobilindustrie ebenso wie auf die gesamte Motorenindustrie sehr günstig eingewirkt.

Man muß weiter auch noch bedenken, daß deutsche Flugzeug- und Flugmotoren-Lizenzen vom Ausland angekauft wurden, und daß neben dem Aktivum, das diese Zahlungen für die deutsche Zahlungsbilanz darstellen, und neben der großen Propagandawirkung, die derartige Lizenzkäufe für die deutsche Industrie haben, durch die Errichtung der entsprechenden Fabrikationsstätten im Auslande die deutsche Ausfuhr von Vorrichtungen und Halbzeugen usw. eine weitere Förderung erfährt.

Was hier über die Bedeutung der Flugzeug- und Flugmotoren-Industrie gesagt wurde, gilt auch für den deutschen Luftschiffbau. Die Fahrt des L. Z. 126 von Deutschland nach den Vereinigten Staaten war eine Propaganda für die deutsche Industrie und darüber hinaus auch eine politische Werbefahrt für Deutschland. Wenn auch durch die scharfen Bestimmungen von Versailles der Luftschiffbau noch weit mehr in Mitleidenschaft gezogen wurde als die übrige Luftfahrtindustrie, so hat er doch mit Unterstützung des deutschen Volkes die Krisenzeit überwunden und ein Riesenluftschiff gebaut, das, wenn die daran geknüpften Erwartungen seiner Konstrukteure in Erfüllung gehen, in hohem Maße für den deutschen Gedanken zu werben verspricht. Deshalb darf man die Bedeutung des deutschen Luftschiffbaues auch nicht nur nach den dreihundert Köpfen bewerten, die er selbst beschäftigt.

Daß die ganze Zubehörindustrie des Flugzeug- und Motorenbaues an einer Produktionssteigerung, d. h. an einer gesteigerten Ausfuhr dieser Industriezweige unmittelbar interessiert ist, ist selbstverständlich.

3. Die Organisation der deutschen Luftfahrtindustrie

Die Luftfahrtindustrie umfaßt im eigentlichen Sinne des Wortes

die Flugzeugfabriken,
die Flug- und Luftschiff-Motoren-Werke,

die Lenkluftschiffwerften,
die Freiballonfabriken.

Im engsten Zusammenhang mit diesen Erzeugungsstätten stehen die Fabriken, die die

Luftschrauben,
Instrumente,
die elektrischen Bordeinrichtungen und
die Halbfabrikate

für den Flugzeug- und Flugmotorenbau, Luftschiff- und Luftschiffmotorenbau liefern. Aus diesem Grunde ist es nicht leicht, genaue Angaben über den Umfang der deutschen Luftfahrtindustrie im eigentlichen Sinne zu machen. Vom „Reichsverband der deutschen Luftfahrtindustrie", dem allerdings das größte Flugzeugwerk Deutschlands, die Junkers Flugzeugwerk A.-G., nicht angehört, und in dem auch die Raab-Katzenstein Flugzeugwerk G. m. b. H. und die Junkers Motorenbau G. m. b. H. nicht vertreten sind, waren Angaben über Kapitalumfang, Arbeiter- und Angestelltenstand, Produktion und Ausfuhr seiner Mitglieder nicht zu erhalten. Es wird den tatsächlichen Verhältnissen aber ungefähr entsprechen, wenn man die in der eigentlichen deutschen Luftfahrtindustrie beschäftigten Arbeiter und Angestellten mit rd. 6000 angibt und mit ungefähr 4000 Köpfen die Belegschaften der Hilfs- und Werkstoffindustrien schätzt, die für die Luftfahrtindustrie beschäftigt sind.

Im „Reichsverband der deutschen Luftfahrtindustrie" sind die Flugzeugbaufirmen:

Albatros Flugzeugwerke G. m. b. H., Berlin-Johannisthal,
Arado Handels G. m. b. H., Werft Warnemünde,
Bäumer Aero G. m. b. H., Hamburg,
Bayerische Flugzeugwerke A.-G., Augsburg,
Dornier Metallbauten G. m. b. H., Friedrichshafen,
Ernst Heinkel Flugzeugwerke G. m. b. H., Warnemünde,
Focke-Wulf Flugzeugbau A.-G., Bremen,
Leichtflugzeugbau Klemm G. m. b. H., Sindelfingen,
Rohrbach Metallflugzeugbau G. m. b. H., Berlin,

die Flug- und Luftschiff-Motoren-Fabriken:

Bayerische Motoren-Werke A.-G., München,
Daimler-Benz A.-G., Stuttgart-Untertürkheim,
Maybach Motorenbau G. m. b. H., Friedrichshafen,
Siemens & Halske A.-G., Flugmotorenwerk, Berlin-Spandau,

und die Luftschiffbau Zeppelin G. m. b. H., Friedrichshafen vertreten.

Außerhalb des Verbandes stehen die Firmen:
Junkers Flugzeugwerk A.-G., Dessau,
Junkers Motorenbau G. m. b. H., Dessau,
Raab-Katzenstein Flugzeugwerk G. m. b. H., Kassel.

4. Luftfahrtindustrie und wissenschaftliche Forschung

Gewiß sind diese Zahlen, verglichen mit denen andrer Industriegruppen, nicht erheblich, man muß aber, will man die Bedeutung der deutschen Luftfahrtindustrie für die deutsche Wirtschaft richtig einschätzen, noch neben der schon besprochenen Bedeutung des Flugzeuges als werbendes deutsches Ausfuhrgut berücksichtigen, daß in der deutschen Luftfahrtindustrie z. Z. ein gewaltiges Maß an Forschungsarbeit getrieben wird. Man ist bestrebt, einen Grad der Vollkommenheit zu erreichen, welcher dem Flugzeug so wirtschaftliche Eigenschaften gibt, daß ein Massenbedarf eine Massenerzeugung bedingt. Man tut mithin gut daran, gerade die deutsche Luftfahrtindustrie heute zum guten Teil als eine Gruppe von Forschungs- und Entwicklungsstätten anzusehen, die im gegebenen Augenblick zu Fabrikationsstätten ausgestaltet werden können.

Will man auf das Wesen des Flugzeugbaues selbst näher eingehen, so muß man berücksichtigen, daß zwischen dem Holz- und Gemischtbau einerseits und dem Ganzmetallbau anderseits ein wesentlicher Unterschied besteht. Da der Ganzmetall-Flugzeugbau für die deutsche Flugzeugindustrie besonders kennzeichnend ist, und hier in den Fabrikationsstätten von Junkers und Dornier die ersten wirklichen Ganzmetallflugzeuge aus der Aluminiumlegierung Duralumin gebaut wurden, wurde als Schema der Abb. 1 der Aufbau einer Ganzmetall-Flugzeugfabrik genommen.

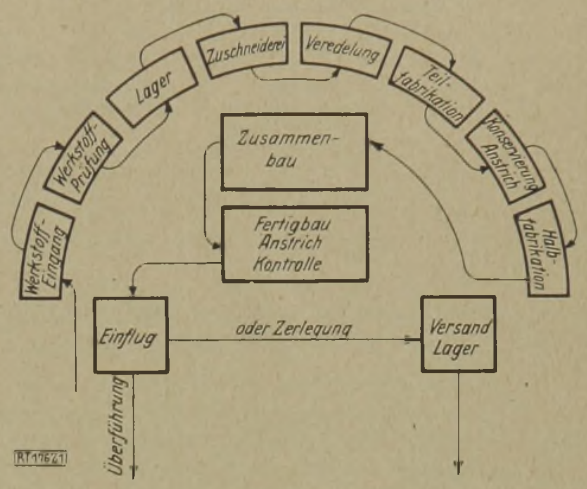

Abb. 1. Flugzeugbau

Von den Abteilungen, die das Material übernehmen, prüfen, einlagern und zuschneiden, ist nichts Besondres zu sagen. Nicht so allgemein verständlich dürfte die Funktion der Veredelungsabteilung sein. Die jahrelange Praxis und weitreichende Versuche haben gezeigt, daß das Duralumin durch thermische Behandlung in hohem Maße in seinen Festigkeitseigenschaften und in seiner Gesamtwiderstandsfähigkeit vergütet werden kann. Daher ist diese Abteilung — eine Eigenart bei den Duralumin-Flugzeugfabriken — mit Rücksicht auf die hohen Anforderungen, die der Flugzeugbau an den Baustoff stellt, von ganz besondrer Bedeutung. Die Teilfabrikation kann bei den Ganzmetall-Flugzeugfabriken, im Gegensatz zu den mit Holz als Baustoff arbeitenden Fabriken, stets einen durchaus gleichartigen Werkstoff verwenden und daher vollständig als Groß-Serien-Fabrikation aufgebaut werden. Sehr wesentlich ist auch die Konservierung der Einzelteile, um sie vor Korrosionswirkungen atmosphärischer und klimatischer Einflüsse zu schützen. Man hat heute bereits Schutzanstriche und Überzuglacke, die das Leichtmetall so widerstandsfähig machen, daß selbst Leichtmetall-Schwimmer bei richtiger Behandlung, trotz jahrelanger Einwirkung von Brack- oder Seewasser, keinerlei Korrosionserscheinungen zeigten.

Die beiden Aufbauskizzen (Abb. 2 und 3), die dem Junkers-Nachrichtenblatt entnommen sind, zeigen, wie eingehend beim Junkers-Flugzeug- und Junkers-Motorenbau der Werkstoff geprüft wird, und wie eng diese Forschungsanstalt mit der lebendigen Praxis verknüpft ist. In einem noch so in der Entwicklung begriffenen Industriezweig,

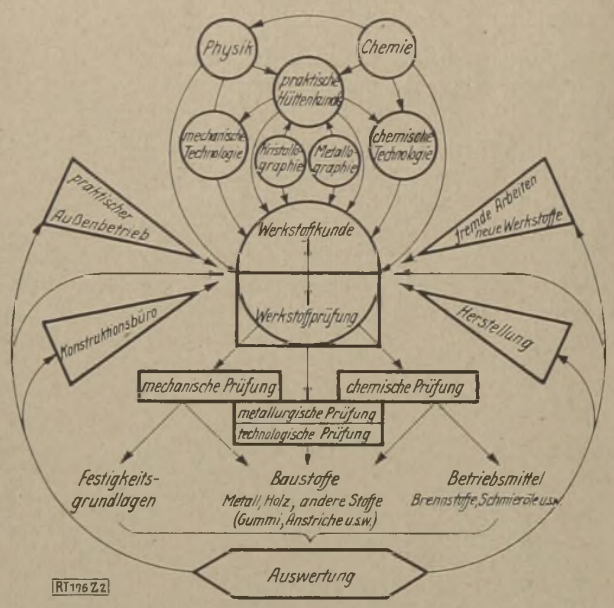

Abb. 2. Schematische Darstellung der Grundlagen und des Arbeitsprogramms der Werkstoff-Prüfanstalt

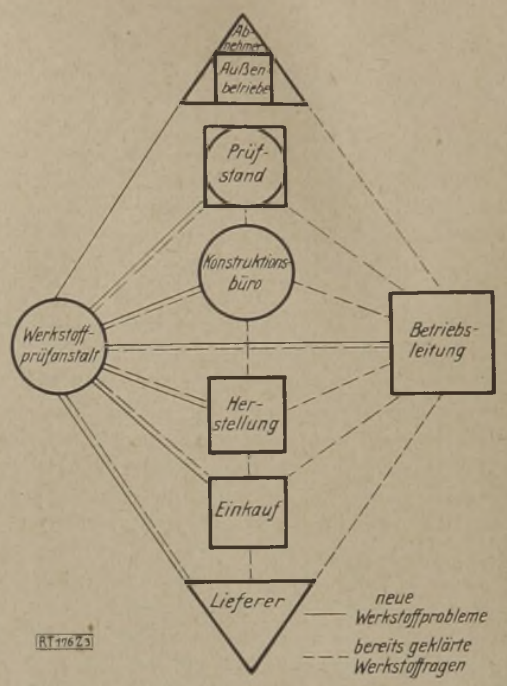

Abb. 3. Schematische Darstellung der Zusammenarbeit der Prüfabteilung mit Konstruktion und Betrieb in Werkstoffragen

wie es der Flugzeugbau ist, ist diese enge Zusammenarbeit zwischen Forschung und Praxis besonders wichtig.

Für die Weiterentwicklung des Flugzeugs ist es ferner auch von größter Bedeutung, mit dem Motorenbau engste Fühlung zu halten. Das Streben der Flugtechnik läuft ja darauf hinaus, die möglichste Einheit von Triebwerk und Flugwerk zu erreichen. Je reger daher der Gedankenaustausch zwischen Flugzeug- und Flugmotorenbau sein kann und je mehr Erfahrungsmaterial beiden aus der Praxis zufließt, desto größer ist der Nutzen, den die Entwicklung des gesamten Flugwesens aus dieser Zusammenarbeit schöpft.

Der schematischen Darstellung der Flugmotorenfabrikation (Abb. 4) ist kaum etwas Besondres hinzuzufügen,

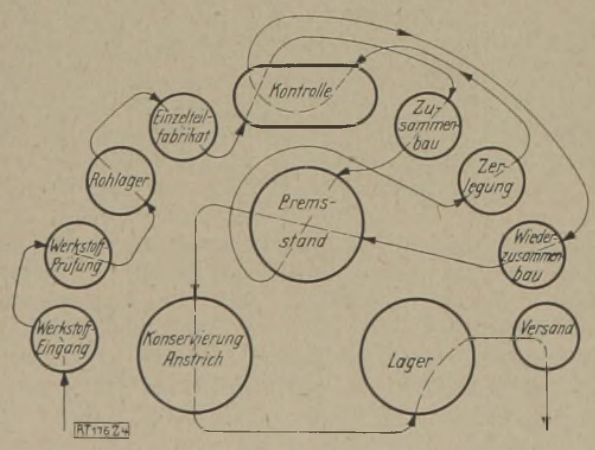

Abb. 4. Motorenbau

denn die Tatsache, daß die Motoren nach dem durchgeführten Bremslauf einer Zerlegung und genauen Kontrolle unterzogen werden, um dann erst den endgültigen Zusammenbau zu erfahren, ist ja in andern Motoren-Industriezweigen auch üblich. Nicht darstellbar ist in dieser Skizze die notwendige Zusammenarbeit zwischen Flugzeug- und Flugmotorenbau sowie Luftverkehr, die besonders dann Erfolg verspricht, wenn die Erfahrungen wieder in einem gemeinsamen Forschungsinstitut ausgewertet und abgestimmt werden.

5. Schluß

Nur diese Zusammenarbeit verspricht die Höchstleistung, die im Interesse der deutschen Volkswirtschaft von der deutschen Luftfahrtindustrie erwartet werden muß. Gerade deshalb, weil das deutsche Flugzeug — ganz gleich, ob Verkehrs-, Schul- oder Sportflugzeug — der beste Werber für die deutsche Industrie ist, verlangt das volkswirtschaftliche Interesse Deutschlands eine möglichste Verbreitung des deutschen Flugzeuges im Auslande.

Nichts wäre verfehlter, als die Bedeutung der deutschen Luftfahrtindustrie lediglich nach ihrem Umfang an Kapital oder Arbeiterzahl zu bewerten. Die deutsche Luftfahrtindustrie ist, weil ihre Aufgabe darin liegt, sich forschend weiter zu entwickeln, die Zelle eines in der Zukunft auch nach seinem Produktionswert mächtigen Industriezweiges der deutschen Wirtschaft. Damit sie auch wirklich diese Entwicklung nehmen kann, bedarf sie neben der richtigen Erkenntnis ihrer Führer auch des Verständnisses der Öffentlichkeit für ihre Aufgaben, ihre Bestimmung und für ihren Wert. [176]

Wertminderung, Abschreibung und Tilgung

Von Baurat v. d. Burchard, Freudenstadt

Inhalt: Die Begriffe Wertminderung, Abschreibung und Tilgung werden an sich und in ihren gegenseitigen Beziehungen gekennzeichnet, wobei besonders der grundsätzliche Unterschied zwischen Abschreibung und Tilgung und die Bedeutung dieses Unterschiedes für unser Wirtschaftsleben betont wird. Dann folgt eine kurze Zusammenfassung der Abschreibungsverfahren in eine einfache Formel und schließlich eine Besprechung der Wertminderung durch Währungsverfall.

I.
Wesen der Wertminderung, Abschreibung und Tilgung

Will man die Begriffe Wertminderung, Abschreibung und Tilgung[1]) richtig verstehen, so bleibt einem nichts übrig, als sich mit der „Geheimwissenschaft" der doppelten Buchführung zu befassen und dabei die kaufmännischen Buchungs- und Abschlußverfahren anzuwenden. Wir nehmen an, daß diese Verfahren auch dem Ingenieur aus früheren Veröffentlichungen (beispielsweise Hedde, „Konstruktion und Mechanismus der doppelten Buchhaltung" T. u. W. 1922, S. 517, 550) bekannt sind, werden sie aber außerdem durch ein Beispiel erläutern. Als Beispiel wählen wir ein Kraftwagen-Vermietungsunternehmen, weil sich darin der Einfluß der Wertminderung sehr schnell bemerkbar macht.

Eine Gruppe von Unternehmern gründe eine G. m. b. H. mit einem Stammkapital von 30 000 RM, nehme weiterhin eine Anleihe von 22 000 RM auf und kaufe nunmehr 5 Autodroschken für je 10 000 RM und Betriebstoff für 1000 RM. Dann sieht die Eröffnungsbilanz (alle Zahlen bedeuten Reichsmark) dieses Unternehmens wie folgt aus:

Zahlentafel 1
Eröffnungs-Bilanz

Aktiva		Passiva	
Anlagen	50 000	Stammkapital	30 000
Betriebstoff	1 000	Anleihe	22 000
Kasse	1 000		
	52 000		52 000

Auf der Eröffnungsbilanz baut der Kaufmann seine ganze weitere Buchführung kontenmäßig auf, und am Schluß des ersten Geschäftsjahres stellt sich das Ergebnis unsres Unternehmens in der sogenannten Umsatzbilanz folgendermaßen dar:

Zahlentafel 2. Umsatzbilanz

Soll		Haben	
1. Stammkapital		Bestand	30 000
2. Anleihe		Bestand	22 000
3. Anlagen Bestand	50 000		
4. Kasse Bestand	1 000	Ausgabe per Zinsenkonto	2 200
An Betriebskonto	43 000	Ausgabe per Betriebskonto	27 000
5. Betriebstoffe Bestand	1 000		
6. Betriebskonto Ausgabe	27 000	Einnahme per Kassenkonto	43 000
7. Zinsenkonto Ausgabe	2 200		
	124 200		124 200

[1]) Wir besitzen auf diesem wichtigen Gebiete eine recht brauchbare Literatur, aus der zu nennen sind: E. Schiff: „Wertminderungen der Betriebsanlagen", R. Haas: „Die Rückstellungen bei Elektrizitätswerken und Straßenbahnen", beide verlegt bei Springer, Berlin, in den Jahren 1909 bezw. 1916, sowie das wenig bekannte, aber sehr klare Schriftchen von Dr. Emil Fäs: „Die Berücksichtigung der Wertverminderungen des stehenden Kapitals in den Jahresbilanzen der Erwerbswirtschaften". (Tübingen, Laupp'sche Buchhandlung, Ergänzungsheft 46 der Zeitschrift für Staatswissenschaft.)

Aus der Umsatzbilanz ergibt sich durch Ausgleich der Soll- und Habenposten die sogenannte Saldobilanz des Kaufmanns. Sie ist für unser Beispiel in Zahlentafel 3 dargestellt.

Zahlentafel 3
Saldobilanz

Soll		Haben	
Stammkapital			30 000
Anleihe			22 000
Anlagen	50 000		
Kasse	14 800		
Betriebstoffe	1 000		
Betriebskonto			16 000
Zinsenkonto	2 200		
	68 000		68 000

Betrachten wir nunmehr die Konten 1 bis 5, die sogenannten Bestand-Konten, für sich, so erhalten wir die erste Rohbilanz.

Zahlentafel 4
Erste Bilanz (Rohbilanz)

Aktiva		Passiva	
Anlagen	50 000	Stammkapital	30 000
Betriebstoffe	1 000	Anleihe	22 000
Kasse	14 800	Rohgewinn	13 800
	65 800		65 800

Jetzt schreiten wir zu den Operationen, die wir zum Ausgleich der Wertminderung und zum Zweck der Schuldentilgung vornehmen wollen. Der Anlagewert unsres Unternehmens besteht aus fünf Autodroschken, denen wir nach den vorliegenden Erfahrungen eine Lebensdauer von fünf Jahren zusprechen. Den Verlauf der Wertminderung nehmen wir gleichmäßig an, d. h. in jedem Jahre soll der Wert einer Autodroschke um ein Fünftel abnehmen. Den Altmaterialwert setzen wir gleich Null. Dann vermindert sich der Anfangswert der fünf Autodroschken während des ersten Betriebsjahres um 10 000, nämlich von 50 000 auf 40 000. Der Gewinn geht von 13 800 auf 3800 zurück. Nach vorgenommener Abschreibung sieht die Bilanz folgendermaßen aus:

Zahlentafel 5
Erste Bilanz (nach Abschreibung von 10 000)

Aktiva		Passiva	
Anlagen	40 000	Stammkapital	30 000
Betriebstoffe	1 000	Anleihe	22 000
Kasse	14 800	Reingewinn	3 800
	55 800		55 800

Nach Berücksichtigung der Wertminderung des Wagenparks durch die Abschreibung schreiten wir zur Tilgung. Hierfür bestehe ein Plan, der die jährliche Tilgung von 1000 RM fordert. Die Tilgung besteht bekanntlich in

der Heimzahlung von Schulden. Dieser Vorgang wird sich in unserm Beispiel so abwickeln, daß wir aus der Kasse eine Zahlung von 1000 RM leisten, dafür die eingelöste Schuldurkunde oder eine Quittung für die Heimzahlung erhalten und nunmehr unser Anleihekonto mit 21 000 beziffern. Die Bilanz nach der Tilgung sieht folgendermaßen aus:

Zahlentafel 6

Erste Bilanz (nach Tilgung von 1000)

Aktiva		Passiva	
Anlagen	40 000	Stammkapital . . .	30 000
Betriebstoffe . . .	1 000	Anleihe	21 000
Kasse	13 800	Reingewinn	3 800
	54 800		54 800

Das Bemerkenswerteste dieser neuen Bilanz ist der unveränderte Reingewinn. Die Tilgung ist also ganz etwas andres als die Abschreibung, sie beeinflußt das Geschäftsergebnis, wie es sich als Gewinn oder Verlust am Ende des Geschäftsjahres ausweist, überhaupt nicht.

Den Reingewinn von 3800 verwenden wir, indem wir 2800 als Dividende von 9,35 vH ausschütten und 1000 vortragen. Wir erhalten nunmehr folgende Grundbilanz für das neue Geschäftsjahr:

Zahlentafel 7

Erste Bilanz (nach Gewinnausschüttung von 2800)

Aktiva		Passiva	
Anlagen	40 000	Stammkapital . . .	30 000
Betriebstoffe . . .	1 000	Anleihe	21 000
Kasse	11 000	Gewinnvortrag . .	1 000
	52 000		52 000

Vergleichen wir diese Grundbilanz für das zweite Geschäftsjahr mit der Eröffnungsbilanz (Zahlentafel 1), so sehen wir, daß der Kassenbestand sich um 10 000 RM vermehrt, der Anlagewert sich um 10 000 RM und der Anleihewert sich um 1000 RM vermindert haben. Die neue Bilanz ist viel flüssiger, liquider als die vorjährige, denn sie weist erhebliche greifbare Geldwerte auf der Aktivseite aus. Fragen wir nach dem Grunde dieser Liquidität, so finden wir die Antwort in der vorgenommenen Abschreibung von 10 000 RM. Um diesen Wert haben sich unsre Aktiva durch die Wertminderung verringert, wir mußten also dafür ein Ersatzaktivum in gleicher Höhe schaffen, denn die Summe unserer Passiva, der Bindungsposten auf der rechten Seite unsrer Bilanz, betrug wie bei der Eröffnungsbilanz 52 000 RM. Wir schufen das Ersatzaktivum in Form von Bargeld in der Kasse und nahmen dieses Geld aus den Betriebsüberschüssen. Die Liquidität unsres Abschlußes gibt uns einen Kassenbestand von 11 000 RM. Wir könnten diesen ganzen Kassenbestand zu einer weiteren Schuldentilgung benutzen und damit unsre Anleihen auf 10 000 RM vermindern, wenn die mit unsern Gläubigern getroffenen Abmachungen eine solche verstärkte Tilgung zulassen. Am eigentlichen Geschäftsergebnis, nämlich am Reingewinn von 3800 RM, würde auch diese verstärkte Tilgung gar nichts ändern. Wir sehen also, die Möglichkeit der Schuldentilgung ist, abgesehen von den mit den Gläubigern darüber getroffenen Vereinbarungen, abhängig von der Liquidität eines Unternehmens, nicht von seinem Arbeiten mit Gewinn oder Verlust.

II.
Entwicklung der Tilgungs- und Abschreibungsformeln

Die scharfe Unterscheidung zwischen Abschreibung und Tilgung sowie die Beachtung ihrer Zusammenhänge hat für unser deutsches Wirtschaftsleben der letzten Jahre erhebliche Bedeutung gewonnen. Das Kapital für den Neuaufbau und den Weiterausbau unsrer gewerblichen Unternehmungen mußten wir uns zum großen Teil aus dem Ausland beschaffen. Die allmähliche Verwandlung dieses Auslandkapitals in Inlandkapital ist nicht nur ein dringendes volkswirtschaftliches Bedürfnis, sondern nach den Ausleihebedingungen unsrer Geldgeber eine vertragliche Verpflichtung. Wohl bei allen Auslandanleihen wird die Tilgung innerhalb einer bestimmten Frist verlangt, und diese Frist wird nur in seltenen Fällen 25 Jahre überschreiten. Betrachten wir 20 Jahre als Norm und nehmen gleichbleibende Tilgungsraten an, so haben wir einen jährlichen Tilgungsaufwand von 5 vH des Anleihebetrages. Es ist selbstverständlich, daß dieser Betrag aus den Betriebsüberschüssen herausgewirtschaftet werden muß, denn nur auf diesem Wege ist Kapitalneubildung in Deutschland während der kommenden Jahre möglich. Die Betriebsüberschüsse sind die Differenz zwischen den Betriebs-Einnahmen und -Ausgaben. Jene müssen wir vergrößern und diese verringern. Der Ausgabenverringerung dient die Rationalisierung unsrer Betriebe, der Einnahmenvergrößerung eine richtige Kalkulation. Aber wir kalkulieren falsch, wenn wir beispielsweise bei der Wirtschaftlichkeitsberechnung für eine Wasserkraftanlage [vgl. Elektrotechnische Zeitschrift (ETZ) 1927, S. 1476] zur Ermittlung des Verkaufspreises der elektrischen Energie unter den Kapitaldienst nur eine der Lebensdauer der Anlagewerte entsprechende Abschreibung und den Zinsendienst aufnehmen. Großkraftwerke, seien sie nun für Wasserkraft- oder Dampfkraftbetrieb bestimmt, können heute in Deutschland nur mit verhältnismäßig kurz laufenden Anleihen finanziert werden, die meist aus dem Ausland stammen. Bei den Wirtschaftlichkeitsberechnungen für diese Anlagen hat man deshalb immer den Tilgungsplan des geborgten Kapitals in erster Linie zu beachten und wird dann bei allen Wasserkraftanlagen finden, daß die Tilgungssätze höher sind als die Abschreibungssätze. Aber haben wir nicht im Laufe unsrer Betrachtungen gefunden, daß die Tilgung in gar keiner Beziehung zum Gedeihen eines Unternehmens steht? Gewiß, aber wir haben auch festgestellt, daß Tilgung nur bei entsprechender Liquidität eines Unternehmens möglich ist, und daß wir uns diese Liquidität z. Zt. in Deutschland in der Regel nur aus Betriebsüberschüssen verschaffen können. Also müssen wir bei unsern Kalkulationen zuerst feststellen, was wir im Verlauf des Geschäftsjahres an barem Geld brauchen, um unsre Zinsen und Tilgungen zahlen zu können. Dann berechnen wir, was wir zur Abschreibung brauchen. Der größere von beiden Beträgen ist maßgebend für die Festsetzung unsrer Verkaufspreise.

Erläutern wir dies wieder durch ein Beispiel! Eine Gemeinde mit 3000 Einwohnern, die Aussicht auf eine Auslandanleihe von 200 000 RM hat und sich dafür aus einer ihr gehörenden Wasserkraft mit elektrischer Energie versorgen will, läßt sich von einem Ingenieur folgendes Projekt ausarbeiten:

A. Baukosten:

Wassserkraft 50 kW × 1500 RM/kW . . .	75 000 RM
Ortsnetz	90 000 „
Summe der Baukosten	165 000 RM

B. Wirtschaftlichkeitsberechnung:

1. Ausgaben:

Bedienung, Steuer u. dgl.	5 000 RM	
Zins 10 vH aus 165 000 RM	16 500 „	
Abschreibung:		
Wasserkraft 2 vH aus 75 000 RM	1 500 „	
Ortsnetz 3 vH aus 90 000 RM	2 700 „	
Summe der Ausgaben		25 700 „

2. Einnahmen:

Lichtstrom 36 000 kWh je 50 Pfg./kWh	18 000 „	
Kraftstrom 33 000 kWh je 25 Pfg./kWh	8 250 „	
Summe der Einnahmen		26 250 „
	Überschuß	550 RM

Die Baukosten sollen nun einschließlich der Bauzinsen bei der Ausführung des Werkes tatsächlich mit 165 000 RM abschließen, und auch das Geschäftsergebnis des ersten Jahres möge sich genau nach den Berechnungen des Ingenieurs einstellen. Es zeigt sich dann der Gemeinde am Ende des ersten Geschäftsjahres nach erfolgter Zinszahlung und Abschreibung folgende Umsatz- und Schlußbilanz:

Zahlentafel 8
Umsatzbilanz

	Soll	Haben
Anleihe		165 000
Anlagen		
Bestand	165 000	
Abschreibung		4 200
Kasse		
Eingang	26 250	
Zinszahlung		16 500
Betriebskosten		5 000
Betrieb		
Einnahme		26 250
Ausgabe	5 000	
Zinsen	16 500	
Abschreibung	4 200	
	216 950	216 950

Zahlentafel 9
Schlußbilanz

Aktiva		Passiva	
Anlagen	160 800	Anleihe	165 000
Kasse	4 750	Reingewinn	550
	165 550		165 550

Die Gemeinde kommt aber jetzt in die größte Verlegenheit, wenn sie die vertragliche Tilgungsquote von 5 vH des Anleihebetrages = 8250 RM zahlen soll, denn in der Kasse sind nur 4750 RM. Es bleibt nichts übrig, als den fehlenden Rest von 3500 RM bei der Gemeindekasse als Anleihe aufzunehmen und den Strompreis für das nächste Jahr zu erhöhen. Die Schlußbilanz sieht dann noch vollzogener Tilgung wie folgt aus:

Zahlentafel 10

Aktiva		Passiva	
Anlagen	160 800	Anleihe	156 750
Kasse	—	Darlehen der Gemeindekasse	3 500
		Reingewinn	550
	160 800		160 800

Dieser Abschluß muß zuerst paradox erscheinen, denn: die Anlageteile sind entsprechend der eingetretenen Wertminderung um 4200 RM geringer als in der Eröffnungsbilanz bewertet, in der Kasse ist nichts, zur Erfüllung der Tilgungsverpflichtung mußte ein Darlehen von 3500 RM aufgenommen werden, und gleichwohl hat das Unternehmen mit einem Reingewinn von 550 RM gearbeitet. Gewöhnt man sich aber daran, alle diese Vorgänge in kaufmännischer Darstellung zu behandeln, so schwinden schließlich die letzten Bedenken.

Der mathematisch streng geschulte Ingenieur wird an dieser Stelle vielleicht die Einwendung machen, der Tilgungssatz von 5 vH sei bei einer Tilgungszeit von 20 Jahren zu hoch, es sei die abnehmende Restschuld und die sich dadurch für jedes weitere Jahr ergebende Zinsersparnis zu berücksichtigen, die ihrerseits zu verstärkter Tilgung verwendet werden könnte. Dieser Einwand ist an sich richtig und soll deshalb kurz zahlenmäßig behandelt werden. Der Tilgungssatz berechnet sich, wenn die ersparten Zinsen des verminderten Kapitals zu verstärkter Tilgung benutzt werden sollen, wenn also die Bestimmungsgleichung: Zins + Tilgung = constans gelten soll, aus der Formel: $t = \frac{p}{q^n - 1}$, worin t den Tilgungssatz des ersten Jahres in vH, p den Zinssatz in vH, q den Wert $1 + \frac{p}{100}$ und n die Zahl der Tilgungsjahre bedeuten. Für $p = 10$ vH, $n = 20$ Jahre erhält man $t = 1{,}75$ vH, also wesentlich weniger als die von uns als Normaltilgungssatz angenommenen 5 vH. Doch hilft uns diese Rechnung gar nichts, wenn der Geldgeber die Tilgung in gleichen Jahresraten verlangt. Im ersten Jahre muß dann das Unternehmen $10 + 5 = 15$ vH und nicht $10 + 1{,}75 = 11{,}75$ vH Kapitaldienst herauswirtschaften. Für die kommenden Jahre tritt natürlich durch den abnehmenden Zinsendienst eine Erleichterung ein, die jedoch jeder vernünftige Unternehmer nur vorsichtig bewerten wird.

Bis jetzt haben wir die Wertminderung unsrer Betriebsanlagen in der Weise buchmäßig berücksichtigt, daß wir von dem Buchwert der Anlagen in der ersten Bilanz auf der Aktivseite den Betrag der Wertminderung (10 000 RM) abzogen und den also verringerten Buchwert in die Bilanz einsetzten (vgl. Zahlentafel 4 und 5). Wir können aber die in Zahlentafel 5 dargestellte Bilanz auch wie folgt abfassen:

Zahlentafel 11

Aktiva		Passiva	
Anlagen	50 000	Stammkapital	30 000
Betriebstoffe	1 000	Anleihe	22 000
Kasse	14 800	Erneuerungsfonds	10 000
		Reingewinn	3 800
	65 800		65 800

Bei dieser Art der Buchung müssen wir im Auge behalten, daß der auf der rechten Seite der Bilanz stehende Erneuerungsfonds nur ein Bindungsposten ist, der Aktiva gleichen Wertes im Geschäft festhält. Diese durch den Erneuerungsfonds gebundenen Aktiva können beliebiger Art sein, brauchen also nicht in barem Geld oder leicht liquidierbaren Werten zu bestehen; sie entsprechen überhaupt vollständig den „Ersatzaktiven“ bei der unmittelbaren Abschreibung. Die Bildung eines Erneuerungsfonds und die unmittelbare Abschreibung unterscheiden sich nur in der buchmäßigen Form, der bilanzmäßige Erfolg ist der gleiche. Erwähnt sei noch, daß der Ausdruck „Erneuerungsfonds“ nicht aus der Zweckbestimmung dieses Buchungspostens abgeleitet ist, sondern seinen Ursprung rein formal in § 261 Ziff. 3 und 5 HGB findet. Man bezeichnet daher den Erneuerungsfonds auch besser als

Ersatzkonto (vgl. Schiff a. a. O.). Der Ausdruck „Erneuerungsfonds“ hat in den Köpfen mancher „Sachverständigen“ schon heillose Verwirrung angerichtet. Man argumentierte folgendermaßen: „Der Erneuerungsfonds soll die Mittel für die Erneuerung von Anlageteilen bereitstellen. Da er aber nur ein Bindungsposten ist, können die von ihm festgehaltenen Aktiva auch illiquide sein, oder sogar, wenn sie zur Schuldentilgung verwendet wurden, als greifbare Aktiva vollständig verschwunden sein. Die Bildung eines Erneuerungsfonds ist also eine reine Buchung ohne den gewollten Erfolg, liquide Mittel für notwendige Erneuerungen zu schaffen.“ Überlegungen dieser Art lassen vollständig den Grundsatz außer acht, daß die durch unmittelbare Abschreibung oder Bildung eines Erneuerungsfonds vorgenommenen Handlungen lediglich den Verlust kennzeichnen sollen, der durch Wertminderung der in einem Unternehmen arbeitenden Vermögensgegenstände entsteht. Sind genügend Neuwerte in der betreffenden Arbeitsperiode des Unternehmens geschaffen worden, so wird der durch Wertminderung entstandene Verlust durch seine buchmäßige Behandlung (Abschreibung oder Bildung eines Erneuerungsfonds) sofort wieder ausgeglichen. Ist das nicht der Fall, so entsteht ein entsprechender bilanzmäßiger Verlust. Flüssige Mittel für die Erneuerung von abgängigen Werkanlagen kann der Erneuerungsfonds nur dann schaffen, wenn man die von ihm gebundenen Aktiva flüssig erhält und sie nicht zur Schuldentilgung verwendet.

In unserm Beispiel haben wir eine gleichmäßig mit der Zeit fortschreitende Wertminderung angenommen. Dies scheint auf den ersten Blick der natürlichste Verlauf zu sein. In der Praxis findet man aber auch Abschreibungsverfahren, die von der Annahme einer ungleichmäßig fortschreitenden Wertminderung ausgehen, nämlich die Abschreibung vom Buchwert und die Abschreibung unter Berücksichtigung von Zins und Zinseszins der Rückstellungen. Die Eigenart dieser Abschreibungsverfahren ist in der Literatur eingehend behandelt worden (vgl. Schiff a. a. O.), deshalb soll hier nur zusammenfassend darauf eingegangen werden. Alle diese Abschreibungsverfahren kann man in eine Formel zusammenfassen, die lautet:

$$R + R \cdot q + R \cdot q^2 + R \cdot q^3 + R \cdot q^4 + \ldots + R \cdot q^{n-1} = K - k$$

Darin bedeuten für einen in einem Unternehmen arbeitenden Vermögensgegenstand:

K den Anschaffungspreis,
k den Altmaterialpreis,
n die Lebensdauer in Jahren,
R die Wertminderung im ersten Jahre,
$R \cdot q$ die Wertminderung im zweiten Jahre,
$R \cdot q^2$ die Wertminderung im dritten Jahre,
$R \cdot q^{n-1}$ die Wertminderung im n ten Jahre,
q eine beliebige positive reelle Zahl.

Die Wertminderungen der einzelnen Jahre bilden eine geometrische Reihe, und R berechnet sich, wenn K, k, q und n gegeben sind:

$$R = (K - k)\,\frac{q - 1}{q^n - 1}$$

Je nach der Wahl von q erhalten wir einen andern Verlauf der Wertminderungslinie. In Abb. 1 ist die Wertminderungslinie für den Anfangswert K = 1100, den Endwert k = 100, die Jahreszahl n = 5 für 5 verschiedene Annahmen von q gezeichnet, nämlich für q = 2,0, 1,05, 1,0, 0,95, 0,62. Man erkennt, daß für q = 1 die Wertminderungslinie geradlinig, für q größer als 1 konvex nach oben, für q kleiner als 1 konkav nach oben verläuft.

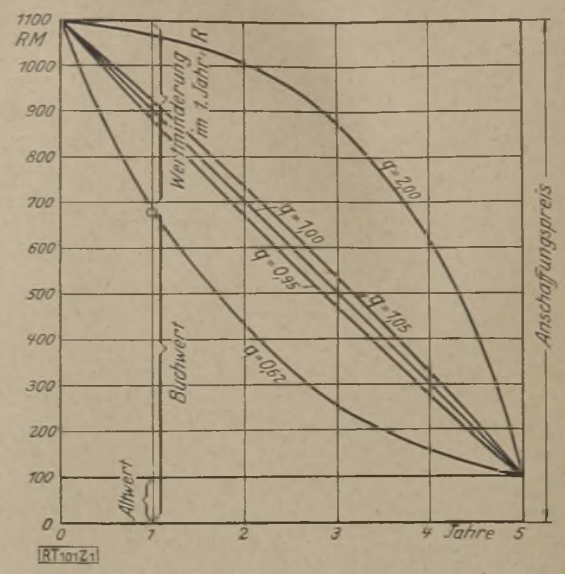

Abb. 1. Verlauf der Wertminderung

Wohlgemerkt, die vorstehende Formel gibt den Verlauf der Wertminderung an. Die buchmäßige Behandlung der Wertminderung, d. h. bei verlustlos abschließender Bilanz die Bindung von Ersatzaktiven, die dem durch Wertminderung eingetretenen Verlust entsprechen, kann in ihrem Gesamtergebnis einen andern Verlauf als die Wertminderungslinie nehmen. Dieser Verlauf ist bedingt durch die Eigenart der Ersatzaktiva selbst. Sind diese beispielsweise Bankguthaben, so werden sie in der Regel Zinsen bringen; sind sie Betriebseinrichtungen, so werden sie einerseits gegebenenfalls Ertrag abwerfen, anderseits selbst wieder der Wertminderung verfallen. Man muß beide Vorgänge, die Wertminderung und die Veränderung der infolge der Wertminderung geschaffenen Ersatzaktiva, streng auseinanderhalten. Eine nähere Betrachtung unsrer Formel wird die nötige Klarheit schaffen.

Die Formel für die Wertminderung stellt, wie schon erwähnt, eine geometrische Reihe dar. Nehmen wir willkürlich den Quotienten $q = \frac{1 + p}{100}$ an, worin p einen zur Zeit üblichen Zinsfuß in vH bedeute, so haben wir die bekannte Formel aus der Zinseszinsrechnung, die besagt, daß jährliche Rückstellungen von je R Mark mit p vH im Zinseszins nach n Jahren das Kapital K—k ergeben. Die Möglichkeit, daß man die durch jährliche Rückstellungen geschaffenen Ersatzaktiva im Zinseszins anlegen kann, ist aber noch kein Grund dafür, den Verlauf der Wertminderungslinie genau so anzunehmen. Glaubt man dennoch dazu gezwungen zu sein, so verwechselt man Ursache und Wirkung. Das Ergebnis einer solchen Verwechslung ist besonders interessant, wenn man, wie es noch häufig in der Praxis geschieht, vom jeweiligen Buchwert abschreibt. Dies Verfahren sei wegen seiner eigenartigen Auswirkung an Hand unsrer Formel näher betrachtet. Unter Benutzung der Bezeichnungen unsrer Formel sei die erste Jahresrückstellung $\frac{K \cdot a}{100}$, worin a den gleichbleibenden Prozentsatz der Abschreibung bedeute. Dann werden die Rückstellungen in den folgenden Jahren, wenn $q = 1 - \frac{a}{100}$ gesetzt wird, im zweiten Jahre $\frac{K \cdot a}{100} \cdot q$, im dritten Jahre $\frac{K \cdot a}{100} \cdot q^2$, usw. und im n ten Jahre $\frac{K \cdot a}{100} \cdot q^{n-1}$. Die Summe dieser Rückstellungen soll die in n Jahren eingetretene Wertminderung

K—k ergeben. Man erhält also, wenn man die Summe der geometrischen Reihe bildet:

$$\frac{K \cdot a}{100} \cdot \frac{q^n - 1}{q - 1} = K - k,$$

und daraus durch einige Umformungen:

$$a = 100 \left(1 - \sqrt[n]{\frac{k}{K}}\right)$$

Für $n = 5$, $k = 100$, $K = 1100$ ergibt sich a zu 38 vH vom Buchwert. Die jährlichen Rückstellungen betragen dann:

	Jahr	Buchwert	Rückstellung
Anfang	1.	1100	0,38 · 1100 = 418
„	2.	682	0,38 · 682 = 260
„	3.	422	0,38 · 422 = 160
„	4.	262	0,38 · 262 = 100
„	5.	162	0,38 · 162 = 62
Ende	5.	100	Summe Rückstellungen 1000

Die Zahlen sind abgerundet. Man erkennt aus dem Ergebnis, daß die einzelnen Geschäftsjahre durch die vorgenommenen Rückstellungen, die sich zwangläufig aus dem gewählten Abschreibungsverfahren ergeben, sehr ungleichmäßig belastet werden. Die Wertminderungslinie, die diesem Abschreibungsverfahren entsprechen würde, ist in Abb. 1 für $q = 1 - \frac{a}{100} = 1 - \frac{38}{100} = 0{,}62$ gezeichnet. Sie dürfte der tatsächlichen Wertminderung der meisten Betriebseinrichtungen wohl kaum entsprechen, ebensowenig wie die in Abb. 1 gekennzeichnete Wertminderungslinie mit einem Quotienten $q = 2$. Aber es können auch Ansichten vertreten werden, die den stark gekrümmten Verlauf der Wertminderungslinie für richtig halten, beispielsweise für Gebäude den Verlauf mit der Kennziffer q größer als 1, und für schnell veraltende Vermögensgegenstände den Verlauf mit der Kennziffer q kleiner als 1. Die einfachste Annahme ist und bleibt aber die eines Verlaufes der Wertminderungslinie mit der Kennziffer $q = 1$, und es dürfte schwerlich der Beweis erbracht werden können, daß diese Annahme falsch ist.

Wie die infolge des Ausgleiches der Wertminderung durch Abschreibung oder Ersatzkonto gebundenen „Ersatzaktiva“ sich verändern, ist ein Vorgang für sich, der hingenommen werden muß, wie er sich aus dem Geschäftsbetrieb ergibt. Mit dieser Feststellung soll nicht der Rat gegeben werden, die Veränderung der Ersatzaktiva nicht zu beachten. Die Vorsicht gebietet dem Kaufmanne, Verluste nicht zu gering und Gewinne nicht zu hoch einzuschätzen. Deshalb sollte der wohl vorauszusehende Verlust an den Ersatzaktiven durch Wertminderung immer berücksichtigt, dagegen die Verzinsung der Rücklagen bei der Bemessung der jährlichen Rückstellungen außer acht gelassen werden.

Es soll noch die Wertminderung durch Währungsverfall erwähnt werden. Im Jahre 1923, als der Währungsverfall in Deutschland schon den Verfall der gesamten Volkswirtschaft nach sich zu ziehen drohte, wurden bekanntlich von der Regierung einschneidende Maßnahmen zur Abwendung weiteren Unheils getroffen. Für die Geschäftsabschlüsse der Erwerbswirtschaften wurde die Verordnung über Goldbilanzen vom 28. Dezember 1923 erlassen mit dem Zwang, alle bisher in Papiermark gemessenen Bilanzwerte nunmehr an dem Maßstab der Goldmark (10/42 USA-Dollar) zu messen. Die Bestimmungen dieser Verordnung mußten, wie es in der Natur einer so komplizierten Materie begründet liegt, den von der Verordnung Betroffenen einen gewissen Spielraum für die Umwertung aller Werte lassen. Dieser Spielraum wurde von vernünftigen Unternehmern, wenn nicht ganz besondere Verhältnisse vorlagen, wohl nur dazu benutzt, die Aktiva und Passiva der Bilanzen so vorsichtig wie möglich zu bewerten und die Rentabilität der Unternehmen durch starke Abschreibungen für die kommende, noch ganz unübersichtliche Wirtschaftsperiode einigermaßen sicherzustellen. Die in die Gold-Eröffnungsbilanz eingesetzten Werte haben als Anschaffungs- oder Herstellungspreis zu gelten (§ 4 Abs. 4 der Verord.). Waren sie, wie es die Regel bildete, stark abgeschrieben, so zeigten sie starke Unterschiede gegenüber den Anschaffungs- und Herstellungspreisen von Neuanlagen. Daraus ergaben sich auch wieder ganz ungleiche Produktionskosten für Alt- und Neuanlagen, wenn für beide Anlagenkategorien dieselben Abschreibungssätze angewendet wurden. Um diese Ungleichheit zu beseitigen, berechnet man vielfach die Abschreibungen der Altanlagen nach einem fingierten Anschaffungs- oder Herstellungspreis, der dem der Neuanlagen gleichkommt. Dies Verfahren hat durchaus seine Berechtigung, wenn es auch dem in diesem Aufsatz entwickelten Grundsatz: „Abschreibung ist Ausgleich der Wertminderung“ zu widersprechen scheint. Der Widerspruch ist nur scheinbar. Denn die Abschreibung von einem fingierten Anschaffungs- oder Herstellungspreis, der höher liegt als der Buchwert, ist keine reine Abschreibung mehr, sondern die dadurch geschaffene Rücklage ist eine „Wertberichtigung“ nur insoweit, als sie der Wertminderung des Buchwertes entspricht; was darüber hinaus zurückgestellt wird, ist eine echte Rücklage, d. h. Gewinn, den der vorsichtige Unternehmer im Geschäft zurückhält. Übrigens wird sich ein vernünftiger Unternehmer in solchen Fällen nie von starren Regeln binden lassen. Hoch über allen Regeln der formalen Buchungsverfahren steht der kaufmännische Grundsatz, ein Unternehmen durch solide Geschäftsführung gesund und ertragreich zu erhalten.

Auf die steuerrechtliche Behandlung der Abschreibungen kann an dieser Stelle nicht eingegangen werden. Was Schiff darüber in seinem schon mehrfach erwähnten Werk geschrieben hat, läßt die Schwierigkeit des Problems genügend erkennen. Dabei waren die von Schiff behandelten Verhältnisse vor dem Kriege wohl wesentlich einfacher als die heutigen.

Auch die buchmäßige Behandlung sogenannter Heimfallasten soll hier nicht untersucht werden, da sie nur einen Spezialfall der Abschreibung bildet. Näheres darüber findet man bei Haas a. a. O. [101]

Das künftige Arbeitschutzgesetz und die Selbstverwaltung

Von Dr. Bender, Potsdam

Inhalt: *1. Ein Abänderungsentwurf zum Arbeitschutzgesetz stellt die Forderung auf, daß die Aufsichtsbeamten sich künftig mehr als bisher der Belehrung der Arbeiter und Unternehmer über die Fragen des Arbeitschutzes widmen sollen — 2. Die Durchführung dieser Forderung im Interesse einer wirksamen Bekämpfung der Betriebsgefahren wird erleichtert, wenn die Arbeitgeberorganisationen mehr als bisher für möglichst eingehende Aufklärung der Beteiligten über die Unfall- und Krankheitsgefahren sorgen werden — 3. Dauernde gründliche Belehrung durch Kurse für Betriebsingenieure und Betriebsräte sind daher in weiterem Maße als bisher am Platze. Besondern Erfolg verspricht die Benutzung der Lehrmittel der Sozialmuseen — 4. Maßnahmen dieser Art dienen nicht nur der Erhaltung und Stärkung der Volkskraft durch Verminderung der Unfälle und Erkrankungen, sondern auch dem wirtschaftlichen Interesse der Unternehmer.*

In einer Untersuchung über die Beziehungen zwischen Arbeiterschutz und Selbstverwaltung (Technik und Wirtschaft 1927 Heft 12 S. 331) wurde begründet, daß die Gefahren des gewerblichen Betriebes am zweckmäßigsten durch Gemeinschaftsarbeit der beteiligten Unternehmer, Arbeiter und Aufsichtsbeamten bekämpft werden, und daß sich hierbei Vereinigungen der Beteiligten bestens bewährt hätten, die auf wissenschaftlicher Grundlage die gesundheitlichen Verhältnisse (einschließlich der Unfallverhütung) in den gewerblichen Betrieben untersuchen und bei der Abhilfe Unterstützung leisten.

Hierbei war auf die „Beleuchtungstechnische Gesellschaft" sowie die „Gesellschaft für Gewerbehygiene" hingewiesen und die Begründung einer ähnlichen Vereinigung für die Staub- und Dunstbeseitigung empfohlen.

Erfreulicherweise kann hierzu bemerkt werden, daß inzwischen im Verein deutscher Ingenieure ein Fachausschuß für Staubtechnik ins Leben gerufen ist, über dessen Tätigkeit später zu berichten sein wird.

Wenn künftig neben dem „Sicherheitsingenieur" auch der „Gesundheitsingenieur" die Unternehmer bei ihren Bemühungen zum Schutze der Arbeitnehmer unterstützen wird und planmäßig die Beteiligten über die zwingende Notwendigkeit eines wirksamen Gefahrenschutzes unterrichtet sind, werden wir einen großen Schritt vorwärts kommen.

Über die Notwendigkeit dieser Aufklärung ist inzwischen eine beachtliche Veröffentlichung der Arbeitnehmer[1]) erschienen, in der u. a. folgende Betätigung der Aufsichtsbeamten gefordert wird:

> „Die Aufsichtsbeamten haben sich in besonderer Weise der Aufklärung der Arbeitnehmer und Arbeitgeber über die Fragen des Arbeitsschutzes durch Vorträge, gelegentliche Hinweise und Rücksprachen im Betriebe anzunehmen. Die Reichsarbeitsaufsicht und das deutsche Arbeitsschutzmuseum haben durch Kurse, Bilder, Veröffentlichungen und in sonstig geeigneter Weise für die nötige Aufklärung der Arbeitnehmer und Arbeitgeber über die Fragen des Arbeits- und Nachbarnschutzes Sorge zu tragen.
>
> Bei der Tätigkeit der Arbeitsaufsichtsbeamten der Reichsarbeitsaufsicht und des deutschen Arbeitsschutzmuseums gemäß Abs. 1 ist insbesondere auch auf die Hinzuziehung der Betriebsräte und der wirtschaftlichen Vereinigungen der Arbeitnehmer hinzuwirken."

Diese Forderungen aus den Kreisen der Arbeiterschaft entsprechen im wesentlichen dem Standpunkt, den berufene Fachleute über die Notwendigkeit einer Aufklärungsarbeit auf diesem Gebiete einnehmen[2]).

Welche Wege hierbei im einzelnen zu beschreiten sind, kann an dieser Stelle nicht näher erläutert werden. Unter Hinweis auf die erwähnten Ausführungen über die Belehrungsarbeit[2]) sollen hier nur einige Gesichtspunkte erwähnt werden, die für diese Fragen von praktischer Bedeutung sind.

Zunächst ist hervorzuheben, daß ein praktischer Erfolg des erwähnten Unterrichts zur Voraussetzung hat, daß geeignete Lehrkräfte und Lehrmittel zur Verfügung stehen.

Es wäre natürlich verfehlt, dem Hörer durch trockenes Vorlesen von Vorschriften den Gegenstand nahezubringen. Nötig ist vielmehr, daß in Anpassung an die geistigen Fähigkeiten und persönlichen Erfahrungen der Zuhörer zunächst die Notwendigkeit des Schutzes erwiesen wird. Hierfür sind Anschauungsmittel, möglichst im Betriebe selbst oder durch Modelle, Filmvorführungen oder Bilder unentbehrlich; aber auch die Verbindung mit persönlichen Erlebnissen des Hörers ist sehr wichtig, ebenso die Schilderung vorgekommener Unfälle möglichst an Hand von Abbildungen oder Films. Ist die Notwendigkeit des Schutzes erwiesen, ergibt sich die Schilderung der Abhilfmaßnahmen. Hier ist nötig, das Wesentliche des Arbeiterschutzes hervorzuheben und zu erläutern, daß der wirksamste Schutz häufig nicht durch Verbesserungen der vorhandenen Maschinen und Geräte, sondern durch Änderung des Arbeitsverfahrens zu erzielen ist.

Schon diese kurzen Andeutungen zeigen, daß an die Lehrkräfte auf diesem Gebiete recht hohe Ansprüche hinsichtlich der Kenntnisse und Erfahrungen gestellt werden müssen; dazu kommt aber auch die Forderung eines liebevollen Eingehens auf die oft schwierigen Unterfragen, die sich bei der notwendigen regen Erörterung des Gegenstandes ergeben, ferner die geduldige Widerlegung häufiger Einsprüche und Bedenken, die erfahrungsgemäß vielfach aus den Kreisen der Hörer geäußert werden, so daß auch eine gewisse Schlagfertigkeit und Menschenfreundlichkeit als Forderung an einen guten Lehrer auf diesem Gebiete gestellt werden muß.

Selbstverständlich muß mit diesen Eigenschaften gründliche Erfahrung technischer und wirtschaftlicher Art, insbesondere auf dem Gebiete der Betriebswissenschaft verbunden sein, damit gegenüber den zahlreichen Forderungen gesundheitlicher und wirtschaftlicher Art die richtige Lösung gefunden wird.

Es geht hieraus hervor, daß nicht jeder Aufsichtsbeamte das erforderliche Lehrtalent besitzen dürfte, und daß Ausbildungskurse für solche Herren, die sich für diese Frage interessieren, von Nutzen sein dürften.

Neben den Gewerbeaufsichtsbeamten kommen als Träger der Belehrung die technischen Aufsichtsbeamten der Berufsgenossenschaften und In-

[1]) Vgl. Gewerkschaftszeitung 1928 S. 86 „Abänderungsentwurf des ADGB und des AFA-Bundes zum sechsten Abschnitt des Arbeitsschutzgesetzes".

[2]) „Die Belehrung der Arbeiterschaft über die Berufsgefahren und ihre Mitwirkung bei der Gefahrenbekämpfung derselben" von Geh. Rat Dr. Dietrich, Prof. Dr. Chajes, Dr. Meesmann, Dr. Bender. Beihefte zum Zentralblatt für Gewerbehygiene. Verlag Chemie, Leipzig.

genieure der Dampfkesselüberwachungsvereine in Betracht, die schon jetzt in den Heizerkursen eine umfassende und ähnliche Unterrichtstätigkeit ausüben.

Hinsichtlich der gesundheitlichen Fragen sind die ärztlichen Aufsichtsbeamten (Gewerbemedizinalräte), sowie die Kassenärzte schon jetzt häufig als Volkserzieher tätig.

In den letzten Jahren hat man mehr als bisher die Bedeutung eines Unterrichtes der heranwachsenden Jugend über die Betriebsgefahren erkannt und dementsprechend die Fortbildungsschullehrer über diese Fragen in besondern Kursen ausgebildet; erwähnt sei der Unterricht, den im Vorjahre der Reichsausschuß für hygienische Volksbelehrung veranlaßt hat[3]).

Es bedarf wohl keiner besonderen Betonuung, daß für den Unterricht alle modernen, geeigneten Anschauungsmittel zu verwenden sind, deren geschickte Vereinigung die Kunst des Vortragenden erweisen muß; insbesondere soll das als Bild oder Film Vorgeführte durch kurze Schriften (Merkblätter) dem Gedächtnis erhalten bleiben. Hinsichtlich der Verwendung des Rundfunks zur Belehrung der Arbeiter scheint uns Amerika überlegen zu sein; aber auch bei uns findet er allmählich für Bildungszwecke mehr Zuspruch. Seine Einführung zur Aufklärung der Arbeiter während der Pausen hat leider infolge Bedenken grundsätzlicher Art vorläufig noch nicht das erforderliche Interesse gefunden[4]).

Großen Erfolg versprechen die Unterweisungen, die in Arbeiterschutz-Museen stattfinden, wie sie vom Reich (Charlottenburg), in Bayern, Sachsen und andern Ländern begründet sind. Hier kann stets, ähnlich wie im praktischen Betriebe, die Gefahrenquelle gekennzeichnet und die Abhilfe anschaulich erläutert werden. Die von den Museen herausgegebenen Jahresberichte geben ein sehr beachtliches Bild, welche nutzbringende Arbeit im Interesse der Volksbildung hier geschaffen ist.

Einige Stichworte zur Kennzeichnung der Aufklärungsarbeit für den Schutzgedanken und Werbung für die Museumsbelehrung seien hier erwähnt[5]).

1. Ständige Verbindung mit Gewerbeaufsicht, Berufsgenossenschaften, Industrie, Gewerkschaften, technisch-wissenschaftlichen Vereinen und mit gleichartigen oder in derselben Richtung arbeitenden Instituten des In- und Auslandes;
2. Regelmäßige Vortragsreihen, Lehrgänge, Sammlung von Diapositiven, Filmen;
3. Beteiligungen an Ausstellungen, Veranstaltung von Sonderausstellungen, Wanderausstellungen;
4. Auskunftstelle;
5. Bücherei, Lesesaal;
6. Regelmäßige Veröffentlichungen;
7. Versuche und Berichte darüber.

Nicht übersehen darf bei der Aufklärung werden, daß die Jugend ihrer am meisten bedarf, und daß sie bei ihr am ehesten Erfolg verspricht.

Arbeiterschutz ist eine Frage der Volksbildung. Sie kann nicht früh genug begonnen werden: nicht erst in der Fortbildungsschule, sondern schon in der Schule, am besten Vorschule. Schlichte Form und eindringliche Sprache sind hier die erfolgreiche Grundlage für die Erziehung zum Gefahrenschutz; der „Münchner Bilderbogen" und des „Struwelpeters" ist daher in diesem Zusammenhang zu gedenken.

Verfolgt man die alltäglichen Unfälle auf Straßen und Bahnen, so kann man nicht die zwingende Notwendigkeit verkennen, mehr als bisher die Jugend zum verständigen Handeln auf der Straße und in den Werkstätten zu erziehen.

Hier ist noch sehr viel praktische Arbeit zu leisten, und zwar nicht nur in der Schule und Gewerbeschule, sondern auch an Mittel- und Hochschulen.

Nach dieser Richtung erscheint eine Untersuchung des Landesgewerbearztes Dr. Teleky erwähnenswert, in der u. a. folgende Feststellung gemacht ist[6]):

> „An allen deutschen Technischen Hochschulen zusammen dürften kaum 150 Studenten jährlich Gewerbehygiene hören. Ziehen wir in Betracht, daß darunter eine Anzahl ist, die das Kolleg besucht, weil sie Gewerbeaufsichtsbeamte werden wollen, so muß man zu dem Schlusse kommen, daß von den künftigen Betriebstechnikern und Chemikern, die alljährlich die deutschen Hochschulen verlassen, kaum 5 vH Vorlesungen über Gewerbehygiene gehört haben.
>
> Da ist es wohl kein Wunder, wenn soundsoviele Betriebsleiter und Ingenieure dann den hygienischen Anforderungen der Gewerbeaufsichtsbeamten und der Arbeiter vollkommen verständnislos gegenüberstehen, wenn sie in diesen Forderungen nur Übertreibungen und Belästigungen erblicken, wenn immer wieder Schädigungen vorkommen, die bei richtigem Verständnis der leitenden und Aufsicht führenden Personen hätten vermieden werden können."

Diese Ausführungen erscheinen im Rahmen der vorliegenden Betrachtungen recht beachtlich und dürften auch bei der Begründung wirksamer Aufklärung der Betriebsleiter über ihre Pflichten hinsichtlich des Arbeiterschutzes zu verwerten sein.

Nach dem Arbeiterschutzbüchlein der Reichsarbeitsverwaltung im Jahre 1923 kamen in versicherungspflichtigen Betrieben täglich 1535 Unfälle im Durchschnitt vor, hiervon 230 schwere und 25 tödliche Unfälle.

Über die gesundheitlichen Schädigungen können ähnliche Zahlenangaben nicht gemacht werden; das statistische Material erläutert aber deutlich die Bedeutung dieser Beeinträchtigung deutscher Volkskraft.

Unter solchen Verhältnissen ist es ernste Pflicht aller Beteiligten, alle Maßnahmen zu treffen, um eine Herabsetzung dieser schweren Lasten der gewerblichen Arbeit herbeizuführen.

Das gilt in besonderm Maße für den Arbeitgeber, da er nach den gesetzlichen Vorschriften verpflichtet ist, die Arbeitsräume, Betriebsvorrichtungen, Maschinen und Gerätschaften so einzurichten und zu unterhalten und den Betrieb so zu regeln, daß die Arbeiter gegen Gefahren für Leben und Gesundheit soweit geschützt sind, wie es die Natur des Betriebes gestattet.

Berücksichtigt man, daß allein die kapitalisierte Unfallrentenlast für Deutschland etwa 3 Milliarden RM beträgt und hierzu noch die Kosten durch Krankheiten hinzukommen, so bedarf es keiner weitern Begründung, um die Bedeutung der vorliegenden Fragen für Technik und Wirtschaft nachzuweisen.

[143]

[3]) Die Vortragsgegenstände waren u. a.: Arbeit und Gesundheit; Ergebnisse der Arbeitsphysiologie und Arbeitspsychologie; Staub und seine Gefahren; Physikalische Schädigungen; Schädigungen der Gesundheit durch Metalle; Infektion im Beruf; Unfallverhütung; die erwerbstätige Frau; Arbeitsraum in hygienischer Beziehung; Sozialversicherung; Erste Hilfeleistung; Methodik und Technik des gewerbehygienischen Unterrichts; Lebensführung der Arbeitenden; Beruf und Tuberkulose; Alkohol- und Tabakbekämpfung durch die Berufsschule; Sexuelle Belehrungen.

[4]) Gewerkschafts-Zeitung 1926 Nr. 24 S. 338 sowie Nr. 27 S. 375.

[5]) Denkschrift „25 Jahre Deutsches Arbeitsschutz-Museum 1903—1928" Charlottenburg im Mai 1928 (S. 61).

[6]) Soziale Praxis 1928 Nr. 27, Spalte 636.

Der Schutz des Betriebsgeheimnisses

Von Patentanwalt Dr. Georg Respondek, Berlin-Halensee.

Inhalt: *Der Schutz des Betriebsgeheimnisses wird strafrechtlich durch das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb und die Vorschriften des StGB gesichert. Einen weiteren zivilrechtlichen Schutz geben die Vorschriften des Wettbewerbrechtes, die des BGB mit den Rechtbehelfen des Unterlassungs- und Schadenersatzanspruches und die Wettbewerbklausel. Diese Vorschriften werden in ihrer Wirksamkeit für den industriellen Betrieb untersucht. — Eine wichtige Stütze des internationalen Rechtsverkehrs bildet das Haager Abkommen vom 6. November 1925, wobei zu beachten ist, daß die Rechtshilfe zwischen den Vertragstaaten durch die Gesetze der einzelnen Staaten geregelt ist.*

1. Der Begriff des Betriebsgeheimnisses

Jeder Unternehmer hat ein privatwirtschaftliches Interesse oder glaubt es wenigstens zu haben, gewisse Vorgänge seines Betriebes geheimzuhalten. Die Unternehmen besitzen also Betriebsgeheimnisse, die einfach nicht preisgegeben werden können, sofern das Unternehmen seine Stellung behaupten will. Wenn auch die grundlegenden Patente bekannt sind, auf denen die Herstellung eines Erzeugnisses sich aufbaut, so kann mit ihnen allein der Betrieb nicht viel anfangen, da bei der Herstellung noch eine ganze Reihe andrer Faktoren zur Geltung kommt. Die Reihenfolge bestimmter Prozesse, die Wahl bestimmter Ausgangsstoffe, Zusätze irgendeines Stoffes, besondre Arbeitsmaschinen und Apparate, die keinerlei Niederschlag in einem Patent oder Gebrauchsmuster gefunden haben oder haben finden können und Erfahrung des Arbeiters üben auf die Güte und den Herstellungspreis des Erzeugnisses ihren bestimmenden Einfluß aus. Daher das Streben des in- und ausländischen Wettbewerbs, die Errungenschaften der fremden Betriebe zwecks Mitverwertung kennenzulernen, ihre Bemühungen, sie auszukundschaften und besonders erfahrene Arbeiter zu sich herüberzuziehen. Besonders gefährlich ist dies aber, wenn es sich um ausländische Mitbewerber handelt. Eine besondere Fabrikationserfahrung, die gerade einem ausländischen Unternehmen zum Erfolg noch fehlt, kann für die inländische Industrie die Gefahr völligen Absatzverlustes mit sich bringen. Die Abwehr des unlauteren Wettbewerbs ist also eine privat- und nationalwirtschaftliche Notwendigkeit.

In der Hauptsache erstreckt sich die unlautere Auskundschaftung der Betriebe auf Vorgänge, die nicht offenkundig sind, und die auch nach dem unverkennbaren Willen der Betriebsleitung der Allgemeinheit und den Mitbewerbern unbekannt bleiben sollen. Der Begriff des Betriebsgeheimnisses setzt nicht voraus, daß der Gegenstand an sich absolut ein Geheimnis bildet, sondern entscheidend ist, daß der Gegenstand in Beziehung auf den Betrieb geheim ist und seine Geheimhaltung verlangt wird. Daher wird für den Begriff des Betriebsgeheimnisses eine Neuheit im Sinne des Patentgesetzes nicht verlangt, und er ist auch nicht auf ein körperliches Erzeugnis beschränkt. Er kann jedes Vorkommnis umfassen, das sich in einem Betriebe ereignet, außer, wenn der Gegenstand für den Wettbewerb offenkundig ist oder durch Besprechung in Fachzeitschriften offenkundig geworden ist. Offenkundig wird z. B. das Betriebsgeheimnis, wenn der Gegenstand auf den Markt gebracht und damit jedermann zur Untersuchung zugänglich wird, nicht aber notwendig dadurch, daß der Gegenstand öffentlich ausgestellt oder vorgeführt wird. Offenkundig sind Gegenstände und Verfahren, soweit sie durch Patent, Gebrauchsmuster, Geschmacksmuster usw. geschützt sind und an die Öffentlichkeit gebracht werden. In diesen Fällen vermag der Wille des Betriebsinhabers allein nicht mehr den Schutz eines Betriebsgeheimnisses zu begründen.

Zu den Betriebsgeheimnissen zählen beispielweise: maschinelle Einrichtungen oder Einzelheiten einer Maschine, Zeichnungen, Modelle, Schablonen, Verfahren aller Art, sowie die hierzu verwendeten Geräte und Apparate, Betriebserfahrungen, Verbesserungen und Kunstgriffe, Mißglücken eines Versuches und auch die Tatsache, welches von mehreren bekannten Verfahren in einem bestimmten, vorteilhaft arbeitenden Unternehmen angewendet wird, Angaben über die zweckmäßige Handhabung einer patentierten Maschine, Vorschriften, wie ein patentiertes Verfahren auszubauen ist usw.

2. Der Schutz des Betriebsgeheimnisses in Deutschland

Das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb vom Jahre 1909 (UnlWG) schützt das Geschäfts- und Betriebsgeheimnis vor dem Mißbrauch durch den Wettbewerb. Der Schutz erfolgt auf strafrechtlicher Grundlage, wobei sowohl die Anstiftung der Angestellten zum Verrat eines Geheimnisses (Art. 20), also auch die Verwertung fremder Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse, deren Kenntnis durch Verrat der Angestellten oder überhaupt durch eine gegen die guten Sitten verstoßende Handlung (Art. 17 Abs. 2) erlangt worden ist, bestraft wird. Das letzte Vergehen verpflichtet den Mitbewerber zum Ersatz des entstandenen Schadens (Art. 19).

Nach § 17 Abs. 1 UnlWG werden Angestellte, einschließlich der Arbeiter und Lehrlinge bestraft, die während der Geltungsdauer des Dienstverhältnisses entweder zu Zwecken des Wettbewerbs oder in der Absicht, dem Inhaber des Geschäftsbetriebes Schaden zuzufügen, Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse, die ihnen anvertraut oder sonst zugänglich geworden sind, unbefugt an andre mitteilen. Die Schweigepflicht ist hier gesetzlich auf die „Dauer des Dienstverhältnisses" beschränkt. Sie wird aber durch vertragswidriges Verlassen des Dienstes oder durch vertragswidrige Entlassung nicht vorzeitig aufgehoben.

Für eine Mitteilung nach Ablauf der Dienstzeit ist jede Bestrafung aus § 17 Abs. 1 UnlWG ausgeschlossen. Verrat von Betriebsgeheimnissen nach Beendigung des Dienstverhältnisses kann jedoch aus § 17 Abs. 2 UnlWG strafbar sein, sofern Angestellte während oder nach Ablauf des Dienstverhältnisses Betriebsgeheimnisse an Dritte mitteilen oder verwerten, die sie durch eine gegen das Gesetz oder die guten Sitten verstoßende eigene Handlung erlangt haben. Sittenwidrig erlangt sind der Regel nach alle Kenntnisse von Betriebsgeheimnissen, die der Angestellte vermöge des Dienstverhältnisses nicht ohne weiteres erwirbt, und sofern dies gegen den unverkennbar vorliegenden Willen des Unternehmens geschieht, z. B. heimliche Aufzeichnungen von Maschinenteilen oder Schaltungen, Mitnahme von Modellen usw. Ein Verstoß gegen die guten Sitten liegt nach feststehender Rechtsprechung immer dann vor, wenn der Angestellte sich heimlich schriftliche Aufzeichnungen

macht. Dies trifft besonders für einen Angestellten mit wissenschaftlicher Vorbildung zu, der sich gegen den Willen des Betriebsinhabers Kenntnisse dadurch sichern will, daß er diese aus Unterlagen, die ihm im Betriebe bekannt geworden sind, schriftlich entnimmt. Dies ist unabhängig davon, ob diese Kenntnisse für seine Fortbildung förderlich sind oder nicht.

Bei der gesetzlichen Regelung dieser Frage waren zwei Interessenkreise gegeneinander abzugrenzen. Auf der einen Seite war das Betriebsgeheimnis des Betriebsinhabers gegen seine und seine früheren Angestellten zu schützen. Auf der andern Seite mußte der Angestellte das Recht haben, die Kenntnisse und Fähigkeiten, die er sich in seiner früheren Stellung erworben hatte, zu seinem Fortkommen auszunutzen. Infolgedessen setzte das Gesetz fest, daß der Angestellte nur während der Dauer des Dienstverhältnisses die Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse nicht verwerten darf, daß er aber nach Beendigung des Dienstverhältnisses alles, was er auf lauterem Wege gelernt und gesehen hat, für sich verwerten kann. § 17 Abs. 2 UnlWG gewährt auch einen Schutz gegen Nichtangestellte. Haben diese durch eine nach § 17 Abs. 2 verbotene Mitteilung eines Angestellten oder durch eine gegen das Gesetz oder die guten Sitten verstoßende eigene Handlung von einem Betriebsgeheimnis Kenntnis erlangt, so werden sie straffällig, wenn sie es zu Zwecken des Wettbewerbs unbefugt verwerten oder zu Zwecken des Wettbewerbs unbefugt an Dritte mitteilen. Mitteilungen nach Aufhebung des Dienstverhältnisses fallen hierunter nicht, außer wenn sie sittenwidrig erworben sind.

Nach § 18 UnlWG werden bestraft Treuhänder, denen Vorlagen oder Vorschriften technischer Art, insbesondere Zeichnungen, Modelle, Schablonen, Schnitte, Rezepte im geschäftlichen Verkehr anvertraut worden sind, wenn sie diese zu Zwecken des Wettbewerbs unbefugt an Dritte mitteilen, ohne daß die anvertrauten Sachen Betriebsgeheimnisse zu sein brauchen. Also z. B. ein selbständiger Zeichner, der die Unterlagen für eine Patentanmeldung, die er zeichnen sollte, preisgibt. Ebenso werden Personen, die amtlich oder beruflich etwas anvertraut erhalten haben, mit Strafe bedroht, wenn sie die Unterlagen rechtswidrig preisgeben. Hierzu gehören Angehörige von Betriebsvertretungen, zur Mitarbeit oder als Sachverständige hinzugezogene Patentanwälte und deren Gehilfen. § 133 des Entwurfs zum neuen StGB erhöht die Strafen, wenn der Bruch des Geheimnisses gegen Entgelt oder in der Absicht geschehen ist, sich oder einen andern unrechtmäßig zu bereichern oder jemandem einen Nachteil zuzufügen. Die Verleitenden werden nach allgemeinen Vorschriften bestraft, wenn sie zu einem der Vergehen erfolgreich angestiftet oder dabei als Mittäter oder Gehilfen mitgewirkt haben.

Auch § 20 UnlWG stellt jede Verleitungshandlung zu den in § 17 Abs. 1 und § 18 desselben Gesetzes festgelegten Vergehen unter Strafe, sowie den erfolglosen Versuch und jede mittelbare und unmittelbare Vorbereitung dazu. Der Verleitende muß aber, das ist Tatbestandsmerkmal, Wettbewerbzwecke verfolgen.

Der Versuch, fremde Betriebsgeheimnisse und Vorlagen ins Ausland zu verraten und dort zu verwerten, ist nach § 4 Abs. 2, § 43 Abs. 2 StGB und ebenso nach § 23 Abs. 3 des neuen Entwurfs strafbar, wenn die Handlungen auch durch die Gesetze des Tatorts mit Strafe bedroht sind. Wählen z. B. die betreffenden Personen für den Verrat einen Ort im Auslande, dessen Gesetz diese Handlungen nicht mit Strafe bedrohen, so ist auch in Deutschland die Bestrafung ausgeschlossen.

Vom Auslande aus wird aber auch mit den Mitteln des Diebstahls, der Unterschlagung und der Hehlerei gearbeitet. Vom Auslande aus werden z. B. Angestellte, die einen genauen Einblick in die Betriebsverhältnisse ihres Betriebes hatten, zum fortgesetzten verbrecherischen Vertrauensbruch mißbraucht; manchmal stellt sich sogar ein Zusammenhang mit amtlichen Stellen deutlich dar.

Gegen die Fälle, wo Dritte gewaltsam oder heimlich in die Räume des Unternehmens eindringen oder durch falsche Vorspiegelungen als Arbeiter oder Angestellte in diese zu gelangen suchen, um sich die gewünschte Kenntnis zu verschaffen oder Einblick in den Betrieb zu erhalten, schützt von den strafrechtlichen Vorschriften, soweit nicht ein schweres Vergehen, wie Unterschlagung, Diebstahl, Raub, Erpressung vorliegt, vor allem die Vorschrift des § 123 StGB Hausfriedensbruch oder widerrechtliches Eindringen in die Geschäftsräume eines andern begeht derjenige, der einen widerrechtlichen Zweck verfolgt. Auch jedes Erschleichen des Eintritts in die Geschäftsräume durch Täuschung erfüllt den Tatbestand des Hausfriedensbruchs. Der neue Entwurf des StGB § 310 dehnt den Betrugstatbestand auf alle Fälle aus, wo jemand durch falsche Vorspiegelung, z. B. Kapitalbeteiligung, von einem andern in der Absicht unberechtigter Bereicherung zu einer Handlung, Duldung oder Unterlassung bestimmt wird, die für das Vermögen des Getäuschten oder eines Dritten nachteilig ist. Bei gewerbsmäßigem Handel wird Zuchthausstrafe angedroht. Die Täuschung als solche zwecks Auskundschaftung ist aber nicht unter Strafe gestellt.

Die Verfolgung der vorstehenden strafbaren Handlungen (Hausfriedensbruch und die Vergehen wider das Wettbewerbgesetz) findet auf Antrag statt. Die öffentliche Klage wird nur erhoben, wenn dies im öffentlichen Interesse liegt. Das öffentliche Interesse an der Verfolgung ist gegeben, wenn Diebstahl, Unterschlagung und Hehlerei z. B. durch Angestellte der Antragstellerin in Tateinheit zusammenfallen.

Die Klagen über die Benutzung von Betriebsgeheimnissen durch dritte Mitbewerber haben in der Beweislast ihre ganz besondere Schwierigkeit. Bei dem Begriff des Betriebsgeheimnisses handelt es sich nach der deutschen Auffassung um Tatsachen, die nicht offenkundig sind, im Zusammenhang mit dem Geschäftsbetrieb stehen und nach dem Willen des Betriebsinhabers geheim gehalten werden sollen. Abgesehen von den eindeutigen Fällen, wie z. B. Aneignung einer unter sorgfältigem Verschluß gehaltenen Zeichnung, liegt die Schwäche der Begriffbestimmung in der Feststellung der nicht vorhandenen Offenkundigkeit. Die strafrechtliche Ermittlung bedarf aber der eindeutigen klaren Feststellung der Tatbestandsmerkmale, da von ihr die Freiheit und die Existenz eines Menschen abhängen kann. Das strafrechtliche Verfahren muß auch häufig versagen, weil die enge Fassung des § 17 UnlWG und die Folgeparagraphen dem Angestellten einen ausgesprochenen sozialen Schutz verleihen und keine erhöhte Kriminalität herbeiführen sollen. Das Vertragsverhältnis zwischen Betrieb und Angestellten soll schließlich nach Möglichkeit vor Erschütterungen durch Streitigkeiten dieser Art bewahrt werden.

Unter den zahlreichen Möglichkeiten, die Betriebsgeheimnisse auszukundschaften, finden sich auch verschiedene Tatbestände, wo eine strafrechtlich nicht verfolgbare Irrtumserregung die Selbstpreisgabe des Betriebsgeheimnisses verursacht hat. Verfolgt der Täuschende z. B. wissenschaftliche Zwecke, so ist sein

Tun nicht sittenwidrig. Seine Handlung wird es, wenn er nach erlangter Kenntnis von dem Betriebsgeheimnis den Entschluß zur wettbewerblichen Verwertung faßt und ausführt, oder das Geheimnis durch Abhandlungen in wissenschaftlichen Zeitschriften offenkundig macht. Schutz gewährt in solchen Fällen das bürgerliche Recht, und zwar mittels des § 1 des UnlWG (§ 823 Abs. 2 BGB, § 826 BGB) mit dem Tatbestand des Verstoßes gegen die guten Sitten. Der Verletzte hat, gleichviel ob Bestrafung eintritt oder nicht, das Recht auf Unterlassung und Schadenersatz, wobei der Unterlassungsanspruch bereits bei tatsächlicher Zuwiderhandlung besteht. Wie erwähnt, ist auch ein Angestellter nach Beendigung des Dienstverhältnisses durch § 17 Abs. 1 UnlWG nicht mehr gehindert, Betriebsgeheimnisse, die er während seiner Dienstzeit ordnungsgemäß kennengelernt hat, für sich zu verwerten, oder an Dritte mitzuteilen, Dritte sind nicht gehindert, sie zu erwerben. Wenn ein Angestellter über die Geltungsdauer des Dienstverhältnisses hinaus vertraglich verpflichtet ist, Verschwiegenheit zu beachten, so ist es nicht möglich, einen Bruch der Schweigepflicht unter § 17 Abs. 1 zu bringen. Die Rechtslage ist aber dann eine andre, wenn die über die Dauer der Beendigung des Dienstverhältnisses dem kaufmännischen Angestellten auferlegte Schweigepflicht sich als ein Wettbewerbverbot im Sinne der §§ 74 ff. des HGB oder bei gewerblichen Betriebsbeamten im Sinne des § 133 der Gewerbeordnung darstellt. Das Wettbewerbverbot gemäß § 74 HGB muß bei der Anstellung oder während des bestehenden Dienstverhältnisses in üblicher Weise getroffen werden. Die Abrede ist schriftlich zu treffen und muß unterschrieben vom Betriebsinhaber dem Angestellten ausgehändigt werden, um rechtswirksam zu sein. Für die Betriebsbeamten (Werkmeister, Techniker usw.) kann der Arbeitgeber die entsprechenden Bestimmungen über die Schweigepflicht in die Anstellungsverträge und die Arbeitsverordnungen aufnehmen, die aber nur insoweit verbindlich sind, als die Beschränkung nach Zeit, Ort und Gegenstand das Fortkommen des Arbeitnehmers nicht unbillig erschwert. Bei Minderjährigen ist eine derartige Abrede nichtig. Dem Angestellten ist für die Dauer des Verbots eine Entschädigung zu zahlen.

Durch die Wettbewerbklausel werden die zahllosen Fälle erfaßt, die zwar privatwirtschaftlich von Bedeutung sein, keineswegs aber ein öffentliches Interesse beanspruchen können. Überwiegend handelt es sich um Handlungen, die nach Beendigung des Dienstverhältnisses begangen werden, und die sich auf an sich geringfügige Verbesserungen der Herstellungsverfahren und nicht auf große Erfindungen oder dergleichen beziehen. Hier füllt die Wettbewerbklausel eine Lücke aus, so daß diese Streitigkeiten mit den zivilrechtlichen Rechtsbehelfen, Unterlassungs- und Schadenersatzanspruch leichter und zufriedenstellender erledigt werden als auf strafrechtlichem Wege. Was der Industrie aber fehlt, ist neben einer strafrechtlichen Ahndung der schweren aus verbrecherischer Gesinnung und Gewinnsucht entspringenden Verratsfälle und der Ahndung des wirtschaftlichen Landesverrats, ein ausdrückliches zivilrechtliches Verbot der Mitteilung und Ausnutzung fremder Betriebsgeheimnisse. Der Begriff des Betriebsgeheimnisses müßte dabei entsprechend der Auslegung und der gesetzlichen Regelung, etwa wie im schweizer und englischen Recht, nicht engherzig gefaßt sein und die Beweislast erträglich gehalten werden. Einer zu weitgehenden Ausübung von Unterlassungsansprüchen seitens der Arbeitgeber könnte in der Wettbewerbklausel selbst ausreichend entgegengetreten werden, da durch eine übertriebene Geheimhaltung auch die volkswirtschaftliche Entwicklung gehemmt werden könnte. Der zivilrechtliche Schutz gegen den Bruch der vereinbarten Schweigepflicht reicht aber zur Zeit nicht aus, er verlangt eine Ergänzung durch den staatlichen Strafschutz. Die nationale Industrie muß bei dem Wettbewerbkampfe der Völker auf den verschiedensten Gebieten, sei es Funkwesen, Flugzeug- und Motorenbau, ihre Fortschritte aufrecht und in vollem Umfange durch das Recht gesichert erhalten. Mit Rücksicht auf die Stärke derjenigen Parteien im Parlament, die jeder Verschärfung grundsätzlich ablehnend gegenüberstehen, wird es schwierig sein, diesen Anspruch ohne weiteres durchzusetzen.

Es ist auch die weitere Frage wichtig, ob und inwieweit diejenigen haften, die durch Vertragswidrigkeit erhaltene Betriebsgeheimnisse verwerten. Häufig werden Angestellte zur ordnungsmäßigen Kündigung veranlaßt, in einen andern Betrieb überzugehen. Es ist nichts dagegen einzuwenden, wenn ein Unternehmer einen Angestellten oder Arbeiter einstellt, der vorher bei einem Wettbewerbsbetrieb ausgebildet wurde oder dort seine Erfahrungen und Kenntnisse vervollständigt hat. In der Praxis tritt hier ein gewisser Ausgleich zwischen den Unternehmungen derselben Industriezweige ein, so daß man hier die wirtschaftlichen Schädigungen nicht übertreiben darf. In der Häufigkeit bei einem einzelnen Betriebe kann aber eine verschleierte Verleitung zum Bruche des Betriebsgeheimnisses oder sonst eine unlautere Absicht erblickt werden. Hier ist eine Verständigung der Arbeitgeberverbände untereinander das Gegebene. Die Arbeitgeberverbände müssen die offene und verschleierte Auskundschaftung und die Ausnutzung ausgekundschafteter Betriebsgeheimnisse mit größerer Schärfe als sittenwidrig erklären und gegen schuldige Mitglieder vorgehen. Vorbeugende Vertragsbestimmungen und Maßregeln, die zusammen von den Organisationen der Arbeitgeber und Arbeitnehmer geschaffen werden, und eigene scharfe Überwachung des Betriebes können einen gewissen Schutz bieten, auch wenn mit hohen Bestechungssummen und guten Aussichten für den Verräter gearbeitet wird. Aber auch für den einzelnen Betrieb sind diese vertraglichen Regelungen notwendig, damit die unter allen Umständen anzustrebende und im Interesse der Rechtssuchenden und der Sicherheit der Rechtspflege erforderliche zuverlässige Grundlage vorhanden ist. Die Rechte der Arbeitnehmerschaft in ihrer Stellung zum Betriebe sind bereits durch eine Reihe von sozialen Gesetzen erweitert, und es sind ihnen für ihre geistige Mitarbeit eine Reihe von Ansprüchen an den Betrieb durch das Gesetz gegeben [1]). Aus diesen erweiterten Rechten folgt auch der allgemeine Rechtsgedanke, daß sie die Gefahr solcher Ereignisse mit zu vertreten haben, die auf dem Verhalten einzelner Arbeiter oder Angestellten selbst beruhen, und daß auch sie infolgedessen den Betrieb mit zu schützen haben.

Durch das Arbeitsgerichtsgesetz (§ 2 Abs. 1 Nr. 2 u. 3) sind jetzt alle bürgerlichen Rechtstreitigkeiten zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer untereinander, soweit sie mit dem Arbeits- und Lehrlingsverhältnisse in tatsächlichem Zusammenhange stehen, unter Ausschluß des ordentlichen Gerichts dem Arbeitsgericht zugewiesen. Hierzu gehören auch die Streitigkeiten aus dem Verrat von Betriebsgeheimnissen, die also vor den Sonderkammern und Sondersenaten der ordentlichen Gerichte nicht ausgetragen werden dürfen, selbst wenn die Parteien es übereinstimmend wünschten. Nur durch Schiedsvertrag nach §§ 91 ff. Arb. Ger. Ges. kann die Arbeitsgerichtsbarkeit ausgeschlossen werden.

[1]) Respondek, Erfindung und Arbeitsrecht. Zentralarchiv für Politik und Wirtschaft, 1928 Nr. 22, S. 497 ff.

3. Der Schutz des Betriebsgeheimnisses im Ausland

Für das Betriebsgeheimnis kommen aber auch noch internationale Gesichtspunkte in Frage. Das Betriebsgeheimnis ruht auf dem Gedanken der freien Wirtschaft. Infolgedessen ist die Entscheidung des einzelnen darüber, was er als Betriebsgeheimnis behandeln will, kaum zu bekämpfen. Die Zusammenfassung der Betriebe in Verbände, Kartelle und Trusts nimmt aber einen immer größeren Umfang an. Die Einflußnahme des Staates auf die Betriebsführung durch Erlaß von Steuergesetzen, Lohnbestimmungen, Arbeitsverordnungen u. dgl. wird immer größer und gewinnt eine gewisse Ähnlichkeit mit dem Zeitalter der Zünfte, wo gleichfalls Obrigkeit und Selbstverwaltung der Gewerbe die Wirtschaftsordnung gemeinsam bestimmten. Die Monopolgebilde der neuen Wirtschaft empfangen ihre Monopole vom Staate, und der Staat muß die aus dem Monopol entspringenden Pflichten überwachen. Geht die Entwicklung diesen Weg, dann wird als grundlegende Richtlinie gelten: die möglichst weitgehende Förderung der Wirtschaft im ganzen, durch weiteste Verbreitung der Kenntnis der besten Arbeitsverfahren. Die neueste Entwicklung der Unternehmerverbände zeigt weiter, daß auch Grenzen des Wettbewerbs bestehen. Aber auch in diesem Fall wird der Kampf um die Beherrschung der Märkte ununterbrochen zwischen den betreffenden Vereinigungen geführt. Deswegen muß das Recht auch international bestrebt sein, diesem Wettbewerb gewisse Grenzen dadurch zu ziehen, daß es nicht jeden, sondern nur den „lauteren" Wettbewerb als erlaubt zuläßt. Das Recht der westeuropäischen Staaten hat hier kein einheitliches Kriterium zur Festlegung des Begriffs des unlauteren Wettbewerbs herausgearbeitet. Bemerkenswert ist die Tatsache, daß der Rechtszustand, wie er in Deutschland auf Grund des UnlWG und seiner Auslegung besteht, von einer Reihe von Ländern für ihre spezial-rechtliche Regelung übernommen wird. Eine in der Hauptsache übereinstimmende Regelung des unlauteren Wettbewerbs dürfte sich aber in einer alle Staaten befriedigenden Weise nicht sobald herbeiführen lassen, obwohl die Haager Konferenz von 1925 die Materie in ihren Beschlüssen fortgebildet hat.

Nach Art. 10 Abs. 2 sind alle Verbandstaaten unbedingt verpflichtet, einen wirksamen Schutz gegen unlauteren Wettbewerb zu sichern. Dagegen sind die einzelnen Vertragsländer nicht verpflichtet, ein besonderes Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb zu erlassen. Bei der romanischen Staatengruppe begnügt das belgische Angestelltengesetz sich damit, eine privatrechtliche Verpflichtung zur Wahrung des Betriebgeheimnisses festzusetzen. Frankreich, in dem das Wettbewerbrecht seine erste und vorbildliche Ausgestaltung erfahren hat, besitzt noch kein Wettbewerbgesetz. Der Schutz wird nur auf Grund des Art. 1382 Code civil durch die Rechtsprechung gewährt, und der Art. 418 Code penal wird nur auf den Fall des Verrates von Betriebsgeheimnissen während der Dienstdauer angewendet. Das italienische Recht verfolgt den unlauteren Wettbewerb, vermeidet aber, den nicht sehr entwickelten Rechtsätzen besonders den Angestellten gegenüber eine Erweiterung zu geben. Die nordische Staatengruppe, Schweden, Dänemark und Norwegen, kann keine Maßnahmen gegen unlauteren Wettbewerb ergreifen, die mit den gesetzlichen Bestimmungen zum Schutze der Preisfreiheit unverträglich sind. Das tschechische Gesetz gegen den Verrat von Geschäfts- und Betriebsgeheimnissen entspricht in der Hauptsache dem deutschen Recht. Die Pflicht zur Wahrung des Betriebsgeheimnisses ist gleichfalls auf die Dauer der Anstellung beschränkt.

In dieser Frage nimmt die U. d. S. S. R. eine besondere Stellung ein, da die wichtigsten Wirtschaftzweige einschließlich des Handels in den Händen des Staates monopolisiert sind. Dem Wettbewerb als solchem ist demnach im Wirtschaftsystem Rußlands eine ziemlich enge Grenze gezogen. Infolgedessen ist auch im Sowjetrecht die Frage des Schutzes des Betrieb- und Geschäftsgeheimnisses eigenartig behandelt. Nach der Sowjetgesetzgebung wird strafrechtlich, außer der Preisgabe von Staatsgeheimnissen, insbesondre Militärgeheimnissen (Art. 66 des Strafgesetzbuches) nur die Verbreitung von nicht zur Veröffentlichung bestimmten Angaben durch beamtete Personen (Art. 117 des Strafgesetzbuches) verfolgt und ebenso die Preisgabe des Betriebs- und Geschäftsgeheimnisses einer staatlichen Institution oder Unternehmung. Privatpersonen, die dazu anstiften oder bei der Weitergabe dieser Geheimnisse entsprechende Beihilfe leisten, werden als Mittäter bestraft. Die Geheimnisse eines Privatunternehmens dagegen genießen keinen strafrechtlichen Schutz. Aber auch für die zivilrechtliche Haftung der Angestellten und Arbeiter wegen Preisgabe von Geheimnissen eines Privatunternehmens bietet das Sowjetrecht, sofern eine solche Wahrung des Geheimnisses nicht in dem betreffenden Arbeitsvertrag aufgenommen ist, keine Handhabe, da Betriebsgeheimnisse von den Leitern der Wirtschaft der U. d. S. S. R. für die Entwicklung der Kräfte der Republik als hemmend betrachtet werden. Das Betriebsgeheimnis kann geschützt sein, wenn es patentfähig ist, zum Patent angemeldet und das Patent erteilt worden ist. In diesem Falle ist es als Patent straf- und zivilrechtlich geschützt. Jedoch hört bei der Patentierung einer Erfindung das Geheimnis als solches auf. In Rußland ist es also auch nicht Sache des öffentlichen Anklägers, einem durch Wettbewerb bedrohten Privatunternehmen hilfreich die Hand zu reichen.

Für die Haager Konferenz hatte das Berner Büro als Generalklausel gegen den unlauteren Wettbewerb vorgeschlagen: Als Handlung des unlauteren Wettbewerbs wird angesehen jede Handlung, die der redlichen Gepflogenheit auf dem Gebiet der Industrie oder des Handels zuwiderläuft, wobei Frankreich und Italien die Bestimmung vorgeschlagen hatten, daß die Verleitung von Angestellten zur Verletzung ihrer vertraglichen oder gesetzlichen Verpflichtungen als Sonderfall des unlauteren Wettbewerbs aufgeführt werden sollte. Das unlautere Wegholen von fremden Angestellten im zwischenstaatlichen Verkehr kann eine ganz andre Bedeutung gewinnen, als zwischen den Wettbewerbern des einzelnen Landes, wenn nicht andre volkswirtschaftliche Erwägungen dafür in den Vordergrund treten, die nicht auf dem Gebiet des unlauteren Wettbewerbs liegen, und wo ein Gesetz hemmend in den Weg treten könnte. Die Sowjetregierung benutzt z. B. das System der sogenannten „technischen Hilfe", das neben der Einführung bestimmter technischer Patente und Errungenschaften des Auslandes auch auf den Austausch von Ingenieuren und Technikern gerichtet ist. Die Frage, ob eine Handlung gegen die redlichen Gepflogenheiten des Handels und des Gewerbes verstößt, wird durch die Gerichte der einzelnen Länder entschieden, deren Schutz beansprucht wird. Die Frage, ob der Schutz gegen den unlauteren Wettbewerb in einem Lande wirksam ist, hängt ferner von den Rechtsmitteln ab, welche den Beteiligten in Fällen unlauteren Wettbewerbs gewährt werden. Die Strafverfolgung im Falle betrügerischen Handelns muß

international stets daran scheitern, daß die Vereinigten Staaten die Strafverfolgung in ihre Bundesgesetzgebung nicht einführen können. Die Unterlassungsklage wieder ist z. B. dem französischen oder belgischen Recht fremd. In Frankreich kann gegen den Verletzer nur eine Schadenersatzklage auf Grund des Art. 1382 C. C. erhoben werden.

Nach Art. 10 Abs. 3 steht den beteiligten Verbänden, die in ihrem Ursprungslande einen vorschriftsmäßigen Bestand haben, die Befugnis zu, gegen Handlungen des unlauteren Wettbewerbs mit Unterlassungsklage und Strafverfolgung vorzugehen, jedoch nur insoweit, als die Gesetzgebung des Landes, in dem der Schutz beansprucht wurde, ein solches Klagerecht der Verbände überhaupt anerkennt. Es wird also von der Gesetzgebung der einzelnen Länder abhängen, wie weit die gewerblichen Verbände als Vertreter anerkannt werden. Deutschland, Österreich und Frankreich besitzen diese Einrichtungen. Auf dem Gebiete des zwischenstaatlichen Verkehrs hat natürlich das Eingreifen der Verbände eine besondere Bedeutung, da die Mühe und Kosten eines im Auslande zu führenden Rechtstreites erheblich sind.

Bei der Reform zum Schutze von Betriebsgeheimnissen werden national und international wirtschaftspolitische Erwägungen eine Rolle spielen. Hierbei ist zu beachten, daß für die deutsche Industrie auf Grund ihrer Stellung in Europa ein starkes Schutzbedürfnis unbedingt vorhanden ist, und daß mit einem wirksamen Schutz insbesondere gegenüber der ausländischen Spionage auch der Schutz der Gesamtheit gewahrt ist. [172]

UMSCHAU

Mitteilungen aus Literatur und Praxis / Buchbesprechungen

Die deutsche Konjunktur Mitte September 1928

Es ist ein Zeichen der zunehmenden Festigung der deutschen Wirtschaftsverhältnisse, daß der zweifellos zu beobachtende Konjunkturabstieg nur sehr langsame Fortschritte macht. Am Gesamtbild der langsam zurückgehenden Konjunktur, das wir nunmehr schon seit einigen Monaten beobachten, hat sich nichts geändert. Auch neue äußere Einflüsse sind nicht eingetreten. Ja es ist erstaunlich, wie besonnen sowohl die Börsen wie die übrigen Wirtschaftsmärkte auf die Vorgänge bei der Genfer Völkerbundstagung reagiert haben, auf der sich bekanntlich gezeigt hat, daß die politische und damit weltwirtschaftliche Entspannung der mitteleuropäischen Verhältnisse nur in recht allmählicher stufenweiser Entwicklung vor sich gehen dürfte.

Immerhin sind die Effektenbörsen in den letzten Wochen sehr zurückhaltend geworden. Obwohl die amerikanischen Börsen eine weitere fast fieberhafte Hausse melden — die freilich auch von den dortigen Finanzleuten skeptisch beurteilt wird, da ein endgültiger Stimmungsumschwung nur eine Frage der Zeit ist — ist der deutsche Markt nach wie vor verstimmt und neigt zu weiteren Kursrückgängen. Zwar ist eine Verschärfung der allgemeinen Geldlage nicht eingetreten (Abb. 1 und 2). Im Gegenteil ist in Anbetracht der zu erwartenden saisonmäßigen Anspannung des Geldmarktes, wie sie vom September ab die Regel ist, von einer fast überraschenden Geldflüssigkeit zu sprechen. Vermutlich werden wir, wie dies schon öfter der Fall war, wieder einmal von kurzfristigen ausländischen Geldern finanziert, so daß auch für die nächste Zukunft mit keiner besonderen Erhöhung der Zinssätze für kurzfristiges Geld zu rechnen ist. Anders allerdings sieht der Markt der langfristigen Gelder aus. Hier ist ganz deutlich eine allmähliche Versteifung festzustellen. Der Satz für Monatsgeld ist an der Berliner Börse von 8 vH, worauf er sich seit Monaten stabil gehalten hatte, auf fast 9 vH geklettert, während die Monatsätze im Durchschnitt der drei deutschen Hauptplätze Berlin, Frankfurt, Hamburg von 7,6 auf 8,3 vH angezogen haben.

Während der Umlauf an Wechseln und die Summe der neuen monatlichen Wechselziehungen unverändert auf hohem Stande bleiben, hat die Kreditsicherheit, gemessen an den monatlichen Wechselprotesten, leicht zugenommen (Abb. 3). Freilich läßt sich nicht genau sagen, ob diese

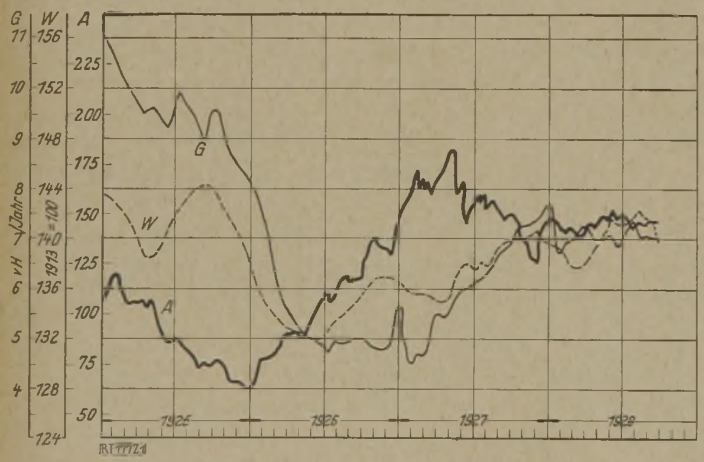

Abb. 1. Deutsches Harvardbarometer 1925 bis 1928
A = Aktienindex (1925 bis 1926 Frankf. Zeitung, ab 1927 Berl. Tagebl.)
W = Großhandels-Warenindex (neuer Index des Statist. Reichsamts).
G = Mittlere Berliner Bankgeldsätze (berechnet nach Angaben des Berliner Tageblatts).

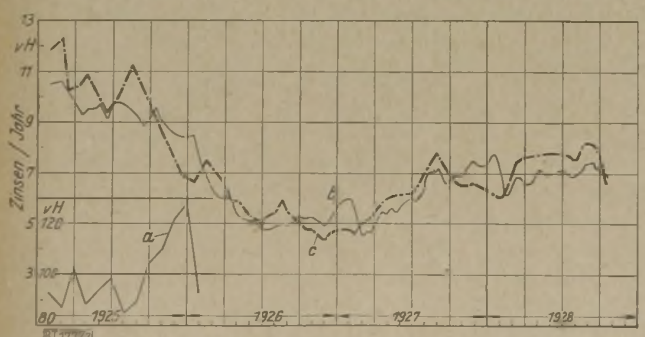

Abb. 2. Die deutsche Geldkurve nach Ausschaltung der Monatschwankungen 1925 bis 1928 (Korrekturkurve der „Wirtschaftskurve" der Frankfurter Zeitung) a = Kurve der Monatschwankungen, b = Geldkurve des Harvard-Barometers (Abb. 1), c = Kurve nach Ausschaltung der Monatschwankungen (verbessert nach der Kurve a)

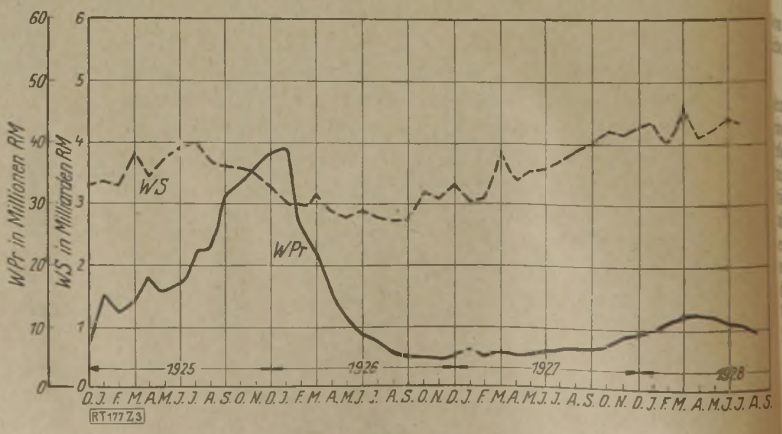

Abb. 3. Monatlich ausgestellte Wechselsummen und monatliche Summen der protestierten Wechsel 1925 bis 1928
WS = Wechselsumme
WPr = Wechselproteste

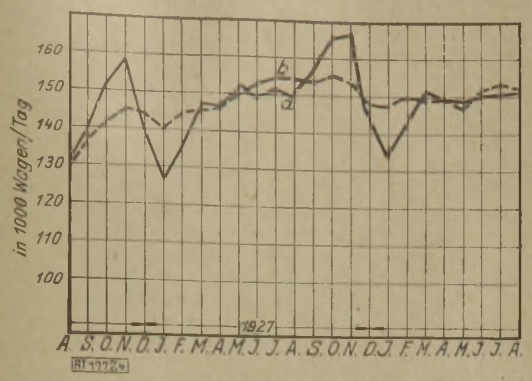

Abb. 4. Die arbeitstägliche Wagengestellung der Reichsbahn in Monatsdurchschnitten
a = absolute Ziffern, b = nach Ausschaltung der Saisonschwankungen

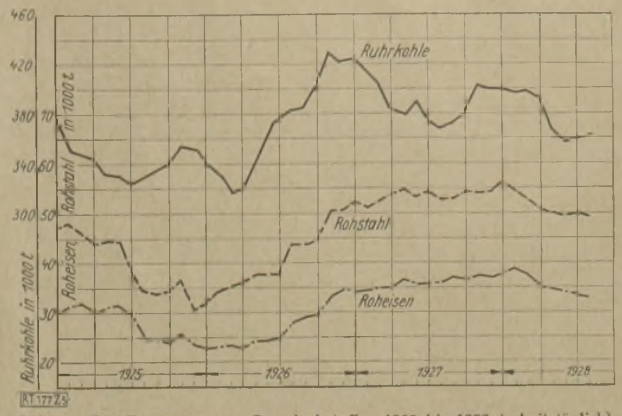

Abb. 5. Die Erzeugung von Grundrohstoffen 1925 bis 1928 (arbeitstäglich)
R = Ruhrkohlenförderung,
Ei = Roheisenerzeugung
St = Rohstahlerzeugung

Erscheinung nicht saisonmäßig bedingt ist. Immerhin ist sie ein Beweis dafür, daß es zu ernsteren Verwicklungen auf dem Gebiet der Kreditsicherheit noch nicht gekommen ist und wohl auch in nächster Zeit noch nicht kommen wird. Lassen sich doch die saisonmäßigen Einflüsse mit den uns heute zur Verfügung stehenden Korrekturkurven durchaus nicht zweifelfrei gänzlich ausschalten. Gerade während eines labilen Zeitraumes, wie wir ihn im vorigen Bericht kennzeichneten, zeigen sich bei Benutzung dieser Korrekturkurven Ausschläge, die nicht mit der Betrachtung der Gesamtlage übereinstimmen. So ist ganz sicher von einer Entspannung des Geldmarktes im Ausmaße der Kurve c in Abb. 2 nicht die Rede, und ebensowenig hat die Wagengestellung der Eisenbahn, die seit Jahresanfang leicht zurückging, annähernd so zugenommen, wie es die Kurve b der Abb. 4 wiedergibt. Hier zeigen sich Mängel unseres augenblicklichen Rüstzeuges, die nur durch längere Beobachtung behoben werden können.

Im Gegenteil sind sowohl die Erzeugungsziffern wie die Umsatztätigkeit im gesamten Handel und Gewerbe weiter leicht rückläufig. Auch vorübergehende saisonmäßige Einzelbelebungen können darüber nicht hinwegtäuschen. Die Erzeugung der Rohstoffe sinkt weiter (Abb. 5). Im Bergbau wie im Hüttenwesen ist es zu den ersten beträchtlichen Einschränkungen gekommen. Auch die Industrie der Eisen-, Stahl- und Metallwaren meldet ebenso wie die Maschinenindustrie eine Abschwächung des Geschäftes. Und wenn die Leder- und ein Teil der Textilindustrie einen vorübergehend gebesserten Auftragseingang aufweisen, so handelt es sich hier um Gewerbezweige, die lange Zeit stark darniederlagen und zur Aufrechterhaltung ihrer Betriebe schon umfangreich auf Lager gearbeitet haben, so daß durch die jetzige gebesserte Lage wohl eine Verminderung dieser Lager, nicht aber eine Erhöhung der Produktion zu erwarten ist.

Die Abnahme des industriellen Beschäftigungsgrades spiegelt sich auch in den Erwerbslosenziffern wieder

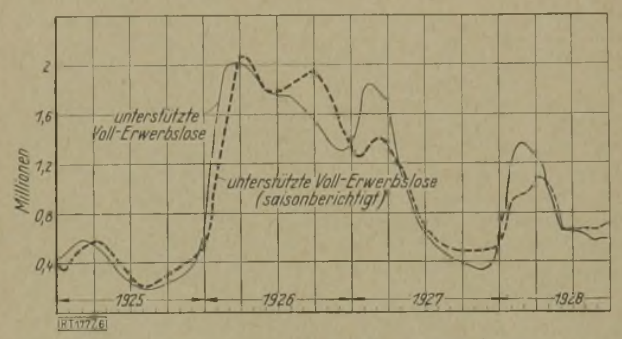

Abb. 6. Die unterstützten Vollerwerbslosen 1925 bis 1928, absolute und saisonberichtigte Ziffern

(Abb. 6). Auch nach der Statistik der Gewerkschaften ist die Arbeitslosigkeit weiter gestiegen. In vH der Mitglieder beträgt sie 6,5 vH (September 1927: 5,1 vH). Noch stärker ist die Zunahme der Kurzarbeiter, sie beträgt 6,6 vH gegen 2,8 vH um die gleiche Zeit des Vorjahres. Die Verschlechterung erstreckt sich ziemlich gleichmäßig auf alle Berufe mit Ausnahme der Schuhindustrie. Brasch. [177]

Wirtschaftswissenschaft und -politik

Die wichtigsten Fragen der Industriebelastung. Von Joachim Reschke. Berlin-Lankwitz 1928, Gustav Scholz. 162 S. Preis 9 RM.

Durch das Industriebelastungsgesetz von 1924 ist der deutschen Volkswirtschaft Verzinsung und Amortisation eines Betrages von insgesamt 5 Milliarden Goldmark auferlegt worden. In der Vergangenheit hat die Allgemeinheit, mit Ausnahme der in Frage kommenden belasteten Betriebe und ihrer Leiter, sich bedauerlicherweise noch wenig mit dem Problem dieser Belastung und der Aufbringung der erforderlichen Mittel befaßt. Zum Teil dürfte dies darauf zurückzuführen sein, daß die bisherigen Darstellungen der Industriebelastung teils von hoher volkswirtschaftlicher Warte aus geschrieben waren, teils lediglich die gesetzlichen Bestimmungen wiedergaben, ohne in allgemein-verständlicher Weise durch gemeinfaßliche Erläuterungen der wichtigsten Bestimmungen und insbesondere durch Aufführung von Beispielen dem Laien die Kenntnis des Gesetzes im einzelnen näherzubringen.

Es ist daher sehr zu begrüßen, daß Rechtsanwalt Dr. Joachim Reschke in seinem Buche diese Lücke ausfüllt, zumal da die zweite Umlegung der Industriebelastung demnächst auf Grund der bereits erteilten Aufbringungsbescheide zu erwarten ist. Der Verfasser gibt seinem Buch mit Recht den Untertitel „Ratschläge für die Praxis", denn er berücksichtigt bei seiner Darstellung sämtliche seit dem Erlaß des Industriebelastungs- und auch des Aufbringungsgesetzes ergangenen Ausführungsbestimmungen, Durchführungsverordnungen usw.

Sehr übersichtlich ist im ersten Teil die Gliederung der wichtigsten Begriffe des Industriebelastungsgesetzes, verbunden mit zahlreichen Beispielen und Mustern für die in Frage kommenden Anträge usw. In der klaren Art der Darstellung dürfte das Buch weit über den Kreis der durch das Industriebelastungsgesetz getroffenen Betriebe hinaus großen Anklang und Interesse finden. [102] Ma.

Dünnhaupts Grundrisse Bd. 2: **Geschichte der Volkswirtschaftslehre.** Von Dr. Dr. P. Junker. Dessau 1927, C. Dünnhaupt Verlag. 83 S. Preis 2,50 RM.

Junker vermittelt uns in gedrängter Übersicht einen „Einblick" in die geschichtlichen Zusammenhänge, die dem heutigen Stande der nationalökonomischen Wissenschaft zugrunde liegen. Die Auswahl ist recht glücklich, zumal da Junker auf die spätere Entwicklung der klassischen Schule verzichtete, dafür aber auf die Vorläufer für den wissenschaftlichen Sozialismus näher einging, um die Grundlage zum Verständnis des neueren Sozialismus zu schaffen.

Die knappe, streng sachliche Form sowie ein reichhaltiges Literaturverzeichnis erhöhen den Wert des Buches. [124] WW.

The Road to Plenty. Von William T. Foster and Waddil Catchings. Publication of the Pollak Foundation for Economic Research No 11. Boston und New York 1928, Houghton Mifflin Company. 232 Seiten. Preis 2 $.

Der Titel dieses Buches als „Weg zum Wohlstand" ist an sich geeignet, auf den Inhalt neugierig zu machen. Es ist die Fortsetzung der bisherigen Arbeiten der Verfasser „Money" — „Profits" — „Business without a Buyer", über die in „Technik und Wirtschaft" bereits berichtet worden ist[1]). Schon bei dem Buch „Business without a Buyer" war das Ziel, die Ergebnisse der Konjunkturforschung in einer popularisierten Form vorzutragen und die Öffentlichkeit für die Aufgabe einer Politik der Konjunkturstabilisierung zu interessieren. Auch in dem neuen Buch der Verfasser geschieht dies.

Was daran neu ist, ist der Umstand, daß das Buch ein Eisenbahngespräch zwischen Vertretern verschiedener Klassen und verschiedener wirtschaftlicher Weltanschauungen darstellt. In dieser Beziehung kann das Buch als ein Musterbeispiel populärer Darstellungsweise angesehen werden. Sachlich aber muß die Frage aufgeworfen werden, ob derartige Bücher nicht auch gefährlich sind, weil sie völlig an der Oberfläche bleiben. An den Kernfragen, wie weit die Kapitalneubildung den Geschäftsgang der Produktionsmittelindustrie bestimmt, in welchen Größenverhältnissen Kapitalneubildung einerseits, Bevölkerungsvermehrung und technischer Fortschritt anderseits stehen müssen, um einen möglichst stabilen Geschäftsgang der Produktionsmittelindustrie und damit der Gesamtindustrie hervorzurufen, wann und wo, d. h. in welchen Zeitpunkten und unter welchen Umständen Kredite inflatorisch wirken usw., wie weit vor allem wirtschaftspolitische Maßnahmen aller Art den gewünschten Zusammenhang zwischen Bevölkerungsvermehrung, technischem Fortschritt und Kapitalneubildung gewährleisten können, an diesen Fragen wird vollkommen vorübergegangen.

Statt dessen wird in einer allerdings anziehenden Form dargelegt, erstens welchen Nutzen in wirtschaftlicher, politischer und kultureller Beziehung eine Stabilisierung des Geschäftsganges und des Beschäftigungsgrades der Gesamtindustrie mit sich bringen würde, und in welcher Weise die traditionelle nationalökonomische Theorie (statisches Systemdenken) geeignet ist, falsche Vorstellungen zu erwecken. Schließlich wird auch „the right flow of money to the consumers" als Forderung aufgestellt, ohne aber eine Untersuchung der Mittel und die Gefahren ihrer Anwendung zu liefern.

Hoffen wir, daß die nächste Arbeit der Pollak Foundation nunmehr ernsthaft an das Problem der Konjunkturstabilisierung herantritt und sich nicht mit nur populären Darstellungen begnügt.

[137] Dr. Schneider, Berlin.

Handel und Verkehr

Deutsche Verkehrsprobleme der Gegenwart. Verhandlungen der Friedrich List-Gesellschaft E. V. am 29. Oktober 1927 in Berlin. Hrsg. von Edg. Salin. Berlin 1928, Reimar Hobbing. 134 S. Preis geh. 5 RM, geb. 6 RM.

Ein Protokoll der Referate und Korreferate, die am 29. Oktober 1927 anläßlich der Tagung der Friedrich List-Gesellschaft E. V. in Berlin gehalten wurden. Gegenstand des Hauptreferates war kurz gesagt die Angabe der Gründe der Reichsbahn, die zu den Umstellungsmaßnahmen des letzten Jahrzehnts führten, und die Stellung der Reichsbahn zu den andern Verkehrsunternehmungen in dieser Zeit. In der Aussprache standen u. a. auch die modernsten Mitbewerber der Reichsbahn, wie Gasfernversorgung, Autobahnstraßen, Reichspost usw. zur Aussprache.

Angesichts der mangelnden einheitlichen volkswirtschaftlichen Bewirtschaftung aller deutschen Verkehrsmittel ist die Schrift erforderlich zum Studium dieser Fragen. [133]

[1]) T. u. W. 1926 S. 288; 1928 S. 139.

Hauptfragen der Reichsbahnpolitik. Von K. Giese. Berlin 1928, Julius Springer. 186 S. Preis geh. 14 RM, geb. 15,50 RM.

Giese untersucht den Einfluß der Deutschen Reichsbahn auf die Volkswirtschaft im Tarif- und Fahrplanwesen, in der Baupolitik und im Beschaffungswesen und stellt als Ergebnis fest, daß in diesen vier Belangen nach dem Reichsbahngesetz für die Geschäftsführung der Reichsbahn in erster Linie die Rücksicht auf die deutsche Volkswirtschaft maßgebend sei — wenn nicht Reparationsverpflichtungen dem entgegenstehen. Namentlich auf dem Gebiete des Tarifwesens und des Personenfahrplans seien ausreichende Sicherungen geschaffen, um eine gemeinwirtschaftliche Einstellung der Reichsbahnpolitik zu gewährleisten. Das Gesamturteil Gieses lautet: Auch unter der Deutschen Reichsbahn-Gesellschaft erscheint eine ausreichende Berücksichtigung der vielfachen Interessen der deutschen Volkswirtschaft — wenigstens in allen wesentlichen Beziehungen — gewährleistet.

Giese geht dann ausführlich auf die Berechtigung und den Aufbau des Staffeltarifs und die Ziele und Wege der Seehafentarif-Politik ein und nimmt schließlich Stellung zu der Frage: Eisenbahn und Binnenschiffahrt?, die er nur vom tariflichen Standpunkt aus betrachtet. Als Ergebnis stellt er hier fest, daß das Verhältnis zwischen Eisenbahn und Binnenschiffahrt vom Wettbewerb bestimmt wird, also mehr ein Kampf als ein harmonisches Zusammenarbeiten ist. Diese Tatsache ist bekannt, aber in der Öffentlichkeit noch nie so klar ausgesprochen worden.

Ganz kurz erklärt Giese dann noch die Rückwirkungen, die sich aus diesem Verhältnis auf die beiden Verkehrsmittel ergeben, und schließt mit einem umfangreichen ausgezeichneten Verzeichnis des einschlägigen Schrifttums. [139] Is.

Eisenbahn-Verkehrsordnung (EVO), gültig vom 1. Oktober 1928 ab. Im Reichsverkehrsministerium durchgesehene Ausgabe. Berlin 1928, Julius Springer. 111 S. Preis 3,60 RM.

Die Neufassung der Eisenbahn-Verkehrsordnung, die mit Wirkung vom 1. Oktober an in Kraft tritt und im Reichsgesetzblatt Teil II Nr. 26 vom 1. Juni d. J. veröffentlicht wurde, ist als Sonderdruck in handlicher kartonierter Form erschienen. Es ist dadurch dem nicht ständigen Abonnenten des Reichsgesetzblattes Gelegenheit gegeben, den für alle Wirtschaftskreise gleich wichtigen Text der EVO in Buchform zu beziehen. [136] Ma.

Die internationale Schiffahrtskrise und ihre weltwirtschaftliche Bedeutung. Von Dr. Sven Helander: (Probleme der Weltwirtschaft, herausgegeben von Prof. Dr. Bernhard Harms, Band 42.) Jena 1928, Gustav Fischer. 397 S. Preis 18 RM.

Mit der Darstellung der internationalen Schiffahrtskrise nimmt Prof. Dr. Sven Helander das vielleicht interessanteste Problem der Nachkriegzeit auf. Er geht von der Gegenüberstellung des Weltschiffsraums vor und nach dem Kriege aus und bringt durch die statistische Bearbeitung der sogenannten qualifizierten Tonnage (Mindestgröße 5000 B.-R.-T., Mindestgeschwindigkeit 12 Knoten, Höchstalter 25 Jahre) neue Vergleichsmöglichkeiten in bezug auf die technische Vollkommenheit der Handelsflotten der Schiffahrtsländer. Der Verfasser behandelt in besonderen Abschnitten die Beziehungen der Schiffahrtskrise zum Welthandel, zu der staatlichen Schiffahrtspolitik, zu den Schiffahrtskartellen, zu den Werften und zu den sozialen Bestrebungen der Seeleute und geht dann insbesondere in der Gegenüberstellung der schwer erfaßbaren Ausbautätigkeit der Häfen der verschiedenen seefahrenden Nationen bisher nicht begangene Wege. Helander sieht in der starken Erweiterung der Häfen einen weiteren Grund zur Verlängerung der Schiffahrtskrise und glaubt, daß diesem Übel nur durch eine Weltwirtschaftskonferenz gesteuert werden könnte. Im zusammenfassenden Abschnitt „Schiffahrtskrise und Weltwirtschaft" gibt Helander wertvolle Fingerzeige zur Lösung der Krise.

Das Buch stellt eine einzigartige Zusammenfassung des auf dem ganzen Erdball verstreuten Materials dar. Es konnte, wie der Verfasser in seinem Vorwort sagt, nirgendwo anders in der Welt geschrieben werden als am Kieler Institut und stellt einen bedeutenden Fortschritt in der Klarlegung der Probleme des Weltverkehrs,

eines bisher noch stiefmütterlich behandelten Teils der Nationalökonomie, dar. Die Arbeit wird daher ihre Bedeutung über die augenblickliche Zeit der Schiffahrtskrise hinaus behalten.

[98] Dr. Hermann Pantlen, Potsdam.

Die Berliner Börse von den Anfängen bis zum Jahre 1896. Von H. Gebhard. Berlin 1928, R. L. Prager. 149 S. Preis 4 RM.

Der Verfasser beschränkt sich in der Hauptsache auf die sachgemäße Wiedergabe der geschichtlichen Börsenentwicklung und hat in den Einleitungskapiteln recht interessante Belege in Form der Makler- und Börsenordnungen zusammengetragen. Schon ein flüchtiger Blick in die Hauptteile des Büchleins gibt einen Eindruck von dem wandelbaren Schicksal verschiedener Aktienmärkte. Gerade die Gründerzeit hat gewisse Ähnlichkeit mit vielen Vorgängen der Inflationszeit und der letzten Jahre, in denen sich auch oft das Börsenspiel nur bestimmten Gruppen zuwandte. Waren es damals, wie man ausführlich erfährt, Eisenbahn-, Bergwerk-, verschiedene Eisen- und später Kolonialwerte, und zwar Aktien und Schuldverschreibungen, die in der Hauptsache neben den vielen Staatsanleihen im Vordergrund des Börsengeschäftes standen, so könnte man für die heutige Zeit vielleicht Kunstseiden-, Elektrizitäts-, Grammophon- und mitunter Automobilwerte als solche bevorzugten Aktiengruppen ansehen. Man würde unter Umständen statt der chronologischen Entwicklung eine nach sachlichen Gesichtspunkten auch für wunschenswert halten. Ausführliches Tabellenmaterial und ein Literaturverzeichnis beschließen das Büchlein. [121] Gfd.

Nachrichtendienst, Schriftverkehr und Reklame (Grundriß der Betriebswirtschaftslehre, Bd. 13). Herausgegeben von den Professoren Dr. Walter Mahlberg, Dr. E. Schmalenbach, Dr. Fritz Schmidt und Dr. Ernst Walb. Leipzig 1928, G. A. Gloeckner. 544 S. Preis geh. 25 RM, geb. 28 RM.

Der vorliegende Band aus dem Grundriß der Betriebswirtschaftslehre kommt insofern einem besondern Bedürfnis entgegen, als er in außergewöhnlich erschöpfender Form den Nachweis für die Notwendigkeit einer Systematik auch auf den Gebieten der geschäftlichen Praxis erbringt, auf denen sich heute noch vielfach hinsichtlich ihrer Handhabung ein verhängnisvoller Dilettantismus breitmacht. Nachrichtendienst, Schriftverkehr und Reklame sind als die unerläßlichen Stützen jedes kaufmännischen Unternehmens gewiß zu keiner Zeit in ihrer überragenden Bedeutung für die Entwicklung unserer Wirtschaft unterschätzt worden, aber die persönliche Note bei der Ausführung aller in dieser Richtung liegenden Aufgaben ließ häufig vergessen, daß es zu ihrer erfolgreichen Bewältigung in erster Linie einer umfassenden Beherrschung der Technik des Schrift- und Nachrichtenverkehrs bedarf, und daß diese Technik verankert sein muß in einer weitgehenden Kenntnis ihrer psychologischen Voraussetzungen.

Das vorliegende Werk, in dem acht Verfasser in 14 ausführlichen Beiträgen zu Worte kommen, läßt gerade der Behandlung dieser psychologischen Grundlagen, wie sie insbesondere für die Organisation des Reklame- und Anzeigenwesens richtunggebend sein müssen, einen breiten Raum und weist an Hand vorliegender Ergebnisse aus den Vereinigten Staaten auch auf die bedeutsamen kulturellen Einflüsse hin, die einer geschickt aufgezogenen Werbung über ihren unmittelbaren Handelzweck hinaus zukommen. Eine tieferschürfende Arbeit über den heutigen Stand des Nachrichten- und Anzeigenwesens kann naturgemäß nicht vorbeigehen an einer Darlegung seiner geschichtlichen Entwicklung, denn erst ein ausreichendes Wissen um die Erscheinungsformen der Vergangenheit ermöglicht eine richtige Einstellung zu den Aufgaben der Gegenwart. So beginnen auch die Ausführungen des ersten Kapitels über Schriftverkehr und Vertragstechnik mit einem hochinteressanten Überblick über die Entwicklung der deutschen Kaufmannsprache und ihre Auswirkungen im Kaufmannsbrief, um daraus die Grundsätze für die Abfassung von Schriftstücken, die Organisation des Schriftverkehrs und schließlich die Grundlagen der Vertragstechnik herzuleiten. Anschließend werden die Organe und Hilfsmittel der Nachrichtenverbreitung nach Wesen und Arbeitsweise ausführlich gewürdigt und in diese Themengruppe sehr beachtenswerte Betrachtungen über das Auskunftswesen und seine Probleme eingeschaltet.

Der gesamte zweite Teil des Werkes ist der Reklame als einer besonderen Art des Nachrichtenverkehrs gewidmet und behandelt nach einem zusammenfassenden Überblick über die Gesamtheit der heute zur Verfügung stehenden Werbemittel die bereits eingangs erwähnten psychologischen und organisatorischen Grundlagen des Anzeigenwesens unter eingehender Berücksichtigung der Technik der verschiedenen Vervielfältigungsverfahren. Gerade dieser letzte Abschnitt darf ein besonders weitgehendes Interesse für sich in Anspruch nehmen; denn die unbestrittene Notwendigkeit, die Art einer Anzeige stets den zur Verfügung stehenden Mitteln anzupassen, bedingt zugleich auch die ausreichende Kenntnis dieser Mittel.

Eine umfassende Übersicht über die bis zu den Errungenschaften der allerletzten Zeit verfolgten Einrichtungen des Schiffs-, Wetter- und öffentlichen Nachrichtendienstes bildet den Beschluß des umfangreichen Buches, das durch die Mitarbeit von namhaften Spezialisten wie Mahlberg, Hellauer, Isaac, Runkel u. a. eine äußerst wertvolle Bereicherung der betriebswirtschaftlichen Literatur darstellt. [146] Landsberg.

Betriebsfragen

Fließarbeit. Von Dr.-Ing. E. h. C. Köttgen, nebst Beiträgen von O. Streine und Dr. W. von Bonin. Beiheft 12 zum Zentralblatt für Gewerbehygiene und Unfallverhütung. Berlin 1928, Verlag Julius Springer. 40 S. 29 Abb. Preis geh. 2,60 RM.

Der Ausschuß für gesundheitsgemäße Arbeitsgestaltung der deutschen Gesellschaft für Gewerbehygiene hat u. a. in seinem Arbeitsprogramm auch der Fließarbeit Aufmerksamkeit geschenkt und zu diesem Zwecke die Fließfertigungsanlagen im Siemenskonzern besichtigt. Im Anschluß hieran ist dieses Beiheft entstanden, in dem in drei Beiträgen die Wirkungen untersucht werden, die die fließende Fertigung auf alle Beteiligten ausübt. In knapper und sachlicher Form wird die menschliche Seite der Fließarbeit untersucht, insbesondere ob mit der Fließarbeit eine besondere Überanstrengung, Monotonie, erhöhte Unfallgefahr, Gesundheitschäden usw. verbunden sind. Diese Fragen werden von verschiedenen Gesichtspunkten aus behandelt und mit Ausnahme des Beitrages Streine — Streine urteilt außerordentlich pessimistisch — wird durch Beispiele aus der Praxis bewiesen, daß bei richtiger Anwendung der Fließarbeit, d. h. unter Berücksichtigung der hygienischen Bedingungen, Belebung der Arbeitsfreudigkeit und Beachtung der menschlichen Psyche der in ihrer Durchschnittsleistung individuell verschieden veranlagten Arbeitnehmer, die Fließarbeit im Hinblick auf die Unfallverhütung, wie überhaupt vom Standpunkt der Gewerbehygiene andern Arbeitsweisen unbedingt vorzuziehen ist.

Da die Schrift ein außerordentlich wichtiges und zeitgemäßes Problem behandelt, sei sie allen Praktikern und Wissenschaftlern bestens empfohlen. Leider vermißt man die sonst bei Springerschen Werken bekannte, vorbildliche, klare Bildwiedergabe. [141] W. Wiedemann.

Die Leistungsabstimmung bei Fließarbeit. Von H. L. Lauke, München und Berlin 1928, R. Oldenbourg. 124 S. Preis geh. 6,80 RM.

Die schon recht stattliche Reihe des durch die neuzeitliche Entwicklung der Betriebstechnik im Gegensatz zur Vorkriegzeit eigenartig gestalteten technischen Schrifttums wird durch das vorliegende Werkchen über Leistungsabstimmung bei Fließarbeit in Richtung wahrer wissenschaftlicher Rationalisierung deutscher Betriebsarbeit wertvoll vermehrt. Tiefgründige Aufklärung auf dem Gebiete der Fließarbeit tut noch bitter not, denn die ersten Mitteilungen darüber setzten recht stürmisch ein und konnten daher nur oberflächlich wirken, zumal da erprobte deutsche Beispiele nicht geboten werden konnten.

In der Praxis begegnet man daher noch häufig der Ansicht, daß Fließarbeit eine rein amerikanische Erfindung sei, die sich nur selten mit Vorteil auf deutsche Verhältnisse übertragen lasse. Scheinsachkenner bilden sich anderseits ein, mit der offensichtigen Einführung mechanischer Bewegung im Arbeitsfluß sei der Weisheit letzter Schlußstein gelegt und die leibhaftige Rationalisierung lebendig vorgeführt. Viele rein äußerliche Nachahmer in den tiefsten Tiefen unverstandener Schulbeispiele glauben, durch ihre vermeintlich neuzeitliche Einstellung

in Richtung der Fließarbeit das ganz besondere Vertrauen ihrer Geldgeber beanspruchen zu können. So stolpert, im Dunkeln tappend, mancher Betrieb an der Seite eines unverstandenen oder verständnislosen, häufig auch feindlich eingestellten Vertriebes in eine verfehlte Fließarbeit hinein oder an der echten und wahren Fließarbeit vorbei.

Das unbestimmte Empfinden aller löblich Vorsichtigen, der Bedächtigen und auch der Zaghaften, daß der Übergang zur Fließarbeit menschliche Tätigkeit verändert, die seelische Einstellung der Menschen zu ihrer Arbeit beeinflußt, in gewissem Sinne auch Menschenschicksale bestimmt, wird einer wissenschaftlich gefestigten Abklärung Platz machen, je tiefer alle Beteiligten in die auftretenden, teilweise recht schwierigen Fragen eindringen und vor allen Dingen die grundlegende Bedeutung der Leistungsabstimmung bei Fließarbeit richtig werten. Ob man dabei rein lohnpolitisch, arbeitspsychologisch oder umfassend wirtschaftlich eingestellt an die Arbeit herangeht, immer wird man erkennen, daß ein richtiger Rhythmus, d. h. eine gute Leistungsabstimmung bei Fließarbeit unerläßlich ist.

Bei der schwierigen und sehr zeitraubenden Vorarbeit der Leistungsabstimmung, der Schaffung des richtigen Rhythmus zur Beschleunigung des Umlaufs der kapitalfesselnden Werkstücke wird die vorliegende neue Schrift als Lehrbuch, als kleine Betriebstatistik deutscher Verhältnisse und als klarer Wegweiser für einen besonnenen, vernünftigen, allseitig rationellen Aufstieg in der Betriebsführung jedem an industrieller Arbeit Anteilnehmenden recht wertvolle Dienste leisten.

In klarer Erkenntnis der wirtschaftlichen Entwicklung setzt der Verfasser das grundlegende Werk der Zeitstudien in bestimmter Richtung fort. Er weist unter Verwendung vorhandener und Prägung neuer Begriffe und Begriffsbezeichnungen durch gegenüberstellende Zahlenrechnung und ganz besonders durch seine graphischen Fließarbeitsdiagramme den richtigen Weg zum Aufstieg zur wirtschaftlichen Fließarbeit. Er zeigt, daß auch für deren Vorläufer, die alte und jetzt mehr oder weniger veraltete Werkstättenfabrikation mit ihrer Einzel-, Serien- und Massenfertigung, ebenso wie für die neuere Gruppenfabrikation mit einer Maschinenaufstellung in der Reihenfolge, wie sie gebraucht werden, die richtige Leistungsabstimmung zum Prüfstein der Wirtschaftlichkeit wird.

Die tiefschürfende Kleinarbeit einer richtigen Leistungsabstimmung mag vermeintlich kaufmännisch eingestellten Beurteilern kleinlich und der von ihnen nun einmal großzügig gedachten Betriebsleitung wesenswidrig erscheinen, da die Erkenntnis von der Umsatzbeschleunigung und der unverantwortlichen Kapitalbindung noch zu wenig durchgedrungen und Allgemeingut geworden ist. Der Betriebsmann muß sich daher noch mehr als bisher auch in solchen für ihn unwesentlich erscheinenden Dingen Geltung verschaffen und in das bisher rein kaufmännische Gehege eindringen, wozu ihn die Leistungsabstimmung und alle andern Vorstudien zur Fließarbeit berechtigen und verpflichten. Bei einer neuzeitlichen Betriebsorganisation muß auch gleichzeitig die Vertriebsorganisation bestens aufgezogen sein. Auch hier hat die Leistungsabstimmung im Sinne des Verfassers ihre volle Berechtigung.

In drei großen Abschnitten von zusammen zwölf Kapiteln behandelt das neue Werkchen erstens die Fließarbeit im Verhältnis zur Fabrikation in getrennten Sonderwerkstätten und zur Fertigung in gemischten Maschinengruppen, zweitens die Durchführung der Leistungsabstimmung in der Praxis mit wertvollen Beispielen aus deutschen Betrieben und drittens die Leistungsabstimmung und Wirtschaftlichkeit der Fließarbeit.

Für den Leser besonders erfreulich ist die klare Abgrenzung der Verdienste von Taylor und Ford in bezug auf die Fließarbeit und die Gerechtigkeit, die der Verfasser dem ersten zuteil werden läßt. Weniger angenehm berührt die auf S. 5 unter Punkt 5 sichtliche Verkennung der Auffassung von Michel über das wahre Wesen der Fließarbeit. Wenn der Verfasser immer wieder mit Recht den Rhythmus als das für Fließarbeit Entscheidende hinstellt, dann darf er auch nicht verkennen, daß von E. Michel schon in seinem Aufsatz im Maschinenbau 1925 Heft 9 rhythmischer Arbeitsfluß als „eigentliche Fließarbeit" an die Spitze gestellt, und daß der mechanische Materialzwanglauf nur nebenbei erwähnt wurde. Gerade Michel als Taylor-Schüler, Verdeutschungsvater der Zeitstudien und Organisator von Ruf hat schon verhältnismäßig sehr früh in Wort und Schrift darauf hingewiesen, daß auch ein mit rein organisatorischen Mitteln erreichter rhythmischer Arbeitsfluß Fließarbeit sei. Für eine weitere Auflage wird daher der Absatz 5 Seite 5 einer redaktionellen Änderung empfohlen. Auf vereinzelte kleine Stilhärten hier einzugehen erübrigt sich, weil sie das Verständnis der betreffenden Stellen nicht stören und in folgenden Auflagen ohne weiteres vermeidbar sind.

Das klar geschriebene, übersichtlich gegliederte, tiefgründige Werkchen kann jedem Betriebsmann, einerlei ob Ingenieur, Kaufmann oder Volkswirt, zum Studium und zum gegenseitigen Verstehenlernen nur bestens empfohlen werden. Es ist ein wahrer Spiegel moderner wissenschaftlicher Betriebsführung.

[118] Scheid, Regierungsbaumeister a. D.

Grundlagen der Selbstkostenrechnung und Preispolitik. Von E. Schmalenbach. 4. Aufl. Leipzig 1927, G. A. Gloeckner. 58 S. Preis 2,60 RM.

Eine neue Auflage der grundsätzlichen Darstellung Schmalenbach's über die Fragen der Selbstkostenrechnung im kaufmännischen Rechnungswesen. Im Verlauf der Auflagen, die seit dem ersten Erscheinen der Arbeit in der Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung 1919 erschienen, sind nahezu 10 Jahre vergangen. Die große Tragweite der in dieser Systematisierung gemachten Ausführungen geht nicht nur aus der inzwischen erfolgten Auflagenzahl, sondern vor allem aus der Tatsache hervor, daß die darin niedergelegten Anschauungen heute in weitesten Kreisen schon Allgemeingut geworden sind. Die Beleuchtung der Abhängigkeit der Kosten vom Beschäftigungsgrad hat in der Nachkriegzeit größte Bedeutung erhalten. Letzten Endes wurzeln die Ausführungen des Verfassers in seiner so bekannt gewordenen Rede in Wien in diesem Gedanken. [134]

Die ökonomische und sozialpolitische Bedeutung der industriellen Rationalisierungsbestrebungen. Von Dr. Carl Schiffer. Karlsruhe 1928, Verlag G. Braun. 103 S. Preis 4,80 RM.

Die überaus gesättigte Literatur über Rationalisierung wird durch dieses Werk um ein neues bereichert. Wo bleibt da die Rationalisierung? Dürften die vom Verfasser behandelten Fragen nicht schon hinlänglich bekannt sein? Die Feststellungen des Verfassers sind nicht neu; das beweist schon allein die Tatsache, daß auf 100 Seiten 174 wörtliche Zitate oder Wiedergaben in Anlehnung an den Urtext zu verzeichnen sind.

Dieser eingehenden „Quellenstudie" müßte dennoch in vielen Punkten widersprochen werden, weil neuere Erfahrungen nicht beachtet und einige Abschnitte nicht hinreichend behandelt oder nur einseitig betrachtet wurden. Dies trifft namentlich zu für den Abschnitt „Vertrieb" und in verstärktem Maße für die sozial-politischen Fragen.

[145] W. Wiedemann.

Organisation

Die Reform der öffentlichen Verwaltung in Deutschland. Von Dr. Oskar Aust, Berlin 1928, Askanischer Verlag. 276 S. Preis 9 RM.

Diese Schrift, in ihren Anfängen schon früher entworfen, hat der Verfasser abgerundet eingereicht beim Wettbewerb des „Kuratoriums für Spar- und Vereinfachungsmaßnahmen" zur Gewinnung von Vorschlägen zur wirtschaftlicheren Gestaltung der öffentlichen Verwaltung in Deutschland. Sie ist vom Preisgericht, dem unter andern der Reichssparkommissar Saemisch angehörte, preisgekrönt worden. Schon daraus geht hervor, daß es eine beachtliche Arbeit sein muß.

In der Tat, wenn man sich in das Buch versenkt, so kann man dreierlei feststellen: erstens, daß der Verfasser mit tiefem sittlichen Ernst an seine Aufgabe herantritt, von der er weiß, daß sie manchem „wohlerworbenen" Recht Gefahr droht, zweitens, daß er über die — von ihm für die Gegenwart nicht allzuhoch eingeschätzten, aber trotzdem für nötig erachteten — finanziellen Auswirkungen des Augenblicks hinaus die tieferen Gründe der Notwendigkeit einer Reform erkennt, und drittens, daß er mit seinen positiven Vorschlägen sich nicht utopischen Planungen hingibt, sondern fest auf dem Boden der Wirklichkeit bleibt. Hinzu kommt dann noch die Grundlage einer eingehenden Untersuchung der tatsächlichen Finanzlage Deutschlands mit ihren Gefahren und

einer umfassenden Belesenheit, die dem Verfasser gestattet, eine eindrucksvolle Reihe bester Namen als Kronzeugen für seine Kritik und seine Vorschläge heranzuziehen.

Den wichtigsten Inhalt seiner Feststellungen sehe ich in der Einsicht, wie er sie auf Seite 202 formuliert: „Unsere bisherigen Ausführungen versuchten mit zu der Erkenntnis zu führen, daß die Volkswirtschaft ein einheitliches Gebilde ist, das man ohne Schädigung ihrer selbst wie aller ihrer Glieder, vor allem auch ohne die Gefahr der Verkümmerung von Entwicklungsmöglichkeiten, nicht zerfallen lassen darf in zwei sich widerstreitende Teile, in die sogenannte öffentliche und die private Wirtschaft, auch wenn dies nur hinsichtlich der Anstellungsverhältnisse, insoweit Besonderheiten nicht zwingend erfordert werden, geschähe; nur ein verständnisvolles Zusammenwirken aller Glieder der Volkswirtschaft, auch dieser beiden Gruppen, deren Grenzen ja in fortwährendem Fluß befindlich sind, kann zu der für den Fortschritt notwendigen Harmonie führen."

In der Tat, darin, daß Beamtentum, Wirtschaft und Volk sich gegenseitig entfremdet haben, wurzeln letzten Endes die meisten betrüblichen und chaotischen Erscheinungen unserer Gegenwart. Diese Feststellung ist es auch, die den Kreisen der Wirtschaft die Verwaltungsreform nicht als etwas, was sich außerhalb ihrer Sphäre abspielt, erscheinen lassen darf, sondern als ihre ureigenste Angelegenheit. Wir stehen in einer Periode unserer deutschen Kultur- und Wirtschaftsgeschichte, wo früher Bewährtes unter veränderten äußeren und inneren Bedingungen brüchig und erneuerungsbedürftig geworden ist, und wo alle Kreise des Volkes gemeinsam an dieser Erneuerung arbeiten müssen.

Deshalb müssen diese Fragen auch davor behütet werden, im partei-politischen Kuhhandel faule Kompromißlösungen zu finden. Es ist in diesem Sinne die wichtigste Aufgabe von Staat und Wirtschaft, daß die Durchführung der Verwaltungsreform in die Hand erfahrener, schöpferischer, vorurteilsloser und reiner Persönlichkeiten gelegt wird, da sie nur dann den Neubau des ganzen deutschen Kultur-, Wirtschafts- und Soziallebens, den „Verjüngungsprozeß unseres Volkes", wie Aust sich ausdrückt, einleiten kann.

[122] Prof. Dr. Otto Goebel, Hannover.

Technik und Recht

Unser Steuerrecht Teil I.: Allgemeines Steuerrecht. Von Dr. v. Pistorius. Stuttgart 1928, W. Kohlhammer. 197 S.

v. Pistorius gibt in systematischer Übersicht eine Darstellung des allgemeinen Steuerrechts einschließlich seiner geschichtlichen Entwicklung und der verfassungsmäßigen Grundlage der derzeitigen steuerrechtlichen Reichsgesetze. Das Buch stellt, wie der Verfasser im Vorwort erklärend bemerkt, die Handschrift seiner Vorlesungen in Form von Leitsätzen dar, die für die Allgemeinheit durch Erläuterungen sowie durch zahlreiche erschöpfende Hinweise auf die einschlägige Literatur eine umfangreiche Ergänzung erfahren haben.

Besonders als Lehrbuch zur Einführung in das gesamte Steuerrecht dürfte das Werk, dem zwei weitere Bände über „die deutschen Reichssteuern in ihren Grundzügen" und über „das Württembergische Staats- und Gemeindesteuerwesen" demnächst folgen sollen, lebhaftem Interesse begegnen und zu empfehlen sein. [135] Ma.

Die Zivilprozeßgesetze Bd. 1: **Zivilprozeßordnung.** Von Ad. Baumbach. Berlin 1928, Otto Liebmann. 4. Aufl. 1376 S., Preis 20 RM.

Die bisherige außerordentliche Inanspruchnahme des Baumbachschen Kommentars mit seiner Auflage von 28 000 Exemplaren stellt bereits einen schlagenden Beweis für die Güte des Werkes und für das allgemeine Bedürfnis nach einem in handlicher Form gehaltenen, inhaltlich der neuesten Literatur und Rechtsprechung angepaßten Kommentar der deutschen Zivilprozeßordnung dar.

Mit Recht sagt der Verfasser im Vorwort der neuen Ausgabe, daß ein Kommentar, der nicht gelesen werden, sondern vielmehr zum Nachschlagen dienen soll, jeden breiten Redeflußes und weitschweifiger Form entbehren kann. Baumbach hat diesen Grundsatz, dem der Praktiker nur zustimmen kann, in vorbildlicher Weise durch Zusammenfassung der Erläuterungen im Telegrammstil, durch übersichtliche Hervorhebung der wesentlichen Begriffe und durch eine einwandfreie Wortabkürzung verfolgt.

Das Werk des bekannten Spezialisten auf dem Gebiete des Zivilprozeßrechts müßte in der Hand eines jeden, der sich mit den Verfahrenvorschriften unsres bürgerlichen Rechts zu beschäftigen hat, zu finden sein.

[123] Ma.

Taschenkommentar des Gesetzes über den Verkehr mit Kraftfahrzeugen vom 3. 5. 1909. Von E. Conrad. Berlin 1928, Otto Liebmann. 275 S. Preis 7,50 RM.

Die ungeahnt schnelle Ausdehnung und Entwicklung unseres Kraftwagenwesens in den letzten Jahren hat zur Folge gehabt, daß auch die gesetzlichen Bestimmungen und Vorschriften über den Verkehr mit Kraftfahrzeugen zwecks Anpassung an die jeweiligen allgemeinen Verkehrserfordernisse in kurzer Zeit umfangreiche und grundlegende Änderungen und Ergänzungen erfahren haben. Die Kraftfahrzeug-Verkehrsverordnung vom 16. März d. J. hat eine weitgehende Abänderung der bis dahin geltenden Verkehrsvorschriften gebracht, die in rechtlicher Beziehung teilweise von grundlegender Bedeutung sind.

Die umfangreiche Literatur und Rechtsprechung über das Gesetz betr. den Verkehr mit Kraftfahrzeugen in der Fassung von 1909 und die zahlreichen inzwischen hierzu ergangenen gesetzlichen und verordnungsmäßigen Änderungen hat Reichsgerichtsrat a. D. Conrad in seinem Taschenkommentar zusammen mit einer scharfsinnigen und eingehenden Erläuterung der neuen Kraftfahrzeugverkehrs-Verordnung zur Darstellung gebracht. Der zweite Teil des Kommentars bringt eine übersichtliche Zusammenstellung der wichtigen ergänzenden Vorschriften insbesondere über den internationalen Kraftwagenverkehr, die Ausbildung von Kraftwagenführern, ferner der steuerlichen Vorschriften und der Bestimmungen über die Verkehrszeichenregelung. Das kleine Werk dürfte nicht nur in seinem handlichen Format, sondern auch in seinem wertvollen und weit über den Kreis der Kraftfahrzeughalter hinaus interessierenden Inhalt allgemeinen Anklang finden. [120] Ma.

Eingegangene Bücher
Eingehende Besprechung vorbehalten

Aus Natur und Geisteswelt, Bd. 1006: **Geschichte des Welthandels.** 5. Aufl. Von M. G. Schmidt. Leipzig und Berlin 1928, B. G. Teubner. 165 S. Preis 3 RM.

Das bereits in 5. Auflage vorliegende Büchlein behandelt gedrängt und doch übersichtlich die wichtigsten Handelsbeziehungen von den ältesten Kulturvölkern angefangen bis zur Neuzeit, und zwar bis zur Weltwirtschaftskonferenz im Mai 1927. Denen, die sich kurz über dieses Gebiet unterrichten wollen, kann das Büchlein sehr empfohlen werden. [157]

Deutschland. Jahrbuch für das deutsche Volk. Herausgegeben von Dr. Külz. Leipzig 1928, Helingsche Verlagsanstalt. 205 S.

Es ist erstaunlich, auf welch geringem Raume in diesem Büchlein eine große Anzahl wichtiger wirtschaftlicher und kultureller Fragen von maßgebenden Männern behandelt werden. So finden wir von Generaldirektor Dr.-Ing. Piatscheck einen Beitrag über die deutsche Braunkohlenwirtschaft; Professor Prion behandelt die überaus wichtige Frage von Auslandskrediten; der Preußische Handelsminister Dr. Schreiber die deutsche Elektrowirtschaft; Professor Dr. Bonn den Wiederaufbau der Weltwirtschaft; Professor Dr. Everling die deutsche Luftfahrt usw.

Das lesenswerte Büchlein eignet sich nicht nur für eine Verbreitung in Deutschland, sondern sollte auch im Auslande bekannt werden. Hierfür ist allerdings der Druck in Fraktur hinderlich.

[106] Dr. Fr.

Frachtverhältnisse und Frachtlage der amerikanischen Eisenindustrie. Von Fritz von Haniel. Berlin 1928, VDI-Verlag. 61 S. m. 9 Abb. Preis 4 RM.

Ein ausführlicher Auszug aus dieser Schrift ist bereits in Nr. 5 unsrer Zeitschrift erschienen.

25 Jahre AEG-Dampfturbinen. Herausgeg. von d. Allgemeinen Elektrizitäts-Gesellschaft Berlin. Berlin 1928, VDI-Verlag. 132 S. m. 191 Abb. Preis 5 RM.

Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart. Herausgeg. von Hans Mayer, Frank A. Fetter, Richard Reisch. 4. Band. Wien 1928, Julius Springer. 375 S. Preis geh. 32 RM, geb. 33,50 RM.

AWF **Getriebe und Getriebemodelle.** Getriebemodellschau des AWF und VDMA. 1928. Herausgeg. vom Ausschuß für wirtschaftliche Fertigung. Berlin 1928, Beuth-Verlag und Julius Springer. 192 S. m. Abb. Preis 6 RM.

Wordels Schlüsselbücher 14. H.: **Einstellungszwang und Kündigungsschutz.** Von Arn. Burmeister. Leipzig 1928, Friedrich A. Wordel. 56 S. Preis 0,60 RM.

Wordels dauernde Gesetzsammlungen: **Arbeitsrecht.** Von Franz Goerrig. Leipzig 1928, Friedrich A. Wordel. Preis 12,50 RM.

Stilkes Rechtsbibliothek: **Automobilgesetz.** Von Fr. Müller. 3. erw. Aufl. Berlin 1928, Georg Stilke. 1000 S. Preis 20 RM.

Betriebswissenschaftliche Bücher 7. Bd.: **Psychotechnik.** Von Hans Freund. Berlin 1928, Georg Stilke. 78 S. Preis 3 RM.

Fr. Manns Pädag. Magazin 1204. H.: **Die geschichtliche Entwicklung des Arbeitsverhältnisses.** Von Dr. Preyer. Langensalza 1928, Herm. Beyer & Söhne. 24 S. Preis geh. 0,65 RM, geb. 1,35 RM.

Fr. Manns Pädag. Magazin 1207. H.: **Die Landarbeiterorganisationen Ostdeutschlands** und ihre klassenmäßige und ständische Struktur. Von Const. von Schwerin. Langensalza 1928, Herm. Beyer & Söhne. 78 S. Preis geh. 1,80 RM, geb. 2,50 RM.

Fr. Manns Pädag. Magazin 1219. H.: **Das Schlichtungswesen als volkswirtschaftliches Problem.** Von Andreas Voigt. Langensalza 1928, Hermann Beyer & Söhne. 61 S. Preis geh. 1,50 RM, geb. 2,20 RM.

Betriebswirtschaftliches Archiv Heft 3: **Die kaufmännische Auftragsbearbeitung in der Großindustrie.** Von A. Knoerzer. Leipzig 1928, G. A. Gloeckner. 54 S. Preis 3 RM.

Revisions- und Treuhandwesen. Die deutsche Volkswirtschaft seit 1914. Abschreibungen vom Zeitwert. Rechnungswesen der öffentlichen Hand. Bilanzreform. Vorträge zum 19. Verbandstag des Verbandes Deutscher Bücherrevisoren in Leipzig. Leipzig 1928, G. A. Gloeckner. 105 S.

Schweizer Schriften für rationelles Wirtschaften 7. Bd.: **Wirtschaftsfragen industrieller Unternehmungen.** Von I. Bally, E. Böhler, M. Saitzew und E. Weidmann. Zürich 1927, Hofer & Co. 171 S. Preis 6 Fr.

Schweizer Schriften für rationelles Wirtschaften 8. Bd.: **Le développement de la psychotechnique en suisse.** Von A. Carrard. Zürich 1928, Hofer & Co. 47 S. Preis 3 Fr.

Bücher- und Fachzeitschriften-Verzeichnis über rationelles Arbeiten und Wirtschaften. Systematische Klassifikation. Zürich 1928, Hofer & Co. 163 S. Preis 1,55 Fr.

Wirtschaftsstatistisches Jahrbuch Rumäniens 1928. Hrsg. von Dr. Fred Sigerus. Berlin 1928, Arthur Collignon. 118 S. Preis 5 RM.

Statistisches Jahrbuch für die deutsche Maschinenindustrie 1928. Herausgeg. vom Verein Deutscher Maschinenbau-Anstalten. (VDMA) Berlin-Charlottenburg 2, 1928. 153 S. Preis 3 RM.

Veröffentlichungen der Studienkommission für das Rechnungswesen in der Papierindustrie 2. u. 3. T.: **Richtlinien für eine Betriebsbuchhaltung in Papierfabriken. Allgemeine Grundsätze der Selbstkostenrechnung.** Bearbeitet von Karl Beck. Berlin-Charlottenburg 1928, Verein Deutscher Papierfabrikanten. Preis 15 RM.

RKW-Veröffentlichungen Nr. 29: **Planmäßige Absatzgestaltung in der Landwirtschaft.** Von Otto Jüngst. Berlin 1928. Herausgegeben vom Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit. 147 S. m. 83 Abb.

Wirtschaftliche Büroarbeit in mittleren und kleinen Handels- und Industriebetrieben. Von Paul Schlenker. Berlin 1927, Carl Hofmann. 172 S. m. 87 Abb. Preis 5 RM.

Wettbewerbsrecht. Von Carl Becher. Berlin 1928, Hermann Sack. 492 S. Preis 27 RM.

Die deutsche Automobilindustrie. Von O. Meibes. Berlin-Friedenau 1928, Markwart-Verlag G. m. b. H. 169 S. Preis geh. 7 RM, geb. 8,50 RM.

Probleme der deutschen chemischen Industrie. Von Peter Waller. Halberstadt 1928, H. Meyers Buchdruckerei, Abt. Verlag. 241 S. Preis geh. 15 RM, geb. 17,50 RM.

Wirtschafts-Jahrbuch für Industrie und Handel des Deutschen Reiches und der Nachfolgestaaten Österreich-Ungarns. Herausgeg. von Dr. Karl C. Thalheim. Jg. 1928/29. 1. Bd.: 1006 S. 2. Bd.: 1128 S. (Bezugsquellen-Verzeichnis). Leipzig 1928, Herbert Schulze. Preis 30 RM.

KARTELLWESEN ✱

Bearbeiter: Reichswirtschaftsgerichtsrat Dr. Tschierschky, Berlin-Neubabelsberg-Bergstücken, Hubertusdamm 17

Der deutsche Juristentag in Salzburg zur Kartellfrage

Wie im letzten Bericht (S. 235) bereits angegeben, lautete das Thema der vierten „wirtschafts- und finanzrechtlichen Abteilung" der Tagung „Empfiehlt sich die Änderung und Vereinheitlichung der deutschen und österreichischen Kartellgesetzgebung?" Wie ich ferner bereits an der gleichen Stelle angenommen hatte, ist der zweite Teil, die Angleichung der beiden Länder auf diesem Sonderrechtsgebiete nicht ausdrücklich formuliert worden. Das österreichische Recht verhielt sich bisher im wesentlichen passiv zur Kartellfrage, wenn auch formell, entgegen der deutschen Gesetzgebung, die Kartelle auf Grund des Koalitionsrechtes nicht anerkannt und daher ihre Verträge nicht klagbar waren. Wie von fast allen österreichischen Rednern betont wurde, befürchtet man jenseits der Donau von einer positiven Kodifizierung Gefahren eines übermäßigen bürokratischen Kontrollierens.

Allerdings ist die zuletzt mit sehr großer Mehrheit angenommene Entschließung, auf die ich noch zu sprechen komme, eine so einschneidende Veränderung der bisherigen deutschen Gesetzgebung, daß eine sehr baldige Reform unserer Verordnung gegen Mißbrauch wirtschaftlicher Machtstellungen von 1923 kaum zu erwarten ist, da weite Kreise von deutschen Wirtschaftspolitikern er-

hebliche Bedenken tragen werden, eine so weitgehende Milderung der Organisationskontrolle grade in der gegenwärtigen Entwicklungszeit eintreten zu lassen.

Schon in den einleitenden Referaten von Dr. Rud. Isay und Prof. Nipperdey machte sich das Bestreben geltend, eine

öffentlich-rechtliche und eine privatrechtliche Seite der Kartellrechtsfrage

zu scheiden. Mit bemerkenswerter Eindeutigkeit wurde von ihnen, wie in der sehr eingehenden und vielseitigen Erörterung anerkannt, daß der Staat ein Recht habe, die Organisationen zu beaufsichtigen und Mißbräuche ihrer Macht zu bekämpfen. Aber für die Art und Durchführung der öffentlichen Aufsicht bringt die Entschließung empfindliche Einschränkungen, von deren Tragweite erst eine mehrjährige Praxis Rechenschaft geben könnte. Nach wie vor soll die Kontrolle durch den Reichswirtschaftsminister geübt werden. Aber er soll nicht wie bisher hierin wesentlich autonom sein, sondern „von einem frei gebildeten ergänzungsfähigen und unabhängigen Sachverständigenausschuß, dem hervorragende Vertreter der Wissenschaft und des Wirtschaftslebens angehören, berufen werden". Prof. Flechtheim, der diesen schon in dem Gutachten von Dr. Lehnich enthaltenen Gedanken stark befürwortete, wollte diesen Ausschuß gleichsam zu einer neuen allgemeinen Staatsinstitution erhoben wissen, die auch bei andern Konflikten zwischen der privaten Wirtschaft und den Behörden entscheidende Stimme haben soll. Zu dem Gedanken selbst sei hier materiell nicht weiter Stellung genommen. An sich könnte der Zentralbehörde eine solche obligatorische Entlastungsinstanz bei der großen Verantwortung grade in diesen heiklen Fragen der Wirtschaftspolitik wohl nur erwünscht sein. Formell aber wäre einzuwenden, daß ein solcher Ausschuß neben Reichswirtschaftsrat und dem diesem nach Art. 165 der Reichsverfassung übertragenen Arbeitskreise eine neue wirtschaftspolitische Sonderorganisation bringen würde, deren Tätigkeit sich mannigfach mit der des genannten Wirtschaftsparlamentes überschneiden müßte. Weit schwieriger ist aber die Frage der Besetzung jenes Ausschusses.

Die weitgehende

Ablehnung der bisherigen Kartellgerichtspraxis

ist auch in Salzburg mit der Auswahl der Laienbeisitzer begründet worden, insbesondere hält man die Besetzung mit Vertretern der widerstreitenden Interessen, also etwa eines Anhängers des Kartellgedankens für die im Streite stehende Industrie und eines Vertreters ihrer Abnehmer für verfehlt. Für den Gesetzgeber war hierbei der Gedanke umfassender Sachverständigkeit deutlich maßgebend, und nur unter diesem Gesichtspunkte ist die jeweilige Auswahl auch vom Vorsitzenden des Gerichts aus der vom Ministerium aufgestellten Beisitzerliste vorgenommen worden, aber die Gegner wenden ein, daß die Objektivität der Rechtsprechung mit einer derartigen Besetzung Gefahr liefe. Mir scheint, daß die gleichen Bedenken, wahrscheinlich in verstärkter Form — da seine Gutachten selbstverständlich die Bedeutung eines einzelnen Prozesses überragen müssen — für die Zusammenstellung jenes Ausschusses zu erheben sind. Die „Prominenten" des Wirtschaftslebens stehen durchweg an führender Stelle im Organisationsleben auf Unternehmer- oder Arbeitnehmerseite, deren Auffassungen wohl regelmäßig aus dieser ihrer wirtschaftlichen, vielleicht auch sozialen Stellung erheblich auseinanderfallen dürften. Kein Zweifel kann weiter bestehen, daß eine solche Abhängigstellung der Verwaltung von dem begutachtenden Ausschuß zu einer derartigen Verschleppung des Verfahrens führen wird, daß praktisch die Wirksamkeit der Staatsaufsicht illusorisch gemacht wird, und zwar grade in den wichtigsten eiligen Fällen.

Durchaus zu begrüßen wäre dagegen eine gewisse legislative Festlegung in der Richtung eines weitergehenden Verhandlungszwanges mit dem Reichswirtschaftsministerium zur Abstellung konkreter Ausbünde. Die neuere in gleicher Richtung ausgebaute Tätigkeit der Federal Trade Commission auf Grund der nordamerikanischen Kontrollgesetzgebung regt zu einem derartigen weiteren Ausbau an, als ihm das Ministerium bisher schon angedeihen lassen konnte. Zweifellos erreicht der Staat als Berater regelmäßig vorteilhaftere Ergebnisse denn als Polizist. Im übrigen soll der Minister wie schon jetzt das Recht erhalten, Kartellverträge oder Beschlüsse ganz oder teilweise aufzuheben oder die Durchführung bestimmter Maßnahmen zu untersagen. Eine Verbesserung ist der Vorschlag einer in allen Fällen zulässigen Beschwerde gegen die Behördenmaßnahmen an ein Gericht, wobei das erst noch zu errichtende

Reichsverwaltungsgericht

vorgeschlagen wird. Die bisherige im § 4 Abs. 1 Ziff. 2 und 3 der Verwaltung verliehene Autonomie ist staatspolitisch und rechtspolitisch auch für die Behörde selbst ein Danaergeschenk. Das Reichsverwaltungsgericht soll vor der Entscheidung den genannten Ausschuß hören. Prozessual liegt hier das Bedenken vor, daß damit die notwendig rasche Durchführung derartiger Prozesse dem Gericht erheblich erschwert wird, und es wäre deshalb zweckmäßiger, diese Anhörung in das Ermessen des Gerichts zu stellen, zumal in Fällen, wo eindeutiges Material seitens des Ministeriums vorgelegt werden kann und jede Verzögerung, wie bei einschneidenden Preisänderungen, wirtschaftlich für ein Kartell zu erheblichen internen Schwierigkeiten führen kann.

Im ganzen ist festzustellen, daß die vorgeschlagene Um- und Begrenzung der Verwaltungstätigkeit bei entsprechender Kodifizierung im einzelnen eine brauchbare Grundlage enthält.

Tatsächlich liegt auch nicht in dieser Richtung das Schwergewicht der Salzburger Entscheidung, sondern in der jetzt zu besprechenden grundsätzlichen, sehr weitgehenden Zurückverweisung der Kartellstreitigkeiten in die

Privatrechtsphäre.

Es sei daran erinnert, daß die geltende Verordnung ebenso grundsätzlich den entgegengesetzten Standpunkt durchgeführt hat; sowohl das Verhältnis des Kartells zum Mitglied — die Kündigungsmöglichkeit aus § 8 oder seine Benachteiligung, wenn nicht gar Sperrung (z. B. vom Bezugsrecht von Halbfabrikaten) oder die Verwertung der von ihm hinterlegten Sicherheiten, die Fälle des § 9, — wie das Verhältnis zu Dritten, insbesondere Sperren von Außenseitern (§ 9) unterliegen der Entscheidung des Kartellgerichts. Nach § 12 haben ferner die ordentlichen Gerichte auszusetzen, sobald in einem Zivilstreite die Entscheidung von einer Feststellung abhängt, für die das Kartellgericht allein zuständig ist.

Man mag zugeben, daß nach der bisherigen Rechtsdogmatik jedenfalls für das gesamte Verhältnis des Mitgliedes zum Kartell es sich um vertraglich anerkannte Bindungen, also um ein Privatrechtsverhältnis handelt. Sicher dagegen kann das selbst bei aller Betonung der

verfassungsmäßig garantierten Organisationsfreiheit nicht für die Aussperrung von Außenseitern, also den sogenannten äußeren Organisationszwang gelten. Auch er liegt zwar insoweit in der genannten Rechtsphäre, als es sich auch hier um Eingriffe in Privatrechte handelt, die von Privaten ausgeübt werden, gegen die an sich unser bürgerliches Recht einen gewissen Schutz gewährt.

Trotzdem ist die Forderung der Salzburger Entschließung:

„Für die privatrechtlichen Beziehungen der durch private Organisationen geregelten Wirtschaft sollen die Grundsätze des bürgerlichen Rechtes maßgebend sein. Es sind daher insbesondere die §§ 9, 10 und 12 der Kartellverordnung aufzuheben. Die Regelung der fristlosen Kündigung aus wichtigem Grunde ist zu ändern. Für die privatrechtlichen Streitigkeiten sollen unter Aufhebung der besonderen Kartellgerichtsbarkeit die ordentlichen Gerichte zuständig sein, gegebenenfalls unter Konzentration auf bestimmte Oberlandesgerichte"

bei Berücksichtigung des Zweckes und der Aufgaben staatlicher Organisationskontrolle nicht vertretbar.

An dieser Stelle können nur ein paar begründende Hauptpunkte hervorgehoben werden. Zunächst erscheint die Voraussetzung nicht haltbar, in den Kartellen und „marktbeeinflussenden Großunternehmungen", die auch der Juristentag ausdrücklich in die Kontrolle einbezogen wissen will, noch reine privatwirtschaftliche Wirtschaftsgebilde zu erblicken. Privatrechtlich trifft dies — mit selbstverständlicher Ausnahme der Zwangskartelle und gemischtwirtschaftlichen Unternehmen — gewiß zu, soweit ihr rein rechtlicher Aufbau in Frage kommt. Aber diese Rechtsfigur kann für ihre Beurteilung eben nicht maßgebend sein, namentlich nicht für die tatsächliche Stellung, die sie innerhalb der heutigen Wirtschaftsordnung einnehmen. Denn die tatsächliche Macht, die sie auszuüben vermögen, steht in offenkundigem Widerspruch zu den Grundgedanken, auf denen auch heute noch das wirtschaftliche Privatrecht sich aufbaut. So ist in den Debatten mit Recht hervorgehoben worden, daß ein Schadenersatzprozeß, den ein gesperrtes und damit fast zum Erliegen gebrachtes Unternehmen zivilrechtlich anzustrengen vermag, in recht vielen Fällen schon wegen der hohen Kosten mehrerer Instanzen ein untragbares Wagnis darstellt. Dabei ist das Interesse der geschädigten Partei keineswegs nur privatwirtschaftlich und somit privatrechtlich. Häufig genug ist eine ganze Gemeinde von einem solchen Unternehmen abhängig. Aber vor allem ist die grundsätzliche Frage aufzuwerfen, ob überhaupt noch der Organisationszwang, den das organisierte Privatkapital gegen die eignen Mitglieder oder namentlich gegen Dritte ausübt, Objekt eines reinen privaten Streitverhältnisses bleiben kann. Mir scheint, daß die scharfe Betonung einer Staatsaufsicht mit dieser einschränkenden Auffassung im Widerspruch steht. Das geforderte Einschreiten des Ministers, „sofern es im dringenden Interesse der Gesamtwirtschaft liegt", muß doch auch durch eine begründete Beschwerde eines einzelnen Betroffenen im gegebenen Falle ausgelöst werden können, oder soll der Geschädigte zunächst erst einen Zivilprozeß anstrengen und der Minister dessen Ausgang abwarten oder umgekehrt? Die Fälle, in denen eine Kartellstreitigkeit tatsächlich einen staatswirtschaftlich unwesentlichen Charakter besitzt, also unbedenklich privatrechtlich auszutragen wäre, werden jedenfalls mit der fortschreitenden Durchbildung des Organisationswesens immer seltener werden. Ich darf an das viel besprochene, auch in diesen Blättern behandelte Urteil gegen die Sperre der Stahlwerkverbands-Werkhändlerorganisation erinnern. Das kleine Unternehmen, das der Sperre trotzte, war mit seinem gefährdeten privatwirtschaftlichen Interesse tatsächlich ein Exponent des Gemeinwohls und der Gesamtwirtschaft, wie das Kartellgericht in seinem Urteil anerkannt hat. Ob aber der Minister in diesem Falle auf Grund der Salzburger Vorschläge mit Erfolg hätte eingreifen können, oder ob ein Zivilprozeß hier dem Bedrängten wirksame Hilfe hätte bringen können, muß sehr zweifelhaft erscheinen, denn das Zivilgericht hätte grade die öffentlich-rechtliche Begründung nicht anwenden können, die für das Verwaltungsgericht entscheidend war.

Mir will scheinen, als ob die in Salzburg aufgestellte scharfe Trennung zwischen einem privaten und einem öffentlichen Rechtsbereich in der Praxis jedenfalls nicht ohne eine sehr starke Abschwächung der Staatsaufsicht zu verwirklichen ist.

Unter diesem Gesichtspunkte ist endlich auch die geforderte Beseitigung des Kartellgerichts zu betrachten. In dieser Hinsicht spricht sich die Resolution zutreffend aus. Eine Rückverweisung an die ordentlichen Gerichte ist selbstverständlich, wenn und soweit jene privatrechtliche Ansicht durchdringt. Ob für die öffentlich rechtliche Judikatur das Kartellgericht erhalten bleibt oder nicht, wird von der Verwirklichung des Reichsverwaltungsgerichtes abhängen oder der Errichtung eines Verwaltungssenats beim Reichsgericht. Jedenfalls ist diese reine Frage der Gerichtsverfassung der wenigst wesentliche Streitpunkt.

Die grundsätzlichen Fragen dagegen, die in Salzburg aufgeworfen sind, haben eine außerordentliche Tragweite und werden im Zusammenhang mit dem jetzt allmählich veröffentlichten Material der Wirtschaftsenquête noch sehr gründlicher Nachprüfung bedürfen, um so mehr, als tatsächliches Material gegen das bisherige System der Staatsaufsicht auch in Salzburg nicht vorgebracht worden ist. [175]

Aus dem Inhalt:

Seite

Zur Ausfuhrorganisation der Maschinenindustrie. Von Dr. Albert v. Borsig 265
Die deutsche Luftfahrtindustrie. Von Dipl.-Ing. Dr. Alois Robert Böhm 269
Wertminderung, Abschreibung und Tilgung. Von Baurat v. d. Burchard 273
Das künftige Arbeitschutzgesetz und die Selbstverwaltung. Von Dr. A. Bender 278
Der Schutz des Betriebsgeheimnisses. Von Patentanwalt Dr. G. Respondek 280
Die deutsche Konjunktur Mitte September 1928. Von Dr.-Ing. H. D. Brasch 284
Umschau:
Wirtschaftswissenschaft und -politik 285
Handel und Verkehr 286
Betriebsfragen 287
Organisation 288
Technik und Recht 289
Eingegangene Bücher 289
Kartellwesen:
Der deutsche Juristentag in Salzburg zur Kartellfrage. Von Dr. S. Tschierschky 290

Verantwortlich für die Schriftleitung Dr. Freitag, Berlin. — VDI-Verlag G. m. b. H., Berlin NW 7, Dorotheenstr. 40.
Triasdruck G. m. b. H., Berlin S 14, Dresdener Str. 97.