

Vertriebsingenieure im Export

Englische Maßnahmen

und deutsche Notwendigkeiten zur „Verkaufserziehung“

Von Bruno Hessenmüller, Berlin-Tempelhof

Der industrielle Export ist Deutschlands wirtschaftliche Lebensfrage. — In England sind Bestrebungen im Gange, durch eine alle Beteiligten umfassende Erziehung zu „salesmanship“ den britischen Überseehandel auf neue Grundlage zu bringen. Dementsprechend ist in Deutschland praktische Exportförderung durch Heranbildung von besonders vorgebildeten Exportingenieuren notwendig.

Zwei Gruppen von Ländern kämpfen heute am Weltmarkt um den Absatz ihrer gewerblichen Erzeugnisse. Die eine Gruppe wird gebildet von jenen Ländern, welche erst im Kriege unter außergewöhnlichen Bedingungen eigene Industrien entwickelt haben, die sie jetzt durch Zollschränken vor dem Wettbewerb der alten Industrieländer zu schützen und mit allen Mitteln so zu fördern suchen, daß nicht nur der einheimische Markt von ihnen beherrscht werde, sondern auch eine Ausfuhr möglich sei. Die zweite Gruppe wird gebildet von den am Weltkrieg beteiligten alten Industrieländern, die ihre mehr oder weniger erschütterte frühere Stellung am Weltmarkt wieder erobern oder, im Falle der Vereinigten Staaten von Amerika, ihren gewonnenen Vorsprung halten wollen. Gemeinsam ist beiden Gruppen die Erweiterung ihrer industriellen Anlagen über das durch den normalen Bedarf gesetzte Maß hinaus, wodurch der Kampf um einen möglichst günstigen Anteil am Weltmarkt verschärft wird.

Es ist unnötig, in diesem Zusammenhang darauf einzugehen, in welcher besonderen Lage sich Deutschland befindet, das auf unerträglich geschwächerter und geschwächter Grundlage und unter den drückendsten Bedingungen seine vernichteten Weltmarktbeziehungen neu erarbeiten muß. Es ist unnötig, auszuführen, daß der industrielle Export heute die wirtschaftliche Lebensfrage für uns ist. Dagegen dürfte es wichtig sein, an dieser Stelle hinzuweisen auf die Anstrengungen, die ein anderes Land aus jener zweiten Gruppe, England, unternimmt, um seine frühere Vormachtstellung auf dem Weltmarkt wieder zu gewinnen, und aus der Betrachtung von Einzelheiten, in denen diese Bestrebungen ihren Ausdruck finden, Schlüsse zu ziehen darauf, was uns selbst zu tun aufgegeben ist.

Englische Maßnahmen

In England hat man erkannt, daß zur Exportförderung, zur Wiederherstellung einer gesicherten Weltstellung des britischen Handels, zur Erlangung der früheren Vormacht der Güter englischer Herkunft auf dem Weltmarkt vor allem eine grundsätzliche Wandlung der bisherigen Auffassungen englischer Wirtschaftskreise über das Exportgeschäft herbeigeführt und eine umfassende und durchgreifende Erziehungsarbeit geleistet werden muß mit dem Ziele, bei allen in der Wirtschaft Tätigen diejenigen Auffassungen, Fähigkeiten und Kenntnisse zu entwickeln und zu verbreiten, die für den neuzeitlichen Vertrieb, insbesondere aber im Export, kennzeichnend und notwendig

sind. „Vertriebsgeist“, „Verkaufsgewandtheit“, „Verkäufer-tum“ (salesmanship) soll veraltet und auf den früheren Auffassungen vom selbstverständlichen britischen Monopol im Außenhandel beruhende Grundsätze ersetzen; in der Industrie soll von der Werkleitung bis zur letzten Teilarbeit im Betriebe der Vertriebsgedanke Richtung gebend werden, die Rücksicht auf die Absatzmöglichkeiten, auf den Export und die Bedürfnisse des Auslandes. Man will die Arbeit beim einzelnen Menschen, im einzelnen Unternehmen und Betrieb anfangen, und sieht in der Erziehung zur Verkaufsgewandtheit ein besseres Mittel zur Reform der Grundlagen des britischen Exports, als in Interessenkämpfen einzelner Gruppen und in handelspolitischen Maßnahmen im engeren Sinne oder in allgemeinen Kundgebungen und einseitigen Postulaten von Wirtschaftsverbänden und dem bekannten Ruf nach der Regierung.

Unter Einvernehmen aller beteiligten Gruppen und maßgeblichen Stellen wurde vom englischen Unterrichtsminister ein Ausschuß (Committee on Education for Salesmanship) einberufen, der sich mit den Fragen der Erziehung zum „Verkäufer-tum“ befaßt.

Der vorläufige Bericht über den englischen Überseehandel

Durch umfassende Rundfragen hat der Ausschuß zunächst einmal Erfahrungsmaterial gesammelt, das er zu einem vorläufigen Bericht¹⁾ verarbeitet hat. In der an den Unterrichtsminister gerichteten Zusammenfassung der Tatsachen wird ein Bild davon gegeben, welche Mängel im britischen Überseehandel festgestellt wurden und welche Notwendigkeiten ganz allgemein sich daraus ergeben. Diese Feststellung von Mängeln wird nicht durch falsche Rücksichten auf das „britische Prestige“ gehemmt. Der Bericht sagt wörtlich: „Das Ansehen des britischen Handels beruht auf der Beschaffenheit der Waren, auf der Leistungsfähigkeit des Kundendienstes und nicht zuletzt auf der Redlichkeit und Fähigkeit derer, die in ihm tätig sind. Die von uns entdeckten Schwächen sind dem Kunden sicherlich unmittelbar bekannt; sie nicht erkennen wollen, würde eine Verschlechterung seiner Meinung von unserer Einsicht bedeuten statt einer Verbesserung und würde ihnen und uns schlecht dienen. Ansehen kann u. E. nicht durch eine Politik der Verheimlichung und der Untätigkeit erhalten werden.“

¹⁾ Interim Report of the Committee on Education for Salesmanship: British Marketing Overseas. London 1929, H. M.'s Stationery Office. (Zum amtlichen Gebrauch.)

Der Zwischenbericht des Committee on Education for Salesmanship zeigt zunächst die veränderten Grundlagen des britischen Überseehandels auf (Entwicklung der überseeischen Erzeugung, verstärkter Wettbewerb, veränderte Natur der Nachfrage, veränderte Organisation des Exporthandels, Ansehen britischer Industrie- und Handelsunternehmungen im Ausland). Dann beschreibt der Bericht ausführlich, welche Eigenschaften und Kenntnisse die Verkäufer haben sollen, wobei nicht nur an die Handelsvertreter, Reisenden und Verkaufsleiter im engeren Sinne, sondern überhaupt an alle Glieder einer Unternehmung gedacht ist (deren letztes Ziel doch Umsatz, Verkauf ist). Alle stehen in unmittelbarer oder mittelbarer Beziehung zur Verkaufstätigkeit, vom für die oberste Gesamtleitung Verantwortlichen bis zur letzten Hilfskraft.

Der einstweilige Bericht bietet eine Darstellung des Zustandes und des Wünschenswerten, noch keine Lösung der Aufgabe, keine praktischen Vorschläge für die zu leistende Erziehungsarbeit. Er geht ein auf die persönlichen Eigenschaften des Verkäufers, auf seine Sonder-Erziehung für die Vertriebsarbeit, seine Allgemeinbildung, seine Sprachkenntnisse, seine Waren- und Marktkenntnisse und seine persönliche Stellung und Bezahlung. Schließlich behandelt der Zwischenbericht einige für die Technik des Überseehandels wesentliche Fragen, wobei der Besuch der Absatzgebiete durch die Leiter der Unternehmungen empfohlen wird zwecks persönlicher Fühlungnahme mit Vertretern und Kunden und zum Studium der Eigenart des örtlichen Bedarfs; auf die Berücksichtigung der Besonderheiten des Bedarfs legt die Kommission besonderes Gewicht. Ferner werden Einzelfragen des Vertriebes behandelt, wie Verpackung, Zollbehandlung, Preislisten, Anwendung der fremden Maß- und Münzeinheiten, Kreditgewährung, Kundendienst, Werbung, Ausstellungen und Vertreterorganisation. Überall werden Tatsachen belegt und die Meinungsäußerungen der befragten Handelskammern, Exporteure und anderer britischer Stellen in England und Übersee angeführt. An vielen Stellen werden Mängel freimütig festgestellt und Vergleiche gezogen mit den Leistungen und den Eigenschaften der Verkäufer anderer Länder, wobei gerade Deutschland mehrfach als überlegen bezeichnet wird (Bildung der Verkäufer, Persönlichkeit der Vertreter, Sprachkenntnisse, Vertrautheit mit den Eigenheiten des Landes und des Marktes, Eingehen auf besondere Wünsche der Verbraucher).

In den abschließenden Bemerkungen sagt das Committee on Education for Salesmanship über die größten Schwächen des britischen Auslandsvertriebs: „Eine vereinzelte und beschränkte Haltung und unwissenschaftliche Praxis, Überbleibsel einer längst vergangenen Zeit, als wir ein tatsächliches Monopol für Fertigerzeugnisse am Weltmarkt genossen. Gegen diese noch sehr allgemein verbreitete Schwäche kann Abhilfe geschaffen werden, hauptsächlich durch eine Vertriebspolitik, die auf sorgfältigstem Studium der Eigenart und des Bedarfes des Marktes beruht, auf einer dauernden und feinfühligsten Verbindung mit ihm und auf dem Leitsatz, daß die völlige Zufriedenheit des Kunden Grundlage allen dauernden wirtschaftlichen Gedeihens ist. Der britische Handel hat die Möglichkeiten stetig fortschreitenden Gedeihens, wenn, aber nur wenn, veraltete Methoden abgeschafft und andere eingesetzt werden, die den Bedingungen neuzeitlichen Handels entsprechen.“

Man dürfte dem in Aussicht gestellten endgültigen Bericht des Ausschusses mit Vorschlägen über die im

Sinne der Erziehung zum Vertriebsgeist, zur Verkaufsgewandtheit zu leistende Arbeit mit großer Aufmerksamkeit entgegensehen können. Die Klarheit, Entschlossenheit und Folgerichtigkeit, mit der eine Aufgabe erkannt und ihre Lösung vorbereitet wird²⁾, kann als vorbildlich betrachtet werden; aus den Ergebnissen werden nützliche Lehren und Vergleiche zu ziehen sein.

Indessen dürfen wir uns angesichts dieser englischen Bestrebungen nicht darauf beschränken, zu beobachten. Vielmehr müssen und können unter Übertragung der geschilderten Grundgedanken auf deutsche Verhältnisse und Notwendigkeiten ohne Verzug eigene Wege beschritten werden.

Deutsche Notwendigkeiten

In Deutschland ist die Erkenntnis der besonderen Bedeutung der Vertriebsforschung und der Rationalisierung des Absatzes heute bereits weiteren Kreisen geläufig. Zumal auf dem Gebiete des industriellen Vertriebes sind entsprechende Untersuchungen und Bestrebungen bereits im Gange. Der gegenwärtige Stand der Dinge ist durchschnittlich dadurch gekennzeichnet, daß die technischen und betriebswirtschaftlichen Fragen einer rationellen Fertigung in für den jetzigen Stand der gesamten Entwicklung zureichendem Maße geklärt sind, daß aber die systematische Durchdringung der Vertriebsprobleme, die Erforschung der Möglichkeiten, der Erschließung, der Wege, Mittel und Verfahren eines ausreichenden und rationell durchgeführten Absatzes unserer industriellen Erzeugnisse noch in den Anfängen stehen. Der Ausbringung des Betriebs entspricht nicht der Erfolg des Vertriebs; Herstellen ist leicht, Verkaufen schwer.

Der Vertriebsingenieur

Der industrielle Vertrieb erfordert Verkäufer, die die technische Eigenart und den Fertigungsweg der Erzeugnisse beherrschen, die Verwendungsmöglichkeiten kennen und den beratenden Kundendienst leisten können, der zum Vertrieb industrieller Erzeugnisse gehört und vom Verbraucher heute allgemein verlangt wird. Technisch vorgebildete Kräfte sind hier einzusetzen. Die Eigenart des zu vertreibenden Erzeugnisses verlangt den Ingenieur als Verkäufer, sie führt zu der Forderung einer besonderen Klasse von Vertriebsingenieuren.

Dieser Forderung gemäß hat der Verein Deutscher Ingenieure seit längerer Zeit bei einer eigenen Forschungsstelle Untersuchungen und Veröffentlichungen betrieben auf dem Fachgebiet des Vertriebs und eine Fachgruppe Vertriebsingenieure gebildet, über deren Aufgaben, Tätigkeit und Ergebnisse in dieser Zeitschrift seit 1928 ständig berichtet wird, so daß auf diese Beiträge und die dort angegebenen anderen Veröffentlichungen verwiesen werden darf.

Der Exportingenieur

Auch die Feststellung, daß ganz besonders beim Export industrieller Erzeugnisse der Ingenieur in ganz anderem Maße wie bisher herangezogen werden muß, und daß dem in geeigneter Weise für sein Fachgebiet geschulten Vertriebsingenieur im Export eine entscheidend wichtige Rolle zufällt und eingeräumt werden muß, braucht nach

²⁾ Ueber die Sonderfrage der fremdsprachlichen Ausbildung ist inzwischen, der ihr zugemessenen Bedeutung entsprechend, ein weiterer Zwischenbericht erschienen: Second Interim Report of the Committee etc.: Modern Languages, London 1930. Vgl. dazu VDI-Nachrichten 1930 Nr. 40.

allem vorigen nicht mehr breit erörtert zu werden. Die erwähnten englischen Bestrebungen laufen, was den industriellen Export anbelangt, auf nichts anderes hinaus als auf technisch, wirtschaftlich und sprachlich für ein Fachgebiet besonders geschulte Verkäufer, also im Grunde auf Export-Vertriebsingenieure.

Wenn wir den Anstrengungen, wie sie England vor hat und wie sie in den Vereinigten Staaten schon weitgehend und für deren Wettbewerber am Weltmarkte bedrohlich verwirklicht sind, Gleichwertiges entgegensetzen wollen, erwächst uns die Aufgabe, Vertriebsingenieure besonders für das Auslandsgeschäft heranzubilden, Exportingenieure zu schaffen. Diese sind einzusetzen sowohl im Auslande selbst als auch im Inlande bei den industriellen Export treibenden Unternehmungen. Ihre Aufgaben sind die des Vertriebsingenieurs, wie im folgenden umrissen, unter spezieller Einstellung auf die jeweiligen örtlichen und sachlichen Besonderheiten des Exportgeschäftes. Niemand dürfte angesichts der tatsächlichen Zusammenhänge bestreiten können, daß gerade im industriellen Export die Mitarbeit des Ingenieurs besonders notwendig ist, von der Erkundung der Nachfrage und der besonderen technischen Bedingungen an deren Ort über die Ausarbeitung des Angebots bis zur Lieferung und zur Anleitung des Verbrauchers zur sachgemäßen Bedienung und wirtschaftlichen Ausnutzung. Der Exportingenieur hat, neben anderen, auch die Sorge, daß mit der Lieferung fob Seehafen an die Order des Exporteurs die Angelegenheit für den deutschen Hersteller nicht „erledigt“ ist, auch dann nicht, wenn gegen Konnossement gezahlt wird, vielmehr der Kundendienst des Herstellers am Verbraucher auch im Export- und Übersee-geschäft eintritt.

Aufgaben und Ausbildungsziele

Die Aufgaben und Arbeitsgebiete und damit die Ausbildungsrichtlinien des Vertriebsingenieurs sind, um sie an dieser Stelle nur stichwortmäßig zu vergegenwärtigen:

1. Genaue Kenntnis der technischen Grundlagen, der Herstellungsweise, Eigenschaften und Verwendungsmöglichkeiten der zu vertreibenden Erzeugnisse unter vergleichender Einbeziehung aller konkurrierenden Erzeugnisse und Herstellungsverfahren.
2. Erforschung der Absatzmöglichkeiten, der Eigenart der Märkte, Beobachtung der Konjunktorentwicklung.
3. Aufstellung des Wirtschaftsplanes der Unternehmung auf Grund des vorausbestimmten Absatzes (Budgetierung).
4. Bestimmung der rationellen Vertriebswege und -mittel unter Durchführung der Vertriebskostenrechnung.
5. Ausarbeitung der Werbemittel und des Planes für ihre Verwendung.
6. Angebotsgestaltung, Beratung der Verbraucher, Kundendienst und Auswertung der Verbraucherwünsche zur Verbesserung der Erzeugnisse.
7. Organisation und Überwachung des Außendienstes, Auswahl und Schulung des Verkaufspersonals.

Für den Exportingenieur kommen zu dem für den Vertriebsingenieur aufgestellten Ausbildungsprogramm

Das Gedeihen einer industriellen Unternehmung hängt oft ebenso von der kommerziellen wie von der technischen Funktion ab; denn es ist gleichbedeutend mit dem Untergang der Unternehmung, wenn das Produkt keinen Absatz findet. Die Fähigkeit einzukaufen und zu verkaufen ist ebenso wichtig wie die, zu fabrizieren.

(Henri Fayol)

noch besondere Erfordernisse hinzu, die sich wie folgt ordnen lassen:

- a) Sprachlich: Kenntnis der einschlägigen Fremdsprache, und zwar
 - α) Umgangssprache.
 - β) Technische Fachsprache des Sondergebietes.
 - γ) Kaufmännische Verkehrssprache.
 - δ) Volks- und betriebswirtschaftliche Fachsprache zum Studium der Quellen über wirtschaftliche Struktur und Entwicklung des Auslandes, Eigenart des Marktes und Konjunkturablauf.
- b) Wirtschaftlich:
 - α) Kenntnisse über kaufmännische Betriebsweise im Export.
 - β) Kenntnis der Weltmarktverhältnisse hinsichtlich der Warengruppe und des Geschäftszweiges, auf die sich seine Tätigkeit bezieht.
 - γ) Kenntnisse wirtschafts- und verkehrsgeographischer Art, bezogen auf die Exportmärkte des Tätigkeitsgebietes.
 - δ) Kenntnisse auf handelspolitischem Gebiet, insbesondere im Zollwesen.
- c) Technisch:
 - α) Kenntnis der Erzeugnisse und Herstellungsverfahren einschlägiger ausländischer Industriezweige.
 - β) Kenntnis der örtlichen Bedingungen in den Ausführgebieten, welche bei der Gestaltung der Erzeugnisse zu berücksichtigen sind.

Ein Stamm von Exportingenieuren, die den skizzierten Anforderungen entsprechen, wäre berufen und geeignet, die Lebensfrage Deutschlands, die des industriellen Exports, lösen und sicherstellen zu helfen. Ihre Tätigkeit, sei es im Auslande selbst oder bei Exportunternehmungen im Mutterlande, wäre eine Sicherung der Weltmarktstellung Deutschlands, wie sie von keinem andern Lande besser erreicht wird. Dem englischen Committee on Education for Salesmanship schwebt ein solches Ziel vor, deshalb muß in Deutschland die Erziehung von Vertriebs- und im besonderen Exportingenieuren als gemeinschaftliche Selbsthilfe aller beteiligten Gruppen, Wirtschaftsverbände und öffentlicher Stellen mit dem Ziele einer praktischen Exportförderung, von der so viel geredet wird, in Angriff genommen werden. Über Einzelfragen, über Grundlagen und Wege zur Heranziehung von geeigneten Kräften, und mögliche nächste Maßnahmen bleibt weiteres an dieser Stelle vorbehalten.

Was tun ?

Erfahrungsaustausch der Praxis

Wir erhalten auf Grund unserer Veröffentlichungen aus der Praxis der industriellen Werkleitung, insbesondere aus dem industriellen Vertrieb, wiederholt Zuschriften aus dem Leserkreis mit der Aufforderung, zu ihnen Stellung zu nehmen. Drei der interessantesten aus der letzten Zeit, die allgemeines Interesse beanspruchen dürften, veröffentlichen wir an dieser Stelle mit der Aufforderung an unsere Leser, sie auf Grund der Erfahrungen im eigenen Unternehmen zu beantworten. Die jeweils beste Antwort werden wir in „Technik und Wirtschaft“ gegen ein Honorar von 50 RM veröffentlichen. Wir behalten uns vor, darüber hinaus noch andre Antworten unter den üblichen Bedingungen abzdrukken. Die Schriftleitung

1. Frage

Nach längerer Vorarbeit ist es dem Vertriebsingenieur gelungen, Spiralbohrer einer neuen Marke in einem Betrieb, der großen Bedarf hat, vorzuführen. Die praktischen Versuche werden im Vergleich mit den bisher verwendeten Bohrern durchgeführt und ergeben, daß mit diesem neuen Bohrer tatsächlich bessere Leistungen erzielt werden.

Der Betriebsleiter erklärt jedoch am Schluß der Versuche: „Ihr Spiralbohrer scheint zwar besser zu sein, aber ich denke gar nicht daran, von den bisher bewährten Bohrern abzugehen.“

Der Vertriebsingenieur antwortet darauf: „Wenn Sie grundsätzlich meinen Bohrer nicht verwenden wollen, hätte ich mir die zweitägige Versuchsarbeit sparen können.“

War die Antwort des Vertriebsingenieurs richtig, oder wie hätte er den Fall weiter behandeln müssen?

2. Frage

Ein Unternehmen, dessen Erzeugnisse beim Verbraucher Montagearbeit erfordern, bekommt von der Vertriebsaußenorganisation die Meldung, daß die bisher gebräuchliche Methode, mit der Montage ortsansässige Gewerbetreibende zu beauftragen, zu Reklamationen geführt hat. Die Außenorganisation macht den Vorschlag, jedem Vertreter einen Fachmonteur beizugeben, der im Unternehmen ausgebildet wird. Er soll neben den Montagen

auch gleichzeitig laufende Betriebsüberwachungen und Instandhaltungsvorschläge geben.

Die Betriebsleitung lehnt den Vorschlag ab, weil die dadurch entstehenden Kosten angeblich zu hoch werden. Der Verkaufspreis des Objektes beträgt zwischen 2000 und 4000 RM. Die Montagekosten schwanken zwischen 120 und 250 RM ohne Reise und Aufenthaltskosten.

Ist es zweckmäßig, den Vorschlag der Vertriebsaußenorganisation durchzuführen, auch wenn mit diesem eine Kostensteigerung verbunden ist?

3. Frage

Die Betriebsleitung einer Unternehmung (Büromaschinen) steht auf dem Standpunkt, jährlich eine Vertreterkonferenz einzuberufen, um den Vertreterstab mit den technischen Neuerungen vertraut zu machen. Die Vertriebsleitung vertritt demgegenüber den Standpunkt, daß der Außenorganisation auf schriftlichem Wege und durch Besuch von der Zentrale genügend Kenntnis über die Weiterentwicklung der Erzeugnisse gegeben werden kann. Sie behauptet ferner, daß eine Vertreterkonferenz einen Ausfall an Vertriebsarbeit von 8 bis 10 Arbeitstagen herbeiführen würde, mit dem ein Umsatzrückgang in dieser Zeit verbunden wäre.

Ist es zweckmäßig, diese Vertreterkonferenz durchzuführen?

[806]

Amerikanische Anzeigenwerbepraxis

In einem Referat¹⁾ vor der American Management Association berichtete der Werbeleiter einer amerikanischen Schmiedehammerfabrik über Entwicklungsrichtungen im industriellen Vertrieb und hob besonders Fragen der Werbung hervor.

Kennzeichnend für die Entwicklung sei, daß die Industrie der Anzeigenpolitik des großen Kreises allgemeiner Anzeigenauftraggeber folge und sich der Werbeberater und der Anzeigenvermittler bediene. Auf diesem Wege würde eine Beratung von einem Standpunkt her ermöglicht, der das Gesamtgebiet überblickt. Wenn auch einzelne Unternehmen ohne den Einfluß der Anzeigenvermittlungsstellen ihre Werbeverfahren erfolgreich umgestellt haben, so braucht doch die große Masse der Firmen, deren Anzeigen die technische und wirtschaftliche Fachpresse ausfüllen, den Beratungsdienst in Anzeigenfragen, um ihre Werbung nicht wirkungslos zu zersplittern und falsch zu richten.

Die Notwendigkeit, die Ergebnisse der Marktanalyse für die Gestaltung und die Richtungsbestimmung der Werbung heranzuziehen, ist erkannt worden. In Verfolg dieser Erkenntnis gelangte man dazu, die Anzeigenwerbung besonders auf den letzten Verbraucher abzustellen. Diese Art der Werbung dient auch den Interessen der Lieferer von Werkstoffen, Halbfabrikaten und Einzelteilen. Eine nützliche Beziehung zwischen dem Hauptlieferer und den Unter- oder Nebelieferern wird geschaffen. Als wertvoll bekannte Einzelheiten und -Teile sind Verkaufshilfe für das ganze Fertigerzeugnis (z. B. Anwendung bestimmter hochwertiger Rollenlager in Maschinen). Die von den Herstellern solcher Teile unmittelbar an den Verbraucher gerichtete Werbung kommt dem entsprechend ausgestatteten Erzeugnis zugute und bringt

andererseits auch den Betrieben in den Vorstufen der Herstellung der Teile selbst (Werkstoffe, Bearbeitungsmaschinen) Nutzen. Oft ist der Lieferer des ganzen Erzeugnisses weniger bekannt als der eines Einzelteiles, so daß der Fertigfabrikant vom Rufe des Teilfabrikanten mit zehrt.

Webster kommt dann auf das Anzeigenwerbeverfahren zu sprechen, bei dem in allgemeinen Zeitschriften (im Unterschied von Fachzeitschriften engerer Spezialisierung zu verstehen) geworben wird in der Annahme, daß unter deren Leserkreis genügend Interessenten erfaßt werden, um die Ausgabe zu rechtfertigen. Die Kosten je Tausend in Betracht kommender Leser seien dabei in der Regel nicht höher als die Kosten je Tausend Leser guter wirtschaftlicher oder technischer Fachzeitschriften.

Auch die Feststellung, daß die mit dem Einkauf beauftragten Angestellten der Unternehmungen nicht die technischen und wirtschaftlichen Blätter ihres engeren Fachgebietes lesen, führt zur Heranziehung von Zeitschriften allgemeineren Inhalts. — Diese Feststellung scheint indessen allen Grundsätzen eines neuzeitlichen, systematischen Einkaufs, der den Schriftleitungs- wie den Anzeigenteil der einschlägigen Fachblätter als Unterrichtsgrundlage auswertet, zu widersprechen! — Die Heranziehung von Werbe-Organen allgemeinerer Art bei starker Zersplitterung des Absatzmarktes, wobei die Werbung in allen einschlägigen Fachzeitschriften untragbare Kosten verursachen würde, ist ein naheliegendes Verfahren. Es sollte aber nicht die Anwendung vom Inserat in der Fachzeitschrift empfohlen werden, die zur Erfassung bestimmter Verbrauchergruppen und zur Bearbeitung konzentrierter Märkte unentbehrlich sind.

Die Verkäufer sind durch Anzeigenwerbung zu unterstützen in allen Arten von Blättern, zumal während der Einkaufsaison ihres Geschäftszweiges. Auch hierbei können aus Erfahrungen der Anzeigenagenturen nützliche Winke gewonnen werden, z. B. in der Folge der

¹⁾ Trends in industrial sales promotion and advertising. By F. U. Webster, Advertising-Manager, Cutler-Hammer Inc. Publ.: A. M. A., Industrial Marketing Series Nr. 6, New York 1930.

Werbebedanken, die dem Verbraucher vorgelegt werden (Eigenschaften und wirtschaftliche Verwendungsmöglichkeit des Erzeugnisses, Bedeutung und Leistungsfähigkeit des Herstellers usw.); aus der Erkenntnis des besonderen Dienstes, den ihm das Erzeugnis leisten kann, stammt das Interesse des Kunden.

Das Verfahren, dem Kunden unmittelbar brieflich einen Abdruck der Anzeige zuzusenden, möglichst an die maßgebliche Stelle, an den verantwortlichen Leiter selbst gerichtet (direct-mail advertising), sei ein erfolgversprechendes Mittel zur Erfassung bestimmter Absatzgebiete. Es ist indessen verbesserungsbedürftig, weil durch den Eingang vieler solcher Werbsachen mit jeder Post die genaue Durchsicht unmöglich gemacht und die Wirkung zunichte wird, es sei denn eine außerordentlich gelungene Anzeige. *Webster* schätzt die Werbewirkung dieser brieflich übersandten Anzeigenabdrucke hoch ein, der begleitende Brief mache dem Empfänger die Anzeige wichtiger.

Das bei uns übliche Verfahren, Werbebriefe mit eigens entworfenen Drucksachen (Prospekten) zu versenden, hat bessere Wirkungsmöglichkeiten als brieflich gesandter Anzeigenabzug, der mehr eine Erinnerung des Empfängers an eine irgendwo gesehene Anzeige ist.

BH [803]

Der deutsche Zeitungsdienst und das Überseeausland

Zur Durchführung einer wirksamen Ausfuhr ist gute Kenntnis des Auslandes, vor allem des überseeischen, erforderlich. Diese Kenntnis zu vermitteln ist vor allem auch Aufgabe der Tagespresse. Wie wenig diese aber dieser Forderung gerecht wird, beweist eine Untersuchung, die Admiral a. D. *Paul Behnke* kürzlich durchgeführt hat¹⁾. Grundlage der Untersuchung bildeten 75 deutsche Tageszeitungen, die im Zeitraum vom 1. bis 31. Juli 1928 auf außereuropäische Nachrichten hin durchgesehen wurden. Man könnte einwenden, daß diese Anzahl zu gering ist, um ein klares Bild über die Auslandberichterstattung im gesamten deutschen Pressewesen zu erhalten. Wie aber eine als Anlage beigefügte Liste der untersuchten Zeitungen zeigt, sind die bedeutenderen deutschen Tageszeitungen in diese Untersuchung einbezogen, so daß ein gewisser Rückschluß auf die Verhältnisse im übrigen deutschen Pressewesen gerechtfertigt erscheint.

In der angegebenen Zeitspanne wurden 9602 Nachrichten gezählt, die dann nach Inhalt analysiert wurden. Es wurden vier Gruppen gebildet, nämlich „Politische Nachrichten“, „Wirtschaftliche und Verkehrsnachrichten“, „Kultur- und wissenschaftliche Nachrichten“ sowie „Allgemeine Nachrichten“. Von diesen Gruppen interessieren uns am meisten die zweite und dritte. Darin wurden gezählt an wirtschaftlichen und Verkehrsnachrichten 1475, an Kultur- und wissenschaftlichen Nachrichten 348.

Diese verteilen sich wie folgt:

Ländergruppen	Wirtschaftliche und Verkehrsnachrichten		Kultur- und wissenschaftliche Nachrichten	
	im ganzen	davon Aufsätze	im ganzen	davon Aufsätze
Nordamerika . .	882	162	81	35
Mittel- u. Südamerika	253	31	72	25
Asien	188	27	142	71
Afrika	123	26	47	22
Australien	29	2	6	3
Summe:	1475	248	348	156

Auffallend ist nicht nur bei dieser Aufstellung, sondern auch bei allen andern Zusammenstellungen dieses Berichtes, wie wenig Australien berücksichtigt wird.

Ferner wurde noch festgestellt, daß es auf dem Gebiete des Ingenieurwesens fast gänzlich an einer regelmäßigen Berichterstattung fehlt. Auch das Fehlen von Übersichtsaufsätzen wird bemängelt, d. h. von Aufsätzen, die in zusammengefaßter Form über die Ver-

hältnisse in bestimmten Ländern unterrichten. Auffallend stark dagegen ist das Hervortreten der allgemeinen, vor allem der Unfallnachrichten, die nur Tatsachen berichten und keine Nutzenanwendung ergeben. Wenn der für solche Nachrichten aufgewendete Raum lieber für auswertbare Nachrichten hinzugezogen würde, so kann eine viel wirksamere Auslandkunde getrieben werden. Dazu kommt noch, daß solche Nachrichten falsche Vorstellungen über die betreffenden Länder erwecken.

Wichtig ist die Forderung nach zuverlässigen Länderberichten, die aber, wie *Behnke* ausdrücklich betont, von gründlichen Landeskennern geschrieben werden müssen. Gelegenheitsreisende sollten nicht aus dem Rahmen einer feuilletonistischen Schreibweise heraustreten. Gerade Reisende erliegen leicht der Versuchung, ihnen unbekannte Gebiete zu behandeln oder Urteile abzugeben, die einen gründlichen Einblick in die Verhältnisse erfordern. Schriftleitungen, die in der Beurteilung von Auslandbeiträgen nicht ganz sicher sind, wird empfohlen, diese Berichte von sachkundigen Stellen prüfen zu lassen.

Zusammenfassend kommt *Behnke* zu folgendem Ergebnis: Es fehlt an einem guten Nachrichtendienst, der teilweise nicht einmal den Mindestanforderungen entspricht. Schuld daran ist zum großen Teil das mangelnde Verständnis, das alle Schichten des deutschen Volkes für das Überseeausland und die damit zusammenhängenden Fragen haben. Hier muß gründlich Wandel geschaffen werden. Erhöhte Aufmerksamkeit muß auch der Frage der Ausbildung der Auslandkorrespondenten zugewendet werden, die ein gut ausgerüstetes Archiv an Hand haben müßten. Diese Ausbildung sollte durch Gewährung von Beihilfen an gut vorgebildete, befähigte junge Persönlichkeiten tatkräftig gefördert werden. Für den Nachrichtendienst sind vor allem auch solche Persönlichkeiten heranzuziehen, die ein Auftreten haben, das die deutsche Sache fördert.

Bemängelt wird die ungleiche Verteilung der Berichterstattung. Während in einigen Orten von großer Bedeutung ein Übermaß an Pressevertretern vorhanden ist, fehlen solche in manchen Ländergebieten gänzlich. Durch Zusammenfassung des Korrespondenzbetriebes muß eine Rationalisierung des Nachrichtendienstes angestrebt werden. Die Tätigkeit der Nachrichtenbüros krankt vielfach daran, daß diese nicht unabhängig sind.

Die Schrift klingt aus in dem Wunsche, daß es gelingen möge, im Auslandnachrichtendienst, unter Führung der Presse einen Wandel zum Besseren zu schaffen.

Krause [792]

Normalkontenplan für Fabrikbetriebe

Der Verein Deutscher Maschinenbau-Anstalten hat unlängst einen Normalkontenplan für Fabrikbetriebe veröffentlicht, der dazu beitragen soll, die große Uneinheitlichkeit, die bislang im industriellen Rechnungswesen herrscht, und die die betriebswirtschaftliche Gemeinschaftsarbeit in hohem Grade erschwert, zu beseitigen.

Die Veranstaltung von Betriebsvergleichen zur Gewinnung von Durchschnitts-, Normal- oder Bestziffern für die Kapital-, Vermögens- und Kostenzusammensetzung wird bisher immer noch dadurch stark behindert, daß das Kernstück des Rechnungswesens, die Buchhaltung, fast bei jedem Unternehmen nach anderen Gesichtspunkten und in anderer Form aufgebaut ist als bei den anderen. Es ist daher in manchen Fällen nicht mit Bestimmtheit zu beurteilen, ob die von den Unternehmungen für die Betriebsvergleiche zur Verfügung gestellten Zahlenunterlagen auch wirklich miteinander vergleichbar sind.

Das gleiche gilt entsprechend für die Vereinheitlichung der Kostenrechnung, die im Interesse einer Beruhigung des Wettbewerbs und zur Vermeidung der oft zu beobachtenden wechselseitigen Preisunterbietungen angestrebt werden muß. Auch hier wird häufig die praktische Anwendbarkeit einheitlicher Kalkulationsrichtlinien dadurch beeinträchtigt, daß sich die normalisierten Kalkulationsschemata den bestehenden Buchhaltungen nur schwer oder gar nicht anpassen lassen.

Der Normalkontenplan des VDMA soll in dieser Hinsicht Wandel schaffen. Bei seiner Aufstellung, an der Sachverständige aus der Praxis und aus der Wissenschaft mitgewirkt haben, sind alle diejenigen Anforde-

¹⁾ Beilage der Zeitungswissenschaft, Juli 1930, Walter de Gruyter & Co., Berlin W 10.

rungen eingehend berücksichtigt worden, die nach dem gegenwärtigen Stande der Betriebswirtschaft für inner- und überbetriebliche Zwecke an die Buchhaltung eines Industrieunternehmens gestellt werden können und müssen.

Der Normalkontenplan teilt die Gesamtheit der Konten in neun Gruppen folgendermaßen ein:

- Gruppe 1: Geld, Geldwerte, Forderungen,
- Gruppe 2: Schulden,
- Gruppe 3: Anlagen,
- Gruppe 4: Materialvorrat,
- Gruppe 5: Aufwendungen,
- Gruppe 6: In Fabrikation (Gemeinkosten-Verrechnung),
- Gruppe 7: Fertige Erzeugnisse,
- Gruppe 8: Erlöse und Erlösschmälerungen,
- Gruppe 9: Eigenkapital und Abschluß.

Diese Gruppeneinteilung ist mit Rücksicht auf den Kreislauf der Werte durch das Unternehmen gewählt worden. Die Ausgangswerte, Geld und Geldwerte (Gruppe 1 und 2), dienen zur Beschaffung von Produk-

Besonders unter Zuhilfenahme der statistischen Betriebsrechnung, die die eigentliche Fertigung, also die Gruppen 4 bis 6 des Kontenplanes umfaßt, kann der Normalkontenplan ohne Beeinträchtigung seiner grundlegenden Systematik den individuellen Eigenheiten des einzelnen Unternehmens weitestgehend angepaßt werden. Beachtlich erscheint in diesem Zusammenhang, daß der Normalkontenplan die Verbuchung der Aufwendungen in der Buchhaltung (Gruppe 5) nach Kostenarten vorsieht, die Gliederung nach Kostenstellen dagegen in die statistische Betriebsrechnung verlegt sehen will. Der Grund dafür ist, daß die Kostenstelleneinteilung von Betrieb zu Betrieb je nach der Art der Erzeugnisse, der Herstellungsweise, der räumlichen und organisatorischen Gliederung der Betriebe, nach ihrer Größe usw. unterschiedlich sein muß, während sich die Aufteilung der Kosten nach Arten überall in der gleichen Weise durchführen läßt.

Die nach dem Normalkontenplan eingerichtete Buchhaltung gibt laufend Aufschluß über den Stand und die Änderungen in der Vermögens- und Kapitalzusammensetzung. Sie erfaßt in übersichtlich gegliederter Form

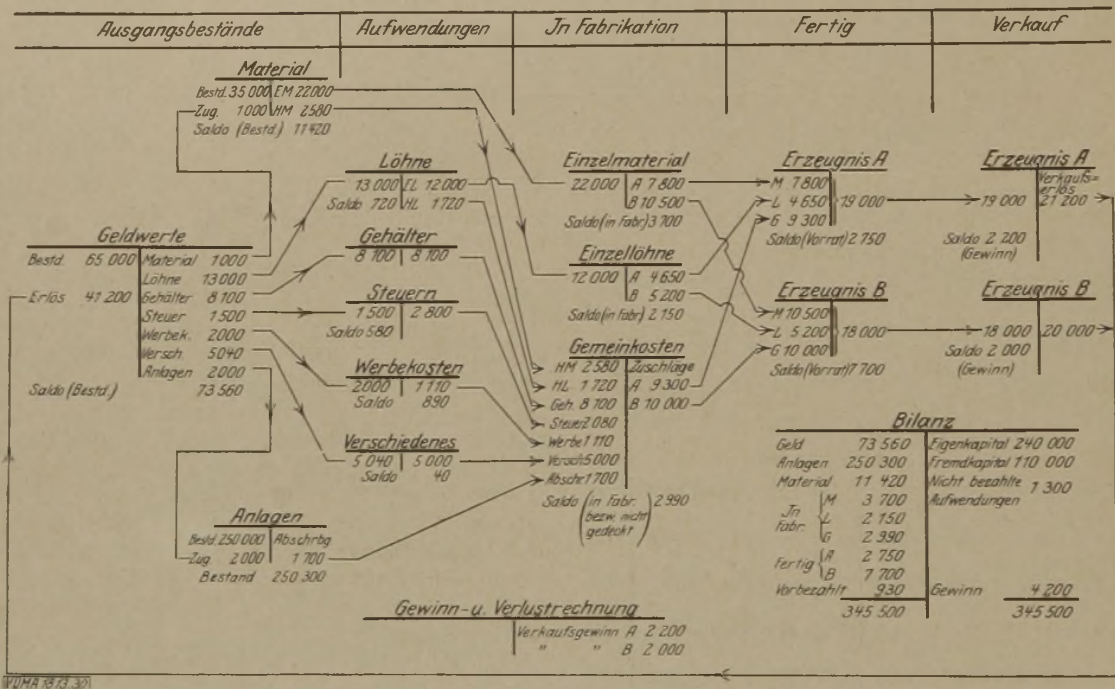


Abb. 1. Der Normalkontenplan des VDMA

tionsmitteln, Anlagen (Gruppe 3) und von Material für die Fertigung (Gruppe 4). Die Fertigung selbst erfordert Aufwendungen, die in Gruppe 5 nach Arten gegliedert werden. Ihre Umgruppierung auf die Erzeugnisse erfolgt in Gruppe 6, und zwar je getrennt für Material, Löhne und Gemeinkosten. Die folgende Gruppe 7 nimmt die Fertigerzeugnisse auf. Es schließt sich in Gruppe 8 der Verkauf der Erzeugnisse an. Die Verkaufserlöse wandern von hier in die Gruppe 1 zurück, um alsdann den Kreislauf von vorne zu beginnen. Der Abschluß der Buchhaltung erfolgt schließlich in der Kontengruppe 9.

Diese Art der Einteilung bringt es mit sich, daß die Buchungen die Kontengruppen entsprechend ihrer Reihenfolge immer in der gleichen Richtung — in Abb. 1 von links nach rechts — durchlaufen. Dies schafft eine wohlthuende Ordnung und fördert die Übersichtlichkeit des ganzen Kontensystems. Die praktische Buchhaltungsarbeit, insbesondere die Kontierung wird dadurch beträchtlich erleichtert.

Innerhalb der neun Gruppen können die Konten — wie es im Kontenverzeichnis zum Normalkontenplan angegeben ist — so weit untergliedert oder zusammengefaßt werden, wie es mit Rücksicht auf die Art des Unternehmens, seine Größe, seinen organisatorischen Aufbau usw. geboten erscheint.

alle Aufwendungen für die Fabrikation, den Vertrieb und die Verwaltung und gestattet die Aufstellung kurzfristiger Erfolgsrechnungen, deren Bedeutung und Wert für die wirtschaftliche Betriebsführung in wachsendem Grade erkannt wird.

Dem Normalkontenplan läßt sich praktisch jedes Buchhaltungssystem ohne Mühe anpassen. Vor allem die Hand- oder Maschinen-Durchschreibebuchhaltungen sind für diesen Zweck gut geeignet. Mit ihrer Hilfe kann — ohne wesentliche Mehrbelastung der Buchhaltung — der unbedingt erforderliche zwangsläufige Zusammenhang zwischen der kaufmännischen Buchhaltung und einem statistisch geführten betrieblichen Rechnungswesen hergestellt werden. Dies kommt besonders der Kostenrechnung und der Betriebskontrolle zugute.

Die Aufstellung des Normalkontenplanes entsprach einem dringenden praktischen Bedürfnis. In manchen Industriebetrieben liegt auch heute noch das Rechnungswesen sehr im argen, obwohl der Unternehmer heute mehr denn je gezwungen ist, sich zu jeder Zeit ein klares Bild von der wirtschaftlichen Lage seines Betriebes zu machen. Die Unternehmungen, die sich zur Einführung des Normalkontenplanes entschließen, dienen dadurch nicht nur überbetrieblichen Zwecken, sondern in noch höherem Maße unmittelbar sich selbst.

Beziehung des Umsatzes zum Lohn und zur Arbeitsleistung

Von Direktor Franz Brunner

In einer Maschinenfabrik werden die Umsätze in der Vor- und Nachkriegszeit, der Stundenverdienst des Arbeitnehmers und die Stundenleistung in Beziehungen zueinander gebracht. Es sind ferner die Ergebnisse nach der Stabilisierung der Währung auf die Vorkriegswerte umgerechnet, so daß für die Vergleiche auch die gleiche Grundlage geschaffen wurde. Dabei fällt besonders auf, daß die Löhne ganz wesentlich höher gestiegen sind als die Preise der hergestellten Erzeugnisse.

In vielen Unternehmungen, namentlich in Maschinenfabriken, herrscht zuweilen Unklarheit über die Leistungsfähigkeit des Betriebes und der Werkstätten zwischen der Zeit vor und nach dem Kriege. Häufig können die Auswirkungen etwaiger Investitionen, Rationalisierung usw. nicht mit Sicherheit festgestellt werden. Der Umsatz in Mark und auch nach Gewichten gibt ein falsches Bild; denn der Geldwert hat sich geändert und meist auch die Gewichte unter Verwendung von Werkstoffen mit wesentlich höheren Festigkeiten. Im folgenden wird ein Verfahren beschrieben, verbunden mit einer Zahlentafel, die jeder Betriebsmann ohne nennenswerte Schwierigkeiten anfertigen kann, und die für die Praxis eine genügend genaue Übersicht gibt:

Zahlentafel 1. Verhältnis der Löhne und Arbeitsstunden zum Umsatz vor und nach dem Kriege

Gesch. Jahr	Jahresumsatz in M oder RM	Jahresdurchschnitt			Auf je 100 M oder RM Jahresumsatz entfallen:				Preisgrundlage in vH	
		Gesamtlohn in M oder RM	Arb.- Zahl	Arb.- Std. je Ar- beiter	Lohn in Pfg./h	Gesamt:		bezogen auf Friedenspreis Gesamt:		
						Lohn	Arb.- Std.	Lohn		Arb.- Std.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
11/12	1 541 267,24 351 266,14	369	2850	33,4	22,80	68,3	22,80	68,3	100	
12/13	1 873 975,88 398 601,61	396	2850	35,3	21,20	60,0	21,20	60,0	100	
13/14	1 918 372,81 424 576,54	405	2850	36,7	22,10	60,0	22,10	60,0	100	
24/25	3 576 910,43 682 958,97	482	2300	61,6 58,0 ¹⁾	19,37	31,0	28,08	45,0	145	
25/26	3 438 560,89 802 033,17	471	2300	74,0 68,0 ¹⁾	23,32	31,5	35,00	47,2	150	
26/27	3 563 409,35 770 623,75	444	2300	75,4 70,0 ¹⁾	21,63	28,7	33,53	44,5	155	
27/28	4 687 770,83 920 063,14	469	2300	85,2 75,0 ¹⁾	19,63	23,0	31,41	36,9	160	
28/29	4 604 308,76 971 783,70	465	2300	90,86 80,0 ¹⁾	21,10	23,2	34,81	38,28	165	
29 II	1 867 958,39 427 954,36	419	1090	93,7 84,0 ¹⁾	22,91	24,45	36,66	39,12	160	
30 I	1 514 903,87 314 242,31	322	1040	93,8 84,0 ¹⁾	20,75	22,1	32,16	34,25	155	

¹⁾ Jeweilige Tarifstundenlöhne im Jahresdurchschnitt.

Zunächst stellt man für ein Geschäftsjahr vor dem Kriege den Gesamtumsatz fest. In Zahlentafel 1 ist das Geschäftsjahr 1911/12 (vom 1. Juli 1911 bis 30. Juni 1912) mit einem Umsatz von 1 541 267,24 M in Spalte 2 angegeben. Darunter stehen die dafür gezahlten Gesamt-löhne in Höhe von 351 266,14 M. Diese enthalten nicht nur die produktiven Löhne, sondern auch diejenigen für unproduktive Arbeiten sowie die der Hilfsarbeiter, Lehrlinge u. dgl., jedoch keine Gehälter, weder von Betriebsangestellten noch von kaufmännischen. Im Jahresdurchschnitt waren 369 Arbeiter einschließlich Lehrlinge mit je 2850 Stunden beschäftigt. Dabei sind wohl die Feier- und Ferientage abgezogen, nicht aber das Fernbleiben des einzelnen Arbeitnehmers durch Krankheit u. dgl.

Dividiert man die Lohnsumme von 351 266,14 M durch die Arbeiterzahl von 369 und ferner durch die Stundenzahl von 2850, so erhält man den Jahres-Durchschnittsverdienst eines Arbeitnehmers von 33,4 Pfg./h (Spalte 5). Und wenn auf 1 541 267,24 M Umsatz 351 266,14 M Lohn entfallen, so wird auf je 100 M Umsatz 22,80 M Lohn aufgewendet (Spalte 6). An dem Jahresumsatz wurde von 369 Arbeitern je 2850 Stunden gearbeitet, mithin an 100 M Umsatz 68,3 Stunden (Spalte 7).

In derselben Weise ist mit den Geschäftsjahren 1912/13 und 1913/14 verfahren worden. Die Kriegs- und Inflationsjahre wurden fortgelassen. Die Zahlentafel beginnt wieder mit dem Jahre 24/25. Dabei fällt auf, daß der Stundenlohn von 33,4 Pfg. im Jahre 1911/12 auf 61,6 Pfg. gestiegen ist. Nach dem Kriege setzten bekanntlich die Tariflöhne ein, die bis zum vorigen Jahre sich ständig in steigender Linie bewegten. Unterhalb des Lohnanteils von 61,6 Pfg./h ist der jeweilige Jahres-Durchschnitts-Tarifstundenlohn mit 58 Pfg. eingesetzt und mit ¹⁾ bezeichnet. Dies ist derjenige Lohn, der für den gelernten Arbeiter, Schlosser, Dreher u. dgl. über 24 Jahre (später 23 Jahre) mindestens gezahlt werden muß. Obwohl in dem Durchschnitts-Stundenverdienst alle Arbeitnehmer enthalten sind, auch Lehrlinge und Hilfsarbeiter, ist er doch höher als der mit ¹⁾ bezeichnete Tariflohn. Das kommt daher, daß in der beschriebenen Firma allmählich alles in Akkord arbeitete, soweit dies in einer Maschinenfabrik möglich ist.

In der gleichen Weise wurden die entsprechenden Zahlen für die weiteren Jahre eingetragen bis zum Geschäftsjahr 1928/29.

Das Jahr 1929/30 wurde geteilt in 1929 vom 1. Juli bis 31. Dezember und 1930 vom 1. Januar bis 30. Juni, weil um diese Zeit Entlassungen und Kurzarbeit einsetzten, was in der Arbeiterzahl und in den Arbeitsstunden je Arbeiter in Zahlentafel 1 zum Ausdruck kommt. Die Zahlentafel 1 zeigt, wie sich die Löhne und auch die Umsätze in ständig steigender Richtung bewegen. Diese deshalb, weil die Erzeugnisse nach dem Kriege teurer verkauft wurden als vorher.

Um nun die Leistungsfähigkeit des Betriebes besser beurteilen zu können, sind in Spalte 10 die Umsätze auf Friedenspreise bezogen worden. Der Friedenspreis wurde für die Jahre 1911/12, 12/13, 13/14 mit 100 vH angenommen, während im Jahre 1924/25 auf die Friedenspreise im Jahresdurchschnitt 45 vH aufgeschlagen wurden (145 vH). Dieser Aufschlag ist nicht schwer zu ermitteln; denn fast sämtliche Maschinenfabriken sind Verbänden angeschlossen, die gewisse Richtlinien hinsichtlich der Preisgestaltung aufstellten, meist in Form von Teuerungszuschlägen, bezogen auf die Friedenspreise. Auch diese Aufschläge haben ständig steigende Tendenz bis zum Jahre 1928/29 und erfahren dann ein leichtes Ab-

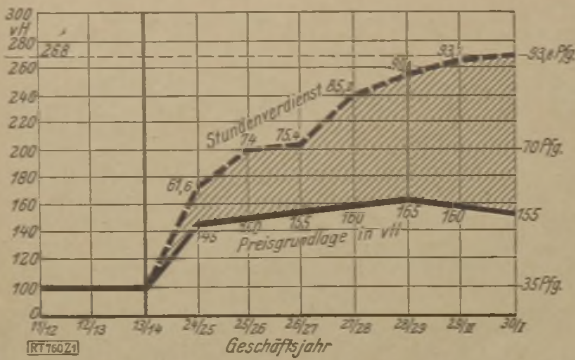


Abb. 1. Die Steigerung der Löhne und der Preise
Die schraffierte Fläche zeigt das Mehr der Steigerung der Stundenverdienste über die Preise der Erzeugnisse

gleiten bis 160 vH in der zweiten Hälfte des Jahres 1929 und 155 vH im ersten Halbjahr 1930. Das Abgleiten der Preise ist eine Begleiterscheinung des schlechten Geschäftsganges.

Der im Jahre 1924/25 erzielte Jahresumsatz von 3 576 910,43 RM ist nur mit dem Teuerungsaufschlag von 45 vH erreicht worden. Hätten noch die Vorkriegspreise Geltung gehabt, so wäre der Umsatz um diesen Aufschlag geringer gewesen. Ebenso ist der Lohnanteil für je 100 RM, der im Jahre 1924/25 mit 19,37 RM angeführt ist, um 45 vH größer, d. h. 28,08 RM, wenn man die Friedenspreise zugrunde legt. Auch die für je 100 RM Umsatz nötigen Arbeitsstunden erhöhen sich um 45 vH, d. h. von 31 auf 45 Stunden, wenn man sie auf Friedenspreise bezieht. Für die weiteren Jahrgänge sind auf Lohn und Arbeitsstunden die entsprechenden Aufschläge zugeschlagen und in Spalte 8 und 9 eingetragen worden.

Bei näherer Betrachtung der Zahlentafel fällt das krasse Mißverhältnis zwischen Preisgrundlage (Spalte 10) und Lohnaufschlag (Spalte 5) auf. Während die gelieferten Erzeugnisse nur einen Preisaufschlag von 45 bis 65 vH auf die Friedenspreise erzielten, ist in dieser Zeit der Lohn oder der Durchschnitts-Stundenverdienst eines Arbeiters fast auf die dreifache Höhe hinaufgeschnellt. Das beschriebene Werk liegt allerdings in einer Gegend, wo vor dem Kriege bei langer Arbeitszeit (58 bis 60 Stun-

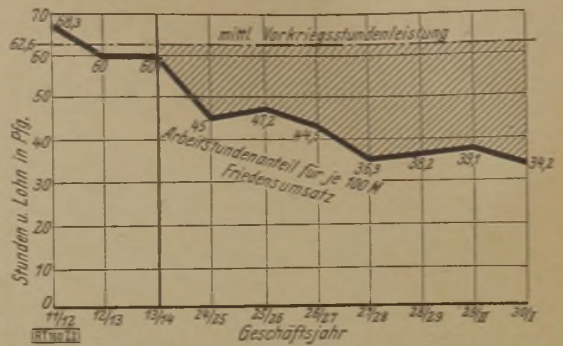


Abb. 2. Die Senkung des Arbeitsanteils am Umsatz
Die schraffierte Fläche zeigt die Ersparnis in Arbeitsstunden an je 100 M Friedensumsatz

den in der Woche) niedrige Löhne gezahlt wurden. Dieses Mißverhältnis zwischen den Teuerungszuschlägen auf die Erzeugnisse und auf die Löhne ist in Abb. 1 zum Ausdruck gebracht. Die schraffierte Fläche zeigt die Stundenverdienste und die Besserstellung der Arbeitnehmer über die Lebenshaltungs-Kennzahl noch hinaus; denn man kann schlechthin die Preisgrundlage in vH (die untere stark gezogene Linie) der Lebenshaltungs-Kennzahl gleichsetzen.

Die fortwährenden Lohnsteigerungen, denen man vollkommen machtlos gegenüberstand, hätten das Unternehmen in eine katastrophale Lage bringen müssen, wenn nicht durch entsprechende Maßnahmen die Leistungsfähigkeit ganz außerordentlich gefördert worden wäre, wie Spalte 9 am besten zeigt. An 100 M Friedensumsatz wurden in der Vorkriegszeit 68,3 und 60 Stunden gearbeitet, während diese Zeit allmählich auf 34,25 Stunden im ersten Viertel 1930 herabgesetzt werden konnte. Die Arbeitszeiterparnis zeigt die schraffierte Fläche in Abb. 2. Für eine Spezialmaschinenfabrik, die weit über 100 Arten von Maschinen herstellt und jede davon in mehreren Größen, ist diese Leistungssteigerung sehr beachtlich. Sie ist auf die Einführung der Din-Normung und weit mehr noch auf eine zielbewußte und sehr weit getriebene Werknormung zurückzuführen, die Serien und Massenartikel geschaffen hat, die für viele Arten von Maschinen und deren Größen passen. [760]

Kundendienst der deutschen Landmaschinenindustrie

Die deutsche Landmaschinenindustrie bemüht sich mehr denn je, den verschiedenen Wünschen ihrer Abnehmer entgegenzukommen. Ließ sich feststellen, daß infolge von Materialfehlern Maschinenteile vorzeitig unbrauchbar wurden, so lieferte die Firma die Ersatzteile kostenlos nach. Nach den neuesten Bestimmungen verpflichtet sich die Industrie sogar dazu, den kostenlosen Einbau der Ersatzteile vorzunehmen. Es bürgen aber die Firmen nicht nur dafür, daß gutes Material geliefert wird, sie versuchen es auch, den Landwirt in der Pflege der Maschinen zu unterstützen.

Wie weit die verschiedenen Firmen auf diesem Gebiet schon vorangegangen sind, und was noch zu tun übrig bleibt, behandelt Professor Martiny, Halle in Heft 9 der „Technik in der Landwirtschaft“. Er führt u. a. aus, daß verschiedene Firmen, wie Sack, Leipzig; Röber, Wutha; Hanomag, Hannover regelmäßig Werkzeugzeiungen herausgeben und an ihre Kunden verschicken. Es ist so mög-

lich, auf verschiedene Pflegemaßnahmen rechtzeitig aufmerksam zu machen. Lanz, Mannheim hat einen Schlepperüberwachungsdienst eingerichtet, so daß der dem Überwachungsdienst angeschlossene Kunde eine Gewähr dafür hat, daß mit der Maschine vertraute Monteure die Reparaturen an seinem Kühlerbulldog vornehmen. Die Leistung des Monteurs kann der Kunde an Hand eines von der Firma herausgegebenen Zeitenverzeichnisses überwachen. In diesem Verzeichnis sind die für die einzelnen Reparaturen notwendigen Zeiten einzeln aufgeführt. Sehr wichtig erscheint auch die Lieferung von vollständigen Preislisten für die Ersatzteile der gelieferten Maschinen. Mff. [800]

Berichtigung

In Abb. 1 des Aufsatzes „Eine Analyse der industriellen Bauunternehmung“ von F. Becker, Berlin, im Septemberheft ist durch ein bedauerliches Versehen bei den Zahlen der beschäftigten Personen eine Null weggeblieben. Sie muß sinngemäß ergänzt werden, so daß die Zahlen jetzt lauten: 250 000, 500 000 usw.

Die Entwicklung der Tonfilmindustrie

Von Fritz Heinrichs, Berlin ¹⁾

Der Tonfilmapparat vereinigt in sich verschiedene Fabrikate der gesamten elektro-akustischen Industrie. Der konstruktiven Zusammenfassung aller Zweige der Fernmeldetechnik, der Schallplatten- und Sprechmaschinenfabrikation, sowie der Schwachstromtechnik folgte zwangsläufig auch eine wirtschaftliche Verflechtung. In Deutschland bildete sich die Klangfilm-Tobis-Küchenmeister-Gruppe, der auf dem europäischen und überseeischen Markt zwei amerikanische Firmen: Electrical Research Products und R.C.A.-Photophone gegenüberstanden. Der Kampf um den neuerschlossenen Absatzmarkt für Tonfilmapparate wurde kürzlich durch das Pariser Abkommen bedingt geregelt.

Die Filmindustrie war in der letzten Zeit reich an wirtschaftlichen Ereignissen von weittragender Bedeutung. Vom 17. Juni bis 18. Juli tagte in Paris die internationale Tonfilmkonferenz. Im Juli dieses Jahres kamen in Brüssel die Vertreter von zwanzig Organisationen aus 15 Ländern zusammen, um über die Notlage des Lichtspielgewerbes, besonders in Europa, zu beraten. Inzwischen legte das Reichsinnenministerium die im Einvernehmen mit der Spitzenorganisation der deutschen Filmindustrie ausgearbeiteten Kontingentbestimmungen vor.

Auf der Hamburger Tagung des Reichsverbandes Deutscher Lichtspieltheaterbesitzer im August war die Gründung einer lange vorher debattierten Reichsfilm A.-G. mit einem Aktienkapital von 1 Mill. RM geplant, die jedoch zunächst nicht durchgeführt worden ist. Die Reichsfilm A.-G. sollte, international orientiert, die Interessen der Theaterbesitzer wahrnehmen.

Das Internationale Lehrfilm-Institut in Rom befaßt sich mit dem Gedanken einer Weltfilmzensur, da die abweichenden Zensurbestimmungen der verschiedenen Länder oft den Interessen der Filmindustrie zuwiderlaufen, eine Frage von außerordentlich großer Bedeutung für den internationalen Tonfilmmarkt. Und endlich verdient die Jahrestagung der Ufa-Vertreter in diesem Zusammenhang besondere Beachtung, weil auf der diesjährigen Tagung das erste bevorstehende volle Tonfilmjahr der Ufa zur Debatte stand und zugleich von eigenen Herstellungsverfahren für Farbentfilm gesprochen wurde.

Technische Entwicklung des Tonfilms

Nach dem heutigen Stand der Technik werden in der Hauptsache drei verschiedene Tonfilmsysteme angewendet:

Der **Lichttonfilm**, bei dem die aufzunehmenden Lautströme elektrisch oder mechanisch einen von einer Lichtquelle ausgesandten Lichtstrahl beeinflussen, der auf einen vorbeibewegten lichtempfindlichen Film projiziert wird;

der **Nadeltonfilm**, bei dem Sprechmaschinenplatten das Phonogramm enthalten und für einen synchronen Ablauf von Bildfilm und Schallplatte gesorgt werden muß;

das sogenannte **Magnettonverfahren** nach *Poulsen*, bei dem die Lautströme ein an den Polen eines von ihnen durchflossenen Magneten vorbeigezogenes Stahlband mehr oder weniger magnetisieren.

Das Lichttonfilmsystem wurde schon im Jahre 1901 von dem deutschen Physiker *Ernst Ruhmer* ²⁾ beschrieben. Als Urheber des Nadeltonfilms kann *Edison* angesehen werden, nach dessen Anordnung im Jahre 1899 eine Sprechmaschine synchron mit einem Bildfilm vorgeführt wurde; dabei ging die Synchronisierung von Hand vor sich. *Gaumont* brachte 1901 die erste elektrische Synchronisierung zwischen Schallplatten und Film. Das Magnettonprinzip wurde ebenfalls schon 1899 von *Poulsen* zum Patent angemeldet.

Der deutschen Tonfilmindustrie ist es in außerordentlich kurzer Zeit gelungen, sich am internationalen Markt die Gleichberechtigung mit der amerikanischen Gruppe zu erringen. Sie beherrscht heute für das Wiedergabegeschäft größtenteils, für die Herstellung fast völlig den europäischen Markt. Sie hat die viel umstrittene „Interchangeability“ durchgesetzt und damit der deutschen Erzeugung auch den amerikanischen Markterschlossen.

Mit der Herstellung von Lichttonfilmapparaten beschäftigte sich führend die Tri-Ergon A.-G., die von den maßgebenden Erfindern der Tri-Ergon-Patente, *Seibt, Vogt, Massole* und *Engl* Anfang 1919 gegründet wurde. Das Tri-Ergon-System arbeitet im wesentlichen folgendermaßen: Lichtbild und Tonbild werden getrennt aufgenommen und getrennt entwickelt; Tonaufnahme und Filmaufnahme werden danach auf einem verbreiterten Filmstreifen vereinigt.

Zu den neuzeitlichsten Geräten für den Nadeltonfilm zählen die nach dem *Breusing*-System erbauten Apparate. Der Ton wird hierbei auf einer Schallplatte aufgenommen, die gekoppelt mit dem Film abläuft.

Genannt sei noch das System *Dr. Stille*, nach dem der Ton auf einem magnetischen Stahlband festgehalten wird.

Die Verteilung von Lichtton- und Nadelton-Apparaten innerhalb der Platzzahlgruppen in Deutschland zeigte bis vor wenigen Monaten folgende Übersicht:

	insgesamt	bis 500 Plätze	bis 1000 Plätze	über 1000 Plätze
Lichtton	268	101	145	22
Nadelton	342	250	72	20
Licht- und Nadelton	220	30	104	86

Im Rahmen dieses Aufsatzes beschränken wir uns bei den rein technischen Gesichtspunkten auf diejenigen, die in der Entwicklungsgeschichte des Tonfilms eine Rolle gespielt haben.

¹⁾ Zum wirtschaftlichen Teil dieses Aufsatzes hat Dr. von Löhöffel von der Presseabteilung der Klangfilm G.m.b.H., Wesentliches beigetragen.

²⁾ Ruhmer hatte 1901 eine Lichtbogenlampe zur photographischen Aufzeichnung von Lautströmen erfunden.

Bekanntlich wurde vor etwa einem Jahr wegen Verletzung deutscher Patentansprüche von der Klangfilm G. m. b. H. ein Vorführungsverbot des auf Western-Electric-Apparatur gespielten Warner Brothers Film „The singing fool“ („Der singende Narr“) erwirkt. Dabei handelte es sich um die Verletzung der *Robert von Lieben'schen* Patente³⁾.

Von *Lieben* erhebt Patentanspruch auf das sogenannte Kathodenstrahlrelais (Röhrenverstärkersystem), 1906 angemeldet, und die daraus später weiter entwickelten übrigen Verstärkertypen, die in der Nachrichtenübermittlungs-Technik für die Verstärkung schwacher elektrischer Ströme grundlegende Bedeutung haben.

Die von *Lieben'schen* Patente sind in dem Besitz der Telefunken A.-G. von AEG und Siemens. Auf Grund langjähriger Arbeiten auf dem Gebiet der Röhrenverstärker verfügen diese Firmen auch selbst über eine Reihe weiterer Patente dieser Art. Diese sind derart zusammengefaßt, daß nur die diesem Konzern angehörenden Firmen gemäß interner Abmachungen darüber verfügen können. Grundsätzlich bestehen zwar für Firmen, die nicht im Besitze irgendwelcher vertraglicher Abmachungen sind, Möglichkeiten zur Erlangung von Lizenzen, selbst für zahlreiche Einzelpatente. Die internen Schutzbestimmungen für Verstärker, Empfänger und andere wichtige Einzelteile, ohne die der Zusammenbau einer Tonfilmapparat nicht möglich ist, verhindern aber die praktische Anwendung. Dritte, an der Herstellung von Tonfilm-Einzelapparaten interessierte Unternehmen können auch fertige, auf Grund von Lizenzen hergestellte Verstärker, Empfänger und andere Apparate käuflich erwerben, sie aber nicht praktisch für den Tonfilm verwenden, da sie nur für Apparaturen verwandt werden dürfen, die von den Lizenzfirmen erbaut worden sind. Der Bau von Gleichkathodenröhren-Verstärker (*von Lieben-Patente*) wird von der Klangfilm G. m. b. H. überwacht.

Die technische Entwicklung des Tonfilms ist noch lange nicht abgeschlossen. Die Durchbildung des Farben-tonfilms steht noch in den Anfängen und der Apparat für den Tontrickfilm scheint gerade jetzt eben das Licht der Welt zu erblicken. Pressemeldungen zufolge ist es dem Fischer-Kösen-Film-Atelier, Leipzig, gelungen, einen Apparat zu konstruieren, der es ermöglicht, Tontrickfilme aller Art herzustellen. Bisher mußten nämlich sämtliche Zeichentrickfilme nachträglich synchronisiert werden. Durch den neuen Apparat „Tonograph“ soll dieses unvollkommene Herstellverfahren in Wegfall kommen und alle ihm anhaftenden Fehler behoben werden.

Das Werden der Tonfilmindustrie

Die Entwicklung des Tonfilms wird dadurch gekennzeichnet, daß sich zahlreiche, bisher teilweise getrennt marschierende Industriegruppen der Feinmechanik und Elektrotechnik in der Tonfilmapparateherstellung zusammenfanden. Die wichtigsten Gruppen sind die Fernmelde-, Schallplatten- und Sprechmaschinenindustrie.

Fast zur gleichen Zeit, als Amerikas große Elektrot trusts — American Telephone Co. und General Electric Co. — sich der Weiterentwicklung des Tonfilms zuwandten, begannen auch in Deutschland zwei voneinander getrennte Gruppen den unvollendeten Tonfilm weiter zu entwickeln. Unter Führung der deutschen Elektro-Industrie — AEG, Siemens — und unter Heranziehung der Schallplatten-

industrie (Polyphon-Werke A.-G.) bildete sich eine Gruppe, aus der im Oktober 1928 die Klangfilm G. m. b. H. entstand. In dieser vereinigten sich die gesamten elektrokustischen Erfahrungen dieser Firmen (Patente von Lieben, Telefunken, AEG und Siemens).

Bereits einige Monate früher wurde durch eine Gruppe deutscher und holländischer Banken — unter hervorragender Beteiligung der am Film stark interessierten Commerzbank — aus einer Reihe kleinerer Patentinhaber (Messter, Filmtone und Deutsche Tonfilm A.-G.) und unter Einbeziehung der deutschen Tri-Ergon-Rechte und der der deutsch-holländischen Küchenmeister-Gruppe die Tonbildsyndikat A.-G. (Tobis) gegründet. Klangfilm und Tobis standen in scharfem Wettbewerb gegenüber. Jede der beiden Gruppen besaß Patente, ohne die der anderen ein Weiterarbeiten äußerst erschwert wurde. Es kam daher im März 1929 zu einer Verständigung in Form einer Interessengemeinschaft zwischen Klangfilm und Tobis.

Der Klangfilm-Tobis-Vertrag sieht, ohne die beiden Gruppen irgendwie finanziell oder organisatorisch zu verknüpfen, eine Teilung des großen Arbeitsgebietes vor. Die Klangfilm G. m. b. H., auf die hinter ihr stehende elektrotechnische Industrie gestützt, übernahm die technische Seite: Entwicklung und Herstellung der Apparaturen sowie deren Vertrieb. Außerdem erhielt die Klangfilm das Recht, eine beschränkte Anzahl von Tonfilmen selbst herzustellen, um die enge Verbindung von Apparatebau und Filmherstellung und die Auswertung der praktischen Erfahrungen zu sichern. Der Tobis, die von dem auf allen Gebieten der Akustik (Schallplatten, Radio, Tonfilm) interessierten Küchenmeister-Konzern maßgebend beeinflusst wird, fiel dagegen das Gebiet der Tonfilmherstellung und die Regelung der geschäftlichen Angelegenheiten — Herstell- und Einfuhrlicenzen — zu. Eine beschränkte Anzahl von Wiedergabe- und Aufnahme-Apparaten, die bereits in Auftrag gegeben waren, blieben der Tobis zur Auslieferung und Verwendung frei. Die Wiedergabeapparaturen haben die Einheitsbezeichnung „Klangfilm-Tobis“ erhalten; die Aufnahmegeräte sind mit „Tobis-Klangfilm“ gekennzeichnet worden.

Die Schaffung des Inlandmarktes

Die Herstellung der ersten Tonfilme war durch ihre sehr geringen Absatzmöglichkeiten in Deutschland — der Auslandmarkt war der noch ungeklärten Sprachenfrage wegen ganz unsicher — mit einem großen Risiko für die Hersteller verknüpft. Die Aufgabe der deutschen Tonfilmindustrie bestand deshalb zunächst darin, überhaupt einen Markt für Tonfilme zu schaffen; dies wurde durch möglichst rasche Ausrüstung vieler Lichtspieltheater mit Tonfilmapparaten erreicht. Der Mangel an guten deutschen Tonfilmen — fremdsprachige Auslandfilme und sogenannte „nachsynchronisierte“ Filme wurden vom Publikum abgelehnt — hielt aber viele Lichtspieltheater vom Entschluß zur Anschaffung von Tonfilmapparaturen zurück. Hierzu kam noch die teilweise Opposition der Spielkräfte. Diese Zusammenhänge hatten einen stark gehemmten Markt zur Folge und ließen eine industrielle Disposition auf weite Sicht vorläufig nicht zu, sodaß zunächst die Preise der Apparaturen und auch die Herstell- und Verleihkosten recht hoch waren.

Aus dieser Lage fand die Tonfilmindustrie folgenden Ausweg. Sie übernahm die Finanzierung der Theaterausrüstung in großem Maßstab in der Form, daß sie die Apparaturen gegen langfristige Ratenzahlungen lieferte,

³⁾ Insbesondere handelt es sich um das Patent Nr. 249142.

Zahlentafel 1. Tonfilmkinos in Deutschland⁴⁾
(unterteilt nach Verleihbezirken)

Verleihbezirk	31. Dezember 1929						15. Mai 1930					
	Gesamtzahl der Tonfilmkinos			Anzahl der eingebauten Apparaturen			Gesamtzahl der Tonfilmkinos			Anzahl der eingebauten Apparaturen		
	Zahl	vH	Klangfilm	Tobis	Gaumont	Andere (13 versch. Systeme)	Zahl	vH	Klangfilm	Tobis	Gaumont	Andere (13 versch. Systeme)
Berlin-Ostdeutschland	58	26	30	26	2	—	175	21	57	48	11	59
Mitteldeutschland	44	20	18	25	1	—	198	24	81	42	1	74
Norddeutschland	36	16	15	20	1	—	112	13	44	45	1	22
Süddeutschland	41	18	16	21	4	—	198	24	45	59	15	79
Westdeutschland	44	20	20	24	—	—	147	18	29	35	22	61
insgesamt	223	100	99	116	8	—	830	100	256	229	50	295

so daß nach geringer Baranzahlung die Anschaffungskosten aus den laufenden Einnahmen gedeckt werden konnten. Noch heute sind etwa 65 vH der erzielten Umsätze den Theatern kreditiert. Daneben wurde von der Tonfilmindustrie auch die Filmherstellung (Miete für Aufnahmeapparate, Kosten für besonders geschultes Fachpersonal und sonstige Nebenkosten) zu einem großen Teil des Risikos in Form einer „Gemeinschaftsproduktion“ übernommen.

Während also die Tonfilmindustrie einerseits zum Finanzmann der Lichtspieltheater wurde, organisierte sie andererseits den Absatz und führte den Kampf gegen ausländischen Wettbewerb. Diese Entwicklung begleitete eine große Zahl von Patentprozessen, einstweiligen Verfügungen und ähnlichen Erscheinungen, die den Markt beunruhigten und einen stetigen und klaren Geschäftsgang nur langsam aufkommen ließen.

Die Initiative des größten deutschen Filmkonzerns, der Ufa, brachte dann eine starke Förderung des Tonfilms. Die Ufa beschloß, ihren ganzen Produktions- und Theaterbetrieb auf Tonfilm umzustellen. Mitte dieses Jahres wurden 100 Ufa-Theater mit Tonfilmanlagen versehen, die Neubabelsberger Ateliers mit ganz neuzeitlichen Tonfilmapparaturen ausgestattet und eine Serie von sechs Großtonfilmen begonnen. Der Emelka-Konzern mit seinen etwa 30 Theatern, an dem die Commerzbank finanziell stark interessiert ist, folgte; auch das Deutsche Lichtspielsyndikat (DLS) — ein Verband von Theaterbesitzern — förderte die Umstellung durch ein Abkommen mit der Tobis. Im Februar 1929 wurden die ersten Anlagen eingebaut, im April gab es 11 Tonfilmtheater in Deutschland; im Oktober des gleichen Jahres waren es erst 80. Dann stiegen die Zahlen rascher. Das Jahr 1930 beginnt mit 180 Theatern, am 1. April waren fast 300 und im Juli rd. 500 Theater mit Tonfilmapparaturen versehen. Bei Berücksichtigung der noch vorliegenden Aufträge steigt die Zahl auf etwa 650. Das sind bereits rd. 31 vH der 2106 täglich spielenden größeren Kinos in Deutschland. Hierbei wurden nur die Apparaturen der Klangfilm-Tobis-Gruppe gezählt (vgl. Zahlentafel 1 und 2). In Berlin sind nach dem Stand vom 15. Mai 30 vH der vorhandenen 382 Kinos mit Tonfilm-Apparaturen ausgerüstet⁵⁾. Ins Ausland waren im August 200 deutsche Tonfilmgeräte verkauft. Davon entfallen auf Österreich 46, Schweiz 27, Schweden 28, Tschechoslo-

Zahlentafel 2. Tonfilmkinos in Deutschland⁴⁾
(unterteilt nach Platzzahlgruppen)

Platzzahlgruppen	31. Dezember 1929						15. Mai 1930					
	Gesamtzahl der Tonfilmkinos			Anzahl der eingebauten Apparaturen			Gesamtzahl der Tonfilmkinos			Anzahl der eingebauten Apparaturen		
	Zahl	vH	Klangfilm	Tobis	Gaumont	Andere (13 versch. Systeme)	Zahl	vH	Klangfilm	Tobis	Gaumont	Andere (13 versch. Systeme)
bis 300 Plätze	9	4,0	—	9	—	—	140	16,9	22	16	2	100
301 bis 500 Plätze	32	14,3	8	23	1	—	241	29	62	58	11	110
501 bis 750 Plätze	48	21,6	13	33	2	—	185	22,3	48	64	22	51
751 bis 1000 Plätze	60	26,9	33	23	4	—	136	16,5	61	49	6	20
über 1000 Plätze	74	33,2	45	28	1	—	128	15,3	63	42	9	14
insgesamt	223	100	99	116	8	—	830	100	256	229	50	295

wakei 36, Frankreich 12. Ferner sind Danzig, Rumänien, Ungarn, England und Polen daran beteiligt.

Kapitalanlagen

Die Kapitalanlage für die Tonfilmeinrichtungen der 1929 gezählten 223 Tonfilmtheater, die sich auf 93 Städte verteilen, beträgt 7 825 000 RM. Bei den in dieser Zeit noch hohen Preisen für die Apparaturen beträgt demnach der durchschnittliche Anschaffungspreis für jedes einzelne Theater rd. 35 000 RM (vgl. Zahlentafel 3). Für Mai 1930 wurden insgesamt 830 Tonfilmtheater festgestellt, deren Anschaffungskosten für Tonfilmapparaturen auf rd. 20 bis 25 Mill. RM geschätzt wurden.

Einen Anhaltspunkt über die in Deutschland umgesetzten Kapitalien geben die Zahlen der Ufa; die die Kosten ihrer Tonfilmumstellung mit 19 bis 20 Mill. RM angibt: 4 Mill. RM für die Aufnahmeateliers, 4 Mill. RM für die Theater und rd. 11 Mill. RM für die bisher hergestellten Tonfilme. Demgegenüber steht die amerikanische Großmacht auf dem Weltmarkt der Filmindustrie. Man schätzte für Apparate und Ateliers 1925 in den Vereinigten Staaten 1,5 Mrd. \$, 1926 2 Mrd. \$ und veranschlagte 1928/29 für die Tonfilmindustrie mindestens 3 Mrd. \$.

Die Ufa ist zur Zeit im Besitz von rd. 100 Tonfilm-Theatern, 13 Tonfilm-Ateliers und hat etwa 23 Tonfilme fertiggestellt. Natürlich sind die Apparaturkosten bei den zuerst ausgerüsteten Großkinos erheblich höher gewesen, als bei den jetzt in der Umstellung begriffenen mittleren und kleinen Theatern. Eine mittlere Apparatur kostet etwa 15 bis 20 000 RM; kleine Kinos können heute schon mit etwa 10 000 RM eingerichtet werden.

Die internationalen Interessen

Neben dieser, in überraschend kurzer Zeit durchgeführten Entwicklung des Tonfilmmarktes in Deutschland

Zahlentafel 3. Durchschnittskosten der ersten in Deutschland meist verbreiteten Tonfilmeinrichtungen bis einschließlich Dezember 1929⁵⁾

System	Gesamtwert der Tonfilm-Einrichtungen überhaupt		
	RM	vH	Durchschnitt je Kino u. RM
Klangfilm	4 678 000	59,8	47 250
Tobis	3 045 000	38,9	26 250
Gaumont	102 000	1,3	12 500
	7 825 000	100	35 000

⁴⁾ A. Jason, Handbuch der Filmwirtschaft, Berlin, Verlag für Presse, Wirtschaft und Politik, 1930.

⁵⁾ Kinematograph 45 (1930), Beilage: „Deutsche Filmwirtschaft“

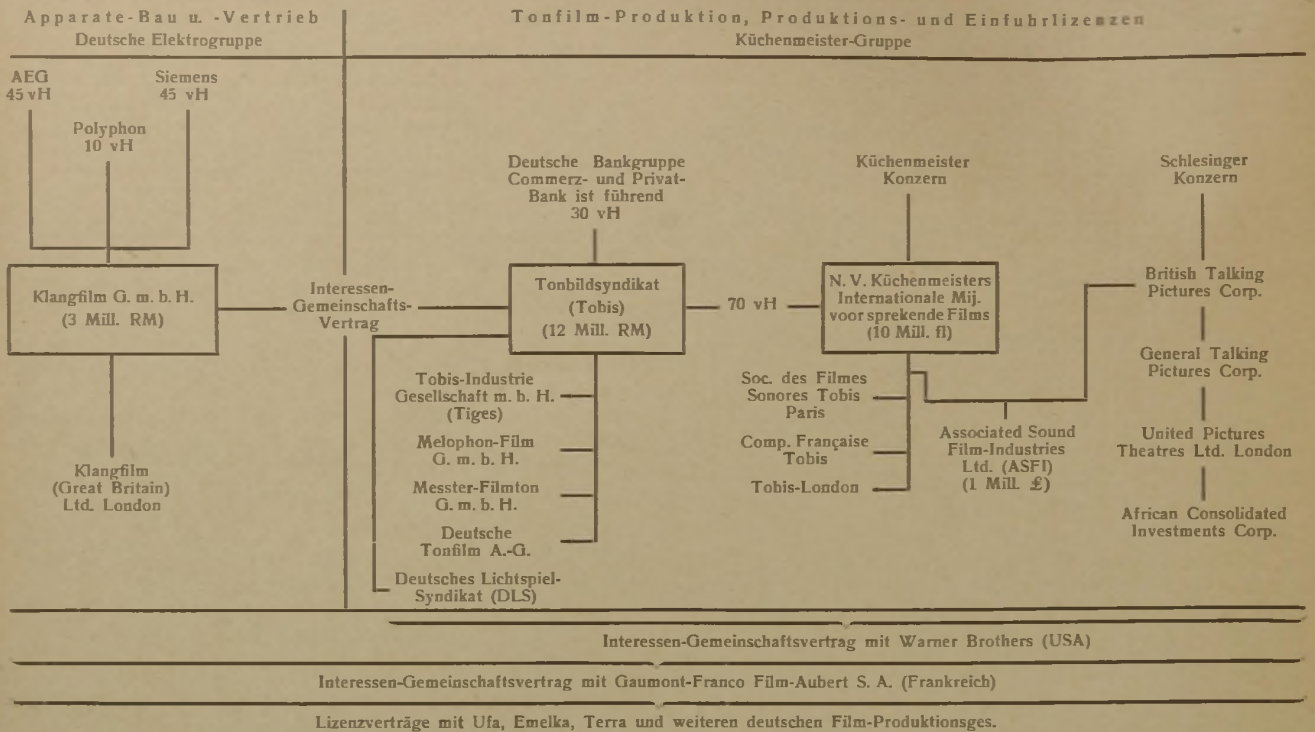


Abb. 1. Der Aufbau der europäischen Tonfilm-Industrie

wurde auch an die Eroberung des Auslandmarktes herangegangen. Heute sind in Europa etwa 150 Theater mit Klangfilm-Tobis-Apparaturen ausgerüstet. Erleichtert wurde diese Entwicklung durch die internationalen Beziehungen, die besonders von der Tobis ausgebaut wurden. Die Klangfilm G. m. b. H. ist in England durch eine eigene Gesellschaft — Klangfilm (Great Britain Ltd.) London — vertreten. Dem Vertrieb der Tonfilme im Ausland dient die Riesenorganisation der Mutterfirmen Siemens und AEG, die nicht nur Europa, sondern auch das überseeische Ausland umspannt.

Der Aufbau der Tobis-Gruppe geht über den Küchenmeister-Konzern, dessen Tonfilm Holding-Gesellschaft, Küchenmeister's Internationale Maatschappij voor sprekende Films, Berlin-Amsterdam, durch zwei Tochtergesellschaften (Film Sonores Tobis als Produktionsgesellschaft, Comp. Française Tobis als Vertriebsgesellschaft) in Frankreich Fuß gefaßt hat. Ein Vertrag der Tobis-Klangfilm mit dem neu gebildeten Konzern der Gaumont-Franco-Film Aubert S. A. und der Cie. Radio-Cinéma (einer Tochtergesellschaft der französischen Comp. Général de Telegraphie sans Fil), der auch Spanien und Portugal einschließt, regelt die internationale Zusammenarbeit auf dem Gebiet des Apparategeschäftes und der Filmherstellung (vgl. Abb. 1).

Für England ist durch Abkommen mit dem Schlesinger-Konzern (British Talking Pictures Ltd.) eine gemeinsame Gesellschaft gegründet worden: Associated Sound Film-Industries Ltd. (ASF1), die das Produktionsgeschäft in England betreiben soll und durch eine Schwestergesellschaft (General Talking) auch mit den Vereinigten Staaten in Verbindung steht. Mit anderen europäischen Ländern — Schweden, Schweiz, Spanien, Österreich, Tschechoslowakei — sind durch Verträge mit dort führenden Filmfirmen die Grundlagen für feste Verbindungen gelegt worden.

Der Kampf um den Weltmarkt

Dem europäischen Tonfilmblock, in dem die Klangfilm-Tobis-Gruppe die Führung hat, stand als Hauptgegner auf dem Weltmarkt die amerikanische Tonfilmindustrie gegenüber. Auch sie besteht aus zwei großen Firmen: der zum Konzern der Western Electric gehörenden Electrical Research Products, an die der größte Teil der amerikanischen Filmhersteller durch Lizenzverträge zum Teil sogar durch weitgehende finanzielle Beteiligung gebunden ist, und der zur General Electric-Westinghouse-Gruppe gehörenden Radio Corporation of America, die sich in der R. C. A. Photophone eine eigene Tonfilmfirma geschaffen hat.

Die Amerikaner waren durch den Patentbesitz der deutschen Gruppe im Vordringen auf dem europäischen Markt sehr behindert; aus Deutschland waren ihre Apparaturen durch Gerichtsentscheid überhaupt ausgeschlossen worden. Die Amerikaner antworteten darauf mit einer Sperre, die sie den von ihnen abhängigen Filmherstellern auferlegten, sodaß amerikanische Filme nicht an Theater mit deutschen Apparaturen verliehen und deutsche Filme nicht nach Amerika hereingelassen werden durften. Diese Kampfmaßnahme blieb in Deutschland verhältnismäßig wenig bemerkt, da das deutsche Publikum die unverständlichen amerikanischen Sprechfilme ablehnte. Dagegen hat sie den Absatz der Klangfilm-Tobis-Apparate im Ausland erschwert. Nur ein großer amerikanischer Filmhersteller, die Firma Warner Brothers, beugte sich dem Verbot der amerikanischen Lizenzgeber nicht und vertrieb mit großem Gewinn ihre Filme in Deutschland, zumal sie als erste auf den Markt gekommen war. Zwischen Warner und Tobis wurde dann ein Vertrag abgeschlossen, der Lizenzfragen und Gemeinschaftsherstellung in Deutschland umfaßte und in die amerikanische Kampffront eine erhebliche Bresche schlug.

Im Juni vergangenen Jahres fanden sich dann Küchenmeister, Klangfilm, Tobis, Siemens und AEG in New York

zusammen, um sich mit der amerikanischen Tonfilmgruppe über gegenseitigen Patentaustausch und Anerkennung der „Interchangeability“⁶⁾ zu einigen. Auch die englischen Beteiligten: British Talking Pictures Ltd. und Associated Talking Pictures Ltd., sowie die amerikanische Gruppe Radio Corporation of America, Electrical Research Products Co. und Western Electric Co. waren grundsätzlich mit einer Regelung einverstanden; diese scheiterte jedoch an den Forderungen der amerikanischen Gruppe. Diese verlangte für alle englisch sprechenden Länder das Tonfilmmonopol und nahm außerdem gegen ein deutsches Filmkontingent Stellung.

... und sein Ergebnis: Das Pariser Abkommen

Erst die im September 1929 erneut angeknüpften Verhandlungen führten — nachdem weitere Einigungsversuche ergebnislos geblieben waren — zu der im Juli beendeten Tonfilmkonferenz in Paris, über deren Beschlüsse man sich im einzelnen anschließend in Amsterdam einigte. An der Konferenz nahmen die Vertreter der amerikanischen Elektro- und Filmindustrie und die der deutschen Tonfilmindustrie teil.

Für das Apparategeschäft wurde gemeinsam eine Neuorganisation des Marktes vorgenommen. Der europäischen und der amerikanischen Tonfilmgruppe wurden je ein ausschließliches Absatzgebiet zugewiesen, wie aus der folgenden Darstellung ersichtlich ist.

In den zum Freien Gebiet zählenden Ländern ist es den beiden Gruppen vorbehalten, bei vollkommenem Patentfrieden miteinander in freien Wettbewerb zu treten. Für England gilt eine Sonderbestimmung. Hier sollen die Einnahmen aus Lizenzen vier Jahre lang gepoolt werden, wonach England ebenfalls freies Gebiet für beide Parteien werden wird.

Das Pariser Abkommen sieht ferner vor:

- Allgemeinen Patentaustausch, einschließlich der künftigen Erfahrungen für die ganze Dauer des Abkommens von 15 Jahren,
- Vorführbarkeit aller Filme auf allen Apparaten der ganzen Welt („Interchangeability“),
- Beendigung aller schwebenden Prozesse,

⁶⁾ Internationale Austauschbarkeit der Filme, nach der alle Tonfilme auf allen Tonfilmapparaten in aller Welt gespielt werden dürfen.

Die Verteilung der Absatzgebiete auf Grund des Pariser Abkommens

Küchenmeister Tobis-Gruppe	Amerikanische Gruppe	Freies Gebiet
Deutsches Reich	Vereinigte Staaten	Belgien
Danzig	ausschließlich	Italien
Saar- und	Besitzungen	Frankreich
Memelgebiet	Kanada	Spanien
Oesterreich	Neufundland	Polen
Ungarn	Neuseeland	
Tschechoslowakei	Straits Settlements	
Südslawien	Australien	
Bulgarien	Indien	
Rumänien	Rußland	
Norwegen		
Schweden		
Finnland		
Dänemark		
Niederlande und		
Niederländisch-		
Indien		
Schweiz		

Festlegung allgemeiner Lizenzgebühren und Verteidigung gegen unlauteren Wettbewerb und Patentverletzungen Dritter.

Die Unterzeichner des Pariser Abkommens sind einerseits: die Küchenmeister-Tobis-Gruppe und die Klangfilm G. m. b. H. (AEG u. Siemens), andererseits: Electric Research Products Inc. (Western Electric) und die R. C. A. Photophone Co. (Radio Corp. of America) sowie wichtige Klangfilmproduktionsfirmen.

Zusammenfassung

Die deutsche Tonfilmindustrie beherrscht heute für das Wiedergabegeschäft größtenteils, für die Herstellung fast völlig, den europäischen Markt. Sie hat die umstrittene „Interchangeability“ durchgesetzt und damit der deutschen Erzeugung auch den amerikanischen Markt erschlossen. Mit dem Ausbau des deutschen und europäischen Kinoteaternetzes wird ein weites Absatzgebiet für die beteiligten Firmen der Elektro-Industrie geschaffen werden, das geeignet erscheint, eine starke und lebenskräftige Industrie auch über die gegenwärtige Wirtschaftsdepression hinaus zur weiteren Entwicklung zu führen. [765]

UMSCHAU

MITTEILUNGEN AUS LITERATUR UND PRAXIS / BUCHBESPRECHUNGEN

Die deutsche Konjunktur Mitte September 1930

Während die letzte Depression 1926 ziemlich rasch vorüberging, ist die diesmalige Ermattung auf allen Wirtschaftsmärkten weit nachhaltiger. Die einzelnen Symptome mögen 1926 schwerer gewesen sein — der Aktienindex war niedriger, Geldsätze und Arbeitslosigkeit, sowie, damit eng verbunden, Erzeugung und Umsatztätigkeit erheblich ungünstiger als heute — die Schwere der heutigen Depression liegt in ihrer Verknüpfung mit der Gesamtwirtschaft unseres Planeten begründet.

Solange sich unsere Wirtschaft in dem augenblicklichen Tiefstand befindet, ist es nicht leicht, die Auftriebs- und Abtriebsfaktoren klar zu beurteilen und zu wägen. Lediglich die Intensität in der abwärtsweisenden Richtung der einzelnen Kennziffern vermag uns einen ungefähren Anhalt zu geben, wo wir halten. Es bedarf gewissermaßen der Bildung und Betrachtung von Differentialquotienten, um sich einigermaßen unterrichten zu können. Denn noch weisen fast alle Kennziffern abwärts; nur darin, daß sie nicht mehr so rasch fallen wie vor

einigen Monaten, glauben wir eine kleine Zuversicht für die nächsten Monate schöpfen zu können.

Abb. 1 unseres Barometers zeigt ein wenig verändertes Bild. Der Aktienindex hat sich kaum mehr verändert; falls nicht innerpolitische Verwicklungen infolge der Neuwahlen zu befürchten sind, darf man wesentliche Verschlechterungen wohl für ausgeschlossen halten. Auch der Geldmarkt hat sich nicht mehr erheblich gewandelt. Noch immer herrscht eine abnorme Flüssigkeit kurzfristiger Gelder, noch immer aber auch eine Knappheit an langfristigen Leihkapital. Auch der Quartalswechsel ist ohne besondere Beanspruchung des Geldmarktes vorübergegangen, und die saisonbereinigte Kurve der Geldsätze geht nach wie vor noch leicht abwärts (Abb. 2).

So weisen denn die Linien der drei Märkte — Effektenkurse, Warenpreise, Geldsätze — seit 16 Monaten gleichmäßig abwärts und zeigen damit das Abbild einer ungewöhnlich langwierigen und schleichenden Entwicklung. Unser Harvardbarometer steht so in scharfem Gegensatz zu den Vorjahren, wo fast stets eine Gegenläufigkeit der Kurven zu beobachten war: der Typus unserer Konjunk-

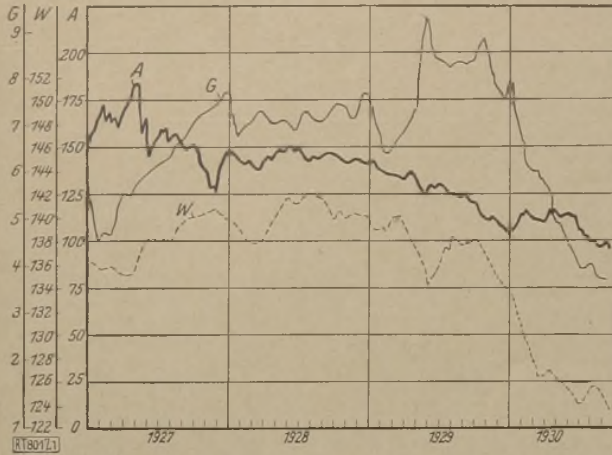


Abb. 1. Deutsches Harvardbarometer 1927 bis 1930
 A = Aktienindex (Berl. Tagebl.)
 W = Großhandels-Warenindex (neuer Index des Statist. Reichsamts)
 G = Mittlere Berliner Bankgeldsätze (berechnet nach Angaben des Berliner Tageblatts)

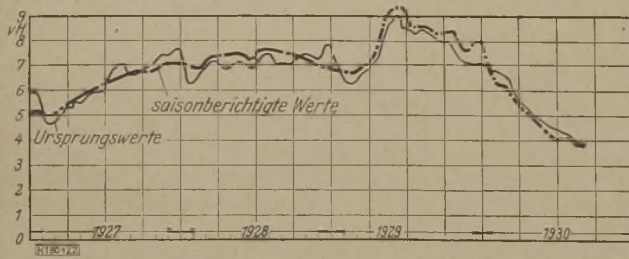


Abb. 2. Die deutsche Geldkurve nach Ausschaltung der Saisonschwankungen 1927 bis 1930

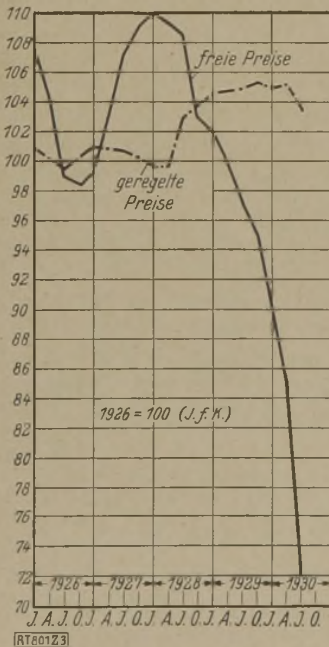


Abb. 3. Kennziffer der freien und geregelten Preise 1926/1930, vierteljährliche Ziffern, 1926 = 100 (Institut für Konjunkturforschung)

turbewegung scheint sich endgültig von den kurzen Wellen der Nachinflationzeit gelöst zu haben.

Eine wirklich energische Bewegung zeigen lediglich die Warenpreise. Im letzten Bericht wurde gezeigt, wie sie sich im Einzelnen gestaltet haben; Abb. 3 gibt den scharfen Gegensatz zwischen den freien und den kartellmäßig geregelten Preisbewegungen wieder. So eindrucksvoll diese Darstellung ist, so ist immerhin zum ersten Mal seit mehreren Jahren ein Rückgang auch der Kartellpreise zu beobachten.

Das weitere Sinken der Erzeugungs- und Umsatzziffern spricht aus allen Daten der offiziellen und privaten Statistiken. Die Rohstoffherzeugung ist unverändert rückgängig; zumal die Kohlenförderung hat inzwischen trotz des beginnenden Winters erheblich nachgelassen. Am schärfsten lastet die Krise auf den Industrien der Produktionsgüter, während die Verbrauchsgüter anscheinend bereits seit längerer Zeit auf ihrem Tiefstand verharren und ja (infolge der Starrheit des Grundverbrauchs an Lebensmitteln und Bekleidung) auch weniger empfindlich sind als die Produktionsmittel, deren Beschaffung in den augenblicklichen Zeiten fast völlig stockt. Den steilen Absturz

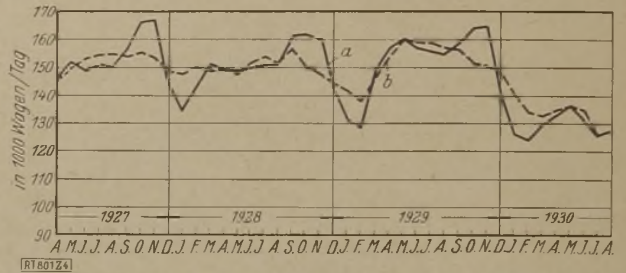


Abb. 4. Arbeitstäglige Wagengestellung der Reichsbahn
 a = absolute Ziffern b = nach Ausschaltung der Saisonschwankungen

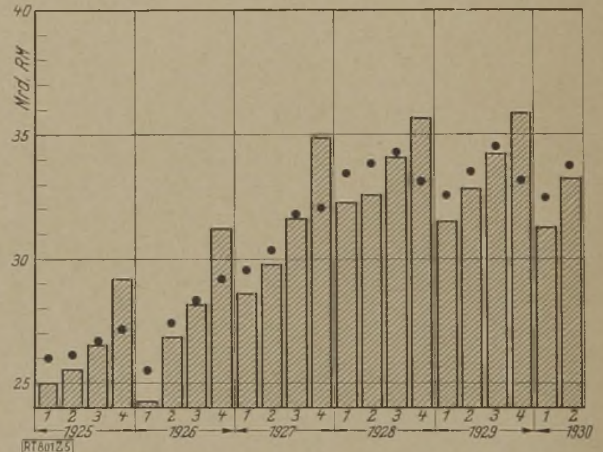


Abb. 5. Vierteljährliche Umsätze 1925 bis 1930 Errechnet aus dem Umsatzsteueraufkommen Die schwarzen Punkte geben die saisonbereinigte Entwicklung wieder

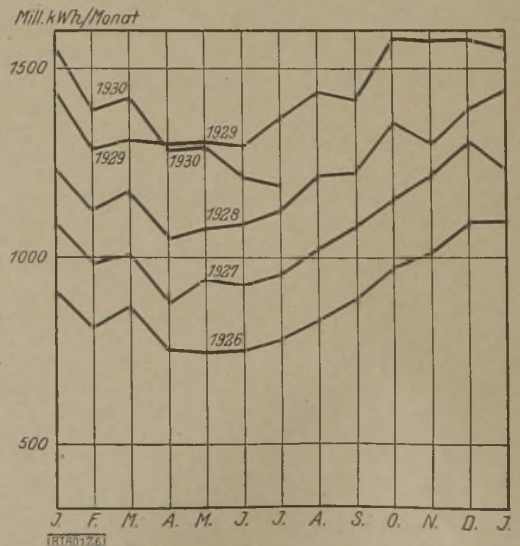


Abb. 6. Monatliche Stromerzeugung in Deutschland (122 Kraftwerke, nach Wirtschaft und Statistik)

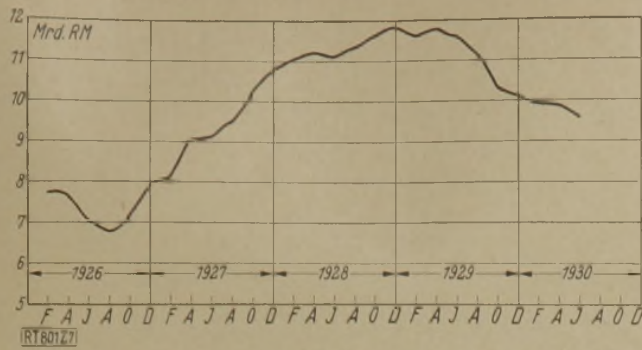


Abb. 7. Wechselumlauf 1926 bis 1930

der Wagengestellung zeigt Abb. 4; die anhaltende Stockung der Gesamtumsätze im Vergleich zu dem kurzen Einbruch 1926 zeigt Abb. 5. Wir sehen hier, daß bereits seit Herbst 1928 ein völliger Stillstand dieser Ziffern eingetreten ist, obwohl sie sich unter dem Einfluß des Bevölkerungszuwachses zweifellos dauernd nach oben entwickeln müßten.

Am schärfsten jedoch wird die Lage durch Abb. 6 beleuchtet. Die deutsche Stromerzeugung war seit der Stabilisierung ununterbrochen gestiegen. Noch bis zum März 1930 schien die Entwicklung normal; seitdem zeigt sich jedoch ein Einbruch, der die letzten Ziffern vom Juli

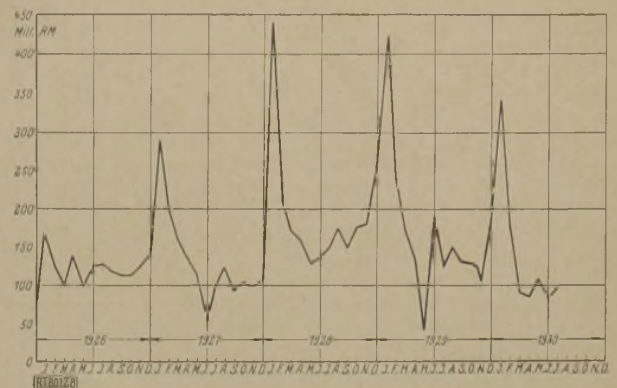


Abb. 8. Monatliche Zunahme der Spareinlagen im Reich (W. u. St.)

fast wieder auf den Stand von 1928 zurückführt. Ein zweijähriger Aufstieg ist so in wenigen Monaten wieder zunichte geworden. Natürlich ist unter diesen Umständen auch eine Verminderung der Finanzziffern eingetreten. Der Wechselumlauf (Abb. 7) hat sich erheblich verringert; wie weit die Spartätigkeit hinter den Vorjahren zurückbleibt, verdeutlicht Abb. 8. Selbst im Jahre 1926 war sie im Monatsdurchschnitt höher als in den Sommermonaten dieses Jahres. *Brasch* [801]

Die Tagesberichterstattung über alle wichtigen Fragen der industriellen Wirtschaft, insbesondere über die Konjunktur der Einzelindustrien, über den Geld- und Kapitalmarkt erfolgt wöchentlich in der Wirtschaftsbeilage der „VDI-Nachrichten“. Die Wirtschaftsbeilage der „VDI-Nachrichten“ enthält auch eine umfassende Preistafel für die wichtigsten die Industrie interessierenden Grunderzeugnisse der deutschen Wirtschaft.

Energiewirtschaft

Die Entwicklung der öffentlichen Elektrizitätswirtschaft in Deutschland. Von *Heinrich Büggeln*. Stuttgart 1930, W. Kohlhammer. 182 S. m. 51 Abb. Preis 7,50 RM.

Das Buch, das auch als Grundlage für Vorlesungen über Elektrizitätswirtschaft an der Universität Tübingen bestimmt ist, bringt zunächst eine ausführliche Darstellung über die Entwicklung der Elektrizitätswirtschaft von ihrem Anfang bis zur Zeit vor dem Kriege. Dabei werden grundlegende elektrische Begriffe erklärt und durch zahlreiche Abbildungen und statistische Zahlen erläutert.

Die Frage der staatlichen Mitwirkung an der Elektrizitätswirtschaft wird kurz besprochen und einiges über die Verhältnisse der einzelnen deutschen Länder und über die Elektrizitätswirtschaft überhaupt gebracht. Die wichtigen Größen für Bau und Betrieb von Kraftwerken werden mitgeteilt und besonders die Frage der Belastungskurven an Beispielen erläutert.

Der Verfasser, der die württembergischen Verhältnisse besonders gut kennt, bringt dann ausführlich die Elektrizitätswirtschaft dieses Landes, die Gründung der Gemeinde- und Bezirksverbände und die Großwirtschaft mit staatlicher Beteiligung.

Über den gegenwärtigen Stand der Großwirtschaft des deutschen Reiches wird an Hand der Statistik berichtet und erläuternde Vergleichsrechnungen für ältere Wärmekraftwerke und solche zwischen Elektromotor und Dieselmotor gebracht. Das den Wirtschaftler besonders interessierende Gebiet der Stromtarife wird einschließlich der Fragen des Leistungsfaktors in einem besonderen Kapitel besprochen.

Das Buch schließt mit einem Ausblick in die Zukunft, wobei besonders die neuesten Verhältnisse der Wärmekraftwerke und Pumpspeicherwerke, sowie andere Speichermöglichkeiten elektrischer Energie gezeigt werden. Kurz wird noch auf Projekte von Flutkraftwerken hingewiesen.

Das Buch wird besonders dem der Elektrizitätswirtschaft Fernerstehenden und den Studierenden der Wirtschaftswissenschaft einen willkommenen Überblick über elektrowirtschaftliche Fragen geben.

Carl Theodor Kromer, Berlin [752]

14. Internationaler Ackerbaukongreß Bukarest. Die Gegenwartsprobleme der Rumänischen Erdölindustrie. Von *Mihail Pizanty*. Bukarest 1929, Triumphul A. G. 67 S.

Das vorliegende Heft gibt einen ausgezeichneten Überblick über die wirtschaftliche, statistische und juristische Lage der rumänischen Erdölindustrie. Der Verfasser behandelt nicht nur das in Rumänien geltende, für die Erdölindustrie wichtige Berggesetz, sondern auch die Zusammenhänge zwischen der Technik der Erdölförderung, -verarbeitung, -beförderung sowie die volkswirtschaftlichen und privatwirtschaftlichen Fragen der rumänischen Erdölindustrie. Viele Zahlentafeln, Diagramme und Abbildungen erreichen, daß dem Leser ein anschauliches Bild über die Fragen und die Entwicklung gegeben wird. *Schr.* [713]

Büroorganisation

Das Hollerith-Lochkarten-Verfahren. Von *Robert Feindler*. Berlin 1929, Reimar Hobbing. 425 S. Preis geb. 26 RM, geb. 30 RM.

Die Verbreitung der Kenntnisse und Erfahrungen des Lochkartenverfahrens kann nicht genug gefördert werden. Es ist daher zu begrüßen, daß der Verfasser sich der Aufgabe unterzogen hat, uns über die Handhabung und Verwendung aller Lochkartenmaschinen zu unterrichten.

Das Buch ist ausgesprochen für den Lochkartenpraktiker zugeschnitten. Es zeigt von den Lochkartenmaschinen die Loch-, Sortier- und Tabelliermaschinen — und zwar die von der Hollerithmaschinen-Gesellschaft vermieteten, die mit dem elektromagnetischen Prinzip arbeiten — die Arten des Aufbaues und ihre Leistungsfähigkeit sowie die verschiedenen Arten der Handhabung, Prüfung und Pflege in besonderen Kapiteln. Ein besonders großer Hauptabschnitt ist der Beschreibung der maschinellen Einrichtungen der Tabelliermaschinen sowie deren Zusatzeinrichtungen, deren Schaltvorrichtungen, deren Prüfung und Wartung gewidmet.

Ein ausführliches Kapitel behandelt die Kosten des Lochkartenverfahrens.

Der Beschreibung der Anwendungsgebiete sowie der Vorbereitungen zur praktischen Durchführung des Loch-

kartenverfahrens im Betrieb ist das letzte Fünftel des Buches zugewiesen. Durch Bilder, Formulare und Schemata wird die Anschaulichkeit außerordentlich erhöht.

Das Buch entspricht einem Bedürfnis all derjenigen Stellen, die mit Lochkarten zu tun haben.

Die Lochkarte im Fabrikbetrieb. Rationalisierung des industriellen Rechnungswesens mit Hilfe des Lochkartenverfahrens. Von *Rudolf Boesel*. Berlin 1930, Carl Heymanns. 100 S. Preis 10 RM.

In dem Buch von *Boesel* ist der Beschreibung der Maschinen ein wesentlich kleinerer Abschnitt gewidmet. Die dort geschilderten Maschinen beruhen auf dem mechanischen Prinzip, wie es von der Powers G. m. b. H. verwandt wird.

Das Buch schildert grundsätzlich die Einführung und Verwendung des Lochkartenverfahrens im Großbetrieb. Die Voraussetzungen für die Einführung des Lochkartenverfahrens sind Gegenstand ausführlicher Untersuchung. Die Beschreibung der organisatorischen Vorarbeiten, besonders des Entwurfes der Lochkarten und des Aufbaues der verschiedenen Schlüsselungen hat besondere Aufmerksamkeit gefunden. Da die Leistungen des Lochbedienungspersonals durch geeignete Personalauswahl und Leistungsprämien erhöht werden, sind die Erfahrungen dieses Gebietes gleichfalls behandelt worden.

Ausführlich beschrieben ist die Verwendung der Lochkarten in der Material- und Lohnverrechnung vom Lochvorgang über den Sortier- und Tabellierarbeitsgang bis zur fertigen Auswertung. Neben der Verwendung von Lochkarten in der Betriebsbuchhaltung ist auch deren Verwendung in der Hauptbuchhaltung geschildert.

Das Buch zeichnet sich gleichfalls durch sehr sorgfältig ausgewähltes Illustrationsmaterial (Bilder, Formulare, Tabellen und Organisationsskizzen) aus. Es wird wesentlich dazu beitragen, das Wissen um die Voraussetzungen für die Rationalisierung des industriellen Rechnungswesens vermittels des Lochkartenverfahrens Allgemeingut werden zu lassen.

Dr. Brandl [740]

Werbung

Musterbestimmungen für Ausstellungen

Das Deutsche Ausstellungs- und Messeamt hat mit Unterstützung des Reichskuratoriums für Wirtschaftlichkeit sich der verdienstvollen Aufgabe unterzogen, an Hand der Praxis Musterbestimmungen für Ausstellungen zu schaffen¹⁾. Hiermit wird einem schon seit langem allgemein empfundenen Bedürfnis Rechnung getragen, da die Bedingungen der Ausstellungen erfahrungsgemäß auch in den wichtigsten Punkten grundlegend voneinander abweichen und durch eine oft unklare Ausdrucksweise Meinungsverschiedenheiten zwischen Ausstellern und Ausstellungsleitung auftauchen müssen, die dann zu peinlichen rechtlichen Auseinandersetzungen führen.

Die Zusammenarbeit des Ausstellungs- und Messeamts mit erfahrenen Praktikern auf dem Gebiete des Ausstellungswesens dürfte dafür bürgen, daß die veröffentlichten Musterbestimmungen allen Bedürfnissen sowohl auf der Aussteller- als auch auf der Veranstalterseite gerecht werden, wenn auch nicht damit zu rechnen ist, daß die in den Musterbestimmungen neu eingeführten Begriffe, wie z. B. der Ausstellerausschuß, sich sofort in der Praxis einführen werden. *Ma.* [726]

¹⁾ Musterbestimmungen für Ausstellungen (nebst Musterpreisgerichtsordnung für gewerbliche Ausstellungen) des Deutschen Ausstellungs- und Messeamtes. Deutsche Verlagsanstalt Stuttgart. Preis 3 RM.

Geldwesen

Geldanlage und Börse. Von *Th. Merten* u. *E. Noack*. Berlin 1929, R. u. H. Hoppenstedt. 127 S. Preis 3,80 RM.

Spekulation oder gesicherte Anlage, Dividendenhoffnungen mit Kursgewinn oder feste Zinszahlungen mit Aussicht auf Rückzahlung des angelegten Geldes, Aktie oder Schuldverschreibung, das sind die beiden Dinge, um die sich der Mann mit freiem Geld an der Börse zu kümmern

hat. Ein Wegweiser durch das Labyrinth der vielen Klippen scheint daher bei dem vielfältigen Aufbau des Börsengeschäftes Außenstehenden und Beteiligten notwendig zu sein. Ob immer mit Erfolg (lies Geld- oder Machtzuwachs), ist allerdings eine andere Frage, weil alle Vorsicht und alle Voraussicht von „höherer Macht“ aus zunichte werden können. Das Buch führt nicht nur in die allgemeinen volkswirtschaftlichen Fragen ein, auch einzelne Industriegruppen, deren Werte zu den „Lieblingen“ der Börse gehören, sind mehr oder minder kritisch erwähnt. Ein Überblick über die verschiedenen Börseneinrichtungen und Auftragsarten beschließt die Ausführungen.

Den Verfassern ist es allerdings nicht geglückt, in ihren Bemerkungen über die Aktie dem Käufer genügend klar zu machen, welche Gefahren ihm heute beispielsweise bei den Vorrechtsaktien drohen, welche Möglichkeiten zur Unterrichtung über die Börsenwerte mitunter Prospekte anlässlich der Einführung neuer Aktien in den Börsenverkehr bieten, und man vermißt schließlich ein Tröpfchen Kritik an der heutigen Dividendenpolitik der Aktiengesellschaften.

Sehr vorsichtig ist die Kritik über die Bilanzpublizität, wenn es heißt, daß noch nicht die Gewähr für den „wünschenswerten Einblick in die Verhältnisse der Gesellschaft“ bei Bilanzen gegeben ist. In dem Kapitel über die einzelnen Industrien finden sich Bemerkungen über unsere deutschen Großbanken, wobei der Ton ganz und gar nicht gefallen kann: Man will die Commerzbank sozusagen empfehlen, weil „starke Ausdehnung und Aktivität seit 1914“ zu beobachten war. Das ist viel zu flüchtig geschrieben und verleitet den unbefangenen Aktionär zu irigen Schlüssen. Bei der Berliner Handelsgesellschaft ist von „Geschäftsmöglichkeiten“ und guten Beziehungen die Rede; jeder einigermaßen mit den Dingen vertraute Leser weiß, daß die Zurückhaltung des Seniors, des alten Herrn Fürstenberg, seit Jahren seine Bank nicht mehr in dem früheren Umfange am Markt erscheinen ließ. Das alles sind Stellen, die überarbeitet werden müßten, soll das Buch wirklich ein Ratgeber sein. Auch die Stellen über das Goldproblem können fehlen, denn sie interessieren nicht; es beeinflusst das Weltwirtschaftsleben wohl nur in einem Zeitraum von so vielen Jahren, wie kein Kapitalist ein bestimmtes Effektengeschäft durchhalten wird.

Gfd. [718]

Betrieb und Verwaltung

Handwörterbuch der Verwaltungspraxis. In Verbindung mit AWF und Diwiv herausgeb. von *W. Gärtner*, *E. Löser* und *L. Schneider*. Berlin 1930, Reichsdruckerei. 406 S. (mit Abb. u. Zahlentafeln). Preis geb. 37,50 RM.

Das Buch ist für die Praxis des Verwaltungsdienstes bestimmt, in erster Linie für den Behördenbetrieb, darüber hinaus will es der Verwaltung wirtschaftlicher Unternehmungen allgemein dienen. Es erfüllt diese letzte Bestimmung insofern, als es Einblick in Organisation und Arbeitsweise der Verwaltung öffentlicher Körperschaften verschafft und für den Verkehr mit Behörden und ähnlichen Organisationen Erläuterungen und grundsätzliche Aufklärungen bringt, die diesen Verkehr erleichtern können.

In diesem Zusammenhang sind etwa zu nennen die Aufsätze: Baurecht und Baubeschränkungen; Bauwesen; Beschaffungswesen der Behörden; Einkauf; Gemeindliches Haushaltswesen; Landesbehörden; Materialprüfwesen; Polizei; Reichsverfassung und Landesverfassungen; Verwaltungsverfahren; Wohnungs- und Siedlungswesen. Auch an zahlreichen anderen Stellen finden sich Aufschlüsse über Organisation und Verfahren in der Verwaltung, deren Kenntnis von praktischem Nutzen ist. Anerkennenswerterweise enthält das Buch auch einen Aufsatz „Verkehr mit dem Publikum“, der ebenso wie ein vorbildlich gestalteter Aufsatz „Amtssprache“ im besten Sinne Neuzeitliches lehrt.

Dagegen kann die Begriffsbestimmung unter „Diensteinkommen“: „... kein bloßes Leistungsentgelt... sondern wesentlich ein kraft öffentlichen Rechts im voraus gezahlter Unterhalt rentenähnlicher Natur“ weder auf neuzeitliche Denkweise noch auf psychologisches Geschick Anspruch erheben.

Über die Schriftleitung von Fachzeitschriften wird in unnötiger Breite eine Anzahl Grundsätze aufgestellt, die fachkundiger Kritik nicht standhalten können.

In dem wunderbarlich kurzen Beitrag „Buchführung“ wird gesagt, daß die kameralistische Buchhaltung den Belangen der öffentlichen Verwaltung voll gerecht werde und die Prüfung ermögliche, „ob überall mit der gebotenen Wirtschaftlichkeit verfahren worden“ sei. Hier ist ein grundsätzlicher Irrtum zu berichtigen: das kameralistische Rechnungswesen ist nur eine Art Kassenjournal, es kennt nur geldliche Einnahmen und Ausgaben, kennt nur Geldbewegungs-, keine Bestandskonten und keine eigentliche Erfolgsrechnung. Es ermöglicht weder eine Bilanzierung noch eine Gewinnrechnung, noch ein Kontokorrent; was nicht durch das Kassenjournal erfaßt wird, tritt überhaupt nicht buchhaltungsmäßig in Erscheinung; bloße Bestandsverzeichnisse ersetzen Bestandskonten nicht. Eine Abstimmung der Einnahmen und Ausgaben ist nicht aus der Natur des Rechnungswesens, sondern nur durch schematische Eingriffe, etwa eine Ausgabensperre auf Grund roher Schätzungen, möglich. Die angesetzten Ausgaben werden gemacht, ohne einen anderen Gesichtspunkt als den, Etatüberschreitungen zu vermeiden. Eine dauernde Kontrolle der Veränderungen in den Anlagewerten fehlt, der Begriff der Abschreibung ist unbekannt. Das wirtschaftliche Erfolgstreben, sei es auch nur darauf gerichtet, das Einnahmesoll zu über-, das Ausgabesoll zu unterschreiten, fehlt. Die Aufzeichnung der Anleiheaufnahme und Schuldentilgung bedeutet keine Vermögensrechnung. Der an sich jederzeit mögliche Abschluß, der reiner Kassenabschluß ist, sagt nichts aus über den wirtschaftlichen Erfolg oder Mißerfolg, über Anlagewerte, läßt keinen Schluß zu über das wirtschaftliche Ergebnis der Geschäftsgebarung. — Hier liegt eine völlige Verkennung dessen vor, was Wirtschaftlichkeit bedeutet.

Einen breiten Raum nimmt die Darstellung neuzeitlicher Bürotechnik ein. Das scheint ein Zeichen dafür zu sein, daß unter Rationalisierung der Verwaltungsarbeit in erster Linie die Aufstellung von Büromaschinen aller Art und die Einrichtung von Konferenz-Fernsprechern, Seilpostanlagen usw. verstanden wird. Aber mit der mehr oder weniger planvollen Benutzung solcher technischen Hilfsmittel ist die Rationalisierung noch lange nicht erreicht, in ihrem eigentlichen Sinne sogar verkannt. Die Aufsätze „Verwaltungskunde“ und „Verwaltungsreform“ gehen hierin über Andeutungen auch nicht hinaus. Für wirkliche Rationalisierung der öffentlichen Verwaltung ist bisher anscheinend noch nicht einmal der Ausgangspunkt und die Fragestellung klar herausgearbeitet.

Über die Frage: Ingenieure in der Verwaltung geht das Handbuch wortlos hinweg. *Hessenmüller* [772]

Konjunktur und Marktanalyse

Veröffentlichungen der Frankfurter Gesellschaft für Konjunkturforschung. Heft 5: **Grenzen der Statistik in der Konjunkturforschung.** Von *Hans Peter*. Bonn 1930, Kurt Schroeder. 73 S. Preis 3,60 RM.

Der Verfasser untersucht die methodologischen Voraussetzungen der Prognose in der Konjunkturforschung erkenntnistheoretisch, philosophisch. Nach einer kurzen Darstellung der mathematisch statistischen Verfahren wird die Berechtigung der Anwendung in der Prognose erörtert. Vom gegebenen statistischen Material ausgehend, wird gezeigt, daß Gesetzmäßigkeit in den Zusammenhängen durch Wahrscheinlichkeitsrechnung bewiesen werden soll, woraus die Unzulänglichkeit der Verfahren für die Prognose abgeleitet wird. Solange eine brauchbare Theorie nicht entwickelt sei — es ist fraglich, ob sie entwickelt werden kann —, bestehe der Wert der Konjunkturforschung in der raschen Aufarbeitung statistischen Materials und dessen zweckmäßiger Darstellung für den Gebrauch in der Wirtschaftspraxis, eine Schlußfolgerung, die vom Standpunkt der Verwertung in der Vertriebsforschung für den Praktiker schon gezogen ist. *Bader* [739]

System der Marktanalyse. Die Praxis kontinentaler Untersuchungen. Von *Arnim Kiehl*. Lübeck 1929, Charles Coleman. 192 S. Preis geh. 12 RM, geb. 15 RM.

Auf das Buch war schon vor Erscheinen werbetüchtig hingewiesen. Vertriebskaufmann und Vertriebsingenieur waren gespannt. Aber die Erwartungen wurden nicht erfüllt. Schon der Titel ist schlechte Reklame, wenn man bedenkt, daß für den Verfasser, der, nach dem Inhalt des Buches zu urteilen, nur Werbefachmann ist, das System darin besteht, lediglich den „allgemeingültigen Rahmen“ vorprüfender Marktanalysen zu „skizzieren“. Von einem System verlangt man mehr, noch dazu, wenn die Anlage der Arbeit wissenschaftliches Aussehen erweckt, Begriffe definiert werden, die Theorie behandelt wird usw. Aut Literatur hat der Verfasser allerdings mit Ausnahme eines durchaus richtigen Hinweises auf das Buch von *Kropff* und *Randolph* nirgends hingewiesen, weil er sich dem falschen Glauben hingab, daß bis Mai 1929 in Deutschland nichts erschienen sei. Die amerikanische Literatur wird von ihm mit einer Handbewegung abgetan, weil nach seiner Meinung die amerikanischen Verfahren überhaupt nicht anwendbar sein könnten. Hätte der Verfasser sich nur einmal der Mühe unterzogen, die amerikanische Literatur, ohne persönliche Kenntnis von Land und Leuten, flüchtig durchzusehen, so hätte er die Entdeckung gemacht, daß 90 vH seines von ihm vorgebrachten Systems des allgemeinen Rahmens der Marktanalyse auch amerikanisches System ist. Aus dem sehr bestimmt gehaltenen Vorwort und dem pompösen Untertitel gewinnt man den vielleicht falschen Eindruck, als wenn der Verfasser als erster in Deutschland oder auf dem europäischen Kontinent praktische Marktanalysen durchgeführt hätte.

Wenn *Kiehl* dann weiter in seiner Skizze über Art, Umfang und Methodik vorprüfender Marktanalyse an einem Beispiel den Vertreter (Reisenden) gegen den Marktanalytiker (häßliches Wort) ausspielt, um die Überlegenheit des letzten zu beweisen, so hinkt dieser Vergleich, da beiden innerhalb der Vertriebsorganisation vollkommen verschiedene Aufgaben zugewiesen sind. Jedenfalls ist aber durch zweckvolle Schulung der kaufmännische Handelsvertreter oder der Vertreteringenieur eher geeignet, den Marktforscher zu ersetzen als umgekehrt. Wie ein roter Faden zieht sich überhaupt durch das ganze Buch die merkwürdige Einstellung des Verfassers, als wenn die Marktanalyse unantastbares Gebiet des freien Werbeberaters (S. 62) oder der Werbeabteilung eines kaufmännischen Unternehmens sei. Merkwürdiger- und fälschlicherweise betrachten andere Schriftsteller die Marktanalyse als Domäne des Statistikers und Konjunkturforschers. Entweder vertritt *Kiehl* mit *Sir William Crawford* (im Vorwort) die von seinem Standpunkt geschäftlich verständliche, aber betriebswissenschaftlich nicht ernst zu nehmende Behauptung „die Marktanalyse sei streng vom Verkaufs- oder Absatzapparat zu trennen, um ihre vollständige Objektivität zu sichern“ (was heißt vollständige Objektivität?), oder der Verfasser besitzt so wenig kaufmännische Vertriebspraxis, daß er nicht erkennt, daß die Marktanalyse nur eine einzige und zwar die erste, nicht zu überspringende Stufe in der Rangleiter der kaufmännischen Vertriebstechne bildet.

Im Verlaufe seiner theoretischen Betrachtungen untersucht dann *Kiehl*:

1. Analyse des Produktes und des Unternehmens. Die Analyse des Unternehmens, die *Kiehl* für den schwierigsten Teil einer Marktanalyse hält, weil er vom Unternehmer nur schwer die diesbezüglichen Daten bekommt, ist gar nicht so schwierig. Nur hält der Unternehmer analysierende Fragen, die im Rahmen der Marktanalyse bis zum Einkauf vordringen, für praktisch überflüssig. In den meisten Fällen auch nach meiner Ansicht mit Recht, da ein Marktforscher selten die individuellen Einkaufsverbindungen zum Beschaffungsmarkt für seine Zwecke richtig beurteilen kann.

2. *Kiehl* unterscheidet im weiteren Verlauf plötzlich eine „generelle Marktanalyse“ und eine „individuelle Marktanalyse“. Abgesehen davon, daß mit dieser Unterscheidung und Einführung gleichwertiger Unterbegriffe z. B. im Vergleich zur Analyse des Produktes usw. das Buch den Titel mit dem Oberbegriff „Marktanalyse“ zu Unrecht führt, scheint mir die Unterscheidung zu willkürlich herangezogen. Generelle Wirtschaftsdaten (wo bleiben die Verbrauchsdaten?) gibt es viel mehr. Diese sind aber Grundelemente der Konjunkturforschung und vertriebstechnisch in einer ganz anderen Richtung zu ge-

brauchen. Was vom Verfasser zur individuellen Marktanalyse gehörig aufgeführt wird, ist durchaus strittig. Es könnte jemand sämtliche Branchendaten als generelle Daten behandelt wissen und nur die auf sein Unternehmen bezüglichen als individuelle.

3. Die Geschmacksanalyse als weiteres gleichberechtigtes Element neben die vorerwähnten Faktoren zu setzen halte ich ebenso für willkürlich und durchaus überflüssig, da diese Analyse untrennbar mit der Energieanalyse gekuppelt ist.

Zu dem, was *Kiehl* im praktischen Teil vorträgt, ist wenig zu bemerken, da stofflich nichts Neues geboten wird. Das Kapitel über die Auswertung der marktanalytischen Ergebnisse im Hinblick auf den Aufbau der Verkaufsorganisation ist hier am dürftigsten skizziert. Die zentrale Frage der Vertriebskosten, um die sich die ganze Vertriebsorganisation dreht, ist in diesem Zusammenhang überhaupt nicht berührt. Im übrigen wird bei den verschiedenen analytischen Betrachtungen zu Unrecht der Eindruck erweckt, als ob die ganze Marktanalyse nur den Zweck habe, neue Verkaufsargumente, neue Produktverwendungen, neue Abnehmerkreise zu finden. Ich vermissen an dem ganzen Buch die von dem Unternehmer so dringend gewünschte vertriebstechnische Auswertung der Marktanalyse.

Priv.-Doz. Dr. Schnutenhaus. [657]

Vertrieb

Büro, Vertrieb und Werbung

Rückblick auf die Kölner Fachschau 1930

Auch die Kölner Herbstmesse 1930 zeigte in der „Allgemeinen Messe“ wie in der Fachschau „Büro, Vertrieb und Werbung“ das Bild unserer augenblicklichen Wirtschaftslage. Umso stärker trat der neuartige Zug hervor, den die Kölner Messeleitung ihren Fachschauveranstaltungen mehr und mehr zu geben sucht: die enge Verbindung von Verkaufsmesse und lehrhafter Ausstellung, vom einzelnen angebotenen Erzeugnis bis zur Darstellung seiner praktischen Anwendung in Betrieben. Wirtschaftliche Büroarbeit und Betriebsorganisation, Erfolge durch zweckmäßige Arbeitsgestaltung in der industriellen Verwaltung, im Handwerk und in Behördenbüros, im Vertrieb und im Rechnungswesen sind neue „Messeschlager“ geworden — nicht angeboten vom Hersteller von Büromaschinen, Kartenteilen usw., sondern vom Verbraucher, als eine Werbung für den fortschrittlichen Geist seines Betriebes, offen und ohne Geheimniskrämerei vorgeführt: von Großfirmen der Industrie und des Einzelhandels, Stadtverwaltungen, staatlichen Behörden usw. Nur Weniges kann hier aus der Fülle dieser Darstellungen erwähnt werden, die nicht bloß dem Laien einen Begriff von der Bedeutung betriebswissen-

schaftlicher Kleinarbeit, sondern auch dem Fachmanne vielseitige Anregungen gaben.

Aus dem Gebiet des Vertriebs und seinen vielfältigen Teilaufgaben boten die Wanderschau „Der Vertriebsingenieur“ der Fachgruppe Vertriebsingenieure beim VDI, die Verpackungsmittelschau des AWF und die Ausstellung des Betriebswirtschaftlichen Instituts für Einzelhandelsforschung an der Universität Köln grundlegende Einführungen: zu Markt- und Kaufkraftuntersuchungen, über Standorteinflüsse auf Transportkosten und Absatzgebiete, über Vertriebskostenstatistik und Vertriebskennzahlen für Industrie- und Einzelhandelsbetriebe, Betriebsgliederungspläne und Arbeitsdiagramme von Kauf- und Warenhäusern (Leonh. Tietz A.-G., Köln, u. a.). Die Maschinenbau-Anstalt Humboldt, Köln, zeigte Schaubilder ihrer Vertriebsorganisation und der Bearbeitung der einkaufenden Bestellungen; aus der Praxis der Organisations- und Werbeberatung gaben z. T. recht umfangreiche Darstellungen ein Bild vom Aufbau und der Durchführung vollständiger Vertriebs- und Werbepläne, dazu Beispiele von den wirtschaftlichen Ergebnissen einiger Vertriebsgemeinschaften: vier Fabriken legten ihre 76 Verkaufsstellen zusammen in 30 gemeinsame Filialen, Ersparnis 35 vH der früheren Betriebskosten; die gemeinsame Auskunftei eines Markenartikel-Konzerns liefert den Konzernfirmen eine Kreditauskunft mit einem Kostenaufwand von 1,13 RM, während sie vormer der einzelnen Firma im Durchschnitt auf 3,04 RM zu stehen kam, u. a. m.

Ausschnitte aus dem Rechnungswesen ihrer Betriebe führten Heinr. Lanz A.-G., Maschinenbau-Anstalt Humboldt, Chemische Werke vorm. H. und E. Albert, Wiesbaden-Biebrich, vor: Organisationsbilder, Kontenpläne, Lochkartenarbeitsverfahren von Betriebsrechnung und Monatserfolgsrechnung, Auftragsnummernschlüssel für 900 000 Kundenauftragsnummern, Kalkulationsverfahren der chemischen Großindustrie. Hier und an zahlreichen anderen Ständen dieser Organisationsschau erläuterten Angestellte der Betriebe selbst dem Wißbegierigen „ihr“ Arbeitsfeld — ein Stück Büro, aus dem Betriebe in die Fachschau versetzt. Die Reichsbahndirektion Elberfeld zeigte das gesamte Abrechnungsverfahren für Oberbaustoffe bei der Deutschen Reichsbahngesellschaft, Leonh. Tietz A.-G. die Arbeitsvorgänge ihrer Kontokorrentbuchhaltung, und die Lochkartenbuchhaltung der Ehepaar A.-G., die Oberpostdirektion Köln u. a. die Entstehung der monatlichen Fernsprechnungen.

Das Deutsche Institut für wirtschaftliche Arbeit in der öffentlichen Verwaltung (Diwiv) erschien — durch eine Eröffnungsansprache seines Präsidenten Prof. Dr. Drews selbst eingeführt — zum ersten Male mit einer umfangreichen Lehrschau auf einer Messeausstellung. Zahlreiche Reichs-, Staats- und Gemeindeverwaltungen stellten in Sondervorführungen, Musterbüros usw. die erfolgreiche Nutzanwendung der Diwivarbeit zur Schau. Interessant die arbeitswissenschaftlichen Untersuchungen: Zeitstudien für Lohnabrechnungsarbeiten mit Buchungsmaschinen, Arbeitsstudien für Frachtbriefvorprüfung, Arbeitschaubilder mit Raum- und Wegestudien für Güterabfertigung von der Reichsbahndirektion Berlin. Eignungsprüfungen im Statistischen Reichsamt. Vielfältig die Anwendung technischer Hilfsmittel auch in öffentlichen Betrieben; die Deutsche Reichspost zeigt u. a. Maschinen für die Briefabfertigung, Buchungsmaschinen in Postscheckämtern, das Reichsfinanzministerium eine neue Krupp-Registrierbuchungsmaschine und ihren Einsatz im Betriebe einer Finanzkasse, die Stadtverwaltungen Berlin und Gelsenkirchen die Verwendung von Adressiermaschinen für wirtschaftliche Aufstellung der Reichstagswahl-, Steuerurlisten und Lohnsteuerkarten, das Preussische Justizministerium die neuzeitliche Bürotechnik bei der Führung des Grundbuchs, von Schuldner-, Eigentümerverzeichnissen, Generalprozeßliste usw. Auch in der umfangreichen Schau der Stadtverwaltung Köln — Gaswerke, Tiefbauamt, Sparkasse — herrschen Maschine und planvolle Arbeitsgestaltung, vom Lochkartenbetrieb bis zum Kontophot, zur Rechenmaschine und neuzeitlichen Aktenverwaltung.



Abb. 1. Neuzeitliches Büro

Die Entwicklung der Büromaschinenteknik läuft folgerichtig auf eine fortschreitende Ausgestaltung bestimmter Einzelzüge hinaus: vielseitige Verwendungsmöglichkeiten durch Zusatzeinrichtungen oder Auswechslung einzelner Bauteile, elektrische oder mechanische Kupplung verschiedenartiger Maschinen zur Arbeitersparnis und Fehlerausschaltung, Erleichterung der Bedienung durch selbsttätige Arbeitsvorgänge und elektrische Antriebe (elektrischer Sunnierautomat mit Tasteneinstellung, Magnetlocher mit selbsttätiger Kartenführung und Lochwiederholung, Kupplung von Sortiermaschine mit Kartenzählbänken usw.).

Vortragsveranstaltungen und Lehrgänge ergänzten die Eindrücke der Fachschau, so z. B. über Rationalisierung im Eisenbahndienst, über die Büroarbeiten in Handwerksbetrieben, Betriebslehre des Einzelhandels. Der von der Fachgruppe „Vertriebsingenieure“ und dem Kölner Bezirksverein des VDI veranstaltete Vortrag von Ziv.-Ing. Bader „Wissenschaftliche Vertriebsführung und Vertriebsingenieur“ am 20. September 1930 war von etwa 250 Teilnehmern besucht; im Anschluß daran konnte nunmehr auch beim Kölner Bezirksverein des VDI eine Vertriebsingenieur-Gruppe gegründet werden (vgl. Mitteilungen der Fachgruppe Vertriebsingenieure). Zdl. [807]

Länderberichte

Der Kraftfahrzeugverkehr in den Vereinigten Staaten von Amerika

Eine außerordentlich umfassende Untersuchung über die Entwicklung und den gegenwärtigen Stand des Kraftfahrzeugverkehrs in den Vereinigten Staaten hat *Merkert*¹⁾ vor kurzem als das Ergebnis seiner mehr als zweijährigen Studien herausgegeben. Er bezeichnet mit Recht als die Ursachen der schnellen Entwicklung des Kraftverkehrs den hohen Stand der Ansprüche des Amerikaners an bequeme Lebenshaltung infolge der schnellen Steigerung des Durchschnittseinkommens gegenüber den Kosten der Lebenshaltung, die Verbilligung der Personenwagen infolge der Massenerzeugung, gemessen beispielsweise an den Werten von Lebensmitteln oder von Wolle, und schließlich die Steigerung der Absatzmöglichkeiten durch das System der Abzahlungsverkäufe, das er, alles in allem, als einen Fortschritt für die Industrie ansieht.

Für die Wirtschaft des Kraftverkehrs sind ferner die Kosten maßgebend, die das Halten und der Betrieb von Kraftfahrzeugen verursachen. Daß hier noch nicht genügend unterschieden wird zwischen festen und mit der Leistung veränderlichen Kosten, trifft man auch häufig in Amerika an. Es ist noch viel zu wenig Allgemeines über Erkenntnis geworden, daß fast $\frac{1}{3}$ der jährlichen Gesamtkosten eines Personenwagens auf feste Kosten, insbesondere Abschreibungen, entfallen, und daß die Jahreskosten eines Personenwagens bei bescheidenem Umfang der Inanspruchnahme mehr als die Hälfte der Summe betragen, die man für die Anschaffung des Wagens — bei voller Bezahlung — aufzuwenden haben wird. Bei einem Omnibus, dessen mittlere Jahresleistung allerdings bedeutend höher ist, machen die Jahreskosten sogar beinahe doppelt soviel aus wie der Anschaffungswert.

Bei der Betrachtung der wirtschaftlichen Grenzen des Wettbewerbs zwischen Kraftwagen und Eisenbahn müßte man neben Preis, Geschwindigkeit, Nutzraum und Verkehrsdichte auch den Umstand berücksichtigen, daß das Kraftfahrzeug eine Reihe von Bequemlichkeiten, namentlich die Beförderung von Haus zu Haus, bieten kann, die bei der Eisenbahn technisch unmöglich sind. Dieses in Zahlen kaum bewertbare Moment stellt den Kern des technischen Fortschrittes dar, der mit dem Kraftwagenverkehr erzielt worden ist, und ist geeignet, die Grenzen des Wett-

¹⁾ Personenkraftwagen, Kraftomnibus und Lastkraftwagen in den Vereinigten Staaten von Amerika. Mit besonderer Berücksichtigung ihrer Beziehungen zu Eisenbahn und Landstraße. Von Emil Merkert. Berlin 1930, Julius Springer. 356 S. mit 51 Abb. und 8 Tafeln. Preis geh. 28.50 RM, geb. 29.50 RM.

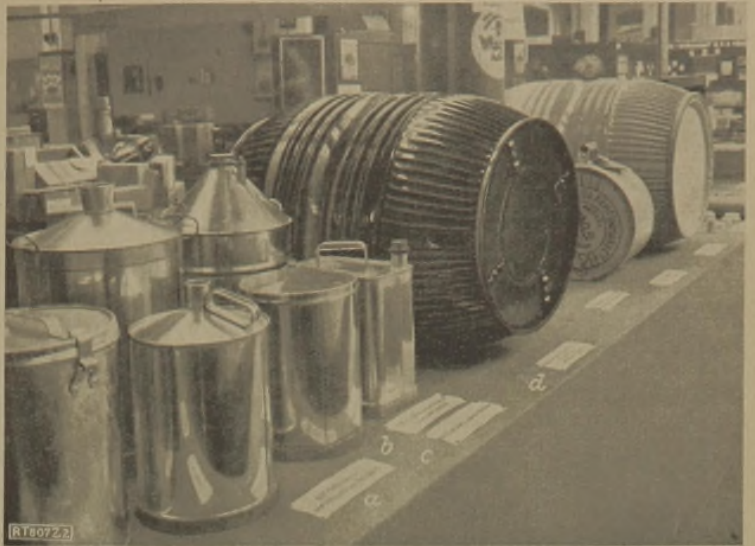


Abb. 2. Neuzzeitliche Verpackungsmittel

a = Fettbüchsen und Oelflasche aus Weißblech; b = Explosionsicheres Transportgefäß; c = Explosionsicherer Kanister; d = Mauserfaß mit Riegelverschluss für pulverförmige und körnige Produkte.

bewerbs, die sich rein rechnerisch ergeben würden, zugunsten des Kraftwagens zu verschieben. Besonders deutlich erkennt man den Fortschritt, wenn man sich die Wirkungen vergegenwärtigt, die der gesteigerte Kraftwagenverkehr beispielsweise in der Lebensweise der landwirtschaftlichen Bevölkerung hervorgebracht hat, wie überhaupt das Kraftfahrzeug als kultureller Faktor insbesondere in Ländern mit unentwickelten Verkehrsmöglichkeiten eine hervorragende Rolle zu spielen berufen ist.

Die Geschichte der behördlichen Überwachung des öffentlichen Kraftverkehrs in Amerika und der Teilnahme des Landes an der Entwicklung des Straßennetzes ist lehrreich für andre Länder, in denen diese Aufgaben noch nicht in Angriff genommen sind. Allerdings darf man dabei niemals vergessen, daß der Umfang, bis zu dem ein bestimmtes Verkehrsmittel entwickelt werden kann, stets abhängig ist von dem Umfang der bereits vorhandenen Verkehrsmittel, abgesehen von vielen andern Bedingungen, die die Frage des Bedürfnisses regeln. Insofern können amerikanische Verhältnisse niemals unmittelbare Vorbilder für das bilden, was wir in Europa vom Kraftfahrzeugverkehr erwarten dürfen.

Dr. Heller [756]

Aus andern Zeitschriften

A scientific basis for business forecasts. By *Alvan T. Simonds*. Machinery (Publ. The Industrial Press Co., 140—48 Lafayette Str., New York) Bd. 36 (1930) Nr. 5 (April) S. 603/5 (1 Diagr.).

Über ein Verfahren, das es bisher als möglich erwies, die Geschäftslage vorauszusagen und zuverlässige Umsatzschätzungen vorzunehmen, wird berichtet unter Betonung der Tatsache, daß die vielerseits veröffentlichten Meinungen und Vermutungen, deren blinde Befolgung oft vermeidbare Verluste bringe, durch verlässliche Unterlagen ersetzt werden müssen. Wissenschaftliche Wirtschaftsdaten müssen von unvoreingenommener Seite und unter Zurückhaltung von vorzeitigen Urteilsfällungen hinsichtlich ihrer Zukunftsbedeutung ausgewertet werden. „Wenig Leute denken, aber alle haben Meinungen.“

Simonds gibt dann ein Verfahren an, durch Beobachtung der Beziehung zwischen den Geldsätzen der Börse und dem Beschäftigungsgrad oder der industriellen Produktion bestimmte gesetzmäßige Schlüsse aufzubauen. Die Veröffentlichung dieser Vergleiche sei mit großem Interesse verfolgt worden.

Auf Grund seines Verfahrens, das für deutsche Verhältnisse einstweilen nicht paßt, weil bei uns ganz andere und abnorme Verhältnisse gegeben sind, sagt *Simonds* für die Vereinigten Staaten voraus, daß der Tiefpunkt der Krise in den Herbst 1930 fallen wird. Bisher seien seit 1919 alle Hauptschwankungen (Saisonbewegungen unberücksichtigt) der Geschäftslage durch solche der Geldsätze (Wechseldiskont) vor-

angezeigt worden. Der beginnende Anstieg der Preise und der Produktionstätigkeit werde sich durch 1931 fortsetzen und 1932 eine Spitze erreichen.

Research is our best salesman. By *J. E. Kulas*. Nations Business. (1615 H Street, N. W. Washington, D. C.) Bd. 18 (1930) Nr. 10 (September) S. 21 fg.

An Beispielen aus dem Kraftfahrzeugbau wird gezeigt, wie durch die Mitteilung von Versuchs- und Forschungsergebnissen des Lieferers an die Verbraucher diesen Vorteile und Ersparnisse ermöglicht werden und dadurch ihre Neigung bestärkt wird, Abnehmer zu bleiben. Diese Kundenberatung als Nebenprodukt eigener Forschungsarbeit ist eine sehr wirksame Verkaufshilfe.

Das industrielle Budget auf der Internationalen Diskussionskonferenz (über Budgetkontrolle). RKW-Nachrichten. Jahrgang 4 (1930) Nr. 9. (September) Sp. 249/258.

Bericht über Referate und Diskussionen der Budget-Konferenz (Genf 1930) über Wesen, Einteilung und Aufstellung des Budgets, besonders des Kosten- und des Verkaufsbudgets (in letzterer Hinsicht wichtiger Hinweis auf die Stellungnahme der deutschen Vertreter über den Primat des Verkaufsbudgets vor dem Produktionsbudget). Vgl. a. „Maschinenbau“, Bd. 9 (1930), H. 15 S. W 173 und H. 17 S. 589.

Budgeting for the medium sized business. By *Frank L. Sweetser*. The Management Review. (American Management Association, 20 Vesey Str., New York) Bd. 19 (1930) Nr. 9 (September) S. 287/95.

Darstellung der Budgetierung in Betrieben mittlerer Größe. Budgetierungsgrundsätze und Kostenplan nach Dezimalklassifikation, Erfahrungen und allgemeine Bemerkungen über den Sinn und Wert der Wirtschaftsplanung im Unternehmen. Keine strenge Trennung von Betriebs- und Vertriebsbudgetierung; Budgetzweck, hauptsächlich vom Betriebsgesichtspunkt her betrachtet, als Kostenvoranschlag und Kostenvergleich, und als Erziehungsmittel zur Selbstprüfung aller Betriebsangehörigen, als „psychologischer Plan“.

Diese Auffassung vom Wesen und Aufgabe der Budgetierung weicht von der allgemeinen ab und birgt die Gefahr in sich, den Unterschied zwischen der eigentlichen Budgetierung und einem bloßen Planzahlensystem der Betriebsrechnung zu verwischen.

Die Zusammenhänge zwischen Revision, Organisation und Betriebsvergleich kommunaler Betriebe. Von *A. Eichelberger*. Ztschr. f. Kommunalwirtschaft. (Dtsch. Kommunal-Verlag Berlin-Friedenau) Jahrg. 20 (1930), Nr. 17 (10. 9.) Sp. 1153/1159.

Wesen und Unterschiede von Kontrolle und Revision; Aufgaben der Revision in kommunalen Betrieben; Beziehung zwischen Revision und Organisation der Betriebe; Betriebsvergleiche, Aufgaben, Wege und Grundlagen; Wichtigkeit der Revision des Rechnungswesens zwecks Sicherung zuverlässiger Vergleichsgrundlagen.

Die organisatorische Stellung des Einkaufs in industriellen Großunternehmungen und Konzernen. Von *A. Richter*. Betriebswirtschaft. (Verlag Poeschel, Stuttgart) Jahrg. 23 (1930) Nr. 9 (September) S. 257/62.

Deduktive Ableitung der Formen, in welchen die Beschaffungstätigkeit als Teilaufgabe im Unternehmen, der Einkauf in die Gesamtorganisation eingegliedert werden kann. *Richter* unterscheidet vier Möglichkeiten: 1. Einkauf als gesonderte Hauptabteilung neben die kaufm. Verwaltung, die Betriebsleitung und die Verkaufsleitung gestellt. 2. Einkauf als Unterabteilung der kaufmännischen Verwaltung eingegliedert. 3. Aufteilung des Einkaufs an die Hauptabteilungen unter Vorbehalt wichtiger Beschaffungsaufgaben für die oberste Leitung. 4. Kombination von zentraler Einkaufsstelle und Einzelstellen, wo die zentrale Stelle die übrigen überwacht. — Die Vor- und Nachteile der verschiedenen Systeme werden abgewogen. Für große Unternehmungen vierte Form empfohlen.

Einkaufssperre. Von *O. Kienzle*. Werksleiter (Dtsch. Verlags-Anstalt, Stuttgart). Jahrg. 4 (1930) Nr. 15 S. 327/8.

Hinweise auf Schäden, die durch völlige Drosselung des Einkaufs von Betriebsmitteln aller Art und der Ausgaben für Werbung ergeben.

Rationalisierung des Auslandsabsatzes. Von *K. Albrecht*. Wärme- und Kälte-Technik. (Verlag R. Markewitz, Mühlhausen/Th.) Jahrg. 32 (1930) Nr. 15 (20. 8.) S. 3.

Bedenken über Maschinenausfuhr und seine Förderung werden vorgebracht, weil die Ausfuhr von Produktionsmitteln die eigene Fertigwarenausfuhr gefährde. Export soll so gehandhabt werden, daß er neuen Bedarf an Erzeugnissen des ausführenden Landes schafft. Hinweis auf eigene Beobachtungen in Südamerika und auf die systematische Exportpolitik Englands und Nordamerikas, welche auf Ausfuhr von solchen Erzeugnissen Gewicht legen, die weitere Nachfrage beim ausführenden Lande erzeugen (Elektroindustrie, Fernsprechesen, Eisenbahnen, Autos, Sprechmaschinen, Kameras, Filmindustrie). Es solle nicht „einseitige Förderung des Maschinenexports“ getrieben werden.

Die geäußerten Bedenken werden durch die tatsächliche Entwicklung der Maschinenausfuhr nach in Industrialisierung begriffenen Ländern wohl in der Hauptsache widerlegt; tatsächlich zieht Maschinenausfuhr immer wachsende Nachfrage an Maschinen nach sich, wie Veröffentlichungen des VDMA zeigen.

Verpackung und Versand von Waren nach Spanien. Von *A. Rüggeberg*. Werksleiter (Dtsch. Verlags-Anstalt, Stuttgart). Jahrg. 4 (1930) Nr. 15 S. 325/27.

Winke eines im Auslande ansässigen Praktikers für das Ausfuhrgeschäft, insbesondere in folgenden Einzelheiten: Verpackung, Versand, Gewichtsangaben, Auswahl von Spediteur und Zollagent, Postpaketversand, Transportversicherung.

Von der Rationalisierung des Anzeigenwesens. Von *F. Andreas*. Maschinenbau (VDI-Verlag). Bd. 9 (1930) H. 16 Wirtschaftl. Teil. S. 185/87.

Eine Verringerung der Anzahl der Fachzeitschriften und damit des Insertionsvolumens wirkt als Rationalisierung der Werbung. Einschränkungsmaßnahmen dürfen nicht schematisch durchgeführt werden; sie erzwingen eine Verringerung der Zeitschriften und dabei muß ein Ausleseprinzip walten. Aus anfänglichem Widerstand der Verleger gegen die Bestrebungen der Industrie ist eine Zusammenarbeit geworden, die zur Festlegung oder Empfehlung von Verfahren und Verkehrsgebräuchen führte, die geeignet sind, Mißstände zu beseitigen und dem Inserenten die Aufklärung zu geben, die er zur Beurteilung der Werbemittel braucht. — Auch zur Bekämpfung der Auswüchse im Adreßbuchverlag sind zwischen Industrie und Verlegern Vereinbarungen zustande gekommen. — Die Rechtsprechung ist der neuesten Entwicklung noch nicht gefolgt und hemmt den Fortschritt durch unklare und uneinheitliche Stellungnahme.

Das Verdingungskartell. Von *F. K. Gorski*. Kartell-Rundschau (C. Heymanns Verl., Berlin). Jg. 28 (1930) H. 6/7 (Juni-Juli) S. 429—55.

Verdingungskartelle sind Zusammenschlüsse, bei denen sich Bewerber um Ausschreibungen, Vereinbarungen über die Angebotspreise und andere Bedingungen einigen, um gegenseitiges Unterbieten zu verhindern. Diese Art kartellähnlicher Zusammenschlüsse, zumal bei öffentlichen Submissionen, ist wirtschaftlich und rechtlich vielgestaltig und umstritten. *Gorski* gibt eine zusammenfassende Darstellung der Entwicklung, der Formen und Verfahren und der verwickelten Rechtsfragen einschließlich der strafrechtlichen Zusammenhänge. Er bejaht die Notwendigkeit der Verdingungskartelle und diskutiert ihre wirtschaftliche Berechtigung ausführlich. Auch der Stand dieser wichtigen Frage in anderen europäischen Ländern wird kurz dargestellt.

BH [793]

Eingegangene Bücher Eingehende Besprechung vorbehalten

Höhere Mathematik für Volkswirte und Naturwissenschaftler. Von *Paul Lorenz*. Leipzig 1929, Akademische Verlagsgesellschaft. 182 S. Preis geh. 9,50 RM, geb. 11,60 RM.

Die Zunahme des Interesses für die sogenannte exakte Wirtschaftsforschung hat eine stärkere Beschäftigung mit mathematischen Problemen zur Voraussetzung. Nicht jeder Wirtschaftswissenschaftler wird aus der einschlägigen mathematischen Literatur in der ihm gebotenen Eile das notwendige Rüstzeug entnehmen können. Der Versuch von *Paul Lorenz*, die Grundbegriffe der höheren Mathematik für diesen besonderen Zweck übersichtlich zusammenzustellen, verdient daher Anerkennung. *Lorenz* behandelt in den ersten vier Kapiteln die graphische Darstellung, in den folgenden (5 bis 10) die analytische Geometrie der Ebene, die Differential-, Integral- und

Wahrscheinlichkeitsrechnung, die Methode der kleinsten Quadrate sowie die Korrelationsrechnung.

Dr. Fr. [744]

Mensch und Maschine. Heft 5 der Monatschrift „Nord und Süd“. Carl Heymanns Verlag, Berlin, Mauerstraße 44.

Es enthält u. a. bemerkenswerte Beiträge von *Georg Graf von Arco* über „Die zwingende Kraft der Maschine“, und *Wilhelm Ostwald* über „Das Zeitalter der Energie“.

Volkswirtschaftslehre. Herausgegeben von *Elsbet Linpinsel, Käthe Baulz* und *Anna Zillken*. Münster i. W. 1930, Aschendorffsche Verlagsbuchhandlung. 134 S. m. Abb. Preis 2,80 RM.

Statistisches Handbuch für die deutsche Maschinenindustrie, 1930. Herausgegeben vom Verein Deutscher Maschinenbau-Anstalten (VDMA). 158 S. m. Abb.

Investment. Moderne Prinzipien der Vermögensanlage. Von *Paul Quittner*. Berlin 1930, Julius Springer. 184 S. Preis 12,60 RM.

Veröffentlichungen der Frankfurter Gesellschaft für Konjunkturforschung, 6. H.: **Die städtische Grundrente im Konjunkturverlauf.** Von *Karl Pribram*. Bonn 1930, Kurt Schroeder. 14 S. Preis 1 RM.

Veröffentlichungen der Frankfurter Gesellschaft für Konjunkturforschung, 7. H.: **Wesen und Bedeutung des Trends.** Von *Simon Kuznets*. Bonn 1930, Kurt Schroeder. 51 S. Preis 2,50 RM.

Veröffentlichungen der Frankfurter Gesellschaft für Konjunkturforschung, 8. H.: **Konjunktur und Steuern.**

Von *Fritz Neumark*. Bonn 1930, Kurt Schroeder. 59 S. Preis 2,85 RM.

Oe K W-Veröffentlichungen, 2. H.: **Österreichs zukünftige Energiewirtschaft.** Von *Richard Hofbauer*. Wien 1930, Jul. Springer. 87 S. m. 3 Taf. Preis 2,80 RM.

Oe K W - Veröffentlichung Nr. 3: **Die wirtschaftlichen Grundlagen der Donauschiffahrt.** Von *Ludwig Wertheimer*. Wien 1930, Österreichisches Kuratorium für Wirtschaftlichkeit. 60 S. Preis 2,20 RM.

Grundriß der Betriebswirtschaftslehre, 12. Bd.: **Der Güter- und Personenverkehr.** Von *Guido Fischer, Otto Reuther, Leopold Mayer*. Leipzig 1930, G. A. Gloeckner. 378 S. Preis 22 RM.

Elektrizität in Wohnhausbauten. Ein Hilfsbuch für Bauende. Von *Fr. Mörtzsch*. Berlin, Verlag der Vereinigung der Elektrizitätswerke. 107 S. Preis 2,50 RM.

Rechtstaschenbuch für das gesamte Elektrizitätswesen. Bearb. von *Wilhelm Coermann*. Berlin 1929, Robert Klett & Co. 566 S. Preis 6 RM.

Das amerikanische Patent-, Muster- und Warenzeichenrecht. Herausgeg. von *Richards* und *Geier*. Berlin 1930, Carl Heymanns. 67 S. Preis 8 RM.

Der kontinentale Linoleum-Konzern. (Sonderausgabe von „Das Spezialarchiv der deutschen Wirtschaft“.) Berlin 1930, R. u. H. Hoppenstedt. 36 S. m. 12 Abb. Preis 3,50 RM.

Der AEG-Konzern 1930. Aufbau, Werke und Arbeitsgebiete des AEG-Konzerns, Holdinggesellschaften und Beteiligungen. Herausgeg. v. Spezial-Archiv d. Deutsch. Wirtschaft. Berlin 1930, R. & H. Hoppenstedt. 64 S. m. Abb. Preis 6 RM.

KARTELLWESEN

BEARBEITER: REICHSWIRTSCHAFTSGERICHTSRAT DR. TSCHIRSCHKY, BERLIN-NEUBABELSBERG-BERGSTÜCKEN, HUBERTUSDAMM 17

Die Notverordnung

Die Reform unserer deutschen Kartellaufsicht, die die Kartellverordnung von 1923 seit ihrem Erlaß begleitete und in den Verhandlungen des Deutschen Juristentages von 1928 in rein rechtlicher Beziehung eine freilich überwiegend bekämpfte programmatische Verdichtung erfahren hatte, ist durch den 5. Abschnitt der Notverordnung des Reichspräsidenten „zur Behebung finanzieller, wirtschaftlicher und sozialer Notstände“ vom 26. 7. d. J. in ein neues Stadium gelangt. Daran ändert zunächst der verfassungsrechtliche provisorische Charakter dieser Maßnahme nichts, da kaum erwartet werden darf, daß die grundsätzliche materielle Erweiterung, die sie der Staatsaufsicht gibt, wieder beseitigt werden dürfte, gleichgültig, welche Zusammensetzung der Ausgang der Wahlen dem neuen Reichstage bringt. Denn wiederum wie 1923 liegt zweifellos ein ganz besonderer Notstand auf wirtschaftlichem Gebiete vor. Wiederum ist diese Ergänzung der Kartellkontrolle in einen „Gesamtrahmen“ von Maßnahmen gestellt worden, die zu einer „Senkung der Selbstkosten und des Preisstandes“ für notwendig erachtet werden. Der tiefgehende Unterschied gegenüber der damaligen Wirtschaftslage am Beginn der Währungsfestigung liegt darin, daß wir es heute mit einer strukturellen Dauerkrise zu schaffen haben, deren Ursachen abzustellen weit größere materielle und geistige Anstrengungen erfordert. Die Erkenntnis, daß eine ihrer wesentlichsten Ursachen in einer starken Überhöhung und vor allem Erstarrung unseres innerdeutschen Preisstandes wurzelt, hatte in den letzten Jahren an Gewicht in den öffentlichen Erörterungen gewonnen — entscheidenden

Einfluß aber erlangte sie erst in jüngster Zeit, nachdem die Weltwirtschaftskrise sich in einschneidenden Preissenkungen in unseren wichtigsten Konkurrenzländern äußerte und insbesondere der Fall von Rohstoff- und Halbfabrikatspreisen kein oder nur sehr zaghafte Rückwirkungen auf unserem Markte widerspiegelte. Ob die sehr naheliegende Vermutung, daß unsere außerordentliche Kartellentwicklung hierfür verantwortlich sei, eine Vermutung, die durch statistische Vergleiche stärkeren Rückhalt gewann, und in welchem Grade sie als zutreffend erachtet werden kann, soll hier unerörtert bleiben. In meinen regelmäßigen Berichten an dieser Stelle habe ich in verschiedenen Zusammenhängen auf dieses Problem verwiesen.

Verhütung unwirtschaftlicher Preisbindungen

Jedenfalls konzentriert sich die Zusatzverordnung ganz konkret auf „die Verhütung unwirtschaftlicher Preisbindungen“. Zu diesem Zwecke ist der Reichsregierung — und als ihrem hier berufenen Vertreter dem Reichswirtschaftsminister — die Befugnis verliehen, preisverteuernde Kartellverträge oder Beschlüsse für nichtig zu erklären, oder eine bestimmte Art ihrer Durchführung zu untersagen, desgleichen die Anwendung von Geschäftsbedingungen oder Arten der Preisfestsetzung, schließlich alle Handlungen — eine wesentliche Ergänzung der bisherigen Kontrolle — die, ohne sich in die üblichen Kartellabmachungen zu kleiden, den gleichen unerwünschten wirtschaftlichen Erfolg herbeizuführen vermögen. Damit sollen Zweckverschleierungen, wie die friendly agreement, Sperren von Mund zu Mund mit und ohne wirt-

schaftlichen oder gesellschaftlichen Druck, die bisher mangels sachlicher, vor allem aber rechtlich faßbarer Gestaltung unangreifbar blieben, gleichfalls aber, wie alle Tatbestände dieser Verordnung, nur insoweit ergriffen werden, als durch sie „die Wirtschaftlichkeit der Erzeugung oder des Verkehrs mit Waren oder Leistungen (ebenfalls eine bedeutsame Weitung des Aufsichtsbereiches) beeinträchtigt oder die wirtschaftliche Handlungsfreiheit in volkswirtschaftlich nicht gerechtfertigter Weise eingeschränkt wird. In Anlehnung an den § 10 der Verordnung von 1923 kann ferner die Regierung den Parteien ein Rücktrittsrecht von Verträgen zusprechen, die unter den vorstehend beanstandeten Voraussetzungen geschlossen worden sind. Eine andere Erweiterung von grundsätzlich sehr erheblicher Tragweite — nur auf derartige Neuerungen kann an dieser Stelle verwiesen werden¹⁾ bringt der dritte Absatz des materiell den Rechtsbereich der neuen Verordnung festzulegenden § 1. Danach können hinfert auch Einzelverträge, die von einer Vielzahl von Unternehmen der gleichen Wirtschaftsstufe mit Dritten geschlossen werden, sofern sie Verpflichtungen über Preisfestsetzungen oder die Forderung von Preisen enthalten, in gleicher Weise wie eigentliche Kartellverträge behandelt werden. Es fallen hierunter insbesondere die viel kritisierten Reversverträge etwa zur Bekämpfung von Außenseitern. Diese Bestimmung erweitert zugleich durch Bezeichnung eines bisher stark umstrittenen Organisationsgebietes die der Verordnung von 1923 unterfallenden Abmachungen. Es wird hierdurch klargestellt, daß z. B. auch Verträge zur Durchführung einer „Preisbindung der zweiten Hand“, wie sie jetzt allgemein nach meinem Vorgange genannt wird, also bei Markenartikeln die Verpflichtung des Einzelhändlers zur Innehaltung der vom Fabrikanten vorgeschriebenen Kleinverkaufspreise nach § 8 der alten Verordnung fristlos aus wichtigem Grunde gekündigt werden kann.

Endlich ist als letzte materielle Maßnahme zum Ersatz oder auch in Ergänzung (?) der bereits genannten behördlichen Befugnisse im § 2 ein ehrwürdiges Requisite der wissenschaftlichen Literatur zu praktischer Bedeutung berufen worden, die Bekämpfung organisierter Preispolitik durch Senkung oder Aufhebung von Zöllen.

Errichtung eines Kartellamtes?

Zur Entlastung der Behörde, die im Gegensatz zur Verordnung von 1923 kraft dieser Ergänzungsbestimmungen völlig autonom, also unter Verzicht auf jeden Rechtsschutz der Betroffenen handeln kann, wird ihr im § 3 die Anhörung nicht allein der beteiligten Wirtschaftskreise, sondern des vorläufigen Reichswirtschaftsrates nahe gelegt.

Das Memorandum der Regierung sieht in dieser Übertragung so weitgehender Befugnisse eine Angleichung an die Beschlüsse des genannten Juristentages, indessen jedenfalls insoweit irrtümlich, als die Salzburger Tagung ausdrücklich gegen alle behördlichen Anordnungen Beschwerde an das — freilich erst zu schaffende — Reichsverwaltungsgericht zulassen will. Den hiermit verwirklichten Rechtsschutz hat die Verordnung von 1923, die sich allerdings materiell weit über die Bekämpfung von Preismißständen erstreckt, dadurch gesichert, daß dem Kartellgericht eine weitgehende Mitwirkung eingeräumt ist. Hierauf kann

die Behörde allerdings auch nach der neuen Verordnung zurückgreifen, da sie alle Befugnisse völlig in das behördliche Ermessen legt und die Geltung jener Verordnung nicht berührt, vielmehr grade durch Einbeziehung neuer Tatbestände in die Kontrolle ihren Bereich erweitert. Bei örtlicher Wirkungs-Begrenzung eines Kartells oder eines der sonstigen jetzt neu einbezogenen Tatbestände kann die betreffende Landesregierung zum Einschreiten veranlaßt werden. Endlich sind nach § 5 von dem Vorsitzenden des Kartellgerichts auf Antrag der Behörde Ordnungsstrafen für Zuwiderhandlungen in Form unbeschränkt hoher Geldstrafen zu verhängen, also wiederum ohne ein besonderes Rechtsverfahren. Die kurze Inhaltskizze zeigt bereits, daß dem Reichswirtschaftsministerium eine sehr verantwortungsvolle Aufgabe zugeteilt ist. Grade weil der Einbau dieser erweiterten Kartellkontrolle in die im wesentlichen staatsfinanziellen Aufgaben dienende Notverordnung allgemein eine Überraschung brachte, erwartet die Öffentlichkeit eine besondere behördliche Tätigkeit namentlich auch im Hinblick auf die kurze Spanne bis zu den Wahlen, die erst endgültig über das Schicksal auch dieses Teiles der Verordnung zu entscheiden haben. Das Ministerium hat aber wohl noch aus andern Grunde Anlaß, von dem neuen Instrument regeren Gebrauch zu machen. Die Möglichkeit, daß es doch noch zur Errichtung eines selbständigen Kartellamtes kommt, ist sachlich durch die Entwicklung der Wirtschaftskrise, die Mitschuld, die der weit überwiegende Teil der Öffentlichkeit den Kartellen beimißt und die Schwierigkeiten, die sich durchgreifenden Maßnahmen auf Grund der Verordnung von 1923 entgegen stellten, gewachsen. Die Verwirklichung dieses Planes müßte aber notwendig die bisherige Aufgabe der genannten Regierungsbehörde wesentlich beschränken, denn darüber sind sich die Anhänger jenes Amtes inzwischen völlig klar geworden, daß es nur dann die erstrebte Verstärkung der Kartellkontrolle leisten kann, wenn es zu einer selbständigen, insbesondere von wechselnden parlamentarischen Strömungen unabhängigen Behörde ausgestaltet würde, ähnlich etwa der Federal Trade Commission in Washington, die freilich in ihrer heutigen Stellung dem bei uns vertretenen Ideal auch noch nicht genügen würde. Unabhängig von diesem Plan ist inzwischen wohl auch die Errichtung eines Reichsverwaltungsgerichts weiter gefördert worden, von der die weitere Frage des Fortbestehens des Kartellgerichtes abhängen dürfte, so daß möglichenfalls in absehbarer Zeit eine endgültige Regelung unserer öffentlichen Aufsicht über die gewerblichen Kartelle und Trusts zu erwarten wäre.

Der bisherige Erfolg der Notverordnung

Dem Ministerium kam für seine praktische Arbeit zugute, daß der Erlaß der Notverordnung zusammenfiel mit einem finanziell ins Gewicht fallenden neuen behördlichen Beschaffungsprogramm. Damit war ein Druckmittel gegeben, im größeren Maßstabe Preisermäßigungen in Lauf zu setzen. Es hat sich auch bereits in der Linoleum-, der Zement- und Chlormagnesiumindustrie (für die Steinholzindustrie) ebenso auch in der Eisenindustrie ausgewirkt. Der beste Helfer bleibt aber der Konjunkturmangel nach Beschäftigung, der namentlich auch als internationale Erscheinung die großen Schlüsselindustrien auf eine gleitende Preisskala hindrängt, zumal sie den Bestand der internationalen Kartelle nicht unberührt lassen kann, wie der offensichtliche Zerfall der

¹⁾ Einen eingehenden, sehr übersichtlichen Kommentar hat Rechtsanwalt Dr. Reinhold Wolff in Heft 8 der Kartell-Rundschau, Carl Heymanns Verlag veröffentlicht, der im gleichen Verlag auch als Sonderdruck erscheint.

europäischen Rohstahlgemeinschaft erweist. Gleichzeitig hat aber das Ministerium auch eine grundsätzliche Klärung der Preisprobleme dadurch in die Wege geleitet, daß es den vorläufigen Reichswirtschaftsrat um ein Gutachten über die Wirkung der vorhandenen Preisbindungen ersuchte. Auch diese Körperschaft hat sehr intensiv gearbeitet und zu der grundsätzlichen Frage eingehende Stellung genommen, ob die Anpassung der gebundenen Preise an die veränderte Wirtschaftslage, insbesondere die stark gefallen Rohstoffpreise und die noch ständig sich mindernde Kaufkraft der breiten Masse in einem zu bedächtigen und unzulänglichen Ausmaße erfolge, so daß hieraus eine über das durch die Folgen der Wirtschaftskrise bedingte Maß hinausgreifende Stockung der Beschäftigungsmöglichkeiten entspringt. Wie kaum anders erwartet werden konnte, hat unser Wirtschaftsparlament das Radikalmittel eines allgemeinen Verbotes organisierter Preisbindungen abgelehnt, da man das Risiko einer Zerstörung dieser wertvollen wirtschaftlichen Hilfsstellungen nicht glaubt verantworten zu können, zumal damit andere wesentliche Faktoren der Krise nicht gleichzeitig zu korrigieren oder abzustellen wären. Wo dagegen ein unmittelbares Eingreifen in die Verbandspreispolitik sich rechtfertigt, wird es gefordert. Eine besondere Bedeutung hat dabei auch die Frage der Preisbindung der zweiten Hand gespielt, die grade bei uns in rascher Entwicklung namentlich bei Markenartikeln, aber auch bei Kartellen der Eisenindustrie, der Baustoffe, Düngemitteln usw. zum Schutze sowohl der Handelsgewinne (Handelsspannen) wie aber selbstredend auch rückwirkend der Fabrikpreise eine umfangreiche Bedeutung gewonnen hat. Die Mehrheit des Wirtschaftspolitischen Ausschusses des Reichswirtschaftsrates hat sich für sofortige Aufhebung bei den Markenartikeln der Lebens- und Genussmittelgewerbe ausgesprochen. Die Leser dieser Zeitschrift brauche ich über die Bedeutung dieser Frage nach ihrer mehrfachen Erörterung an dieser Stelle nicht weiter aufzuklären, unterstreichen möchte ich nur ihre grundsätzliche Bedeutung insofern, als grade mit der Beseitigung dieses Netzes der Preissicherung ein wesentlich intensiverer Wettbewerb von seiten des Groß- und Kleinhandels einsetzen könnte, der mit der größten Wahrscheinlichkeit zu starker Geschäftsbelebungen führen würde. Abwegig halte ich den Hinweis darauf, daß ja auch die staatlichen Monopole, wie Spirit und Zündhölzer, die gleiche Bindung durchführten, denn öffentliche Monopole werden niemals unter rein wirtschaftlichen, sondern ebenso stark, wenn nicht noch stärker unter finanziellen Gesichtspunkten organisiert.

Die Regierung hat sich dem Votum des Reichswirtschaftsrates zunächst insofern nicht angeschlossen, als das vorgeschlagene Verbot nicht ausgesprochen, vielmehr weitere Prüfung der Frage gewünscht worden ist, auch aus dem Gesichtspunkte des Erlasses allgemeiner Vorschriften. So sehr ich grundsätzlicher Gegner der Preisbindung der zweiten Hand bin, die ich nach wie vor als einen wirtschaftlich durch keinerlei Gründe zu rechtfertigenden Auswuchs des Markenartikels halte, scheint mir die Stellungnahme der Regierung doch schon aus dem Grunde gerechtfertigt, weil jede Teilmaßregel auf diesem Gebiete zu bedenklichen Grenzstreitigkeiten führen müßte, im übrigen aber kurz oder lang dieses ganze System mit seiner zunehmenden Verbreitung bei uns ohnehin genau so untersagt werden muß wie in den Vereinigten Staaten, da es zwangsläufig zu einer unerträglichen Reglementierung grade der breiten Massenmärkte

führt. In einem Anschreiben hat ferner das Ministerium bereits die Landesregierungen aufgefordert, auf zwei besonders wichtigen Wirtschaftsgebieten, dem Marke für Mauersteine und für Hausbrandbedarf in Steinkohle und Braunkohlenbriketts sowie Koks hinsichtlich etwaiger Preisüberhöhungen ihre Aufmerksamkeit zu widmen.

Endlich hat das Ministerium auch bereits eine Ausführungsverordnung über Aufhebung und Untersagung von Preisbindungen in den ersten Septembertagen erlassen. Sie bringt eine Erläuterung und Ergänzung der vorbesprochenen Notverordnung durch Nichtigkeitserklärung von Verträgen der in jener Verordnung genannten Art, soweit sie dem Abnehmer einer Ware Verpflichtungen über die Bestimmung der Preise für andersartige Waren (der Waren anderer Herkunft) und für Leistungen auferlegen. Im gleichen Sinne wird auch die Anwendung von Geschäftsbedingungen untersagt. Hiermit sollen beispielsweise Reverse getroffen werden, durch die der Abnehmer nicht nur für die Preisbindung im Weiterverkauf der gekauften Waren, sondern auch für Waren anderer Lieferer, oder, was vielleicht der häufigere Fall ist, für Leistungen gebunden wird, die der Abnehmer in Verbindung mit der gekauften Ware unternimmt. Der kartellmäßige Zweck dieser Übung ist durchsichtig: sie soll dazu dienen, durch Ausdehnung die Preiskette zu stärken und zu verdichten. Insofern hängt dieses System vielfach mit der Preisbindung der zweiten Hand zusammen. Andererseits ist auch nicht zu verkennen, daß kartellmäßig vielfach ein gewisser Zwang zu derartigen Maßnahmen vorliegen kann, so etwa, wenn gemischte Unternehmen neben der Fabrikation und dem Warenverkauf gleichzeitig auch Arbeiten an ihren Waren ausführen. Wird hier die Leistung nicht gleichzeitig gebunden, so liegt die Gefahr von Preisunterbietungen sehr nahe. Ähnliches kann aber auch eintreten, wenn ein Abnehmer etwa zugleich Händler und Handwerker ist. In jedem Falle aber ist auch diese Kette bedenklich, wenn sie nur zur organisatorischen Verstärkung einer Preishochhaltung dient.

Mit diesem neuen Vorstoß der Regierung ist das Kartellproblem, soweit sich heute schon übersehen läßt, in einen neuen Abschnitt eingetreten, der mit großer Wahrscheinlichkeit eine erhebliche Verschärfung der öffentlichen Aufsicht bringen wird. Auch jetzt wieder müssen Besorgnisse auftauchen, daß hierbei die „Trustfrage“ viel zu sehr in den Hintergrund gedrängt ist. Wenn auch zu erwarten steht, daß die in Fluß gebrachte Reform unseres Aktienrechts als das zunächst gegebene Mittel Handhaben für eine stärkere Kontrolle der großen Konzerne und Fusionen im Interesse nicht nur der Masse der Kleinaktionäre, vielmehr auch der Allgemeinheit Sorge tragen wird, so sind damit allein die wirtschaftspolitischen und zum guten Teil auch sozialpolitischen Bedenken gegen die Aufsaugung eines selbständigen verantwortungsfreudigen Mittel- und Kleinunternehmertums nicht auszuräumen. Hier kann nur ein wesentlich stärkerer Ausbau der Verordnung gegen Mißbrauch wirtschaftlicher Machtstellungen und ein darauf aufgebautes Vorgehen der Regierung helfen. Die wirtschaftliche Lage spitzt sich bei uns allmählich derart zu, daß mit bloßem vorsichtigen Experimentieren kaum noch etwas zu bessern ist — man wird sich endgültig darüber klar werden müssen, von welchen organisatorischen Grundsätzen die öffentliche Gewerbe-, insbesondere die Industriepolitik in Zukunft beherrscht sein soll.

MITTEILUNGEN DER FACHGRUPPE VERTRIEBSINGENIEURE

Ortsgruppe der Vertriebsingenieure beim Mittelthüringer Bezirksverein in Erfurt

Die Ortsgruppe nimmt in einer Sitzung am 3. Oktober d. J. ihre Winterarbeit wieder auf und veranstaltet am 17. Oktober einen Vortragsabend. Die Anschrift des Obmannes und der Ortsgruppe ist:

VDI, Mittelthüringer Bezirksverein, Ortsgruppe Vertriebsingenieure zu Hd. d. Herrn Obering. *Hermann Ochsendorf*, Erfurt, Bitscher Str. 14.

Ortsgruppe der Vertriebsingenieure beim Kölner Bezirksverein in Köln

Die Vortragsveranstaltung des Kölner Bezirksvereins am 20. September d. Js. war sehr stark besucht. Während der Fachschau „Büro, Vertrieb und Werbung“ (19. bis 23. September 1930) wurde die Wanderschau „Der Vertriebsingenieur“ gezeigt. Im Anschluß an die Vortragsveranstaltung wurde eine Ortsgruppe Köln der Vertriebsingenieure gegründet. Die Anschrift des Obmannes und der Ortsgruppe ist:

VDI, Kölner Bezirksverein, Ortsgruppe der Vertriebsingenieure, zu Hd. d. Herrn *Dr. G. Nonnenmacher*, Köln, Trajanstr. 25.

Vortragsreihe „Vertrieb“ bei der Fachgruppe „Vertriebsingenieure“

Im Winterhalbjahr 1930/31 wird eine Vortragsreihe „Vertrieb“ durchgeführt, in deren Rahmen 8 Vorträge veranstaltet werden:

1. Vertriebsforschung und wissenschaftliche Vertriebsführung.
2. Technik der Marktforschung.
3. Budgetierung — einzelbetriebliche Wirtschaftsplanung.
4. Organisation der Zusammenarbeit zwischen Außen- und Innendienst im Vertrieb.
5. Zwischenbetriebliche Vertriebskostenvergleiche in der Industrie.
6. Kundendienst.
7. Ausbildung des Vertriebsingenieurs für den Außendienst.
8. Ausbildung des Exportingenieurs für den Außendienst.

Wirtschaftsachverständige

Im Zusammenhang mit der Aktienrechtsreform haben sich Bestrebungen entwickelt, einen Stand von Wirtschaftsachverständigen zu kennzeichnen, der besondere Qualifikation für die Durchführung der hier entstehenden Aufgaben besitzt. Die Ausarbeitung von Vorschlägen für Befähigungsnachweise und Zulassung dieser Sachverständigen, die in einer besonderen Zentralstelle erfolgen soll, geschieht in Zusammenarbeit mit den beteiligten Reichs- und Länderbehörden. Nachdem eine materielle Revision der Einzelunternehmungen nicht durchführbar ist ohne Berücksichtigung der technisch-wirtschaftlichen Grundlagen, auf denen ein Unternehmen aufgebaut ist, hat der VDI seine Bedenken dagegen geäußert, die Ausbildung von Zulassungsbestimmungen ohne die Mitarbeit von sachverständigen Ingenieuren vorzunehmen.

Gemeinsam mit einer Reihe von anderen Verbänden, die im nachstehenden aufgeführt sind, wurde eine Hauptstelle für das Revisions- und Treuhandwesen errichtet.

In einer im Preußischen Handelsministerium unter dem Vorsitz von *Min.-Rat Frielinghaus* abgehaltenen Besprechung über den Wirtschaftstreuhand, die von den Organisationen der Landwirte, Volkswirte, Ingenieure, Wirtschafts-, Steuer- und Buchsachverständigen herbeigeführt worden war, wurden bemerkenswerte Aufschlüsse

über die Absichten der preußischen Regierung gegeben. Nicht nur für die Pflichtrevision der Aktiengesellschaften ist eine staatliche Ordnung des Revisions- und Treuhandwesens in Vorbereitung, sondern man denkt auch an eine unabhängige Revision öffentlicher Betriebe.

Der hierfür notwendige amtlich anerkannte Beruf eines Wirtschaftstreuhanders soll nicht durch Gesetz, sondern auf dem Verordnungswege eingerichtet werden. Die Handels- und Industrie-, Handwerks- und Landwirtschaftskammern werden bei der Auswahl dieser Wirtschaftstreuhanders wesentlich mitzuwirken haben. An die Festlegung eines bestimmten Vorbildungsganges ist nicht gedacht. In der amtlichen Zentralstelle für das Revisions- und Treuhandwesen wird neben den Vertretern der Industrie- und Handelskammern, Landwirtschaftskammern, Handwerkskammern, der Länder usw. auch eine amtliche Zusammenfassung der zugelassenen Wirtschaftstreuhanders, etwa vergleichbar einer berufsständischen Kammer, erfolgen.

Um an den Vorarbeiten mitzuwirken, gründeten folgende Verbände in einer zahlreich besuchten Sitzung am 15. September zu Berlin die

„Hauptstelle für das Revisions- und Treuhandwesen“ für die landwirtschaftlichen Berufsgebiete der Reichsbund akademisch gebildeter Landwirte und der Reichsverband landwirtschaftlicher Privatbuchstellen; für die technischen Gebiete der Verein Deutscher Ingenieure, der Bund Deutscher Architekten, der Bund Deutscher Civilingenieure, der Verein Beratender Ingenieure und der Verband Deutscher Diplom-Ingenieure; für die volkswirtschaftlichen Gebiete der Reichsverband der Deutschen Volkswirte (Verband der Diplomvolkswirte), die Vereinigung der Wissenschaftlichen Steuersachverständigen RDV, der Verband Wissenschaftlicher Wirtschafts- und Steuersachverständiger V. W. sowie der Verband der Diplom-Steuersachverständigen; für die handelswissenschaftlichen Gebiete der Verband Deutscher Diplom-Bücherrevisoren, der Verein Preußischer Diplom-Handelslehrer und der Bund der Buchsachverständigen Deutschlands. Zunächst entsendet jeder dieser Verbände zwei Vertreter in die „Hauptstelle für das Revisions- und Treuhandwesen“, die dann unverzüglich die Verhandlungen mit den Ministerien und den Parlamenten aufnehmen wird.

Auskünfte in dieser Angelegenheit werden von der Geschäftsstelle des VDI erteilt (Dienststelle F 7). [804]

Inhalt:

	Seite
Aufsätze:	
Vertriebsingenieure im Export. Von Bruno Hessenmüller . . .	261
Beziehung des Umsatzes zum Lohn und zur Arbeitsleistung. Von Direktor Franz Brunner . . .	267
Die Entwicklung der Tonfilmindustrie. Von Fritz Heinrichs . . .	269
Umschau:	
Was tun?	264
Amerikanische Anzeigenwerbepraxis	264
Der deutsche Zeitungsdienst und das Ueberseeausland	265
Normalkontenplan für Fabrikbetriebe	265
Kundendienst der deutschen Landmaschinenindustrie	268
Die deutsche Konjunktur Mitte September 1930. Von Professor Dr.-Ing. H. D. Brasch	273
Energiewirtschaft	275
Büroorganisation	275
Werbung	276
Geldwesen	276
Betrieb und Verwaltung	276
Konjunktur und Marktanalyse	277
Vertrieb	278
Länderberichte	279
Aus ändern Zeitschriften	279
Eingegangene Bücher	280
Kartellwesen. Von Dr. S. Tschierschky	281
Mitteilungen der Fachgruppe „Vertriebsingenieure“	284