

Die deutsche Brauindustrie

Von Dr. Kurt W. Geisler, Aachen.

Nachdem der technische Vorgang der Bierherstellung kurz beschrieben worden ist, werden die wirtschaftlichen Verhältnisse der deutschen Brauindustrie behandelt. Die volkswirtschaftliche Bedeutung dieser Industrie wird durch Behandlung der Standortfrage, der Erzeugung- und Verbrauchsmengen, der Steuerfrage usw., die privatwirtschaftliche durch Erörterung der Lohnverhältnisse, der Abschreibungen usw. gezeigt.

Bier ist ein Alkohol enthaltendes Nahrungs- und Genußmittel, ein heiß bereitetes, kalt genossenes Extraktgetränk aus Malz und Hopfen.

Technischer Teil

Rohstoffe

Das Malz entsteht aus dem Getreide — meist Gerste, seltener Weizen — durch Keimen. Die Quellzeit beträgt drei Tage, die Keimzeit sieben bis neun Tage. Das gekeimte feuchte Getreidekorn, das Grünmalz, wird, im Gegensatz zu dem Verfahren der Spiritusbrennerei¹⁾, bei der Brauerei gedörnt. Das so entstehende Darrmalz enthält eine Anzahl von aromatischen Stoffen, die dem Biere Vollmündigkeit und würzigen Geschmack erteilen. Außerdem vermehrt sich beim Darren der Zuckergehalt. Die Darrzeit für die Malze heller Biere beträgt im Mittel 24 Std., für dunkle Biere nach Münchener Art 48 Std.; 100 kg Braugerste geben rd. 4,2 hl Lagerbier und 26,6 kg Trockentreber.

Keimblätter und Wurzeln werden in Entkeim- und Poliermaschinen entfernt. 100 kg Gerste geben 140 kg Grünmalz oder 76 kg frisches Darrmalz. Dunkle Biere erhalten allgemein einen Zusatz von Farbmaltz, das infolge Röstens bei 170 bis 200° Karamel enthält.

In den Dolden der Hopfenpflanze finden sich harzartige, bitter schmeckende Stoffe, die das Bier vor dem schädlichen Einfluß zerstörender Organismen schützen, die Ausscheidung trübender Eiweißstoffe bewirken und außerdem auf den Geschmack des Bieres von maßgebendem Einfluß sind. Man rechnet 0,8 bis 2 vH der Malzmenge für den Hopfen.

Die Hefe bewirkt die Zerlegung von Zucker in Alkohol und Kohlensäure. Da sie sich bei der Gärung vermehrt, so braucht sie nicht immer wieder eingeführt zu werden. Sie ist also weniger „Rohstoff“ als vielmehr „Werkzeug“.

Der Brauvorgang

Das gereinigte und gemahlene (geschrotete) Malz wird im Vormaischer mit Wasser bei etwa 35° C zu einer breiigen Masse (Maische) verarbeitet, die im Maischbottich weiter gerührt wird.

Die Weiterverarbeitung, das Kochen der Maische mit dem Zweck, die Extraktstoffe herauszulösen, wird überall verschieden gehandhabt. Man unterscheidet im wesentlichen das Zweimaischverfahren und das Dreimaischverfahren. Bei dem zuletzt genannten wird dreimal in der Maischepfanne gekocht (je 1/2 Std.); jedesmal jedoch nur 1/3 der gesamten Maischmenge. Die Maische verwandelt sich vor dem Kochen bei etwa 62,5 bis 70°

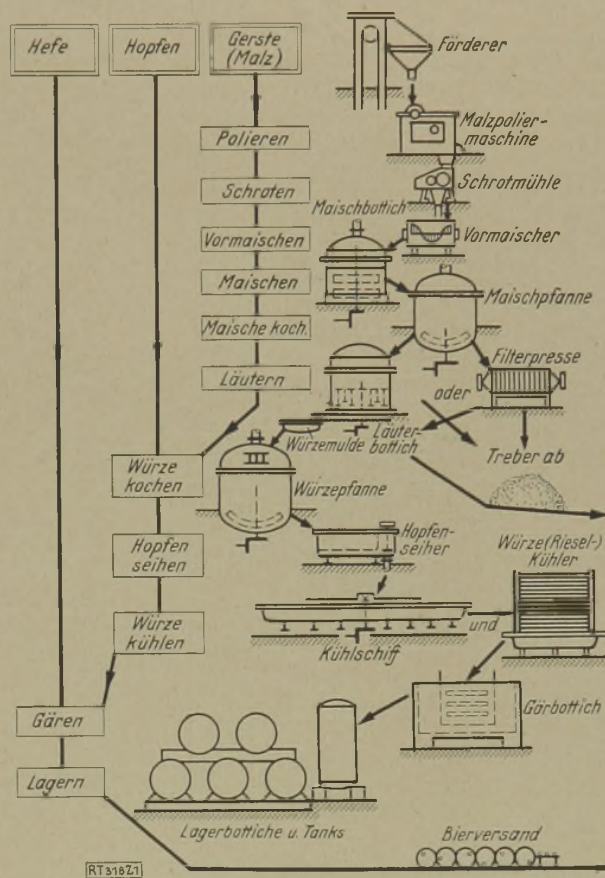


Abb. 1. Schematische Darstellung des Brauvorganges

unter dem Einfluß der beim Keimen in der Gerste entstandenen „Diastase“, einem Ferment (Katalysator) aus einer Stärke- in eine Zuckerlösung. Indem man jeweils die frisch gekochte Maische dem Rest im Maischbottich wieder zufügt, erhält man schließlich eine „Abmaischtemperatur“ von 75°.

Jetzt folgt das Trennen (Läuern) der unlöslichen Bestandteile von der Würze. Die früher hierzu allein benutzten Läuerebottiche (Gefäße mit Siebboden) werden jetzt mehr und mehr durch Filterpressen ersetzt, die wirtschaftlicher arbeiten und ein Filtrat von größerer Klarheit liefern.

Die klare Würze wird nun zur Zerstörung der Enzyme 1 bis 2 Std. lang gekocht. Sodann fügt man die genügende Menge Hopfen hinzu und bewirkt durch etwa einstündiges Weiterkochen die Extraktion seiner bitteraromatisch schmeckenden Bestandteile. Die Hopfentreber werden dann entweder durch Ausschöpfen oder

¹⁾ Vergl. T. u. W. Bd. 19 (1926) S. 187.

in einem Hopfenseiher oder im Läuterbottich aus der Würze entfernt, die jetzt möglichst rasch auf die Hefeanstelltemperatur hinabgekühlt wird (im Kühlschiff, Röhrenkühler oder Setzbottich).

Die Konzentration der Bierwürze gibt man in „Ballinggraden“ an, die mit Hilfe eines so geeichten Aräometers abgelesen werden. Die Konzentration beträgt bei:

Schankbier und Winterbieren	12 bis 13° B
Lager- und Sommerbieren	13 „ 14,5° „
Bock-, Salvator, Doppelbieren	15 „ 20° „
Tafelbieren	„ 25° „

Bei etwa 5° C wird der Würze die Hefe zugesetzt, die nun die Zerlegung eines Teiles der Zuckerlösung in Alkohol und Kohlensäure bewirkt. Die bei dieser Gärung auftretende Wärmemenge wird durch Süßwasser (1 bis 3° C) abgeführt. Zwar würde man mit Salzwasser (Sole) viel stärker kühlen können; der Übergang jedoch von einer noch so kleinen Salzwassermenge in das gärende Bier würde die größte Biermenge unrettbar verderben. Die Gärkeller selbst werden auf etwa 5° C gehalten.

Nach 8 bis 10 Tagen der Hauptgärung ist die Würze in Jungbier gewandelt, das nun zur Nachgärung in Lagerfässer oder Tanks gelangt. Nach 4 bis 6 Wochen kann dann das Bier gegebenenfalls nach nochmaligem Filtrieren in die Transportfässer oder Flaschen gefüllt und versandt werden. Weizen-, Malz- und Weißbiere (sogenannte obergärige) läßt man nur 2 bis 3 Tage vergären bei 15 bis 18° C. Nachgärung nicht im Lagerkeller, sondern im Transportfaß oder in Flaschen (Reifung).

Zahlentafel 1. Kennzeichnung einiger Biersorten¹⁾

Name des Bieres	Extraktstoffe (Malz, Dextrin) vH	Alkohol vH	Eiweiß vH	Asche vH	Gehalt der Stammwürze vH	Nährwert für 1 kg Bier kcal
Münchener Hofbräu	6,8	3,9	0,59	0,2	14,2	537
Nürnberger Tucher	6,2	3,7	0,51	0,2	13,2	497
Dortmunder Union	5,5	4,2	0,57	0,2	13,6	509
Berliner Schultheiß	5,5	4,1	0,53	0,2	13,3	498
Pilsner Urquell	5,0	3,6	0,39	0,2	12,0	457
Berliner Weiße	3,2	3,0	0,25	0,1	9,2	325
Leipziger Gose	4,0	2,6	0,32	0,4	9,1	310
Porter (Engl.)	8,7	6,7	0,78	0,4	21,0	802

¹⁾ Nach Chemische Technologie. Von Dr. Otto Lange. Akad. Verlagsgesellschaft. Leipzig 1927.

In wirtschaftlicher Beziehung verspricht das Nathana-Verfahren einige Vorteile. Es liefert bereits nach 10 bis 12 Tagen ein wohlschmeckendes Bier. Das Verfahren arbeitet mit völlig steriler Hauptgärung und etwa 24 bis 48 Std. dauernder Auswaschung der Flüssigkeit durch Kohlensäure in besonderen konischen Gefäßen. Die schädlichen Geschmacks- und Trübstoffe werden durch das Gas herausgerissen. Das Bier wird dann sofort auf 0° gekühlt, mit Kohlensäure gesättigt und abgezogen.

Wirtschaftlicher Teil

Volkswirtschaftliche Bedeutung der Brauindustrie

Welch große Bedeutung Bier- und Brauindustrie, besonders auch in der deutschen Volkswirtschaft einnehmen, das zeigt die nachfolgende Zusammenstellung, die im wesentlichen dem Büchlein „Das Bier in Zahlen“, herausgegeben 1929 von der wirtschaftlichen Abteilung des Institutes für Gärungsgewerbe in Berlin, entnommen ist.

Das in der deutschen Brauindustrie angelegte Kapital beträgt rd. 2,5 Mrd. RM. Von dem jährlichen Um-

satz (Ausgabe und Einnahme) entfallen auf die Landwirtschaft (für Gerste, Hopfen, Treber usw.) rd. 545 Mill. RM. Für Maschinen, Kraftwagen, Gebäude, Brennstoffe, Versicherungen werden rd. 220 Mill. RM jährlich aufgewendet. 230 Mill. RM werden jetzt jährlich für Löhne und Gehälter ausgegeben. Zinsen, Dividenden und Unternehmergewinne treten in Höhe von 135 Mill. RM auf. Die Reichsbiersteuer verschluckt den hohen Jahresbetrag von etwa 370 Mill. RM, wozu noch etwa 150 Mill. RM an sonstigen Steuern kommen.

Im Jahre 1912 gab es in deutschen Brauereien etwa 500 Lastkraftwagen. Am 1. Juli 1926 waren 3998 Lastkraftwagen im Gebrauch.

Zahl der Betriebe

Gegenüber der Vorkriegszeit ist die Brauindustrie trotz der Fortschritte der letzten Jahre immer noch im Rückstand;

Zahlentafel 2. Zahl der Betriebe, Erzeugung und Bierverbrauch im Deutschen Reich

Jahr	Zahl der Brauereibetriebe	Malzverbrauch in dz	Biererzeugung	Einfuhr in 1000 hl	Ausfuhr in 1000 hl	Mutmaßlicher Verbrauch	
						im ganzen	auf den Kopf der Bevölkerung in l
1913	15 313	11 316 000	67 362	454	1057	66 759	102,0
1923	8 983	4 378 984	28 230	41	512	27 759	44,9
1927	etwa 7000	9 595 059	51 608	194	553	51 249	80,8

Die Angaben über die Zahl der Brauereibetriebe für 1927 sind unsicher. Seit 1926 zeigt die Statistik einen scheinbar starken Rückgang dieser Zahl. Das beruht aber darauf, daß von diesem Jahr ab alle Brauer, die das von ihnen hergestellte Bier nicht selbst verkaufen, als sogenannte Hausbrauer statistisch erfaßt wurden. In Wirklichkeit bedeutet das Jahr 1923 den größten Tiefstand. Seitdem sind die Anzahl der Betriebe, die erzeugte und die verbrauchte Menge ständig gewachsen.

Standorte der Brauindustrie

Daß das Schwergewicht der Brautätigkeit in Bayern liegt, ist offenbar. Während man in Preußen nach der Betriebszählung 1925 in 1012 Brauereibetrieben 43 852 Personen beschäftigte und Kraftmaschinen mit 102 364 PS Leistung benutzte, wurden in Bayern allein 2074 Betriebe mit 23 771 Personen und 61 153 PS festgestellt. Man sieht daraus, daß gerade in Bayern die kleineren und mittleren Betriebe sehr zahlreich sind: Zählt in Preußen jeder Brauereibetrieb im Mittel 43 beschäftigte Personen und verwendet er rd. 100 PS Maschinenleistung, so hat jeder Betrieb in Bayern nur 11,5 Beschäftigte bei 29,6 PS.

In Süddeutschland stehen die übrigen Länder weit hinter Bayern zurück. Innerhalb Preußens ragt die Rheinprovinz mit 229 Betrieben bei 6644 Personen und 21 583 PS besonders hervor. In ganz Deutschland wurden 4088 Betriebe mit 92 972 Personen und 220 985 PS gezählt. Davon beschäftigten 2146 Betriebe bis 5 Personen, 1546 Betriebe 6 bis 50 Personen und 396 Betriebe mehr als 50 Personen.

Vergleicht man die Erzeugung innerhalb der einzelnen Landesfinanzbezirke miteinander, so steht München (am 30. März 1927) mit 6 958 061 hl/Jahr aus 967 betriebsfähigen und 801 wirklich betriebenen Brauereien an der Spitze. Die meisten Brauereien hatte am 30. März 1927 der Bezirk Nürnberg mit 2549 vorhandenen und 1834 in Betrieb befindlichen Anlagen. Von diesen erzeugten 1822

vorwiegend untergäriges und nur 12 obergäriges (Malz-, Weiß- usw.) Bier (4 595 967 hl). Ganz allgemein überwiegt in Deutschland die Zahl der „untergärigen Brauereien“. In ganz Deutschland gab es am 30. März 1927 nur 528 vorwiegend obergärig brauende gegen 4096 untergärig brauende Betriebe. Nur im Bezirk Brandenburg zählte man 99 obergärig gegenüber 37 untergärig brauende Betriebe.

Im Mittel wurden in Deutschland 18,3 kg Malz zur Erzeugung von 1 hl Bier aufgewendet. Den Höchstwert erreichten die Brauereien des Bezirkes Münster i. W. mit 20,6 kg Malz je hl Bier und den niedrigsten Satz die Betriebe des Bezirkes Brandenburg mit 16,2 kg/hl.

Bierherzeugung

Vergleicht man die Bierherzeugung der Hauptländer miteinander, so fällt sofort die Überlegenheit Deutschlands auf. Hinter Deutschland mit 51 608 000 hl (1927) kommt erst Großbritannien mit 32 552 000 hl, dann Belgien mit 17 500 000 hl, Frankreich mit 16 040 000 hl, die Tschechoslowakei mit 10 022 000 hl und die Vereinigten Staaten von Amerika mit 8 000 000 hl¹⁾. Großbritannien führte 1927 die stattliche Menge von 2 369 700 hl ein, Deutschland dagegen nur 190 800 hl, jedoch 522 400 hl aus.

Bierverbrauch

Die Zahlen der Vorkriegszeit sind jetzt beim Bier bis auf einen geringen Bruchteil wieder erreicht, während der Branntweinverbrauch erfreulicherweise nur etwa 1/3 der Vorkriegszeit beträgt, Zahlentafel 3.

Zahlentafel 3. Der Verbrauch alkoholischer Getränke im Deutschen Reiche auf den Kopf der Bevölkerung

Jahr	Bier l	Wein l	Branntwein l	insgesamt l
1900	125,0	6,6	4,3	8,8
1913	102,1	5,0	2,8	6,3
1922	51,2	5,4	1,9	3,9
1923	44,9	3,6	1,1	2,9
1924	60,7	4,2	0,6	2,8
1925	75,4	4,9	1,0	3,8
1926	76,1	?	1,1	?
1927	80,8	?	1,3	?

Der Weinverbrauch konnte seit 1926 infolge Fortfalles der Weinsteuern nicht mehr genau erfaßt werden. Der Branntweinverbrauch ist in Zahlentafel 3 auf 100 prozentigen Weingeist umgerechnet worden. Beim Gesamtverbrauch wurde der Alkoholgehalt des Bieres im Mittel mit 3 vH, der des Weines mit 10 vH eingesetzt.

Bierabgaben

Eine wichtige Einnahmequelle aller Staaten, insbesondere Deutschlands mit seiner großen Erzeugung, bilden die Bierabgaben (Steuern, Zölle). Vom 1. 4. 1926 bis 31. 3. 1927 wurden in Deutschland 46 749 049 hl Bier mit insgesamt (Steuer vom Inlandbier, vom eingeführten Bier Nachsteuer und Eingangszoll) 281 608 972 RM versteuert. Es wurde also jedes Liter Bier mit rd. 6 Pfg. durch Steuern belastet.

Dabei wird in Deutschland, wo das Fertigerzeugnis besteuert wird (früher der Rohstoff), mit steigender Steuerquote bei größerem Betriebe gerechnet. Der Steuerfuß beträgt

von den ersten	1 000 hl	6,00 RM/hl
„ „ folgenden	1 000 „	6,50 „
„ „ „	8 000 „	6,75 „
„ „ „	10 000 „	7,00 „
„ „ „	10 000 „	7,25 „
„ „ „	30 000 „	7,50 „
„ „ „	60 000 „	7,80 „
„ dem Rest		8,15 „

Für gewisse Biersorten sind Ermäßigungen vorgesehen, so daß praktisch, wie gezeigt, 6 Pfg./l erreicht wurden.

Aktienbrauereien

Die Zahl der Aktienbrauereien hat sich im Deutschen Reich von 473 (1914/15) auf 306 (1926/27), d. h. um 35,3 vH (Bayern nur 4,1 vH) vermindert. Das Aktienkapital ist im gleichen Zeitraum von 595,1 Mill. RM auf 512,1 Mill. RM, d. h. um 13,9 vH (Bayern nur 4,5 vH) zurückgegangen.

Bei 284 Bilanzen betrug (1926/27) das Aktienkapital 499,5 Mill. RM, das Unternehmerkapital einschließlich Reserven 597,8 Mill. RM, das gesamte werbende Kapital einschließlich fremder Mittel 780,3 Mill. RM, der Reingewinn 68,8 Mill. RM, die Dividende 50,1 Mill. RM, d. h. 10 vH des Aktienkapitals oder 8,4 vH des Unternehmerkapitals oder 6,4 vH des gesamten werbenden Kapitals (tatsächliche Rentabilität).

Abschreibungssätze

Einen guten Einblick in die Brauereiwirtschaft geben auch die in der Brauindustrie üblichen Abschreibungssätze, Zahlentafel 4.

Zahlentafel 4. Abschreibungssätze (vom Buchwert) in der deutschen Brauindustrie

Brauereigebäude	2 bis 3	vH
Niederlagen, Wirtschaften	4 „ 6	„
Dampfmaschinen, Kessel	10 „ 15	„
Kältemaschinen	10 „ 20	„
Sudhauseinrichtungen	10 „ 20	„
Kellereimaschinen	20 „ 30	„
Lagerfässer	10 „ 20	„
Versandgefäße	20 „ 33 1/3	„
Licht- und Kraftanlagen	25 „ 30	„
Wagen und Geschirre	20 „ 30	„
Pferde	20 „ 35	„
Flaschen	bis 100	„
Wirtschaftsinventar	25 „ 50	„

Lohnverhältnisse

Die Löhne der Brauereiarbeiter haben sich gut der allgemeinen Teuerung der Nachkriegszeit angepaßt, Zahlentafel 5.

Zahlentafel 5. Tarifmäßige Wochenlöhne gelernter und ungelernter Brauereiarbeiter in 20 Sitzen der deutschen Brauindustrie (Durchschnittslöhne für Vollarbeiter der höchsten Altersstufe einschließlich sozialer Zulagen für Ehefrau und zwei Kinder)

Jahr	Gelernte	Ungelernte
	RM	RM
1913	37,33	30,21
1. Jan. 1927	49,69	43,65
1. Juli 1927	51,79	45,80
1. Jan. 1928	55,39	49,02
1. Juli 1928	58,10	51,74
1. Dez. 1928	59,61	52,74

Auffällig ist die verhältnismäßig starke Steigerung der Lohnhöhe während der letzten zwei Jahre von 49,69 auf

¹⁾ Schwachbier.

59,61 RM, d. h. um 20,3 vH. Diese Tatsache findet ihre Erklärung einmal in der allgemein zu beobachtenden Preissteigerung, vor allem aber auch in der guten Beschäftigung des Brauereigewerbes während der letzten Jahre.

Der Lohnanteil, der auf die Herstellung von 1 l Bier entfällt, ergibt sich aus Zahlentafel 6.

Zahlentafel 6

Jahr	Erzeugte Menge in hl	Gesamtzahl der Arbeiter ¹⁾	Durchschnittslohn für einen Arbeiter	Gesamtlohn in Deutschland	Lohn je 1 hl Bier	Erzeugtes Bier je Arbeiter in Deutschland
1913	67362000	122 000 (109 000)	1750 M	213 Mill. M (191 Mill.)	3,19 M (2,83 „)	550 hl (617 „)
1927	51608000	87 097	2520 RM	218 Mill. RM	4,23 RM	592 hl

¹⁾ Nach Angaben der Brauerei- und Mälzereiberufsgenossenschaft und () des Deutschen Brauerbundes. Ohne Elsaß-Lothringen. Die Angaben über die Arbeiterzahl sind unsicher.

Ebenso geht aus Zahlentafel 6 auch die auf einen Arbeiter entfallende Erzeugungsmenge hervor. Man sieht, daß trotz technischer Verbesserungen hier kaum eine Änderung eingetreten ist. Der Lohnanteil (4,23 RM/hl) erweist sich als niedriger als der Steueranteil (6,00 RM/hl). Nach *Grassmé* betragen übrigens die bloßen Transportkosten für Flaschenbier im Mittel 5,40 RM/hl (Jahrbuch der Versuchs- und Lehranstalt für Brauerei 1928).

Aus Zahlentafel 7 geht hervor, daß die Brauereiarbeiter, die ja nicht in demselben Maße den „Saisonarbeitern“ zu-

gezählt werden dürfen wie die Angehörigen des Baugewerbes, im Vergleich mit andern Gruppen verhältnismäßig hohe Löhne erhielten.

Zahlentafel 7. Die Löhne im Braugewerbe im Vergleich zu andern Gewerbezweigen (Stand 1. Januar 1928 nach der amtlichen Lohnstatistik des Statistischen Reichsamtes)

	Gelernte		Ungelernte	
	Stundenlohn RM	Wochenlohn RM	Stundenlohn RM	Wochenlohn RM
Baugewerbe . . .	1,24	59,13	1,01	48,37
Brauindustrie . . .	1,15	55,33	1,02	48,96
Bergbau	1,13	54,30	0,704	38,46
Holzgewerbe . . .	1,08	51,34	0,933	44,34
Buchdruckgewerbe . . .	1,05	50,36	0,913	43,84
Metallindustrie . . .	0,997	48,93	0,699	34,25
Chem. Industrie . . .	0,923	44,30	0,778	37,34
Reichsbahn	0,908	46,68	0,732	37,62
Textilindustrie . . .	0,737	35,38	0,613	29,42

Nach Zahlentafel 7 waren am 1. Januar 1928 die ungelerten Brauereiarbeiter die bestbezahlten von allen. Der Wochenlohn dieser Ungelernten war etwa gleich dem der gelernten Metallarbeiter. Er überstieg wesentlich den der Gelernten in der chemischen Industrie, bei der Reichsbahn und gar in der Textilindustrie.

[318]

Amerikanische Verkaufsorganisation

Der Vertrieb deutscher Werkerzeugnisse geschieht in der Mehrzahl der Fälle durch eigene Verkaufsfilialen oder durch selbständige Vertreter. Entweder zahlt das Werk Gehalt oder eine Vergütung vom Umsatz. Keine der beiden Gepflogenheiten schafft eine unmittelbare Verbindung mit der Erzeugung, vielmehr klafft ein fühlbarer Riß zwischen Werk und Vertrieb.

Amerikanische Firmen haben ein Verfahren erprobt, das diesen Riß beseitigt und den Fluß des Unternehmens soweit in Gang hält, bis die Ware den Kunden endgültig erreicht hat. Dieser Fluß der Produkte läßt sich nur erreichen, wenn alle Stellen in einer zwangsmäßigen Abhängigkeit voneinander stehen. So hat man der Vertriebsabteilung zwar vollkommene Freiheit gelassen, ihr Verkaufstalent geltend zu machen, sie aber durch einen Kredit an das Werk gebunden. Der Kredit wird von der Verkaufsabteilung verzinst und dient zur Bestreitung erster Aufwendungen. Dadurch erreicht man, daß jeder Vertriebsleiter mit dem geringsten Aufwand arbeitet. Die Verkaufsprodukte werden nun vom Werk zum Selbstkostenpreis an den Vertrieb abgegeben, der natürlich die Tendenz hat, dauernd auszuverkaufen. Die eigentliche Verbindung mit der Produktion ergibt sich aus der Anordnung, daß nicht eine Umsatzprovision gezahlt wird, sondern der Vertrieb erhält einen Anteil am erzielten Überschuß, ausgehend von den in Rechnung gestellten Selbstkosten des Werkes. Der Anteil wird vom Vertrieb selbst

einbehalten, nachdem er die eingehenden Beträge bis zur Höhe der Selbstkosten an den Hersteller abgeführt hat.

Die Vorteile dieses Systems sind ohne weiteres klar. Zunächst erhält der Fabrikant keine Aufträge, deren Zahlung nicht gesichert ist. Dann wird der Vertrieb versuchen, das Produkt, Umsatz und Gewinn auf ein Maximum zu bringen, wobei zu gleicher Zeit ein Druck auf die Produktion ausgeübt wird, die Selbstkosten zu verringern. Der Druck pflanzt sich durch das gesamte Unternehmen fort bis zur Materialbeschaffung. Ein weiterer Vorteil ist der Drang zur schnellen Abwicklung aller Geschäfte, da vor Zahlungseingang keine Entlohnung des Vertriebes erfolgt.

Die deutsche Form der Umsatzbeteiligung ergibt kein Maximum des Gewinnes, und das Verfahren des Absatzes durch Fabrikverkaufstellen bewirkt statt des Druckes des Marktes auf die Produktion, den Druck der Produktion auf den Vertrieb. Die amerikanische Anordnung hat den Vorzug größter Elastizität und Anpassung an den jeweiligen Markt. Nicht zu unterschätzen sind auch die psychologischen Vorteile durch unmittelbare Interessierung des Verkäufers am Gewinn des Unternehmens. Es wird ferner erreicht, daß alle Stellen des Unternehmens organisch miteinander verknüpft sind und sich einander anpassen mit dem Ziel der Erreichung höchster Wirtschaftlichkeit.

E. Köhnen, Berlin. [380]

Saisonschwankungen und Vertriebsplanung

Vorgetragen in der Fachsitzung „Vertrieb“ der Hauptversammlung des Vereines deutscher Ingenieure in Königsberg am 22. Juni 1929 von Dr. A. Reithinger, Berlin

In den meisten Industriezweigen unterliegt der Absatz im Laufe eines Jahres regelmäßigen, durch den Saisonwechsel bedingten Veränderungen. Der rationell wirtschaftende Betrieb muß diese, mit Hilfe der Statistik feststellbare saisonmäßige Ausweitung und Einengung des Absatzmarktes sowohl bei der Arbeitsvorbereitung im Betriebe als auch ganz besonders bei der Werbung für sein Erzeugnis berücksichtigen. Die vorherige Klarstellung der Ursachen der Saisonbewegung ist die Voraussetzung für eine zweckmäßige Vertriebsplanung und erfolgreiche Werbung.

Konjunktur und Saisonschwankung

Neben den großen Wellenbewegungen der Wirtschaft, den Konjunkturen, laufen kurzweilig im Rhythmus des Jahres sich vollziehende Bedarfsveränderungen, die Saisonschwankungen. Im Gegensatz zur Konjunktur mit ihrem schwer übersehbaren und in der Regel die gesamte Wirtschaft ergreifenden Verlauf sind Saisonschwankungen in ihren jeweils typischen Formen auf den einzelnen Industriezweig beschränkt und nach Dauer und Stärke mit Hilfe der Statistik leicht feststellbar. Sie sind mehr oder weniger feste Größen, mit denen jeder Betriebsleiter rechnen kann und muß, wenn er sich von dem Gedanken, der größtmöglichen Wirtschaftlichkeit im Betrieb leiten läßt. Er wird dementsprechend die Bereitstellung von Kapital und Arbeitskräften, den Materialeinkauf und die Lagerhaltung elastisch gestalten, ganz besonders aber den Vertriebsplan und die Werbung der saisonmäßig wiederkehrenden Ausweitung und Einschrumpfung des Absatzmarktes anzupassen versuchen. Der Versuch einer elastischen Anpassung der betriebswirtschaftlichen Vorgänge an den jahreszeitlichen Wechsel der Marktfaktoren — gegebenenfalls der Entschluß zu ihrer Beeinflussung oder Überwindung — setzt jedoch voraus, daß vorher Klarheit über die Natur des für den einzelnen Betriebszweig oder Betrieb gültigen Saisoncharakters geschaffen wird.

Der regelmäßige im Verlauf des Jahres eintretende Wechsel in der Bedürfnisbefriedigung ist durch die Witterungsverhältnisse, die Lebensgewohnheiten und nicht zuletzt auch durch die gesellschaftliche Konvention bedingt. Die „Bausaison“, die „Zucker-Kampagne“, das „Weihnachtsgeschäft“ und die „tote Saison“ sind solche Beispiele, die längst ins Allgemeinbewußtsein übergegangen sind, ehe wissenschaftliche Betriebsführung und Konjunkturstatistik mit dem Begriff der Saisonschwankungen zu arbeiten anfangen. Solche Saisonschwankungen finden sich mehr oder weniger scharf ausgeprägt in fast allen Wirtschaftszweigen, und zwar bei den Verbrauchsgütern im allgemeinen in stärkerem Maße als bei den Produktionsmitteln. Geht man den Ursachen dieser Saisonschwankungen nach, so kann man sie gliedern in unveränderliche Schwankungen und in solche, die durch geeignete Maßnahmen des Betriebes in ihrer Stärke und Dauer beeinflußt werden können. Dabei ist zu berücksichtigen, daß sich die für den einzelnen Wirtschaftszweig oder Betrieb festgestellte Saisonbewegung häufig in mehrere Teile zerlegen läßt und für das gleiche Erzeugnis in verschiedenen Absatzbezirken — beispielsweise in ländlichen Bezirken anders als in städtischen — verschieden liegen kann.

Die Voraussetzung für solche Untersuchungen ist jedoch, daß der Betrieb über eine zuverlässige, nicht nur zeitlich, sondern auch nach Bezirken aufgegliederte Marktberichterstattung verfügt, die sich durch Auswertung des innerbetrieblichen Rechnungswesens und der Berichterstattung des Außendienstes ohne besondere Schwierigkeiten erreichen läßt. Die Arbeit des einzelnen Vertriebsleiters kann durch entsprechende gleichlaufende Arbeiten

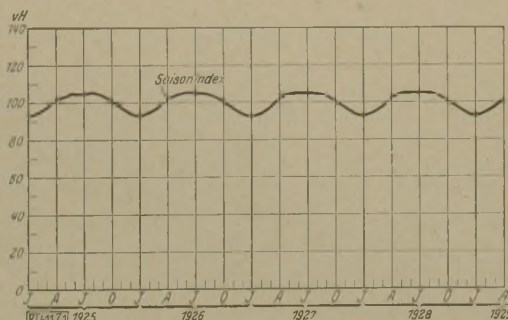


Abb. 1. Beschäftigung in Sägewerken

der Wirtschaftsverbände oder statistischer Institute — ich darf hierzu auf die Arbeiten des Instituts für Konjunkturforschung¹⁾ und der Fachgruppe „Vertriebsingenieure“ beim Verein deutscher Ingenieure verweisen — weitgehend unterstützt werden, indem diese Stellen die Ermittlung der Saisonkurven für die verschiedenen Wirtschaftszweige durchführen. Der einzelne Betrieb ist dann in der Lage, an Hand der Saisonkurve für den gesamten Geschäftszweig die Besonderheiten der Absatzkurve seines Betriebes nachzuprüfen.

Saisonkurve der Sägewerke

Einige typische Beispiele von Saisonkurven aus der Holzindustrie sind in den beigegebenen Schaubildern zur Darstellung gebracht. Die Kurve des Beschäftigungsgrades in der Sägewerkindustrie (Abb. 1) steigt mit Beginn des Frühjahreinschnitts des im Winter geschlagenen Holzes rasch an und erreicht in den Monaten Juni bis August ihren Höchststand, um in den Herbstmonaten wieder langsam abzusinken. Der Saisoncharakter dieser Kurve richtet sich also ausgesprochen nach dem Witterungscharakter und dem zeitlichen Anfall des zur Verarbeitung gelangenden Rohstoffes. Im großen und ganzen zeigt diese Saisonbewegung jedoch einen verhältnismäßig ruhigen und ausgeglichenen Verlauf.

Saisonkurve der Möbelumsätze

Ganz anders verläuft dagegen die Saisonkurve der Möbelumsätze in Warenhäusern und Spezialgeschäften (Abb. 2). Wie die in Abb. 3 eingezeichnete Kurve der Eheschließungen erkennen läßt, ist der Möbelabsatz auf das engste mit der Neugründung von Haushaltungen verknüpft. Die beiden Kurven steigen aus dem tiefsten Stand zu Beginn des Jahres zunächst bis Mai an, sinken mit Sommerbeginn scharf ab und bewegen sich dann bis zum Jahresende rasch nach oben. Im Oktober wiederholt sich bei den beiden Kurven die Maispitze. Nach einem kurzen Rückschlag im November löst sich sodann die Kurve des Möbelabsatzes von der Heiratskurve und ge-

¹⁾ Die Zahlenunterlagen für die Kurven der Beschäftigung in Sägewerken, des Möbelabsatzes und die Wertkurve des Pianoabsatzes sind vom I. f. K. zur Verfügung gestellt worden.

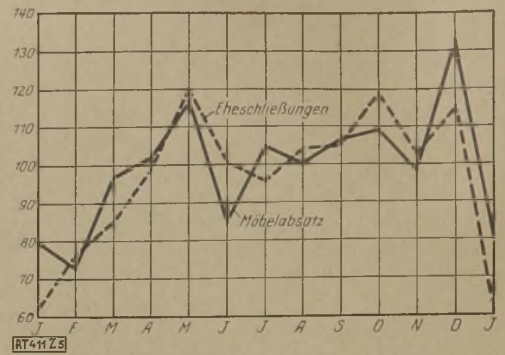
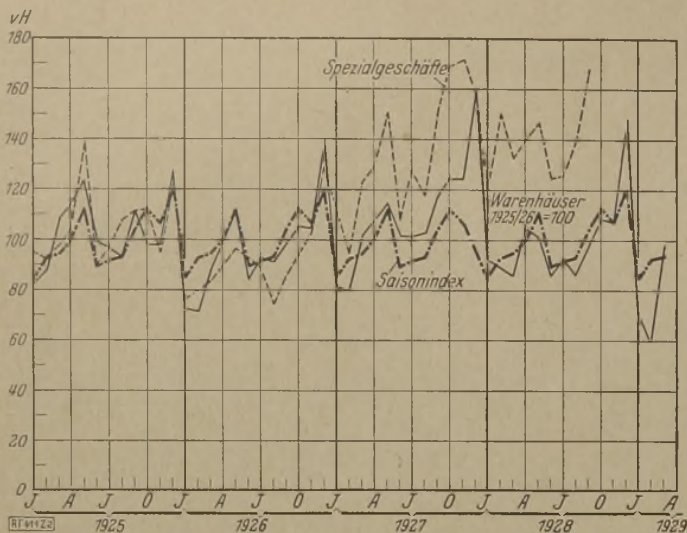


Abb. 3. Möbelabsatz und Eheschließungen

Abb. 2. Saisonkurven der Möbelumsätze in Warenhäusern und Spezialgeschäften

winnt mit dem Weihnachtsgeschäft im Dezember ihren Höchststand (120,2 vH).

Saisonabsatz von Klavieren

Noch stärker wirkt sich die Saisonbewegung im Absatz von Klavieren aus (Abb. 4), bei dem die Spanne der Abweichungen nach unten und oben mehr als 75 vH des Jahresdurchschnitts erreicht. Der Absatz der Piano-forte-Industrie liegt insbesondere in den Reisemonaten Juni, Juli, August erheblich unter dem Durchschnitt (75,4 vH) und geht nach einem raschen Ansteigen in den letzten Monaten des Jahres erheblich darüber hinaus (154,2 vH). Neben den bereits bei der Kurve der Möbelumsätze besprochenen Einflüssen tritt beim Vertrieb dieses „Luxusartikels“ eine ausgesprochene Herbst- und Wintersaison in Erscheinung, die auf den mit Eintritt der schlechten Jahreszeit üblichen Wechsel in den Lebensgewohnheiten der Käuferschichten zurückzuführen ist.

Absatz von Holzhäusern und Baracken

Die Kurve des Absatzes von Holzhäusern und Baracken (Abb. 5) zeigt in Anlehnung an den Baumarkt den ausgeprägtesten Saisoncharakter. Der Absatz kommt in den Wintermonaten nahezu zum Erliegen und bewegt sich nur in den Monaten Mai und September in der Höhe des errechneten Jahresdurchschnitts. Zwischen diesen beiden Punkten steigt die charakteristische Sommerspitze an, die in ihrem Scheitelpunkt im August um 100 vH über den Jahresdurchschnitt hinausgeht.

Einfluß der Saisonschwankungen auf Herstellung und Verkauf

Es liegt auf der Hand, daß diese starken Schwankungen, wie sie in der Kurve des Möbelabsatzes, ganz besonders aber in dem Absatz von Klavieren und Holzkonstruktionen zum Ausdruck kommen, für den einzelnen Industriezweig oder Betrieb höchst unerwünscht sind. Durch diese jahreszeitlichen Umsatzenschwankungen wird der Herstellungs- und Verkaufsapparat eines Unternehmens in ganz verschiedenem Grade beeinflusst. Erzeugung und Vertrieb müssen auf eine bestimmte „mittlere Normalgröße“ eingestellt sein, die während der stillen Zeiten durch Nichtausnutzung eines Teiles der Leistungsfähigkeit unterschritten und in Zeiten der Saisonspitze durch zusätzliche Aufwendungen überschritten oder durch verstärkte Lagererzeugung und Lagerhaltung einigermaßen ausgeglichen werden muß. Die Berechnung des Optimums

der durchschnittlichen Leistungsfähigkeit ist eine Aufgabe für sich und wird bei Betrieben mit hohen festen Kosten anders zu beurteilen sein als bei Betrieben mit niedrigen festen Kosten. In jedem Fall entstehen dem Unternehmen zusätzliche Aufwendungen durch eine Betriebsbereitschaft, die den Betriebsleistungen nicht entspricht, weil Leistungsfähigkeit des Betriebes und Aufnahmefähigkeit des Marktes zeitlich nur während eines geringen Teiles des Jahres miteinander in Einklang zu bringen sind. Diese Kosten bilden einen normalen Bestandteil der regelmäßigen Herstellungs- und Vertriebskosten, weil sie im Wesen des betreffenden Wirtschaftszweiges bzw. des Absatzmarktes für ein bestimmtes Erzeugnis begründet sind, und müssen deshalb auch in der Gesamtkostenrechnung des Betriebes mit berücksichtigt werden. Je höher in einem Betriebszweig oder Betrieb der Anteil der festen Kosten im Verhältnis zu den veränderlichen Kosten ansteigt, desto ungünstiger wirken sich derartige Saisonschwankungen aus, weil bei zurückgehender Absatzkurve die Kurve der Kosten nicht in gleichem Ausmaß herabgedrückt werden kann; um so größer ist das Interesse des Betriebes an einer Dämpfung der saisonmäßigen Bewegung seiner Absatzkurve.

Mittel gegen Saisonschwankungen

Der Betriebsleitung stehen verschiedene Mittel und Wege zur Verfügung, um dem nachteiligen Einfluß der Saisonschwankungen auf den Betrieb entgegenzuwirken. Sie kann durch eine planmäßige Senkung des Anteiles der festen Kosten im Verhältnis zu den veränderlichen Kosten eine elastischere Angleichung der Kostenkurve an die Saisonbewegung erstreben oder umgekehrt versuchen, durch Absatzbeeinflussung mittels verstärkter Werbung oder anderer Reizmittel (Preisnachlässe usw.) eine größere Stetigkeit der Umsatzkurve zu erzwingen. In diesem Falle muß die vorherige Analyse der Saisonbewegung über die Zweckmäßigkeit oder Unzweckmäßigkeit eines solchen Versuches und die Wahl der hierfür geeigneten Mittel entscheiden. Der Meinungsstreit der Werbefachleute, ob man in Zeiten ruhiger Absatzentwicklung eine besonders starke Werbung entfalten muß, um noch vorhandene Absatzmöglichkeiten auszuschöpfen, oder ob man die Werbung zur Vermeidung unnötiger Kostenbelastung einschränken soll, scheint mir kein theoretisches Problem, sondern eine praktische Frage der im Einzelfall vorliegenden Verhältnisse zu sein. Ob es zweckmäßig ist, durch Werbung die Saisonspitze zu verstärken, also die



Abb. 4
Klavier-
absatz

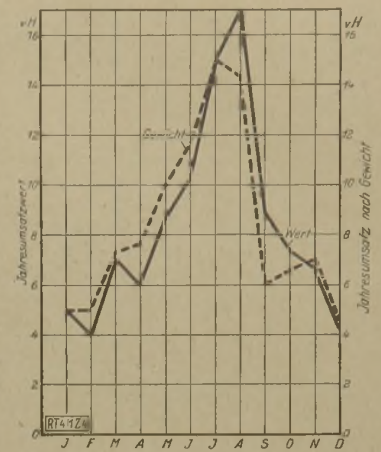


Abb. 5
Saisonschwankungen
im Absatz von Holz-
häusern, Baracken u.
Bauartikeln 1928

Saisonbewegung zu steigern, oder die Saisontiefen auszufüllen, also die Saisonschwankungen zu dämpfen, ist nicht nur eine Frage der Wirtschaftlichkeitsrechnung, sondern häufig auch eine Frage des Möglichen.

So zeigt in dem Beispiel der Saisonkurve für den Möbelabsatz die eingezeichnete Kurve der Eheschließungen — die nicht eingetragene Kurve der Bauvollendungen verläuft ähnlich —, daß die Saisonbewegung des Möbelabsatzes während des größten Teiles ihres Verlaufes von Ursachen abhängig ist, die außerhalb der Beeinflussung durch den einzelnen Betrieb liegen. Eine gesteigerte Werbung in der stillen Zeit könnte daher höchstens durch das Anschreiben des Absatzmarktes der Konkurrenz für den einzelnen Betrieb, niemals aber für den gesamten Betriebszweig eine Veränderung der Saisonkurve herbeiführen. In dem vorliegenden Fall müßte also ein zur Dämpfung der Saisonbewegung in der Möbelindustrie etwa zu unternemender Werbefeldzug nicht mit der Werbung für den Möbelabsatz, sondern folgerichtig mit der Propaganda für eine andre zeitliche Verteilung der Eheschließungen und der Bauvollendungen beginnen. Dagegen müßte ein Versuch zeigen, ob diese Saisonwellen nicht etwa durch günstigere Verkaufsbedingungen und Preisnachlässe in der stillen Zeit einer Beeinflussung in der Weise zugänglich sind, daß in Zeiten des saisonmäßigen Absatzrückganges genügend Anreiz zum Verkauf geboten wird.

Marktaufnahmefähigkeit und Werbung

Davon abgesehen aber lassen die starken saisonmäßigen Ausschläge beispielsweise in dem Bild der Kurve der Möbel- oder Klavierumsätze oder des Absatzes von Holzhäusern und Baracken mit aller Deutlichkeit erkennen, daß die Aufnahmefähigkeit und damit auch die Beeinflussbarkeit des Marktes in den verschiedenen Zeiten des Jahres sehr verschieden ist. Das heißt, daß die Erfolgsaussichten der Werbung und damit auch das Verhältnis von Aufwand und Ertrag in der gesamten Vertriebsplanung durch die Gestaltung der Saisonkurve wesentlich mitbedingt wird. Hier liegt der Grund, warum unter Umständen ein im Herbst erfolgreich durchgeführter Werbefeldzug bei seiner Wiederholung im Frühjahr des nächsten Jahres unter sonst gleichen Umständen völlig fehlschlagen kann. Während beispielsweise bei der Saisonkurve der Abb. 4 (Klavierabsatz) ein in den Monaten September bis Dezember durchgeführter Werbefeldzug, gestützt auf die in dieser Zeit einsetzende Aufwärtsbewegung, aller Wahrscheinlichkeit nach zu einem Erfolg führen wird, kann der mit gleichen Mitteln in den Monaten

April bis August unternommene Werbefeldzug völlig ergebnislos verpuffen, da er gerade in die ungünstigste Zeit der saisonmäßigen Einengung des Marktes fällt. Ein im falschen Zeitpunkt unternommener Werbefeldzug bedeutet jedoch nicht nur eine Vergeudung der für die Werbung verfügbaren Mittel, sondern auch eine Schwächung der Wettbewerbsaussichten für das gesamte Unternehmen. Die Beobachtung und entsprechende Berücksichtigung der Saisonbewegung wird somit häufig zu einer Überprüfung der gesamten Vertriebsplanung und unter Umständen zu einer Änderung der vorher nur gefühlsmäßig „gegriffenen“ Werbemaßnahmen und Verkaufsdiskussionen führen.

Mit dem hier skizzierten allgemeinen Überblick über den saisonmäßigen Verlauf der Absatzkurven in einzelnen Zweigen der Holzverarbeitenden Industrie wird jedoch für praktische Zwecke nur der allerdingendsten Forderung nach wirtschaftlicher Vertriebspolitik Genüge geleistet; denn die gezeigten Saisonkurven sind nur Mittelwerte aus einer Mehrzahl von Saisonbewegungen, die je nach der wirtschaftlichen Struktur der einzelnen Absatzgebiete in ihrem zeitlichen Anfall und in der Größe des Ausschlages sehr verschiedenartig verlaufen können. Ähnlich wie bei der Vorausschätzung der Absatzmöglichkeiten im Rahmen einer allgemeinen Marktuntersuchung muß daher eine geschickte Vertriebsleitung auch die verschiedenartige Wirtschaftsstruktur der einzelnen Absatzgebiete mit ihren Saisoneinflüssen auf die Absatzentwicklung im Auge behalten. Denn nur die Zergliederung der einzelnen Vertriebsbezirke vermag ein stets bewegliches und erfolgreiches Nachgehen mit der Werbung und damit die zweckentsprechendste Beeinflussung der saisonbedingten Absatzmärkte zu gewährleisten.

Mit der zeitlichen und geographischen Anpassung der Vertriebsplanung an die im Wechsel des Jahres wiederkehrende Ausweitung und Einengung des Marktes ist die Wahl und der zeitliche Einsatz der verschiedenen Werbemittel auf das engste verbunden. Wann die Anzeigenwerbung oder die briefliche Werbung oder der Vertreterbesuch am Platze ist und in welcher Kombination und Stärke — Vorarbeit in der stillen Zeit und Hauptwerbung mit Beginn des Saisonanstieges — die einzelnen Werbemittel im Kreislauf des Jahres am erfolgreichsten anzusetzen sind, ist eine Frage der Werbetechnik und der Erfahrung. Zuverlässige und allgemein gültige Erfahrungen auf diesem Gebiet sind jedoch nur dann zu erwarten, wenn bei der Sammlung und Auswertung solcher Erfahrungen der Einfluß der Saisonbewegung nicht außer acht gelassen wird.

Was der Ingenieur von der Privatversicherung wissen sollte

Von Dipl.-Ing. Dr. jur. M. Wolf, Darmstadt

Es gilt, die Ursachen der Versicherungsfeindlichkeit vieler Bevölkerungskreise zu ergründen und durch geeignete Maßnahmen zu beheben. Zu diesem Zwecke werden die Fehler, die von der Vertreterorganisation der Versicherungsgesellschaften sowie vom Publikum begangen werden, an Beispielen aus der Praxis der Feuer-, Einbruch-Diebstahl-, Wasserleitung-, Haftpflicht-, Unfall- und Autokaskoversicherung besprochen

Nur wenige Leute habe ich bisher gesprochen, die sich nicht über die Versicherung in jeder Form abfällig geäußert haben, einige einsichtige Kaufleute und Industrielle ausgenommen. Man hört immer nur von den jährlichen hohen Ausgaben für Prämien, denen kein Gegenwert gegenübersteht. In der Regel folgt dann noch eine Bemerkung, daß es ja eigentlich zwecklos sei, zu versichern, denn im Schadenfalle würde man ja doch nichts erhalten.

Die Versicherungsbedingungen

Diese Ansichten gehen auf folgende Ursachen zurück: Der Versicherungsvertrag zwischen Versicherungsnehmer und Versicherungsgesellschaft beruht auf dem sogenannten Versicherungsvertragsgesetz (V. V. G.) und den dieses ergänzenden Allgemeinen Versicherungsbedingungen (A. V. B.), deren Bestimmungen vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung dauernd überwacht werden. Es muß hervorgehoben werden, daß die gesetzlichen Bestimmungen hauptsächlich auf Wunsch der Versicherungsnehmerschaft geschaffen wurden, natürlich unter Mitwirkung der Gesellschaften. Sie hatten als Grundlage das alte Gewohnheitsrecht, sowie eine langjährige Statistik, nach deren Erfahrungszahlen auch heute noch die Prämien ermittelt werden¹⁾.

Es kommt nun sehr häufig vor — und das ist der Hauptgrund, weshalb man sich so oft abfällig über die „betrügerischen“ Gesellschaften äußert —, daß der Versicherungsnehmer über die Höhe und den Umfang seiner Versicherung nicht im klaren ist. Hier läßt sich eine gewisse Mitschuld der Gesellschaften nicht von der Hand weisen. Es ist zwar üblich, den Versicherungsnehmer auf die Versicherungsbedingungen zu verweisen. Sie haben aber einen recht beträchtlichen Umfang und sind sogar für einen Juristen schwer verständlich. Ich erinnere mich, wie einst ein Oberlandesgerichtsrat, Universitätsprofessor und Mitglied des Reichstages in einem Vortrag sagte, daß die Versicherungsprozesse ihm wegen der Unübersichtlichkeit der Klauseln und Bestimmungen die unsympathischsten seien. Leider ist es nicht möglich, die Versicherungsbedingungen so populär abzufassen, daß sie jedermann versteht, denn dann würden sie einen solchen Umfang annehmen, daß sie erst recht niemand studieren würde.

Vertreterorganisation

Umzugestalten ist aber unbedingt die Vertreterorganisation der Gesellschaften. Sie ist der wundeste Punkt unseres Versicherungswesens. Während die bevollmächtigten Vertreter, Direktoren, Prokuristen, Generalagenten usw. ausgebildete Fachleute sind, die das Publikum einwandfrei beraten können, ist das beim Untervertreter, dem sogenannten Versicherungsagenten, meist nicht der

Fall. Er betreibt die Versicherung gewöhnlich im Nebenberuf und ist trotz aller Anweisungen und fortlaufender Rundschriften nur selten in der Lage, sich in den außerordentlich schwierigen Stoff einzuarbeiten. Oft kommt es dann vor, daß der Vertreter, um unter allen Umständen Geschäfte zu machen, dem Kunden goldene Berge für den Schadenfall verspricht und dabei trotz des Verbotes den Versicherungsnehmer an seiner Provision beteiligt, nur um ihn für seine Gesellschaft zu gewinnen. Auf diese Weise wird der Versicherungsnehmer absichtlich oder unabsichtlich über den Wert der von ihm eingegangenen Versicherung getäuscht. Die Gesellschaften haften für diese falschen Auskünfte nicht, da für sie, wie für den Kunden nur die Versicherungsbedingungen Geltung haben. Wenig bekannt ist auch, daß der Versicherungsnehmer für die Richtigkeit der Ausfüllung des Versicherungsantrages haftet, und zwar auch, wenn der Untervertreter den Antrag ausfüllt.

Um diese Organisationsfehler, die sich aus der nicht-fachkundigen Vertreterschaft ergeben, zu beheben und diese „topfit“ zu machen, entfallen die Gesellschaften und die Verbände der leitenden Versicherungsangestellten, sowie die Fachpresse eine außerordentlich rührige und dankenswerte Tätigkeit. Aber der Weg, den das Ausland, insbesondere Amerika beschritten hat, nämlich die Kundschaft in weitestem Maße aufzuklären, wird nur äußerst selten eingeschlagen, und so dürfte das Mißtrauen gegen diesen bedeutenden Wirtschaftszweig wohl noch lange bestehen bleiben. Zu dieser Aufklärungsarbeit zu einem kleinen Teile beizutragen und an Beispielen der Praxis zu erläutern, soll die Aufgabe der folgenden Zeilen sein.

Zunächst werden einmal kurz die grundsätzlichen Gesichtspunkte des Versicherungsvertrages besprochen; dabei wird nur auf solche Bestimmungen eingegangen, die für den Techniker von besonderem Interesse sind.

Die Feuerversicherung

Diese Versicherung tritt im allgemeinen erst mit der ersten Prämienzahlung in Kraft; mit der Stellung des Antrages ist also die Versicherung durchaus noch nicht abgeschlossen. Doch kann in besondern Fällen eine sogenannte Deckungszusage auf Wunsch des Versicherungsnehmers erteilt werden. In diesem Falle tritt die Versicherung sofort in Kraft. Während aber bei der normalen Versicherung die Prämie rechtzeitig, d. h. bei Vorlage des Versicherungsscheines, — wobei man zur Geldbeschaffung gewohnheitsrechtlich einen Spielraum von 2 bis 3 Tagen läßt — bezahlt sein muß, ist bei der Deckungszusage die Prämie sofort bei Vorlage des Scheines zu bezahlen. Andernfalls gilt die Versicherung nicht als abgeschlossen. Die folgenden Jahresprämien sind zwar auch rechtzeitig zu bezahlen, doch pflegen die Gesellschaften ihre Kunden durch Übersendung der Prämienrechnung daran zu er-

¹⁾ Versicherungszweige, wie sie häufig von Lloyds, London, aufgenommen werden, so z. B. die Versicherung von Ozeanfliegern, stellt also ein Va banque-Spiel auch für die Versicherungsgesellschaft dar, da ihr ein Anhalt nach dem Gesetz der großen Zahlen fehlt.

innern. Der Versicherungsnehmer muß dann bei Inventarversicherung innerhalb zwei Wochen und bei Gebäuden innerhalb vier Wochen bezahlen. Über die Deckungszusagen bestehen in der Kundschaft, wie auch unter den Untervertretern falsche Anschauungen. Nach einem Gutachten des Reichsversicherungsamtes sind nur bevollmächtigte Vertreter der Gesellschaften zur Erteilung berechtigt. Sollte trotzdem der Kunde — das ist schon mehrfach passiert — die Prämie sofort bei Erteilung der Deckungszusage durch den Untervertreter bezahlen, so hat das keine rechtliche Bedeutung.

Eine Stundung der Prämien ist natürlich auf Antrag in jedem Falle zulässig, und es wird davon heute in weitem Maße Gebrauch gemacht, so daß die Liquidität der Gesellschaften oft ganz erheblich darunter leidet.

Einspruchsfrist

Einen etwaigen Einspruch gegen die Richtigkeit des Versicherungsscheines hat der Versicherte innerhalb vier Wochen nach Annahme zu erheben. Nach Ablauf dieser Frist ist der Inhalt des Versicherungsscheines maßgebend. Daher sind alle Änderungen, die Einfluß auf den Versicherungsvertrag haben könnten, wie Umzug und Gefahrerhöhung unverzüglich anzuzeigen, da sonst die Gesellschaft von der Verpflichtung zur Leistung frei wird. Die Bestimmungen über Gefahrerhöhung sind gerade für den Techniker außerordentlich wichtig. Insbesondere wird oft übersehen, daß auch Gefahrerhöhungen in der Nachbarschaft mitzuteilen sind. Da der Versicherungsnehmer für die Richtigkeit des Versicherungsantrages ebenso wie für alle Nachträge die Verantwortung übernimmt, ist besonders auf genaue Angaben Wert zu legen. Denn die Gesellschaften geben einen großen Teil der von ihnen übernommenen Versicherungen an die sogenannten Rückversicherungsgesellschaften ab. Harmlose Bezeichnungen von gefährlichen Betrieben in der Nachbarschaft können zwar den Erfolg haben, daß der Versicherungsnehmer weniger Prämie bezahlen muß; sie befreien aber die Gesellschaft von der Haftpflicht. Zum Beispiel ist es nicht statthaft, für eine Sprengstoffabrik Laboratorium zu schreiben oder für eine Mühle, die nebenher etwas elektrische Arbeit für die Nachbarschaft abgibt, Elektrizitätswerk. Andererseits muß auch die Gesellschaft allgemein gültige Fachbezeichnungen, die sie ihrerseits falsch verstanden hat, gegen sich gelten lassen. So wurden im Kriege die Granatenfüllstationen häufig als Laboriergebäude bezeichnet, was in Schadenfällen anfänglich zu großen Auseinandersetzungen führte.

Umfang der Haftung

Der Umfang der Haftung der Gesellschaften wird durch die §§ 1 bis 3 der A. V. B. geregelt. Die Versicherung erstreckt sich danach auf die Schäden, die an den versicherten Sachen durch Brand, Blitzschlag oder durch Explosion von Leuchtgas aller Art oder durch Explosion von Haushaltungs-Heizeinrichtungen und von Beleuchtungskörpern entstehen.

Begriff des Brandes

Über den Begriff des Brandes scheinen viele falsche Anschauungen zu bestehen, denn die Mehrzahl aller angemeldeten Brandschäden sind gar keine Brände. Ein Brandschaden liegt nach einem Gutachten des Aufsichtsamtes für Privatversicherungen nur dann vor, wenn mit dem schadenbringenden Feuer die Gefahr eines unbeherrschbaren Weitergreifens verbunden ist. Damit ist gesagt, daß sogenannte „Sengschäden“ nicht ersatzpflichtig sind. Denn ein Sengschaden ist die Beschädigung einer Sache

durch Einwirkung von Feuer oder Hitze, wobei von vornherein die Gefahr auf die angesengte Stelle beschränkt bleibt²⁾. Diese Schäden sind meist sehr klein und werden daher „Bagatellschäden“ genannt. Sie werden häufig von den Gesellschaften auf dem „Liberalitätswege“, „kulant“ erledigt, d. h. es wird eine freiwillige Entschädigung gezahlt. Die Praxis mancher Gerichte, daraus eine gewohnheitsrechtliche Zahlungsverpflichtung zu konstruieren, entbehrt daher der rechtlichen Begründung. Ein großer Teil aller angemeldeten Schäden sind solche Bagatellschäden, und diese verursachen eine unendliche Verwaltungsarbeit und im Endergebnis einen erheblichen Geldaufwand.

Ersatzpflicht

Bei Blitzschäden ist nicht nur der zündende, sondern auch der „kalte“ Schlag, der erhebliche Verheerungen anrichten kann, ersatzpflichtig. Explosionen sind ersatzpflichtig, auch wenn sie keinen Brand verursachen. Dabei ist es gleichgültig, ob das Gas zur Beleuchtung oder für Kraftzwecke verwendet wird. Somit sind alle Zerstörungen durch Feuer und Explosion ersatzpflichtig, ferner auch diejenigen, die durch das Löschen entstehen; ebenso werden die abhandengekommenen Gegenstände ersetzt. Dasselbe gilt, wenn der Schaden durch ein Ereignis in der Nachbarschaft verursacht wird.

Nicht ersatzpflichtig sind Schäden, die durch grobe Fahrlässigkeit entstehen. Als grobes Verschulden gilt das Herumtragen glühender Kohlen, das Anzünden von Feuerungen mit Petroleum oder Benzin, das Eingeschaltelassen von elektrischen Bügeleisen auf Wäschestücken, obwohl man nicht mehr plättet, das Betreten von feuergefährlichen Räumen mit offenem Licht usw.

Einzelbestimmungen

Ebenso hat gerade der Industrierversicherte die besonderen Vertragsklauseln seines Versicherungsvertrages streng zu beachten. Diese erstrecken sich, um nur einige Beispiele zu nennen, auf Brandmauern, Forträumen von Schmier- und Putzmaterial, Fortkehren oder Absaugen von Spänen, Überwachung der elektrischen Anlagen, Entfernung des Staubes mit Exhaustoren usw. Jede Außerachtlassung dieser Bestimmungen, die nur eine kleine Auslese darstellen, macht den Versicherer frei.

Wichtig ist ferner für den Industrierversicherten, die Aufräumungskosten mit zu versichern. Diese können außerordentlich hoch sein, während der Zuschlag zur Prämie nur gering ist. Man soll ferner nicht zu sehr darauf bauen, daß höchstens nur einige Räume ausbrennen können. Besonders bei Bränden in der chemischen Industrie sind manche Eisenbetonbauten vollkommen abbruchreif geworden. Auch Schienen innerhalb der Fabrikgrundstücke pflegen sich bei starken Schadenfeuern stark zu werfen.

Höhe des Schadenersatzes

Eine andre Frage ist nun, wie hoch der eingetretene Schaden ersetzt wird. In den gesetzlichen Bestimmungen darüber heißt es, daß der Schadenfall nicht zu einer Bereicherung führen soll. Dementsprechend wurde bisher nur der Tageswert ersetzt, auch wenn der volle Neuwert versichert war. Der Grund zu dieser Bestimmung ist, daß man einerseits juristisch auf dem Standpunkt stand, daß die versicherte Sache am Schadentage nicht mehr wert gewesen sei, und daß eine darüber hinausgehende Be-

²⁾ Diese Auffassung ist u. E. mindestens vom Standpunkt der Wissenschaft aus unhaltbar; denn ein Versengen ist ein von der Oberfläche ausgehendes langsames Verbrennen durch Einwirkung von Hitze oder Feuer, das zu einer ganzen oder teilweisen Zerstörung des versicherten Gegenstandes führt. Die Schriftleitung.

zahlung eine „ungerechtfertigte Bereicherung“ bedeuten würde, andererseits aber auch befürchtete, daß ein voller Schadenersatz geradezu ein Anreiz zu Brandstiftungen sein würde.

Der Versicherungsnehmer steht auf einem andern Standpunkt. Er ist der Ansicht, daß er vollen Schadenersatz beanspruchen kann, wenn er die volle Prämie bezahlt. Im allgemeinen verändert sich zwar der Wert der versicherten Anlagen, aber durch Neuanschaffungen dürfte immer ein gewisser Ausgleich gegeben sein. Es ist übrigens sehr schwierig, für jedes Jahr neue Prämien herauszurechnen. Allerdings gibt es einige derartige Versicherungsarten (Hagelversicherung), die mit jährlich wechselnden Rabattsätzen arbeiten, aber die Verwaltungsarbeit ist hierbei ungeheuer.

Neuwert und Tageswert

Oft wird übersehen, den vollen Neuwert zu versichern, oder wie es in der Versicherungstechnik heißt, eine Vollversicherung zu nehmen. Will ein Versicherungsnehmer einige Gegenstände oder Anlagen unversichert lassen, so ist das ausdrücklich zu bemerken, andernfalls sind diese zum versicherten Werte hinzuzuzählen; der Gesamtwert ist dann höher als die versicherte Summe, und es wird nur anteilig entschädigt. Das gleiche ist der Fall, wenn von vornherein zu gering versichert wurde. Ein Beispiel: Eine Fabrik hat einen Neuwert von 2 Mill. RM. Versichert sind aber, um „Prämie zu sparen“, nur 1 Mill. RM. Nach x Jahren ist die Fabrik nur noch 1 600 000 RM wert, und es tritt ein Schaden von 800 000 RM ein. Der Versicherungsnehmer hat dann am Schadentage nur 800 000 RM versichert gehabt, das ist die Hälfte des Tageswertes; er erhält somit für seinen Schaden nur 400 000 RM.

In den heutigen Zeiten der Geldknappheit ist es nun aber manchem Versicherungsnehmer, der nur seinen Tageswert ersetzt erhält, unmöglich, seinen Betrieb wieder zu eröffnen oder fortzusetzen, weil ihm die Restsumme, die der natürlichen Entwertung entspricht, nicht zur Verfügung steht. Es sind daher schon seit einigen Jahren sogenannte Versicherungen „auf erstes Risiko“ zu allerdings wesentlich höheren Prämien zulässig, bei denen im Schadenfalle der volle Neuwert bezahlt wird. Sie werden nicht mit jedermann abgeschlossen, sondern nur mit „seriösen“ Kaufleuten, Firmen und Privaten, bei denen die Gefahr einer Brandstiftung nicht besteht, bei welchen also das „subjektive Risiko“ gering ist. Für die Industrie werden diese Versicherungsarten schon seit längerer Zeit so gehandhabt, daß zur normalen Feuerversicherung eine Zusatzversicherung genommen wird, welche die Differenz zwischen Alt- und Neuwert deckt³⁾.

Einbruch-Diebstahlversicherung

Die Bestimmungen über pünktliche Prämienzahlung, genaue und richtige Erklärung, gelten gleichmäßig für alle Versicherungsarten, insbesondere auch für die Einbruch-Diebstahlversicherung, zu der noch folgendes zu bemerken ist: Die Versicherungsgesellschaft ist nach den Versicherungsbedingungen der Einbruch-Diebstahlversicherung erst dann ersatzpflichtig, wenn der Diebstahl mittels Einsteigens oder Erbrechens von Behältnissen begangen oder dadurch bewirkt wird, daß zur Öffnung des Gebäudes oder der Zugänge eines Raumes oder zur Öffnung der im Innern befindlichen Türen oder Behältnisse falsche Schlüssel oder zum ordnungsmäßigen Öffnen nicht bestimmte Werkzeuge angewendet werden; ferner, wenn der Diebstahl zur Nacht-

zeit in dem Gebäude begangen wird, in das sich der Täter in diebischer Absicht eingeschlichen oder in welchem er sich in gleicher Absicht verborgen hatte. Die Bestimmungen sind eigentlich klar, doch herrschen in der Allgemeinheit noch viele unklare Anschauungen, z. B. über den Begriff des verschlossenen Raumes. Die allgemein vertretene Ansicht, daß ein Raum verschlossen ist, sobald das Schloß eingeschnappt ist, ist irrig.

Wasserleitungsschäden-Versicherung

Auch über Wasserleitungsschäden-Versicherung bestehen im allgemeinen falsche Ansichten. Hier sind nur die Gefahren gedeckt, die durch bestimmungswidrig ausbrechendes Leitungswasser, wie bei Rohrbruch, verursacht sind. Dagegen nicht Schäden, welche durch Hereinregnen in beschädigte Dächer, Hochwasserschäden oder dgl. verursacht werden, also Naturwasserschäden. Ferner werden normalerweise nur die schädlichen Folgen gedeckt, d. h. z. B. beim Wasserrohrbruch nicht der Schaden am Rohre selbst. Das hat den Zweck, den Versicherungsnehmer anzuhalten, selbst auf seine Leitungen zu achten. Will man die Rohre selbst versichern, so ist ein Zuschlag von 100 vH zu zahlen. Für außenliegende Rohre ist sogar ein Zuschlag von durchschnittlich 2 RM/m zu bezahlen.

Haftpflicht- und Unfallversicherung

Die für beide Teile wohl unerquicklichsten Versicherungsarten stellen die Haftpflicht- und Unfallversicherungen dar. Es ist hier im Einzelfalle oft außerordentlich schwer, sich über die rechtlichen Grundlagen des Schadenfalles klar zu werden. Die Haftpflichtversicherung ersetzt jeden Schaden, der dem Versicherten daraus entsteht, daß er aus irgendeinem Grunde einer dritten Person zu Schadenersatz verpflichtet ist. Ob überhaupt eine Schadenersatzpflicht vorliegt, kann häufig nur durch Gerichtsbeschluß festgestellt werden, weil diese Fälle häufig auch juristisch außerordentlich schwer zu beurteilen sind.

Etwas anders ist die Sachlage bei der Unfallversicherung. Hier begrenzen die Versicherungsbedingungen mehr oder weniger den Begriff des Unfalles. Als Unfall gilt jede von einem Arzt feststellbare Körperbeschädigung, von welcher der Versicherte durch ein plötzliches, von außen her mechanisch auf seinen Körper wirkendes Ereignis betroffen wird. Erkrankungen, Vergiftungen, Erkältungen, Sonnenstich u. dgl. sind daher keine Unfälle. Dagegen hat man Verätzungen, Blutvergiftungen usw. im Betriebe wohl mit Recht als Unfälle angesehen. Manche Fälle sind dagegen sehr bestreitbar. So ist mir ein Fall bekannt, daß ein Mann ohnmächtig wurde, auf eine glühende Platte fiel und sich verbrannte. Die Gesellschaft lehnte den Schadenersatz für Unfall ab, da die Platte ja nicht auf ihn gefallen sei. Abgesehen davon, daß diese Auffassung in technischen Kreisen befremden muß, dürfte sie auch mit den Entscheidungen der deutschen Gerichte in Widerspruch stehen.

Die Autokaskoversicherung

Die Autokaskoversicherung bedeutet, kurz gesagt, die Anwendung aller besprochenen Versicherungsarten (Wasserleitungsschäden-Versicherung ausgenommen) auf das Kraftfahrzeug. Die verhältnismäßig hohen Prämien sind die Folge davon, daß nach Unfällen das Fahrzeug gänzlich überholt und alles dem Unfall zur Last gelegt wurde. Auch die bei dieser Versicherungsart auftretenden Streitigkeiten sind zum Teil auf diesen Brauch der Versicherungsnehmer zurückzuführen.

³⁾ Vgl. auch den folgenden Aufsatz von Dr. K. Ehrenberg „Die Neuwertversicherung für den Brandfall“. Die Schriftleitung.

In allen Versicherungszweigen kommen solche Unstimmigkeiten vor, da die vernichteten Sachen meist als „neu“ oder „fast ungebraucht“ angegeben werden. Trotzdem kommt es aber tatsächlich nur zu sehr wenigen Prozessen. Aus einer sich über 10 Jahre erstreckenden Statistik einer Gesellschaft ergaben sich 10 028 211 Schäden. Davon führten zu einem Prozeß gegen die Gesellschaft 8574, d. h. 0,08 vH der gesamten Schadenfälle. Von diesen wurden nur 1991, also der vierte Teil gegen die Gesellschaft entschieden.

Versicherungsnehmer und Versicherungsgesellschaft sind auf Gedeih und Verderb miteinander verbunden. Die Versicherungsgesellschaften betonen in ihren Berichten wiederholt, daß sie in erster Linie im Dienste der Allgemeinheit stehen, und daß der Gewinn erst in zweiter Linie kommt. Wenn diese Einstellung sich erst restlos sowohl bei den Versicherern wie bei den Versicherungsnehmern durchgesetzt haben wird, werden auch die verschiedenen Mängel, die heute noch vorhanden sind, leicht ausgeglichen werden können. [390]

Die Neuwertversicherung für den Brandfall

Von Dr.-Ing. Kurt Ehrenberg, Berlin

Bei der Feuerversicherung wurde bisher der Zeitwert (Gebrauchswert) ersetzt. Die kürzlich eingeführte Neuwertversicherung wird vielfach falsch aufgefaßt. Die in Betracht kommenden Wertbegriffe werden erläutert, auch der Wertverlauf, wenn der Preisindex sich ändert. Die Versicherungsleistung kann aus drei Ursachen unzureichend sein, nämlich, unzureichende Versicherungssumme, Preiserhöhung, Abzug neu für alt. Die letzte Ursache wird durch die Neuwertversicherung ausgeschaltet. Es gab zunächst zwei Formen der Neuwertversicherung mit Gewährung eines unverzinslichen Darlehens. Nunmehr gibt es zwei Formen mit Barentscheidung. Die Leistungen, Kosten, besonderen Vorteile der vier Formen werden verglichen.

In Versicherungsfragen stößt man immer wieder auf Mißverständnisse bei Personen, die mitten im Wirtschaftsleben stehen. Die Leistungen der Versicherungsgesellschaften entsprechen oft nicht den Erwartungen der Versicherten, diese sind sich aber selten darüber klar, warum das so ist. Jedenfalls überlegen sie sich dies nicht rechtzeitig vor dem Schadenfalle. Die Betrachtung muß von bestimmten Werten und Preisen ausgehen. Es sind dies besonders:

- a) der ursprüngliche Anschaffungswert, der größer oder kleiner bzw. ebenso groß sein kann, wie
- b) der jetzige Wiederbeschaffungswert = Neuwert,
- c) der Buchwert,
- d) der gemeine Wert (Verkaufswert),
- e) der Ertragswert,
- f) der Gebrauchswert oder Betriebswert,
- g) der Ersatzwert im Versicherungssinne, worunter der Wert kurz vor dem Schadenfalle verstanden wird.
- h) der Restwert (Schrottwert).

Für alle unter d bis g angeführten Werte findet sich die allgemeine Bezeichnung Zeitwert.

Anschaffungswert und Neuwert

Der Anschaffungswert ist die einzige feststehende Größe. Der Neuwert schwankt, ist aber noch am besten genauer zu bestimmen. Vielfach glauben Versicherungsnehmer, daß durch die Neuwertversicherung die Schwankungen des Wiederbeschaffungspreises ausgeglichen werden sollen; versicherungstechnisch gesprochen soll Unterversicherung aus Preisänderungen vermieden werden. Eine derartige Einrichtung hat es zeitweise während der Inflation gegeben. Sie ist nicht zu verwechseln mit der Versicherung auf erstes Risiko, bei der es auch keine Unterversicherung im üblichen Sinne gibt.

Die angedeutete Auffassung ist irrig. Die Neuwertversicherung schließt nicht aus, daß infolge von Preissteigerungen eben doch nicht der volle Neuwert ersetzt wird. Der gestiegene Neuwert muß vielmehr durch Erhöhung der Versicherungssumme berücksichtigt werden. Dies gilt selbstverständlich auch bei Versicherung des Zeitwertes, soweit nicht in diesem Falle die seit Abschluß der Versicherung eingetretene Entwertung durch Abnutzung die Werterhöhung von der Preisseite ausgleicht.

Ein noch weitergehender Irrtum ist der, daß durch die Neuwertversicherung die Beschaffung eines Ersatzes nach Wahl des Versicherten ermöglicht werden kann, also z. B. an Stelle einer Dampfmaschine für 20 000 RM ein Dieselmotor für 30 000 RM, wenn nur diese 30 000 RM als Versicherungssumme festgesetzt sind. Eine derartige Sachversicherung kennt das Versicherungsvertragsgesetz nicht. Die willkürliche Festsetzung der Leistung für den Versicherungsfall ist nur in der Personenversicherung zugelassen, in der Schadenversicherung soll sie als Spiel oder Wette gelten. Ob das Gesetz vielleicht nicht mehr den heutigen Bedürfnissen entspricht, kann hier nicht erörtert werden.

Buchwert

Der Buchwert entsteht aus dem Anschaffungswert durch Abschreibungen. Er kann ebenfalls nach oben oder unten vom Zeitwert abweichen, ist aber fast stets niedriger, wenn nicht eine wirtschaftlich bedenkliche Überbewertung erfolgt. Würde der Buchwert nicht von dem vielleicht längst überholten Anschaffungswert, sondern von dem jeweiligen Neuwert ausgehend ermittelt, so würde sich ein „wahrer Buchwert“ ergeben, der aber auch nicht dem Zeitwert entsprechen müßte.

Gemeiner Wert und Ertragswert

Der gemeine Wert, „der Wert der Sache“ nach § 52 V. V. G., wird im Zweifel der Ersatzleistung zugrunde gelegt, jedoch nicht für die Feuerversicherung von Gebäuden und beweglichen Gegenständen, für die §§ 86 und 88 V. V. G. einen besondern Ersatzwert vorsehen.

Der gemeine Wert und der Ertragswert scheiden daher für die Bemessung der Entschädigung im Brandfalle aus.

Gebrauchs- oder Betriebswert

Gebrauchswert oder Betriebswert sind keine subjektiven Wertauffassungen des betreffenden Eigentümers, sondern sie stellen den Nutzen dar, den die betreffende Maschine für jeden hat, der den Betrieb fortführen will. Der Gebrauchswert oder Betriebswert liegt daher meistens über dem gemeinen Wert. Ist ein Betriebswert nicht mehr

vorhanden, so können die erforderlichen Demontagekosten, Frachtspesen und Verkaufsschwierigkeiten den Wert sogar unter den gemeinen Wert (den durchschnittlichen Verkaufswert der gebrauchten Maschine) senken.

Die Absicht des Gesetzes ist offenbar, den Gebrauchswert oder Betriebswert zu ersetzen. Ob dies geschieht, hängt von dem Regulierungsverfahren und der Entscheidung des Schiedsgerichtes ab. Beide sollen den Ersatzwert, also den Zeitwert kurz vor dem Schadenereignis, ermitteln.

Bekanntlich sind sich die Gelehrten keineswegs darüber einig; viel weniger kann der Versicherungsnehmer im voraus wissen, welchen Wert er für die Versicherungssumme zugrunde legen soll. Er hat allerdings die Möglichkeit, durch Vereinbarung eines taxierten Versicherungsscheines wenigstens den Zeitwert für den Augenblick des Vertragschlusses festzulegen. Durch regelmäßige Revision der Taxe werden dann auch die möglichen Unterschiede beim Ersatzwert vermindert.

Wertverlauf

Die folgende Abbildung stellt den Wertverlauf dar unter der Annahme, daß der Preisindex zunächst konstant ist, dann gleichmäßig auf 150 vH steigt und diese Höhe beibehält. Unberührt hiervon bleibt außer dem Anschaffungswert der Buchwert. Der Ersatzwert (Zeitwert) und der gemeine Wert erfahren durch die zwei Faktoren (Preiserhöhung und Abnutzung) eine Änderung des Wertverlaufes, im vorliegenden Falle zunächst eine Steigerung. Das gleiche gilt für den Schrottwert. Der Verlauf bei unverändertem Preisstand ist punktiert angegeben.

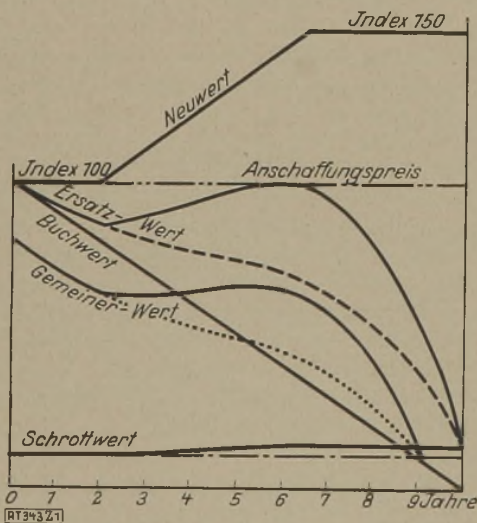


Abb. 1. Wertverlauf bei wechselndem Preisindex

Für den Versicherungsnehmer ist es sehr schwierig, jeweils mit dem vollen Zeitwert versichert zu sein und dabei nicht unnötig hohe Prämien zu zahlen. Jedenfalls ist das Bestreben des Versicherten, bei der Regulierung die Werte möglichst hoch anzugeben, bei Teilschäden sehr zweischneidig, weil er damit künstlich Unterversicherung bewirken kann. Bei Totalverlust wirkt sich dies nicht aus, weil er auf jeden Fall die Versicherungssumme erhält, soweit nicht überversichert ist.

Ein Beispiel

Wir wollen hierfür ein Zahlenbeispiel geben.

V = Versicherungssumme, Z = Zeitwert, N = Neuwert, A = Anschaffungswert.

Zunächst sei $A = N$, $Z = 0,85 A$, $V = 0,80 A$.

Es liegt also Unterversicherung vor, denn $V = 0,94 Z$.

Es sei nun nach vier Jahren eine Preissteigerung um 20 vH eingetreten.

$$N_1 = 1,20 A.$$

Andererseits sei die Abnutzung weiter fortgeschritten, so daß der Zeitwert nicht mehr 85, sondern 75 vH des jetzigen Neuwertes beträgt. Die ursprüngliche Unterversicherung würde also ohne die Preisänderung verschwunden sein.

$$Z_1 = 0,75 N_1 = 0,90 A.$$

Die Unterversicherung ist durch die Preiserhöhung wieder entstanden und auf 10 vH des Anschaffungswertes gestiegen. Der ungedeckte Teil des Wiederbeschaffungspreises ist von 20 auf 40 vH des Anschaffungswertes gestiegen.

$$V = 0,80 A = 0,67 N_1 = 0,88 Z_1.$$

Ursachen der unzureichenden Wiederbeschaffungsmöglichkeit

Zu den drei Ursachen unzureichender Wiederbeschaffungsmöglichkeit aus der Versicherungsleistung, nämlich:

- ursprüngliche Unterversicherung durch die Wahl der Versicherungssumme,
- spätere Unterversicherung durch Indexsteigen,
- Abzug neu für alt

kommt als weitere eine Entscheidung des Reichsfinanzhofes vom 23. Januar 1929. Danach wird der Unterschied zwischen der Versicherungsleistung und dem Buchwert als Buchgewinn einkommensteuerpflichtig erklärt. Es ist zu hoffen, daß die seitens berufener Vertretungen der Wirtschaft eingeleitete Aktion dazu führt, daß diese unbillige Härte gemildert wird. Vorläufig muß man jedenfalls die Frage der Neuwertversicherung und insbesondere ihre Form sehr vom Standpunkt der Steuerfrage aus beurteilen. Vermieden würde diese steuerliche Belastung, wenn als Versicherungsleistung ein Darlehen gewährt würde, wie es die beiden ursprünglichen Formen der Neuwertversicherung vorsahen. Ein unverzinsliches Darlehen stellt auch eine Versicherungsleistung dar, deren Wert je nach der Tilgungsform und nach dem Zinssatz, mit dem man rechnet, sehr hoch sein kann.

Die Neuwertergänzungsversicherung

Die Feuerversicherungsgesellschaften hatten zunächst die sogenannte Neuwertergänzungsversicherung eingeführt, durch die ein unverzinsliches Darlehen gewährt wurde, das in 10 Jahresraten voll zurückzuzahlen war. Der Wert der Leistung war rd. 26 vH des Darlehensbetrages, also des Unterschiedes zwischen Neuwert und Zeitwert. Wenn

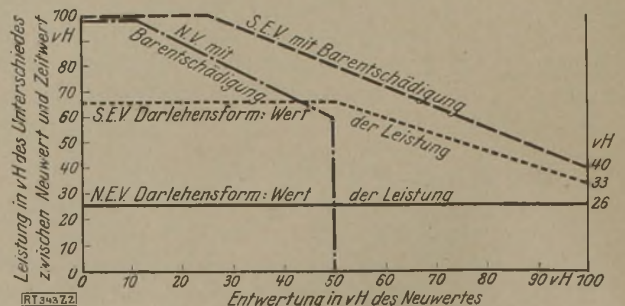


Abb. 2. Die Leistungen der beiden Formen der Neuwertversicherung bei Versicherung von Maschinen und industriellem Inventar

S. E. V. = Sachlebensergänzungsversicherung. N. (E.) V. = Neuwert-Ergänzungs-)Versicherung der Arbeitsgemeinschaft privater Feuerversicherungsgesellschaften in Deutschland

man die Besteuerung nach dem Einkommensteuergesetz zuzüglich Gewerbesteuer mit 50 vH annimmt (bei Körperschaftsteuer etwa 30 bis 40 vH), blieb also der Wert des Darlehens gegenüber einer um die Steuer verkürzten Barentschädigung zurück.

Die Sachlebensergänzungsversicherung

Die andre Form der Darlehensgewährung — die Sachlebensergänzungsversicherung — sah die Amortisation des Darlehens zur Hälfte durch den Versicherungsnehmer, zur andern Hälfte durch die Versicherungsgesellschaft vor, wodurch sich der Wert der Leistung auf etwa 66 vH erhöhte. Da 10 Jahre lang je 5 vH des Darlehens dem Versicherten von der Versicherungsgesellschaft gutgebracht werden, so entsteht eine geringfügige auf 10 Jahre verteilte steuerliche Belastung. Auf diesem Wege war offenbar das Optimum für den Versicherungsnehmer unter der Voraussetzung einer Steuerpflicht von 40 bis 50 vH erreicht.

Fällt die Besteuerung fort oder ist sie gering, so erscheint die neue Form, welche nicht ein Darlehen, sondern eine Barentschädigung gewährt, vorteilhafter. Diese Form ist ebenfalls sowohl seitens der Feuerversicherungsgesellschaften wie in Form der Sachlebensergänzungsversicherung eingeführt. Beide Formen sind daher in der folgenden Tabelle gegenübergestellt.

Bei Gebäuden sind die Leistungen gleich, da bei allen praktisch vorkommenden Entwertungen der volle Neuwert zur Verfügung gestellt wird. Bei Maschinen ist die Leistung verschieden, sobald die Entwertung über 10 vH hinausgeht. Näheres ergibt die Zusammenstellung.

Die Kosten

Der Hauptunterschied beider Formen liegt in den Kosten. Bei den Feuerversicherern erscheinen als Kosten

die gezahlten Prämien, bei der Sachlebensergänzungsversicherung für alle Versicherten, die keinen Schaden erlitten haben, nur die Zinsen der gezahlten Prämien und auch diese nur teilweise. Es werden nämlich bei schadenfreiem Verlauf die Prämien nach einer Reihe von Jahren voll, die Zinsen zum Teil, und zwar als Dividenden, zurückerstattet. Für die zu Schaden gekommenen Versicherungen bestehen die Kosten in Prämien und Zinsen. Dies bedeutet, daß die Versicherten an dem schadenfreien Verlauf ihrer Versicherung besonders interessiert sind, was natürlich allen Versicherten zum Vorteil gereicht, und daß die zu Schaden gekommenen einen höheren Kostenanteil tragen, was auch berechtigt ist, da sie an Stelle abgenutzter Objekte neue erhalten, womit eine gewisse Bereicherung verbunden ist, auch wenn sie sich nur in der längeren Lebensdauer und dem höheren Verkaufswert, also nicht in einem höheren Ertrage auswirkt.

Man kann nach Vorstehendem nicht einfach die Prämien miteinander vergleichen, die bei der Sachlebensergänzungsversicherung etwa viermal so hoch sind, sondern man muß Zinsverluste, aber auch Dividenden in Rechnung stellen. Auch bilanztechnische Umstände spielen hier mit. Eine Ausgabe, die mit erheblicher Wahrscheinlichkeit, wenn auch nicht mit Sicherheit, zu späteren Einnahmen führt, kann als stille Reserve angesehen werden. Die Möglichkeiten derartiger Rückstellungen sind heutzutage sehr gering, weil die Abschreibungen auf die Werte der Goldbilanz und auf spätere Neuanschaffungen begrenzt sind. Daher verdient auch diese Seite der Sachlebensergänzungsversicherung besondere Beachtung.

Der einzige Nachteil der Sachlebensergänzungsversicherung ist demnach, daß sie dem Unternehmen Mittel vorläufig entzieht; dem stehen aber die bilanztechnischen Vorteile und Ersparnisse gegenüber.

Formen der Neuwertversicherung

1	A Darlehensformen		4	B reine Neuwertversicherung			
	2 Neuwert- ergänzungs- versicherung	3 Sachlebens- ergänzungsversicherung		5 der Feuerversicherungsgesellschaften		7 der Sachlebens- ergänzungsversicherung	
Auszahlung:	volle Differenz als Darlehen	volle Differenz als Darlehen	Auszahlung bei Gebäud.: bei Maschinen:	bei Entwertung von 0—10 vH	100 vH	bei Entwertung desgl.	100 vH
				" 10—25 "	100—85 vH	"	100 "
				" 25—40 "	85—70 "	"	100—88 vH
				" 40—50 "	70—60 "	"	88—80 "
				" 50—60 "	—	"	80—72 "
				usw.		"	
				von 90—100 vH	—	"	48—40 "
Tilgung:	10 Jahresraten je 10 vH, beginnend nach zwei Jahren	10 Jahresraten je 5 vH, beginnend nach einem Jahr					
es bleibt als Leistung:	—	50 vH		—	—	—	—
Wert d. Zinsfreiheit:	26 vH	13 vH		—	—	—	—
Prämie:	2/3 des Feuerprämienatzes	etwa 4 faches des Feuerprämienatzes		Feuerprämie	—	etwa 4 faches des Feuerprämienatzes	—
Prämienrückzahlung:	—	voll bei schadenfreiem Verlauf nach 20 Jahren, vorher größtenteils		—	—	voll bei schadenfreiem Verlauf nach 25 Jahren, vorher größtenteils	—
Gewinnbeteiligung: .	—	90 vH der Zinsgewinne, außerdem 10 vH vom Gesamtüberschuß		—	—	90 vH der Zinsgewinne, außerdem 10 vH vom Gesamtüberschuß	—
Kosten:	Jahresprämien zuzügl. Zinsen	Zinsen abzügl. Dividenden		Jahresprämien zuzügl. Zinsen	—	Zinsen abzgl. Dividenden	—
Steuerl. Belastung: .	keine Belastung, weil kein Buchgewinn erscheint	keine Belastung im 1. Jahr, später erscheinen jährlich nur 5 vH als Buchgewinn		die Entschädigung erscheint als Gewinn	—	die Entschädigung erscheint als Gewinn (Darlehensleistung bleibt wahlweise möglich)	—
Sonstige Vorteile: .	—	die gezahlten Prämien und die Dividenden bilden eine stille Reserve		—	—	die gezahlten Prämien und Dividenden bilden eine stille Reserve	—

Die Vorbedingung der Leistung

Alle Formen der Neuwertversicherung schreiben als Vorbedingung der Leistung den Wiederaufbau vor. Diese Forderung ist durchaus berechtigt, da ein besonderer Bedarf nur durch die Wiederbeschaffung über den Ersatz des Zeitwertes hinaus entsteht. Der eigentliche Vermögensschaden ist durch den Ersatz des Zeitwertes reichlich, manchmal sogar überreichlich, gedeckt.

Zusammenfassend kann man sagen, daß durch die beiden Formen der Neuwertversicherung allen berechtigten Bedürfnissen der Industrie und des Hausbesitzes genügt

wird. An die Frage der Ausdehnung auf die Landwirtschaft kann man nur sehr vorsichtig herangehen. Böswillige und grobfahrlässige Ausnutzung des Versicherungsschutzes können durch die Neuwertversicherung gefördert werden. Man darf nicht außer acht lassen, daß die Technik der Versicherung, die etwa mit einem Schadenfall auf 1000 Versicherungen rechnet, durch einen einzigen weiteren böswilligen Schadenfall unter 1000 Versicherten völlig ins Wanken gebracht wird. Ein Kaufmann dagegen kann unter 1000 Kunden mit gleichem Umsatz leicht einen oder zwei verschmerzen, bei denen er sein Geld verliert.

[RT 343]

Der Eigentumsvorbehalt als Inhalt des Liefervertrages

Von Rechtsanwalt Dr. Fritz Pape, Frankfurt a. M.

Die nachstehenden Ausführungen warnen vor allzu großer Bewertung der Vorbehaltsklausel. Sie weisen auf die trotz der Klausel bestehenden Verlustgefahren hin und sollen unter Schilderung der häufigsten Vereinbarungsmängel Fingerzeige geben, wie sich der Lieferer am zweckmäßigsten schützen kann

Die wirtschaftlichen Schwierigkeiten der Gegenwart haben es mit sich gebracht, daß im geschäftlichen Verkehr, im Handel wie in der Herstellung, sich nur wenige Geschäfte in der Weise abwickeln, daß bei Lieferung der Waren auch sofort der Kaufpreis erlegt wird. In vielen Fällen ist der Besteller dazu gar nicht in der Lage, in zahlreichen Fällen wird die Zahlung hinausgezögert, um auf diese Weise die „Gepflogenheit der Stundung“ als ein Zeichen der Zeit auszunutzen. Unter allen Umständen muß der Lieferer mit weitgesteckten Zahlungszielen rechnen, um überhaupt Aufträge zu bekommen, und um seinen Betrieb auf einem rentablen Beschäftigungsgrade zu erhalten. Mehr denn je tritt deshalb an den Kaufmann und Fabrikanten die Aufgabe heran, sich vor Verlusten, die durch Insolvenzen und Zahlungsstockungen hervorgerufen werden, zu schützen. Die Vertragsklauseln, die sich zu diesem Zwecke herausgebildet haben, sind Legion. Eine findet sich jedoch in nahezu allen Geschäftsbedingungen, der Vorbehalt des Eigentums. Diese Klausel wird allgemein bei beweglichen Sachen als das Allheilmittel angesehen, und doch bereitet gerade sie, vielleicht weil man sich allzusehr darauf verlassen hat, häufig die größten Enttäuschungen.

I. Die Bedeutung der Vorbehaltsklausel

§ 455 BGB lautet:

Hat sich ein Verkäufer einer beweglichen Sache das Eigentum bis zur Zahlung des Kaufpreises vorbehalten, so ist im Zweifel anzunehmen, daß die Uebertragung des Eigentums unter der aufschiebenden Bedingung vollständiger Zahlung des Kaufpreises erfolgt, und daß der Verkäufer zum Rücktritt von dem Verträge berechtigt ist, wenn der Käufer mit der Zahlung in Verzug kommt.

Geltungsbereich

Diese Bestimmung des Gesetzes ist eine Auslegungsregel der Vorbehaltsklausel, wie sie gewöhnlich in den Geschäftsbedingungen der Lieferer ohne Zusätze enthalten ist. Der Geltungsbereich erstreckt sich, wie der Wortlaut ergibt, nur auf bewegliche Sachen, also nicht auf Grundstücke. Er umfaßt aber auch die sogenannten verbrauchbaren Sachen, d. h. diejenigen beweglichen Sachen, deren bestimmungsgemäßer Gebrauch in dem Verbrauch oder in der Veräußerung besteht. Bei den verbrauchbaren

Sachen müssen jedoch besondere Abmachungen über den Weiterverkauf getroffen werden, da der Eigentumsvorbehalt an sich ein Verfügungsrecht des Käufers ausschließen würde. Diese besonderen Abmachungen gehen häufig dahin, daß der Käufer berechtigt sein soll, die dem Vorbehalt unterfallenden Waren in seinem Geschäftsbetrieb zu veräußern, daß er aber verpflichtet ist, den Erlös umgehend an den Lieferer abzuführen. Ein noch mehr empfehlenswerter Zusatz ist eine Verpflichtung des Käufers dahin, daß er nur unter dem Vorbehalt des Eigentums seines Lieferers weiterveräußern darf.

Die Rechtslage beim Verlust des Charakters einer beweglichen Sache

Grundsätzlich ist die Eigentumsvorbehaltsklausel bei allen beweglichen Sachen zulässig und möglich. Behalten die gelieferten Sachen diese Eigenschaft, so bleibt selbstverständlich auch der wirksam vereinbarte Vorbehalt bis zur vollen Zahlung des Kaufpreises bestehen. Es kann jedoch vorkommen, daß die gelieferte Ware den Charakter als bewegliche Sache verliert, so vor allem dann, wenn eine Umwandlung zu einem wesentlichen Bestandteil eines Grundstückes eintritt oder die gelieferte Ware verarbeitet wird. Wesentliche Bestandteile einer Sache sind solche Bestandteile, die voneinander nicht getrennt werden können, ohne daß der eine oder der andre zerstört oder in seinem Wesen verändert wird.

Solche Bestandteile einer Sache können nach dem Gesetz nicht Gegenstand besonderer Rechte, also insbesondere nicht Gegenstand eines besonderen Eigentumsrechtes sein. Der wesentliche Bestandteil begrifflich notwendig das rechtliche Schicksal der Hauptsache. Wird also eine bewegliche Sache, z. B. eine Maschine, mit einem Grundstück oder einem Gebäude dergestalt verbunden, daß sie wesentlicher Bestandteil des Grundstückes oder des Gebäudes in obigem Sinne wird, so umfaßt das Eigentum an dem Grundstück oder dem Gebäude auch diese Sache, da — wie bereits gesagt — die verbundene Sache das rechtliche Schicksal der Hauptsache zu teilen hat. Alle an den verbundenen Sachen vor ihrer Verbindung bestehenden Sonderrechte, insbesondere also das Eigentum eines Dritten, des Lieferers, gehen mit der Verbindung unter, sie erlöschen. Der Eigentumsvorbehalt

hat seine Wirkung verloren. Entsprechendes gilt für die Verbindung beweglicher Sachen untereinander, z. B. durch Verarbeitung.

Wichtig ist, daß alle diese Wirkungen kraft Gesetzes vor sich gehen, einerlei, ob die Verbindung durch Zufall, wie Naturereignisse, oder durch den Willen eines der Beteiligten oder gar durch übereinstimmenden Willen aller Beteiligten vor sich ging. Diese Rechtsfolge entspricht der festen Rechtsprechung der obersten Gerichte, insbesondere des Reichsgerichts¹⁾.

Bei allen Geschäften, die Waren zum Gegenstand haben, deren Schicksal dahin geht, wesentlicher Bestandteil einer andern Sache zu werden, ist deshalb dringend erforderlich, anderweite Sicherheiten wie Bürgschaften, Hypotheken u. dgl. zu suchen, es sei denn, daß eine Vereinbarung möglich ist, die das Einbauen oder Verarbeiten bis zur vollen Bezahlung des Kaufpreises verbietet.

II. Die rechtlichen Wirkungen der Vorbehaltsklausel

Die rechtliche Wirkung eines gültig vereinbarten Eigentumsvorbehaltes ist zu bekannt, als daß hierüber allgemeinere Ausführungen gemacht werden müßten. Einiges ist jedoch von Bedeutung.

Ein Kaufvertrag mit Eigentumsvorbehaltsklausel ist unvollständig insofern, als eine wesentliche Verpflichtung des Verkäufers, dem Käufer das Eigentum zu verschaffen, nur bedingt besteht. Z. B. braucht der Verkäufer, wenn der Käufer in Zahlungsverzug gerät, überhaupt nicht die Verpflichtung der Eigentumsübertragung zu erfüllen, sondern er kann vom Vertrage zurücktreten und Rücklieferung der bereits übergebenen Waren verlangen. Dinglich geht die Wirkung des Vorbehaltes dahin, daß die Übertragung des Eigentums an den Käufer bis zur vollständigen Bezahlung aufschiebend bedingt ist. Bis zur Erfüllung dieser Bedingung ist der Käufer zwar unmittelbarer Besitzer, aber nicht Eigenbesitzer, sondern Verwalter oder Verwahrer. Der Verkäufer dagegen bleibt Eigenbesitzer, und zwar mittelbarer. Der Verkäufer kann von jedem Dritten, der die fragliche Ware etwa durch Pfändung für sich in Anspruch nimmt, die Freigabe der Ware verlangen. Im Konkurs des Käufers hat er ein Aussonderungsrecht.

Der Gefahrübergang

Von Wichtigkeit ist auch noch die Frage der Gefahrtragung bei zufälligem Untergang oder Verschlechterung der Ware. Die Ansichten in Literatur und Rechtsprechung sind hierüber geteilt. Die überwiegende Mehrheit nimmt an, daß die Gefahr auf den Käufer im Augenblick der Übergabe übergehe. Diese Ansicht dürfte auch dem Wortlaute des Gesetzes entsprechen. Eine andre sehr wichtige Meinung geht dahin, daß die Gefahr erst beim Eintritt der Bedingung, also nach der vollen Bezahlung des Kaufpreises übergeht. Der Verkäufer hätte hiernach bis zu diesem Zeitpunkte die Gefahr zu tragen. Ginge also die Ware bis zur Zahlung des vollen Kaufpreises unter, so ginge er seines Anspruches verlustig, u. U. müßte er die Ware erneut liefern. Diese Auffassung erscheint unbillig. Um aber jeden Zweifel auszuschließen, empfiehlt es sich, in den Bedingungen eine Klausel aufzunehmen, wonach die Gefahr schon mit der Übergabe auf den Käufer übergeht.

¹⁾ Für die Frage „Maschinen als wesentlicher Bestandteil und als Zubehör von Gebäuden“ verweisen wir auf die beiden Abhandlungen von Dr. Felix Moral, Bd. 20 (1927) S. 75 und Bd. 21 (1928) S. 49.

Widerrechtliche Veräußerung und Verpfändung

Hat der Lieferer es mit einem ehrlichen Käufer zu tun, so ist, wie wir gesehen haben, der Verkäufer für seine Kaufpreisforderung einigermaßen gesichert, wobei vorausgesetzt wird, daß die Ware nicht wesentlicher Bestandteil einer andern Sache geworden ist und ferner, daß der Eigentumsvorbehalt wirksam vereinbart wurde. Wie steht es aber, wenn der Käufer unehrlich ist, wenn er die unter Eigentumsvorbehalt ihm verkaufte Ware einem Dritten widerrechtlich veräußert oder verpfändet? In einem solchen Falle ist zu unterscheiden, ob der Dritte gutgläubig war oder nicht. Er war dann nicht gutgläubig, wenn ihm bekannt oder infolge grober Fahrlässigkeit nicht bekannt war, daß die Sachen nicht seinem Veräußerer gehörten. War der Dritte nicht gutgläubig, so wird an dem Eigentum des ursprünglichen Veräußerers nichts geändert. Sein Eigentum bleibt bestehen, der Eigentumsvorbehalt bleibt wirksam. Der Fall der Nichtgutgläubigkeit wird jedoch nur sehr selten vorkommen, denn in den weitaus meisten Fällen suchen sich die unehrlichen Käufer einen solchen Dritten als Käufer ihrerseits aus, der von dem Eigentumsvorbehalt nichts weiß, auch nichts wissen kann, also gutgläubig ist. Wird nun an einen gutgläubigen Dritten die Sache weiterverkauft und übergeben, so wird dieser Dritte unbeschränkter Eigentümer der Sache, sein guter Glaube wird geschützt. Das Eigentum des ursprünglichen Veräußerers geht unter, sein Eigentumsvorbehalt wird wirksamlos.

Dasselbe gilt entsprechend, wenn ein Dritter, der gutgläubig ist, die Sache zum Pfande nimmt und Faustpfand daran erwirbt. Hat der Lieferer es also mit einem gewissenlosen Käufer zu tun, so schützt ihn aber sein Eigentumsvorbehalt nicht, wenn der gute Glaube eines Dritten auf den Plan tritt. Zwar macht sich der Käufer, der in der geschilderten Weise über die mit einem Eigentumsvorbehalt behafteten Waren verfügt, ohne den Erlös abzuführen, der Unterschlagung und Untreue schuldig. Aber mit der Bestrafung des ungetreuen Käufers ist dem Verkäufer gewöhnlich nicht viel gedient. Denn wird der ungetreue Käufer bestraft, so kommt der Verkäufer gewöhnlich erst recht nicht zu seinem Gelde. Leider haben sich in letzter Zeit die Fälle der ungetreuen Käufer in erschreckender Weise gehäuft, so daß dem Lieferer trotz Eigentumsvorbehalt nur die allergrößte Vorsicht anempfohlen werden kann.

Eine andre Gefahr ist dadurch gegeben, daß die mit einem Eigentumsvorbehalt behafteten, aber äußerlich nicht als solche erkennbaren Sachen von dritter Seite bei dem Käufer gepfändet werden. Der Lieferer hat in solchen Fällen selbstverständlich das Recht zu intervenieren. Um dieses zu können, muß er aber wissen, daß Pfändungen vorliegen. Es kommt nun sehr häufig vor, daß der Käufer, sei es aus Böswilligkeit, sei es aus Nachlässigkeit, hiervon dem Verkäufer keine Mitteilung macht, sondern ruhig die gepfändete Ware versteigern läßt. Auch in diesem Falle hat der Lieferer zum mindesten größte Schwierigkeiten, um zu seinem Gelde zu kommen, da die Ware seinem Zugriff in den weitaus meisten Fällen entzogen sein wird. Es wird deshalb gut sein, wenn er sich von Zeit zu Zeit von dem Bestande und dem Vorhandensein der Ware überzeugt.

Der ungültige Eigentumsvorbehalt

Jeder Lieferer größeren oder mittleren Formates pflegt heute „Geschäfts- und Lieferbedingungen“ zu haben. Stellt er Serienwaren her, so läßt er Kataloge und Preislisten anfertigen, die seine Geschäftsbedingungen enthal-

ten. Nahezu regelmäßig enthalten diese Geschäftsbedingungen den Eigentumsvorbehalt. Damit dieser nun Vertragsinhalt wird, ist es notwendig, daß er vor oder bei Vertragsabschluß der Gegenpartei bekannt wurde und diese wußte, daß der Lieferer nur zu diesen Bedingungen abschließen wollte. Ferner muß die Gegenpartei diese Bedingungen genehmigen, was selbstverständlich auch stillschweigend geschehen kann. Es ist nun häufig nicht tunlich, den Inhalt der Geschäftsbedingungen, insbesondere die Klausel des Eigentumsvorbehaltes zum Gegenstand der mündlichen Aussprache zu machen, weil dadurch leicht ein gewisses Mißtrauensvotum zum Ausdruck gebracht werden kann. So geschieht es, daß über die Geschäftsbedingungen in der Regel mündlich kein Wort gewechselt wird. Wie werden sie nun Vertragsinhalt?

In Großbetrieben liegen die Verhältnisse gewöhnlich klar. Vor oder nach längeren Verhandlungen wird ein schriftliches Angebot gemacht, das ausdrücklich auf die beigefügten oder formularmäßig aufgedruckten Lieferbedingungen verweist. Dieses Angebot wird dann durch Brief angenommen, und die Annahme wiederum von dem Lieferer bestätigt. Auch das Bestätigungsschreiben enthält meistens formularmäßig die Lieferbedingungen aufgedruckt und nimmt inhaltlich darauf Bezug. In solchen Fällen sind ohne jeden Zweifel die Lieferbedingungen und mit ihnen der Eigentumsvorbehalt vollinhaltlich Gegenstand des Vertrages geworden.

In andern Fällen, besonders bei Serienfabrikation und solchen Unternehmungen, die Katalogware herstellen, finden naturgemäß größere Verhandlungen nicht statt, sondern eines Tages erscheint der Reisende oder Vertreter bei dem Kunden und schließt den Auftrag ab, worüber er dem Kunden eine Kommissionsnote aushändigt, die die Lieferbedingungen oder wenigstens den Eigentumsvorbehalt enthält. Außerdem gibt der Reisende zu erkennen, daß die Bestätigung des Auftrages von seinem Stammhause aus erfolge. Erfolgt nun die Bestätigung unter Bezugnahme auf beigefügte oder aufgedruckte Bedingungen, so sind, falls die Bestätigung angenommen wird oder kein Widerspruch dagegen erfolgt, die Lieferbedingungen Vertragsinhalt geworden. Ein Einverständnis mit dem Bestätigungsschreiben durch Stillschweigen setzt aber voraus, daß das Bestätigungsschreiben keine nennenswerten Abweichungen von dem enthält, was der Reisende bei seinem Abschlusse vereinbarte.

Häufig kommt der Abschluß aber auch so zustande, daß der Reisende die Kommissionsnote aushändigt und alsdann die Lieferfirma ohne weiteres die Ware unter Beifügung der Rechnung übersendet. Die Rechnung enthält den Aufdruck, „Das Eigentum bleibt bis zur vollständigen Bezahlung vorbehalten“. In einem solchen Falle ist die Rechtslage bereits zweifelhaft. Enthält die Kommissionsnote die Lieferbedingungen mit Eigentumsvorbehalt und hat der Reisende die Note von dem Käufer unterschreiben lassen, so ist das Eigentum bei dem Lieferer geblieben. Hierbei macht es keinen Unterschied, ob die

Bedingungen wörtlich in der Kommissionsnote enthalten sind, oder ob nur auf sie verwiesen wird, wie etwa auf die Bedingungen des Verbandes der Voraussetzung ist natürlich bei solchen Verweisungen, daß die Bedingungen auf irgendeine Weise dem Käufer zur Kenntnis kamen. Hat dagegen der Reisende lediglich eine Kommissionskopie, wie es meistens der Fall ist, ohne Unterschrift des Bestellers ausgehändigt, so gilt nur das als Vertragsinhalt, was mündlich vereinbart wurde. Der Besteller darf annehmen, daß die ihm ausgehändigte Kopie nichts anderes als das Vereinbarte enthält. Auch durch vorbehaltlose Annahme werden Änderungen oder Zusätze nicht ohne weiteres durch Stillschweigen gebilligt.

Auch die Rechnung, die später übersandt wird und die Vorbehaltsklausel enthält, ändert an dieser Rechtslage nichts. Grundsätzlich kann eine Rechnung nicht der Platz für Vertragsvereinbarungen sein, denn die Faktura liegt außerhalb des Vertrages; sie ist eine Folge der Vertragsausführung. Sie wird erst erteilt, wenn der Vertrag abgeschlossen ist und in der Regel erst dann, wenn die Ware bereits geliefert wurde. Alle Vermerke in der Rechnung, die auf den Vertragsinhalt Bezug nehmen, sind danach rein einseitige Willenserklärungen außerhalb des Vertrages und können als solche ohne Annahme durch die Gegenseite keinerlei Wirkung ausüben. Das ist wiederholt entschieden und ständige Rechtsprechung des Reichsgerichts. Eine Ausnahme findet sich nur in den Fällen, in denen die Parteien in schon länger laufenden Geschäftsverbindungen stehen und der Lieferer bereits wiederholt Rechnungen mit dem Aufdruck des Eigentumsvorbehaltes an den betreffenden Kunden geschickt hat. In solchen Fällen hat man angenommen, daß durch die wiederholten Übersendungen von Rechnungsformularen dem Käufer der Inhalt bekannt geworden sei und dieser deshalb gewußt habe, daß der Lieferer nur mit Eigentumsvorbehalt abzuschließen pflegt und demgemäß auch in dem gegenwärtigen Falle nur mit dieser Bedingung abschließen wollte. Wenn der Käufer dann, ohne dieses zu bemängeln, weitere Abschlüsse vornehme, so sei anzunehmen, daß er mit dieser Bedingung des Verkäufers einverstanden gewesen sei, und sie mit zum Vertragsinhalt habe machen wollen.

Die Lieferbedingungen müssen also Vertragsinhalt werden, wenn sie maßgebend sein sollen. Damit sie es werden, müssen sie vor oder bei Abschluß dem Käufer irgendwie bekannt geworden sein. Die schwierigsten Fälle sind in dieser Beziehung die sogenannten alltäglichen Serienabschlüsse, bei denen nach Möglichkeit alle Unterschriften oder schriftliche Erklärungen des Bestellers vermieden werden, auch häufig Bestätigungen unterbleiben. In solchen Fällen sollte, wenn es sich nicht um eine laufende Geschäftsverbindung handelt und infolgedessen der Rechnungsaufdruck bereits seine Wirkung getan hat, der Abschließende, wenn es irgendwie möglich ist, wenigstens den Eigentumsvorbehalt in irgendeiner Form mündlich erwähnen.

UMSCHAU

MITTEILUNGEN AUS LITERATUR UND PRAXIS / BUCHBESPRECHUNGEN

Die deutsche Konjunktur Mitte Juni 1929

Der Abschluß der Pariser Reparationsverhandlungen bringt zwar der deutschen Wirtschaft für lange Jahrzehnte neue schwere Lasten; nach den mit unruhiger Nervosität und wiederholter katastrophaler Zuspitzung erfüllten Monaten, die wir hinter uns haben, bedeutet er jedoch eine feste Grundlage, von der ausgehend die deutsche Wirtschaft neue Wiederaufbauarbeit leisten kann. So ist denn wenigstens die düstere Krisenstimmung geschwunden, die in letzter Zeit wiederholt über uns hereinzubrechen drohte, und hat dem natürlichen Ablauf der im allgemeinen weiter absinkenden Konjunktur Platz gemacht. Dieser Abstieg vollzieht sich nach wie vor verhältnismäßig langsam, in jedem Fall ganz erheblich ruhiger als bei der letzten entsprechenden Periode des Abschwungs von 1925/26. Es lassen sich sogar über dieser absteigenden Linie gewisse, wahrscheinlich saisonmäßige Sonderbewegungen in positivem Sinne feststellen, eine Erscheinung, die wir bereits im Vorjahr als eine ausgesprochene Frühjahrskonjunktur bezeichnen konnten. In diesem Jahr ist dieser Vorgang ebenso ausgeprägt, da nach dem außerordentlich harten Winter eine Reihe von Industrien doppelt lebhaft das nachholen muß, was ihnen durch den Frost entgangen ist.

Im Harvardbarometer, Abb. 1, hat sich besonders der Abstieg der Warenpreise weiter fortgesetzt. Wir scheinen hiermit endgültig in die Periode der Spätkonjunktur getreten zu sein, und es ist in diesem Zusammenhange interessant, daß nach den Beobachtungen des Instituts für Konjunkturforschung auch diesmal die freien und geregelten Preise eine völlig verschiedene Richtung verfolgen. Während jene sich durchaus dem Rahmen der konjunkturellen Abschwächung anschmiegen, ist bei den letzten noch bis

in die letzte Zeit hinein eine dauernde Steigerung zu beobachten; seit dem Frühjahr 1928 stiegen die geregelten Preise, indexmäßig ausgedrückt, von 100 auf 105, die freien Preise fielen dagegen von 109 auf 97. Der scharfe Einbruch der letzten Zeit tritt besonders deutlich bei Betrachtung der reagiblen Warenpreise hervor (Abb. 2), bei denen die vorübergehende Metallhausse längst durch den Preissturz anderer Waren ausgeglichen worden ist. So weit man die Kurve dieser Preise als Vorhersage für die nächste Zeit unsrer Konjunktur gelten läßt, ist mit einem weiteren Rückgang der gesamten Geschäftslage zu rechnen.

Die Börsen liegen nach der Unruhe der letzten Monate still und unsicher; eine entscheidende Belebung ist augenblicklich deswegen kaum zu erwarten, weil es den beteiligten Kreisen an Geld fehlt. Die Geldsätze sind nach wie vor sehr hoch, ja durchaus noch krisenhaft zugespitzt, zeigen aber bereits die Tendenz einer gewissen allmählichen Erleichterung, die sicher stärker hervortreten wird, wenn die ersten Auswirkungen der neuen Reparationsregelung fühlbar werden.

Die Gesamterzeugung ist — man könnte sagen, merkwürdigerweise — eher ein wenig gestiegen und steht damit im Gegensatz zu dem ganz zweifellosen Konjunkturrückgang (Abb. 3). Die Erzeugung der Grundstoffe bleibt nach wie vor verhältnismäßig hoch; besonders fehlt in diesem Jahr völlig die sonst übliche Senkung der Kohlenerzeugung (Abb. 4). Man kann hieraus vielleicht auf eine nicht nur vorübergehende Steigerung unsres Produktionsniveaus schließen. Einen ähnlichen Eindruck vermitteln die Ziffern der Wagengestellung der

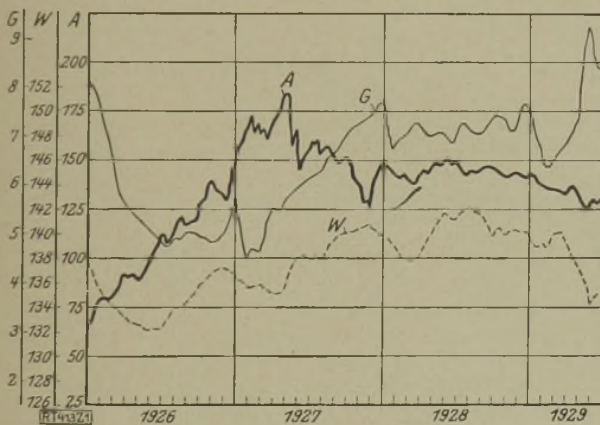


Abb. 1. Deutsches Harvardbarometer 1926 bis 1929

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

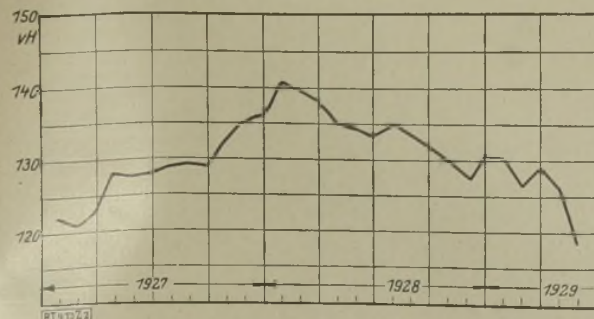


Abb. 2. Reagible Warenpreise des Statistischen Reichsamts (1913 = 100)

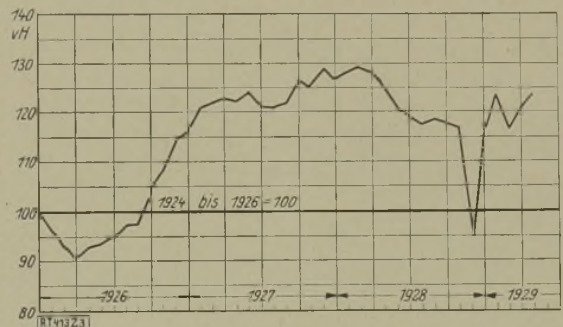


Abb. 3. Produktions-Indexziffer des Instituts für Konjunkturforschung

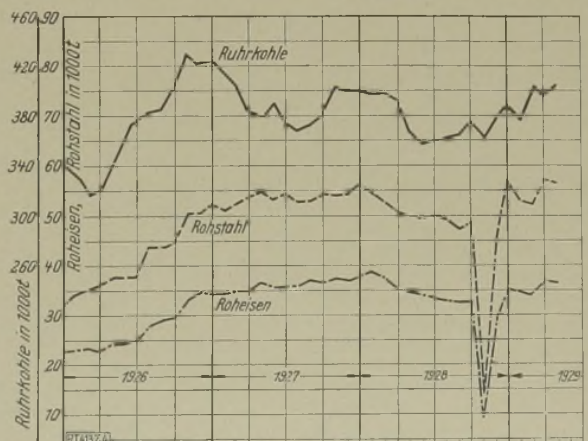


Abb. 4. Die Erzeugung von Grundrohstoffen 1926 bis 1929 (arbeitstäglich)

R = Ruhrkohlenförderung
E = Roheisenerzeugung
St = Rohstahlerzeugung

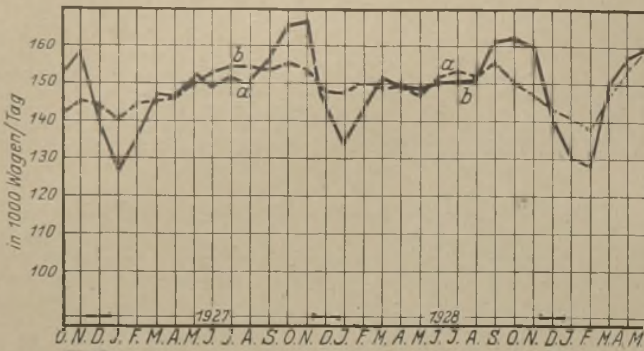


Abb. 5. Arbeitstägliche Wagengestellung der Reichsbahn



Abb. 7. Monatliche Zunahme der Spareinlagen im Reich (W. u. St.)

Reichsbahn (Abb. 5). Hier allerdings treten die Ausgleicherscheinungen gegenüber der Frostperiode besonders stark hervor, so daß der für normale Jahreswitterung errechnete allgemeine Korrekturfaktor in diesem Jahr ohne kritische Betrachtung zu Fehlschlüssen verleiten würde.

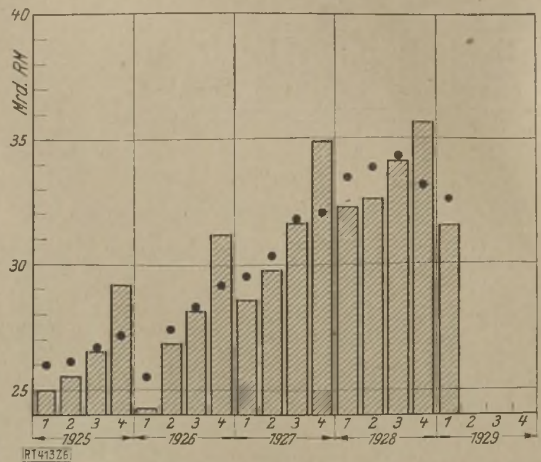


Abb. 6. Vierteljährliche Umsätze 1925 bis 1929. Errechnet aus dem Umsatzsteueraufkommen.

Die schwarzen Punkte geben die saisonbereinigte Entwicklung wieder

Klarer erkennt man die absinkende Richtung der allgemeinen Umsätze aus den Ziffern der Umsatzstatistik (Abb. 6), und hier fällt der Rückgang seit dem dritten Viertel 1928 um so stärker auf, als diese Werte zweifellos besonders stark dem natürlichen Zuwachs unserer Wirtschaft durch Bevölkerungszuwachs und langsam vermehrte Kapitalbildung unterliegen. Wir sehen an dieser Darstellung, daß dieser Zuwachs stark genug war, um die Depression von 1926 nur in einem einzigen Vierteljahr durch verringerte Umsätze zu verdeutlichen, während diesmal der entsprechende Rückgang bereits ein halbes Jahr angehalten hat. Waren damals die saisonmäßig bereinigten Umsätze schon im zweiten Viertel 1926 wieder so hoch wie sechs Monate zuvor, so sind sie diesmal, im ersten Viertel 1929, auf fast den Stand vom Jahresende 1927, also um mehr als ein volles Jahr, zurückgegangen.

Ein ähnliches Bild gewinnt man aus der monatlichen Zunahme der Spareinlagen (Abb. 7). Auch hier ist die regelmäßig wiederkehrende Spitze des Januar niedriger als im Vorjahr, und die Zunahme ist im April 1929 bereits geringer als im April 1928. Aus diesen Ziffern spricht deutlich die Schwere einer Depression, die nur deswegen nicht so drückend wirkt, weil ihr Zeitmaß im Vergleich zu früheren Abschnitten langsam ist.

Brasch. [413]

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.

Vertrieb

Das Verkaufsbudget in der Kraftwagenindustrie

Die Schwierigkeiten der deutschen Kraftfahrzeugindustrie bestehen, wenn auch in veränderter Form, seit einigen Jahren trotz aller Anstrengungen der Industrie und der ihr nahestehenden Bankgruppen unvermindert fort. Und das, obwohl der deutsche Wagen jeder Stärke sehr wohl in der Lage ist, hinsichtlich der Güte und Leistungsfähigkeit des Motors, der Ausstattung und Bequemlichkeit, nicht zuletzt auch hinsichtlich des Preises den Kampf mit dem ausländischen Erzeugnis aufzunehmen. Der Grund für die schwierigen Verhältnisse muß also in dem fehlenden Absatz liegen, in der mangelnden und immer wieder in den ersten Versuchen stecken bleibenden Zusammenschlußbewegung, in der fehlenden Aufteilung der verlangten und notwendigen Typen. Sonst wäre es nicht verständlich, daß auf Ausstellungen des In- und Auslandes der deutsche Wagen Erfolge erringt, die Öffentlichkeit aber laufend von Sanierungen (NSU-Adler) oder von sanierungsreifen Unternehmungen (NAG), von Dividendenenttäuschungen und immer stärkerer Eroberung des deutschen Marktes durch ameri-

kanische oder andre ausländische Automobilfabriken hört. Es gibt tatsächlich heute in Deutschland nur ganz wenige Unternehmen, die erfolgreich auf diesem Gebiet arbeiten (Opel, Horch, Büssing, Brennabor-Reichstein) bzw. ihre Automobilabteilung durch Zuschüsse aus andern Abteilungen der Gesellschaft über die Klippen hinwegsteuern können. In welcher Weise der Industrie zu helfen ist, soll hier nicht entschieden werden; wohl aber soll im folgenden ein Versuch aufgegriffen werden, der mit Berücksichtigung der jeweils vorhandenen grundsätzlichen Unterschiede einzelner Unternehmungen manchem Betriebsleiter, sei er nun Kaufmann oder Techniker, einen Weg aus der herrschenden Notlage weisen kann.

Geht man davon aus, daß die Einnahmen aus dem Verkauf der Waren als Maßstab für den Einkauf oder den Umfang der Produktion dienen, so ergibt sich, daß die Vorausberechnung der Einnahmen, der Aufbau einer Verkaufsorganisation und die Aufstellung eines Verkaufsbudgets für die Entwicklung des ganzen Betriebes maßgebend sind. Die Bedeutung dieses Verkaufsbudgets in der Automobilindustrie, wo es sich stets um hochwertige und teure Erzeugnisse handelt, versucht eine vom Reichsverband der Automobilindustrie zusammen mit dem Fachausschuß für industrielles Budget (Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit) herausgegebene Arbeit klar-

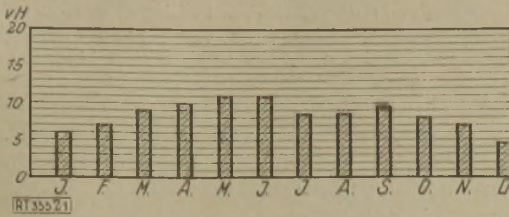


Abb. 1.
Saisonindex für
große Kraftwagen
(Bestellungs-
eingang)

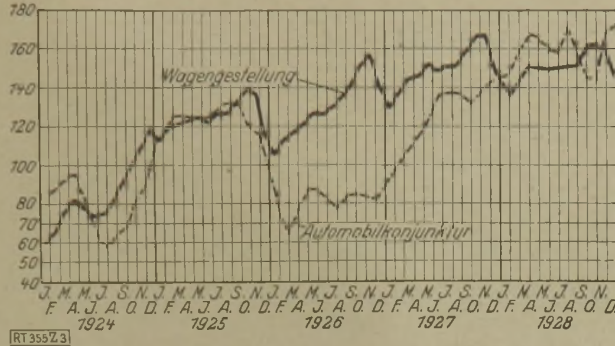


Abb. 3. Automobilkonjunktur und Wagengestellung
der Reichsbahn

zulegen. Der Verfasser, Dr. Ludwig, geht dabei von dem Grundgedanken aus, daß in der heutigen Wirtschaft nichts mehr mit der früher üblichen Schätzung und Erfahrung anzufangen ist, sondern daß nüchternes Rechnen mit Hilfe der Marktbeobachtung, daß System statt Spekulation und Objektivität statt Temperament die Grundpfeiler alles Handelns bilden müssen. Gewiß ist zuzugeben, daß die Marktanalyse in Deutschland noch sehr jung ist und so ziemlich jedes Jahr nach dem Kriege — eigentlich beginnt man erst 1924 zu zählen — durch besondere Ereignisse gestört wurde. Trotzdem hat Ludwig in der Broschüre „Konjunkturbeobachtung und Marktanalyse“ für die deutsche Automobilindustrie nach dem amerikanischen Vorbild ein Verkaufsbudget entworfen, das dem Verkaufsgeschäft leicht als Unterlage dienen kann.

Konjunkturbeobachtung

Der Automobilmarkt ist, abgesehen von allgemeinen Konjunkturveränderungen, auch von jahreszeitlichen Einflüssen und vom Beginn der großen Ausstellungen abhängig. Im einzelnen ergibt sich dabei so ziemlich für jede Wagenstärke und jede Preislage eine Sonderentwicklung, die nicht zuletzt von der Tüchtigkeit des Vertreters oder der Reklame des Unternehmens beeinflusst ist. So muß sich jeder Betrieb ausrechnen, wie er in den letzten Jahren diesen Veränderungen unterworfen war, wie groß sein Anteil am deutschen Autoabsatz überhaupt oder der Anteil in seiner Klasse (einschließlich und ohne ausländische Wagen) gewesen ist. Eine Abweichung von der Durchschnittslinie wird dann zu regeln sein. Die Zusammenarbeit der deutschen Unternehmungen ist auf diesem Gebiet noch recht schwach; jede fürchtet, der andern mit solchen Angaben Geheimnisse des eignen Hauses zu verraten. Trotz dieser Bedenken haben Daimler-Benz, NAG und Horch dem Institut für Konjunkturforschung ihre Absatzziffern aus den letzten 4 Jahren genannt und der oben genannte Fachausschuß hat daraufhin eine Saisonkurve — allerdings nur für große Wagen — errechnet. Das ergab für die Monate April bis Juni einen Anteil am Gesamtjahresabsatz von je 10 bis 11 vH (Monatsdurchschnitt etwa 8,3 vH) und für Dezember von 4,5 vH. Im ganzen steigt der Absatz von Januar bis Juni, um dann allmählich auf den Tiefstand im Dezember herabzusinken, abgesehen von einer leichten Erhöhung im September. Die Angaben der deutschen Handelsbilanz ergeben für die Einfuhr fast die gleiche Richtung, nur daß bei der Einfuhr die Winterzeit sich noch stärker ausprägt als beim Absatz. Die Folge dieser Beobachtung wird eine genaue Aufstellung des Produktionsprogramms sein müssen, bei dem es darauf ankommt, mit möglichst wenig Kapital, mit geringster Durchlaufzeit aller zu verarbeitenden Rohstoffe den höchsten Wirkungsgrad zu erzielen. Ob man dabei die Leistungsfähigkeit des Betriebes auf den Anforderungen des

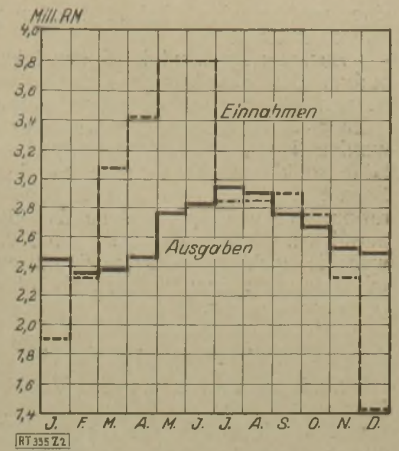


Abb. 2.
Einnahmen u. Ausgaben in Auto-
mobilfabriken

Sommers aufbaut oder, wie Ludwig es will, die Erzeugung auf das ganze Jahr verteilt und sich eine möglichst gleichmäßige Beschäftigung sichert, dürfte am besten der Rechenstift ergeben. Grundsatz bleibt jedenfalls, daß ein klarer Weg rückwärts von dem Verkaufsbudget über den Betriebsaufbau, die Durchlaufzeit des Rohstoffes bis zum fertigen Wagen und schließlich zur Lagergröße, zum Einkauf führt.

Die finanzielle Seite dieses Verkaufsbudgets bedarf aber noch einer wesentlichen Ergänzung: Wenn auch unsern führenden Werken stets der Bankkredit offen steht und sie hiervon je nach Bedarf und Zinsforderung Gebrauch machen, so wird doch jeder Betrieb möglichst auf fremde Gelder verzichten und seine Erzeugung so aufbauen, daß die Eingänge stets die Einkäufe, vielleicht sogar den Absatz finanzieren können. Daß dem aber nicht immer so ist, ergibt sich schon daraus, daß in kaum einer einzigen deutschen Automobilfabrik die Durchlaufzeit des Materials weniger als mehrere Wochen (in Amerika wenige Tage) beträgt, und daß der Betrieb schon im Frühjahr anfangen muß, sich für den erhöhten Sommerabsatz zu rüsten, für den der Gegenwert vielleicht erst wieder im Winter einkommt. Dieser Überblick muß dem Leiter sagen, wieweit er seine Mittel verausgaben kann, welchen Kredit er benötigt, und welchen er zurückzahlen kann.

So eigenartig es zunächst klingen mag, so glaubt der Verfasser auch in einigen andern Wirtschaftsvorgängen Zusammenhänge mit der Automobilkonjunktur zu finden: Die Wagengestellung der Reichsbahn pflegt der Autokurve voranzugehen, ebenso der Aktienindex, der aber natürlich eher mit dem Absatz großer Wagen verläuft. Die Beobachtung der allgemeinen Konjunktur wird überhaupt anempfohlen, weil erfahrungsgemäß plötzliche wirtschaftliche Ereignisse ganze Wirtschaftsgruppen mit einem Schlage erschüttern können. Man denke z. B. an Veränderungen des Geldmarktes, des Reichsbankdiskontes, oder an den Abschluß eines Handelsvertrages, an Preiserhöhungen der sogenannten Zubringerindustrien usw. Ludwig unterstreicht vor allem, daß die Beobachtung der Konjunktur dem Budget die notwendige Elastizität verleihe und betont, daß es geradezu erforderlich sei, die jeweils vorliegenden Betriebsergebnisse oder Marktvorgänge mit denen zu vergleichen, die man in Rechnung gestellt hat. „Ändern sich die Bedingungen, unter denen das Budget aufgestellt wird, ändert sich vor allem die Konjunktur, so muß auch das Verkaufsbudget geändert werden.“

Marktanalyse

Für die Marktanalyse als ergänzende Grundlage des Verkaufsbudgets wird zuerst die Aufnahmefähigkeit des Marktes zu errechnen sein. Diese ergibt sich, wenn man besondere Veränderungen infolge Verbesserung oder Verschlechterung der Wirtschaftslage außer Ansatz läßt, je nach der Art des Wagens, des Bezirks (ob ländlich, industriell oder städtisch ohne Industrie, dicht oder dünn bevölkert). Auch die Einkommensteuerstatistik kann gewisse Anhaltspunkte geben, besonders für den größtmöglichen Absatz in einem Bezirk, den zu erreichen Sache jedes eifrigen Verkäufers sein muß. Die Horchwerke, bei denen im wesentlichen das Verkaufsbudget nach den angeführten Gesichtspunkten geordnet ist, haben für ihre in- und ausländischen Vertreterorganisationen nach

einer umfassenden Rückfrage entsprechendes Material zusammengestellt.

Zusammenfassend ist festzustellen, daß das Verkaufsbudget den deutlichsten Ausgangspunkt für den ganzen Betrieb bilden, und daß von der richtigen Aufmachung solcher Übersicht die Entwicklung zweifellos beeinflusst werden kann. Das aber verstärkt die Möglichkeit, mit Hilfe so klarer Erkenntnisse im eignen Betrieb störenden Ballast fortzuräumen, Lager und Materialdispositionen rationell zu gestalten und so das Ganze vor Verlusten zu bewahren. Wenn unsre deutsche Automobilindustrie, soweit sie noch unabhängig ist, diesen Gedanken nachgeht, wird sie auch den Wettbewerb mit dem Ausland leichter bestehen können. -f- [355]

Ein Werbefeldzug in Ostasien¹⁾

Es handelte sich um den Vertrieb von Nähmaschinen. Man ging dabei von der Feststellung aus, daß man zuerst überhaupt den Bedarf für Nähmaschinen schaffen müsse, denn in Ostasien wußte man damals — es handelt sich um das Jahr 1923 — so gut wie nichts von Nähmaschinen.

Zunächst wurden Eingeborene als Schneider ausgebildet und auf die Dörfer geschickt. Sie hatten die Aufgabe, allen denen, die ihnen Stoff brachten, ein Kleid zu nähen, und zwar unentgeltlich. Damit auch genügend Stoff vorhanden sei, erschien gleichzeitig ein Stoffhändler, der billige Stoffe verkaufte. Ein Zusammenhang zwischen ihm und dem Schneider war nicht festzustellen. Beide verschwanden wieder nach zwei Tagen. Dafür tauchte am dritten Tage ein Nähmaschinenhändler auf. Da er natürlich keine Käufer fand, gab er, um die Zeit totzuschlagen, einigen, die dafür Interesse hatten, Unterricht im Nähen. Nach zwei Tagen verschwand auch er. Nach etwa einer Woche erschien wieder ein Schneider, der den Dorfbewohnern auf seiner Singer-Nähmaschine wieder Gewänder nähte. Aber er machte es nicht mehr umsonst und fand so Gelegenheit, den Leuten zu sagen: „Kauft euch doch selbst eine solche Maschine, dann könnt ihr auch Geld verdienen. Man bekommt sie bei NN in F.“

Dieses System hatte großen Erfolg, so daß viele Maschinen verkauft wurden. Man begnügte sich natürlich nicht damit, nur Maschinen zu verkaufen, sondern legte auch großen Wert auf eine sorgfältige Kundenpflege, wodurch die gewonnenen Beziehungen bestens aufgebaut und gefestigt wurden.

Das gleiche System wurde auf andere Artikel übertragen und lieferte auch da die besten Ergebnisse. Der Einwand, der sich einem zuerst aufdrängt, daß dieses System viel Geld koste, wird durch die Erzielung eines vergrößerten Umsatzes hinfällig.

Ing. E. Heilpern. [345]

¹⁾ „Die Verkaufspraxis“ 1929 Heft 6.

Konjunktur und Marktanalyse

Zur Problematik der empirisch-statistischen Konjunkturforschung. Kritische Betrachtung der Harvard-Methoden von Oskar Anderson, Professor an der Handelshochschule in Varna. Heft I der Veröffentlichungen der Frankfurter Gesellschaft für Konjunkturforschung. Herausgegeben von Dr. Eugen Altschul. Bonn 1929, Verlag Kurt Schroeder. 39 S. Preis 2,85 RM.

Die wissenschaftliche Konjunkturforschung befindet sich zur Zeit in einer Krise. Dem Fortschreiten dieses jungen Wissenszweiges und seiner überraschend schnellen Einführung in die Praxis ist eine Zeit des Besinnens gefolgt. Nicht alle Hoffnungen der praktischen Anwendbarkeit sind erfüllt worden, insbesondere wollte es scheinen, als ob die reine Empirie, die von den angelsächsischen Ländern zur Entwicklung ihrer Theorien benutzt wurde, uns in jüngster Zeit mehr und mehr im Stich lassen wollte.

Das Buch geht den Gründen dieser Krisis nach und weist nach, daß die statistisch-mathematischen Verfahren allein insofern nicht zur Grundlegung einer Theorie ausreichen, als die dauernd und unvorhersehbar wechselnde Vielzahl der bedingenden Faktoren bisher in ihrem Einfluß fast ganz vernachlässigt worden ist. Erst die Einführung der Wahrscheinlichkeitsrechnung würde hier den Weg zu weiteren Erkenntnissen ebnen. Schon vor 15 Jahren hat der Verfasser den fundamentalen Begriff der

mathematischen Erwartung auf das Gebiet der Konjunktur-Statistik übertragen. Dieses Mal zeigt er in mehreren gut gewählten Beispielen, welche Gefahren die Verwendung der bisherigen Verfahren Harvards ohne Berücksichtigung der ursächlichen und vermutbaren (stochastischen) Zusammenhänge der einzelnen Komponenten birgt. Die Schrift ist als eine der ersten wahrscheinlichkeits-mathematischen Arbeiten auf diesem Gebiet von größter wissenschaftlicher Bedeutung, setzt allerdings neben mathematischer Schulung die Kenntnis der heutigen Konjunktur-Theorie voraus. Brasch. [342]

Wirtschaftswissenschaft und -politik

Grundzüge der allgemeinen Wirtschaftsgeographie.

Von Bruno Dietrich. Berlin 1927, Verlag Gebr. Borntraeger. 223 S. Preis 8,50 RM.

Nach einer reichlich lang geratenen Einleitung über „Wesen und Aufgabe der Wirtschaftsgeographie“ (S. 7 bis 49) behandelt Dietrich zunächst systematisch die geographischen Grundfaktoren in ihrer Bedeutung für den wirtschaftenden Menschen: Oberflächenform und Boden, Wasser und Klima, Pflanzen- und Tierwelt, Bodenschätze, politischer Raum, soziale Struktur, Naturereignisse. In dieser „Milieulehre“ genannten allgemeinen Wirtschaftsgeographie muß sich Dietrich große Beschränkung auferlegen, denn insgesamt stehen ihm hierfür nur die Seiten 50 bis 103, d. h. nicht viel mehr als für die methodische Einleitung zur Verfügung. Kein Wunder denn, daß die Ausführungen vielfach sehr skizzenhaft gehalten sind und sich auf die Hervorhebung einiger Hauptpunkte beschränken.

Den Hauptinhalt des Buches von Dietrich bilden die Ausführungen auf S. 104 bis 201, die allgemeine vergleichende Wirtschaftsgeographie oder „Zonenlehre“. Nachdem kurz die Verbreitung des Menschen sowie die Klima- und Vegetationszonen der Erde behandelt worden sind, erörtert der Verfasser, stets die gesamte Erde im Auge behaltend, die Getreidewirtschaft, den Anbau der Genußmittel und die Wirtschaft der industriellen Rohstoffe, die Viehzucht, den Bergbau und die Kraftstoffwirtschaft, um mit einer Darstellung der Industrie zu schließen. Zahlenreihen, Diagramme und Kärtchen erläutern den Text, der auch hier wieder das Wesentlichste bringt, ohne sich irgendwie über die zahlreich vorliegenden umfangreichen Werke ähnlicher Art zu erheben. Das Buch will ja auch nicht mehr sein als eine erste Einführung in die Wirtschaftsgeographie, und dieses Ziel ist im Ganzen wohl erreicht worden.

Für eine Neuauflage empfehlen wir eine nochmalige gründliche Überarbeitung. Daß z. B. die Wolle im Abschnitt „neuere Kolonialprodukte“ (S. 170) und dann nochmals im Abschnitt „Viehzuchtgebiete“ behandelt wird (S. 174), wirkt befremdend. Im Inhaltsverzeichnis (S. 5/6) stimmen einige Seitenzahlen nicht; wo 103 steht, muß es richtig 104 heißen, statt 104 richtig 105. Man erhält im ganzen den Eindruck, daß das offenbar aus Kollegnotizen erwachsene Buch gewonnen hätte, wenn ihm erst noch eine längere Reifungszeit beschieden gewesen wäre.

E. Obst. [279]

Der Weg zur wirtschaftlichen Gesundheit der Welt.

Mit einer Einführung von Reichsbankpräsident Dr. Schacht. Von Sir George Paish. Berlin 1927, Reimar Hobbing. 110 S. Preis 6,40 RM.

Der Umstand, daß der Reichsbankpräsident die Abfassung eines Vorwortes für die deutsche Ausgabe des vorliegenden Werkes übernommen hat, zeigt bereits an, daß man es mit einer Veröffentlichung von nicht alltäglicher Bedeutung zu tun hat. In der Tat sind es gerade solche Mahnrufe zur Besinnung auf die wirtschaftliche und politische Vernunft, die die Welt heute braucht. In eindrucksvoller Weise wird aufgezeigt, wie die auf engstirniger Prestigesucht und Unkenntnis der wirtschaftlichen Zusammenhänge und Entwicklungsgesetze beruhende Politik der einzelnen Staaten zu einer immer weiter fortschreitenden Zerrüttung der Wirtschaft führt, deren verhängnisvollen Auswirkungen sich auf die Dauer kein Land entziehen kann. Rückkehr zu den wirtschaftlichen Grundsätzen des Liberalismus, größtmögliche Freiheit im internationalen Wirtschaftsverkehr, das ist der Kern der Forderungen des Verfassers. Es wird dargelegt, wie das Fortbestehen der gewaltigen deutschen Reparations-

schuld und der internationalen Kriegsschulden immer neue Störungsmomente in die wirtschaftliche und politische Gesundung der Welt hineinbringt und die volle Wiederherstellung des allgemeinen Vertrauens, die die Voraussetzung für jede wirkliche Gesundung der Verhältnisse ist, erschwert.
Dr. J. [312]

Die Dynamik der theoretischen Nationalökonomie. Von Dr. Rudolf Streller. Tübingen 1928, Verlag von J. C. Mohr (Paul Siebeck). 225 S. Preis 13,50 RM.

Das neue Buch *Strellers* baut auf den Ergebnissen der früheren Arbeit „Statik und Dynamik in der theoretischen Nationalökonomie“ auf¹⁾. Die Statik ist nach *Streller* diejenige theoretische Wirtschaftsbetrachtung, die von den Zeiträumen, die sich zwischen den einzelnen Wirtschaftshandlungen aufzun können, absieht. Bei der Dynamik dagegen spielen diese Zeiträume eine wichtige Rolle. Deshalb umfaßt das Erkenntnisobjekt der Dynamik die Preisbewegung in der Zeit, die durch die Tauschhandlung von sozialbedingten Individualwirtschaften innerhalb einer wirtschaftlich beeinflussten Gesellschaft hervorgerufen wird. Diese Kennzeichnung des Erkenntnisobjektes ist nicht nur durch Einführung des Zeitraums bestimmt, sondern ebenso durch Einführung der sozialen Bedingtheit (Wirklichkeitsnähe!).

Streller unterscheidet die statischen Wirtschaftssubjekte von den dynamischen Wirtschaftssubjekten. Hier knüpft *Streller* an Schumpeter an. Die „echten“ statischen Wirtschaftssubjekte erstreben dauerndes Einkommen, und zwar dadurch, daß sie versuchen wollen, Gleichgewichtstörungen zu verhindern. So unterscheidet *Streller* sehr hübsch zwischen den „Unternehmerrentnern“ und den „Unternehmern“. Die „Unternehmerrentner“ erlangen die Dauerhaftigkeit ihres Einkommens als „unechte“ statische Wirtschaftssubjekte durch Verewigung eines Ungleichgewichtszustandes. Die „echten“ Unternehmer dagegen versuchen, einen Ungleichgewichtszustand durch Einschlagen neuer Produktionsumwege herbeizuführen. Die Bewahrung des statischen Gleichgewichts entspricht den Interessen der statischen Wirtschaftssubjekte. Der Unternehmer hat zwar nur im Zustand des Ungleichgewichts Gewinne, aber je schneller er diese Gewinne realisiert, desto mehr trägt er auch zur Herstellung des Gleichgewichts bei.

In der Arbeitstheorie (Zurechnungslehre) führen diese Idealtypisierungen zu neuen Erkenntnissen. Infolge der sozialen Bedingtheit steht nicht der Arbeiter dem Unternehmer gegenüber, sondern nur eine Arbeiterschaft dem Unternehmer (Wirklichkeitsnähe der neuen Idealtypisierungen!). Die Zusammenfassung der Arbeiter in der Weise, daß die Berufsgenossen eine Organisation bilden, geht von der in der Dynamik unberechtigten Annahme aus, daß der Betrieb die Summierung verschiedener Arbeitsarten ist, und von dem gewerkschaftlichen Bestreben, den Arbeiter nicht zu eng an den Betrieb zu binden. So wird das Arbeitsrecht von den Organisationen dazu benutzt, nicht den wirtschaftlichen Erfordernissen, sondern dem wirtschaftlichen Kampf zu dienen. Es soll nicht den Ausgleich von Angebot und Nachfrage auf dem Arbeitsmarkt zur Folge haben, sondern einen unausgeglichenen Zustand zu Gunsten der Arbeiter (S. 99). Dies läßt die Meinung begründet erscheinen, daß der Lohn nicht durch wirtschaftliche, sondern nur durch politische Machtverhältnisse bestimmt werde. Wenn man auch diesem letzten Standpunkt nicht voll zustimmen braucht, so sind doch damit die Schwierigkeiten wirtschaftlicher Lohnbestimmungen deutlich gekennzeichnet.

Nicht nur dies wird *Streller* als Verdienst anzurechnen sein, sondern vor allem die Tatsache, daß die Rechtzeitigkeit von Angebot und Nachfrage für den Preismechanismus von ungeheurer Bedeutung ist. Wirtschaftlich überlegen ist immer derjenige, der warten kann. Darauf beruhen u. a. alle die großen Interessengegensätze zwischen Unternehmer und Arbeiter.

Eine kurzgefaßte Untersuchung über Konjunkturforschung und Konjunkturtheorie beschließt die Arbeit. Im Anschluß an die Untersuchungen *Struckens* weist *Streller* darauf hin, daß die Verschiebung der relativen und absoluten Anteile der einzelnen Wirtschaftspersonen am Sozialprodukt für die Gestaltung des Konjunkturablaufes von entscheidender Bedeutung wird. Nicht nur das Verhältnis der relativen Anteile ist nämlich für die Art der

Erzeugung maßgebend, sondern auch der Umstand, in welchem Grade die Bedürfnisse der beiden Arten von Wirtschaftspersonen (statische und dynamische) befriedigt sind. Die Krisengefahr ist bei starkem Anwachsen der relativen Anteile der Unternehmerbezieher um so größer, je stärker die Versorgungsunterschiede in der Wirtschaft sind.
Dr. Hans J. Schneider. [314]

Industrie und Handel

Handbuch für Kaufleute. Herausgegeben von Dr. Hermann Großmann. Berlin und Wien 1927, Industrieverlag Spaeth & Linde. 938 S. Preis geh. 20 RM, geb. 23 RM.

Im vorliegenden Handbuche hat der Herausgeber versucht, das gesamte kaufmännische Wissen — soweit es nicht rechtliche und volkswirtschaftliche Fragen betrifft — in Gestalt einer kaufmännischen Betriebswirtschaftslehre darzustellen. Der größte Teil des umfangreichen Werkes, über 700 Seiten, ist dieser „Betriebswirtschaftslehre der kaufmännischen Unternehmung“ gewidmet, die wiederum in die Abteilungen 1. Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 2. Besondere Betriebswirtschaftslehre, 3. Verkehrslehre gegliedert ist.

Die Gliederung des vielfältigen Stoffgebietes erscheint noch nicht restlos geglückt; gerade, wenn man von der industriellen Unternehmung aus den Inhalt überschaut, wird die Verstreuung des Stoffes auf alle möglichen Abteilungen und Kapitel (Warenhandelsbetrieb, Industriebetrieb usw.) bemerkbar. Dazu kommen Wiederholungen, so etwa Abschnitte über Kalkulation und Statistik einmal unter „Allgemeine Betriebswirtschaftslehre“ und dann wieder in den Kapiteln „Warenhandelsbetrieb“ und „Industriebetrieb“ der Abteilung „Besondere Betriebswirtschaftslehre“.

Davon abgesehen, ist das Handbuch auch für den wirtschaftlich interessierten Ingenieur ein umfassendes Nachschlagewerk, das eine Unmenge dringend notwendigen kaufmännischen Wissens, durch ein recht brauchbares Stichwortverzeichnis aufgeschlossen, vermittelt.

Zdl. [352]

Industrie und Bergbau

Die Arbeitsverhältnisse im Steinkohlenbergbau in den Jahren 1912 bis 1926. Verhandlungen und Berichte des Unterausschusses für Arbeitsleistung (IV. Unterausschuß) Band II. Berlin 1928, E. S. Mittler & Sohn. 323 S. Preis geh. 6,15 RM, geb. 7,05 RM.

Arbeitszeit, Arbeitslohn und Arbeitsleistung im Steinkohlenbergbau. Sonderveröffentlichung aus dem Endbericht des IV. Unterausschusses für Arbeitsleistung. Berlin 1928, E. S. Mittler & Sohn. 34 S. Preis 0,95 RM.

Mitte 1926 beschloß der Reichstag durch ein besonderes Gesetz (sog. Enquêtegesetz vom 15. April 1926), einen Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft einzusetzen, um durch ihn ein Bild von der wirtschaftlichen Gesamtlage in Deutschland zu erhalten.

Der vierte Unterausschuß dieses Enquêteausschusses, wie er genannt wird, dessen Sonderaufgabe die Erforschung der Arbeitsverhältnisse im Kohlenbergbau war, hat inzwischen seine Arbeiten über den Steinkohlenbergbau abgeschlossen.

Seine Untersuchungen und deren Ergebnisse werden durch die obengenannten, im Verlag von E. S. Mittler & Sohn erschienenen Schriften der Allgemeinheit zugänglich gemacht.

Ein außerordentliches Gremium von Wissenschaftlern und praktischen Sachkennern als Mitglieder des Ausschusses hat die Untersuchungen durchgeführt; hervorragende Sachverständige von Arbeitgeber- und von Arbeitnehmerseite haben den Ausschuß mit ihren Erfahrungen unterstützt.

Bei der Schwierigkeit des Stoffes war es zunächst außerordentlich wichtig, sich über die anzuwendende Methodik zu einigen. Der Ausschuß entschied sich zunächst für die isolierende Methode.

Als „Arbeitsleistung“ hat sich der Ausschuß durch die Auswahl der Gegenstände seiner Untersuchung und die Art der Untersuchungen bemüht, den „Arbeitsleistungsaufwand“ des Arbeiters zu erfassen.

¹⁾ Vergl. „Technik und Wirtschaft“ 1927 S. 112.

Im Mittelpunkt der Untersuchungen stand die Aufdeckung der Zusammenhänge zwischen Leistung und Leistungsbedingungen; dazu war notwendig, die Beziehung zwischen Arbeitsleistung und Arbeitszeit sowie Arbeitslohn klarzulegen. Diese Feststellungen sind im Bergbau besonders schwierig, weil sowohl der Aufwand der Leistung als auch ihr Verlauf und ihr Ergebnis in besonderem Maße durch Umstände beeinflusst werden, die zum großen Teil außerhalb der Persönlichkeit des Arbeiters liegen. Hierzu gehören die geologischen und die Betriebsverhältnisse, sowie die Abbautechnik. Der Unterausschuß hat deshalb zwar den Förderanteil, — d. i. den auf den einzelnen Arbeiter, den Arbeitstag und die Arbeitsstunde entfallenden Anteil an der Fördermenge — und die Veränderungen dieses Anteils zu ermitteln gesucht. Der Ausschuß war sich jedoch dabei bewußt, daß der Förderanteil keinen einwandfreien Maßstab abgeben kann.

In Verfolg seiner Aufgabe hat der Ausschuß aber auch allgemein die Arbeitsleistung als eine „Erzeugungs- und Absatzbedingung“ untersucht. Dabei hat er insbesondere geprüft, in welchem Verhältnis die menschliche Arbeitskraft zu den übrigen Faktoren steht. Als solche Faktoren sind erörtert worden: Schichtzeit, Lage der Schichten, Arbeitszeitverluste und die reine Schichtarbeitszeit unter Tage, Arbeitslohn, Prämien, Zuschläge, politische und wirtschaftliche Ereignisse, geologische Verhältnisse, Betriebsorganisation, maschinelle Einrichtungen, Wasch- und Leseverluste, Kohlenart, Eignung und Wechsel der Belegschaft, Struktur der Belegschaft, Wohnverhältnisse, Krankheiten und Unfälle, Leistungsfähigkeit und psychische Verfassung des Arbeiters.

Der 324 Seiten umfassende Bericht, sowie die 34 Seiten starke Sonderveröffentlichung enthalten eine Fülle von wichtigem und unentbehrlichem Material für jeden, der sich mit Bergwirtschaftsfragen zu beschäftigen hat. Die Anschaffung kann nur empfohlen werden.

Dr. Ebel. [324]

Die Rohstoffwirtschaft der Erde. Von Dr. Ad. Reichwein. Jena 1929, Gustav Fischer. 639 S. Preis geh. 24 RM, geb. 26 RM.

Das Buch erscheint in einer Zeit, an deren Schwelle das Ringen um den Besitz der wirtschaftlich wertvollen Rohstoffe der Erde in voller Stärke zu entbrennen droht. Die Entwicklung drängt immer mehr in ein Stadium, in dem weniger die politische Herrschaft über Land und Raum als vielmehr die Kontrolle der genannten Güter, vor allem der Kraft- und Industriestoffe, entscheidend sein wird. Die naturgegebenen Reichtümer werden auf das Leben der Staaten, auf die Zielsetzungen und Machtkämpfe der Völker zwangsläufig einen Einfluß ausüben, wie man ihn bisher nicht gekannt hat. Aber bereits in der Gegenwart, also bevor noch die eingangs angedeuteten Konflikte zum Ausbruch gekommen oder gar in die entscheidende Phase und zum Austrag gelangt sind, sondern nur erst mit Sicherheit erwartet werden, hat die Sorge um die Bewirtschaftung der Urprodukte sich in stärkstem Maße in das öffentliche Bewußtsein aller Länder gedrängt und neue Fragen entstehen lassen.

Diesen in der heutigen kapitalistischen Epoche der wirtschaftlichen Entwicklung aktuellen Fragen sucht der Verfasser des vorliegenden Buches Rechnung zu tragen und gibt — auf eingehende Einzelstudien und eine Fülle von Unterlagen gestützt — ein interessantes anschauliches Bild der umfangreichen Materie der Rohstoffwirtschaft der Erde. In sechs Hauptkapiteln, denen ein ergänzender Anhang beigelegt ist, wird über die Saat- und Plantagenwirtschaft, die Weide- und Waldwirtschaft sowie die Bergwirtschaft der Metalle und die Kraftwirtschaft ein reichhaltiger Überblick geboten. Die Grenzen der in dem Werk behandelten Fragen sind dabei recht weit gesteckt. Die Vermittlung des Materials erschöpft sich nicht lediglich in einer bloßen Aneinanderreihung des in der Rohstoffwirtschaft äußerlich Gegebenen, sondern der Aufschluß — und darin besteht der Unterschied der vorliegenden Arbeit gegenüber der Darstellungsart der Wirtschaftsgeographie — erfolgt vor allem stets unter dem Augenwinkel der inneren Struktur, die an gewissen Stellen den Sinn der Dinge „transparent“ in Erscheinung treten läßt. Der Endzweck des wohlgedachten Buches ist daher weniger, eine Beschreibung an sich zu bringen, — diese dient nur als

Mittel des Ausdruckes — sondern es handelt sich vielmehr in erster Linie darum, die Dynamik der einzelnen Komplexe, also deren Kräfte und die durch sie erzeugten Bewegungen freizulegen und sie im Zusammenhang dem Leser näherzubringen.

Das Buch läßt erkennen, daß der schon seit langem und auch heute immer wieder ausgestoßene Alarmruf einer Verknappung der Rohstoffe, der teilweise bereits zu erster Beunruhigung geführt hat, unberechtigt ist. Der Verfasser zeigt, wie reich noch die Erde an Naturschätzen ist trotz der riesigen Ausweitung des Produktions- und Maschinenapparates innerhalb der letzten Jahrzehnte. Ungeachtet dieses gewaltigen Wachstums stehen heute noch große Mengen an Rohstoffen zur Verfügung, mag es sich um Kohle oder um das augenblicklich politisch und wirtschaftlich besonders wichtige Erdöl oder um andre Urprodukte handeln. Allerdings bedarf es bei der Verwendung der Naturschätze sparsamer und wissenschaftlicher Verfahren, um durch möglichst restlose Ausnutzung des Einzelgutes eine Konservierung der Rohstoffe zugunsten künftiger Geschlechter herbeizuführen.

Das in allgemein verständlicher Klarheit geschriebene Werk stellt eine wertvolle Bereicherung der über die Wirtschaft und Verteilung der Urprodukte erschienenen Literatur dar. Ein Einwand in formeller Beziehung sei nur gegen die mehrmals gebrauchte und in Deutschland überhaupt weit verbreitete falsche Bezeichnung „Vereinigten Staaten von Nordamerika“ erhoben. Der Verfasser hätte auf Grund seiner auch durch die Union führenden Studienreisen wissen müssen, daß der Name des Landes — im übrigen kennzeichnenderweise — „Vereinigten Staaten von Amerika“ (U. S. A.) ist.

Dr. Werner. [325]

Handel und Verkehr

Jahrbuch der Hafenbautechnischen Gesellschaft. 10. Bd. 1927. Hamburg und Berlin 1928, Verlag der Hafenbautechnischen Gesellschaft, E. V. und VDI-Verlag G. m. b. H. 222 S. Preis 30 RM.

Das wie immer beachtenswerte Jahrbuch enthält außer den geschäftlichen Berichten über die 8. und 9. Hauptversammlung der Hafenbautechnischen Gesellschaft (1926 und 1927) folgende lesenswerte Vorträge: „Bedeutung des Ruhrgebietes und der Ruhrkohle“ von Regierungsrat Skalweit, „Die Duisburg-Ruhrorter Häfen“ von Regierungsbaurat Germanus und „Kohlenverladung am Rhein-Herne-Kanal“ von Regierungsbaurat Wehrspan sowie eine Reihe von Beiträgen, welche die Werkhäfen am Niederrhein, die Eisenbahnverhältnisse der Duisburg-Ruhrorter Häfen und andre interessante Fragen des Hafenbaues und des Hafenbetriebes behandeln.

Dr. Fr. [376]

Betriebswirtschaft

Wirtschaftsfragen industrieller Unternehmungen. Nr. 7 der Schweizer Schriften für rationelles Wirtschaften. Eine Sammlung von fünf Vorträgen der Herren I. Bally, Prof. Dr. E. Böhler, Prof. Dr. M. Saitzew, Dr. E. Weidmann. Zürich 1927, Verlag Hofer & Co. A.-G. 169 S. Preis 6 Fr.

Der vorliegende Band 7 der „Schweizer Schriften für rationelles Wirtschaften“ enthält fünf Vorträge, die anlässlich des finanz- und betriebswirtschaftlichen Kurses im Oktober 1927 gehalten wurden. Der Zweck dieser Vortragsreihe war, betriebswirtschaftliche Probleme zu zeigen und damit anregend zu wirken.

Die Vorträge behandelten die Grundzüge der Rationalisierung in den drei Größen: Mensch, Werkzeug und Kapital. In dem zweiten Vortrag sind die inneren Zusammenhänge zwischen industriellem Betrieb und seiner Rechtsform aufgezeigt. Über Finanzierung industrieller Unternehmungen im Vergleich zu amerikanischen Finanzierungsmethoden, über die Zusammenhänge zwischen Konjunktur in Unternehmungen und Organisationsform in der modernen Wirtschaft unterrichten die letzten drei Vorträge. Wer, über die eigenen Grenzen hinaussehend, sich für die Rationalisierungsbewegung in den Nachbarländern interessiert, findet in dieser Schrift einen Querschnitt der Rationalisierungsarbeit in der Schweiz.

Bader. [334]

Betriebsorganisation und Betriebsabrechnung. Von Dr.-Ing. *Hans D. Brasch*. Berlin 1928, Georg Stilke. 139 S. mit 32 Abb. Preis geb. 5 RM. (Betriebswissenschaftliche Bücher, Herausgeber Dr.-Ing. *Werner Bondi*, Bd. 6.)

Auf knappem Raume eine übersichtliche Darstellung der Hauptstufen jeder betrieblichen Organisation, die ohne ein Zuviel an Einzelheiten, Mustervordrucken u. ähnl. überall das Einfühlen in den betrieblichen Organismus voranstellt, um daraus die organisations-technischen Folgerungen zu ziehen. So werden zunächst Arbeitsvorbereitung (einschl. Bereitstellung von Werkstoffen, Arbeitskräften, Betriebsmitteln) und Arbeitsausführung (Arbeitsverteilung und -Überwachung) behandelt, denen sich dann die Darstellung neuzeitlicher Betriebsabrechnung (Material-, Lohn-, Gemeinkosten-Verrechnung) einschl. einiger kurzer Abschnitte über Betriebsbuchführung, Budgetrechnung und betriebliche Statistik anschließt. Zdl. [351]

Organisation

Kartellorganisation. Von Dr. *S. Tschierschky*. Berlin 1928, Industrieverlag Spaeth & Linde. 190 S. Preis geh. 6,50 RM, geb. 8 RM.

Der bekannte Kartellpublizist und Richter am Kartellgericht, Reichswirtschaftsgerichtsrat Dr. *S. Tschierschky*, legt in Band II der von Prof. Dr. *le Coutre*, Mannheim, herausgegebenen Sammlung: „Bücherei der praktischen Betriebsführung“ einen systematischen Überblick über die Kartellorganisation an Hand aus der Praxis geschöpfter Unterlagen der Öffentlichkeit vor. Der Charakter eines lexikalischen Handbuchs, nach Absicht des Verfassers auch für den akademischen Lehrbetrieb bestimmt, wird unterstrichen durch ein umfangreiches, durch häufige Verweisung auf Oberbegriffe nicht immer glücklich durchgeführtes Sachregister (Bearbeiter: cand. rer. merc. *Hammesjahr*). Von der Darstellung schloß *Tschierschky* die Kartellpolitik und ihre Auswirkungen auf die Wirtschaft grundsätzlich aus. Die Erörterung dieses Problems soll einer späteren Schrift vorbehalten bleiben.

Die somit auf die organisatorische Seite abgestellte Schrift erhält in Abschnitt I „Der Kartellbegriff und seine Hauptmerkmale“ ihren theoretischen Unterbau. *Tschierschky* weist u. a. mit Recht darauf hin, daß die Klärung dieser umstrittenen Frage nicht nur im Interesse der Eindeutigkeit wissenschaftlicher Begriffe liegt, sondern daß dieser terminologische Streit auch eine erhebliche wirtschaftspolitische Bedeutung hat. Nicht einzuleuchten vermag dagegen, gerade im Hinblick auf die Forderung nach begrifflicher Klarheit, die Feststellung des Verfassers, „daß die Bedeutung des Kartellwesens für unsre heutige Wirtschaft mit ihren Licht- und Schattenseiten nur dann klar erkennbar bleibt, wenn man ihren monopolistischen Charakter zum mindesten im Sinne einer „willkürlichen Regelung ihres Marktes“ unzweideutig als ihr wesentliches Merkmal gelten läßt“.

Das Schwergewicht der Arbeit liegt in den beiden folgenden Abschnitten „Die wirtschaftlichen Zweckformen der Kartelle“ und „Die Rechtsgrundlagen der Kartellierung“. Beide Teile sind mit Satzungsmaterial sehr glücklich und instruktiv durchsetzt. Der Darstellung der Kartellrechtsformen, der Rechte und Pflichten der Mitglieder sowie der Frage des Ein- und Austritts und der Ausschließung schickt der Verfasser in Abschnitt III die allgemeine Feststellung voraus, daß weder im deutschen noch im ausländischen Rechtsleben spezifische Rechtsgrundlagen für die behandelten Organisationen bestehen, und daß auch das neue deutsche Kartellaufsichtsrecht von einer derartigen Schöpfung Abstand genommen hat. Den Grund sieht *Tschierschky* mit *Flechtheim* darin, daß die Rechtsentwicklung „dem wirtschaftlichen und technischen Fortschritt meist beträchtlich nachhinkt“. Die Rechtsordnung — ohne eigene schöpferische Einwirkung auf die Lebensformen — müsse, wenn sie nicht hemmend statt fördernd wirken wolle, zunächst die wirtschaftliche Entwicklung deutlich mit ihren sozialen Formen und Wirkungen sich kristallisieren lassen, bis sie dann als Instrument staatlicher Gewalt die erkannten Verhältnisse zu regeln unternehmen könne.

Teil IV, „Die Schutzmittel der Kartelle gegen Außenseiter und Eingriffe der Kundschaft“ geht u. a. auf die in der Rechtsprechung augenblicklich im Vordergrund des Interesses stehende Sperrfrage

ein und beleuchtet wieder an Hand von Beispielen die rechtliche und wirtschaftliche Seite des Treuarbattes und Exklusivverkehrs.

Der kurze, acht Seiten umfassende Schlußabschnitt „Internationale Kartelle“ bringt unter Hinweis auf die Tatsache, daß eine ausführliche Monographie über die internationalen Kartelle in der sonst so reichen Kartellliteratur fehlt, in seinen Fußnoten einen Überblick über das hauptsächlichste bisher erschienene Schrifttum zur Frage der internationalen Kartellierung.

Es ist zu wünschen, daß einer evtl. neuen Auflage des vorliegenden Buches eine geschlossene Literaturzusammenstellung beigegeben wird, welche die zahlreichen Literaturangaben in den Fußnoten systematisch zusammenfaßt. Dr. H. Müllensiefen. [313]

Geldwesen

Die Auslandskredite in ihrer finanziellen, wirtschaftlichen und sozialen Bedeutung. Finanzwissenschaftliche Untersuchungen, herausgegeben von *Walther Lotz*. Schriften des Vereins für Sozialpolitik, 174. Band, 3. Teil. München und Leipzig 1928, Duncker & Humblot. 300 S. Preis 12 RM.

Der Titel der vorliegenden Veröffentlichung des Vereins für Sozialpolitik ist wenig glücklich gewählt. Man erwartet Untersuchungen über die Problematik der kreditmäßigen internationalen Kapitalübertragungen, Untersuchungen, die in erster Linie theoretischer Natur sein müßten, und in deren Rahmen das Hantieren mit Tatsachenmaterial nur dem Zweck theoretischer Erkenntnis zu dienen hätte. Statt dessen wird in dem Band fast ausschließlich Tatsachenmaterial geboten, und zwar als Selbstzweck und auf einer nicht immer ganz einwandfreien theoretischen Grundlage. Damit soll nicht gesagt sein, daß ein Materialzusammentragen auf dem Fragengebiet der internationalen Kapitalbewegung nicht verdienstvoll wäre — im Gegenteil; aber daß man eine solche Kompilation als eine Darstellung der Bedeutung der Auslandskredite auffaßt und bezeichnet, ruft die Erinnerung an schlimme Sünden der historischen Schule der Nationalökonomie wach. — Der Band enthält folgende Aufsätze: 1. Deutsche Auslandsanleihen seit 1924. Von Dr. Robert Kuczynski, Berlin. 2. Die Bedeutung des Auslandskredits für die deutschen Gemeinden. Von Dr. Oskar Mulert, Präsident des Deutschen Städtetages, Berlin. 3. Belgien und die internationalen Kapitalbewegungen 1919 bis 1927. Von Dr. jur. Léon Dupriez, Brüssel. 4. Die Niederlande und ihre Kredite im Ausland. Von Dr. Theodor Metz, Geschäftsführendem Syndikus der Niederländischen Handelskammer für Deutschland in Frankfurt a. M. 5. Die Kapitalausfuhr Schwedens. Von Dr. Sven Helander, Honorarprofessor an der Universität in Kiel. 6. Kapital und Kapitalanlagen Großbritanniens seit dem Kriege. Von Francis W. Hirst, London. 7. Italien in seiner Stellung als Schuldner und Gläubiger innerhalb der Wirtschaft seit Kriegsende. Von Prof. Dr. Benvenuto Griziotti an der Universität Pavia. 8. Die auswärtigen Anleihen Österreichs. Von Dr. Walther Federn, Herausgeber des „Osterreichischen Volkswirt“, Wien. 9. Die Zahlungsbilanz der Vereinigten Staaten von Amerika als Gläubigerland. Von Dr. Melchior Palyi, Privatdozent an der Handelshochschule Berlin.

[360] Dr. J.

La Valorisation des Obligations en Allemagne. Von *Manfred Simon*. Paris 1927, Jouve et Cie. 15, rue Racine. 309 S.

Zum erstenmal nach dem Kriege ist wieder eine wissenschaftliche Arbeit an der Sorbonne von einem Deutschen, von Dr. *Manfred Simon*, erschienen. Der Verfasser beschäftigt sich allerdings mit einem Gebiet, das in Deutschland durch die beginnende Aufwertung wenigstens des Altbesitzes nicht mehr so aktuell ist wie in Frankreich, wo sich die Stabilisierung der Währung bis in die jüngste Zeit hinzog (offiziell bis 24. 6. 1928). Aber man darf diese Arbeit, die vor allem neben den Gesetzen die neuesten Kommentare heranzieht, nicht allein von deutscher Seite aus betrachten, und man kann sich sehr wohl denken, daß ähnliche Vorgänge auch in Frankreich erledigt werden müssen. In der Einleitung gibt der Verfasser — übrigens in sehr gewandtem und für den Deutschen leicht lesbarem Französisch — eine Übersicht über die verschiedenen Grundrätze, über die damals herrschende Auffassung des

Reichsgerichtes „pacta sunt servata“, und bespricht dann das sogenannte Aufwertungsgesetz von 1925. Es folgt dann die Besprechung der einzelnen Schuldenarten.

Dr. Gr. [369]

Unternehmer, Angestellte und Arbeiter

Betriebswissenschaftl. Bücher 8. Bd.: **Unfallverhütung.** Von Dr.-Ing. *Wilhelm Denker.* Berlin 1928, G. Stilke. 111 S. m. 22 Abb. Preis 4 RM.

Die Erkenntnis, daß auch die Unfallverhütung eine betriebswirtschaftliche Aufgabe ist, bricht sich im Kreise der Betriebsingenieure immer weiter Bahn. Der gute Wille, mitzuhelfen, ist da, nur fehlt es vielfach an der nötigen Kenntnis der zu befolgenden Vorschriften sowohl wie der Wege, die zu gehen sind.

Es ist daher zu begrüßen, daß *Werner Bondi* in seiner Sammlung betriebswissenschaftlicher Bücher der Unfallverhütung einen Band gewidmet hat. Der Verfasser hat, gestützt auf 30 jährige Erfahrungen als Gewerbeaufsichtsbeamter, in knapper, faßlicher Form das Wesentliche gegeben. Er stellt nach einleitenden Bemerkungen über die volkswirtschaftliche Bedeutung und die geschichtliche Entwicklung die vielfältigen gesetzlichen Bestimmungen dar. Wertvoll sind vor allem für jeden Betriebsmann seine Ausführungen über die Rechtsfolgen unzulänglichen Unfallschutzes.

Sodann werden in enger Anlehnung an Beispiele aus Werken mit vorbildlichen Unfallverhütungs-Einrichtungen (*Hoesch, Dortmund Union*) die Wege aufgezeigt, die im einzelnen gangbar sind. Die neuesten Erfahrungen und Forschungen sind hier verwertet, und man erkennt, wie nur durch Zusammenwirken der behördlichen Organe, der Betriebsingenieure und der Arbeiterschaft ein voller Erfolg zu erzielen ist. In der Arbeitsgemeinschaft für Unfallverhütung (Afu) werden sich all diese Kreise — abseits vom Tageskampf — zu gemeinsamer Arbeit zusammenfinden mit dem Ziele, das Leben des Arbeiters gegen Gefahren zu schützen, den Betrieb unfallsicher zu machen.

Das Büchlein kann warm empfohlen werden.

Kothe. [248]

Länderberichte

England, Europa und die Welt. Von *E. Obst.* Berlin-Grunewald 1927, Kurt Vowinckels Verlag. 356 S. mit 54 Textzeichnungen und 17 weltwirtschaftl. Tabellen. Preis 36 RM.

Die junge geopolitische Wissenschaft und Literatur macht rasche Fortschritte, an denen der rührige Verlag *Vowinckel* ganz besonderes Verdienst hat. Prof. *Obst-Hannover*, einer der namhaftesten Vertreter der geopolitischen Wissenschaft, der auch die vorzügliche Monatschrift „Zeitschrift für Geopolitik“ mitherausgibt, bietet mit der vorliegenden England-Studie geradezu ein Muster durchdringenden geopolitischen Studiums. Der Untertitel: „Vom Werden des britischen Volkstums, britischer Wirtschafts- und Staatsentfaltung“ zeigt an, welche Ziele der Verfasser sich gesteckt hat.

Die Einteilung des Stoffes erfolgt in der Weise, daß das Thema im ersten Kapitel (S. 3 bis 107) als historisches und geopolitisches, im zweiten (S. 113 bis 303) als weltwirtschaftliches Problem erörtert wird. Das Schlußkapitel (S. 304 bis 322) sucht Zukunftsmöglichkeiten zu beurteilen. Überall wird der enge Zusammenhang zwischen geographischen Naturbedingungen und dem historisch-politischen Geschehen des staatlichen Erlebens in einprägsamer Weise hervorgehoben und vielfach durch ganz hervorragende Karten- oder Diagrammdarstellungen von gradezu suggestiver Kraft anschaulicher gemacht. Verhältnismäßig oft sind zudem charakteristische Äußerungen über England und Englands Geschichte aus der Weltpoesie ansprechend in die Darstellung eingestreut. In den Zahlentafeln und Diagrammen ist eine ganz ungeheure Menge von Material verarbeitet, dessen Beschaffung und Sichtung allein Jahre beansprucht haben muß. Wer irgendwelche Fragen des englischen Wirtschaftslebens künftig zu studieren wünscht, kommt an dem *Obst*-schen Werk unter keinen Umständen vorbei. Doch auch die Geschichte Englands ist in knapster Form ähnlich meisterhaft dargestellt, wie dereinst die „Weltgeschichte in Umrissen“ des Grafen *Yorck von Wartenburg*.

Die geographischen Karten speziell des historischen Kapitels bieten allein schon geradezu einen ästhetischen Genuß. Ganze Bücher geschichtlichen Geschehens sind in den paar Linien dieser Karten aufgezeichnet. Insbesondere die überaus eigenartige und reizvolle erste Karte, die Verlagerung der Macht- und Kulturmittelpunkte im Laufe der Geschichte darstellend, sei in diesem Zusammenhang rühmend hervorgehoben, obwohl grade für diese Karte noch einige Wünsche offen bleiben, die vielleicht in einer zweiten Auflage erfüllt werden können. So fehlen für die alte Welt als unleugbare Macht- und Kulturzentren: Kreta, Mykenä, Troja, Boghasköj, Ur, Tartessos und Massilia, für das Mittelalter hingegen Ravenna, Nidaros (Drontheim), Jumme, Nowgorod, Bulgar, Palermo, Venedig und Genua (auch müßte für „Amsterdam“ wohl allgemein das Rheinmündungsgebiet eingezeichnet werden).

In jedem Falle hat *Obst* ein Meisterwerk der geopolitischen Literatur geliefert, das in keiner geographischen, historischen, staats- und wirtschaftswissenschaftlichen Bibliothek fehlen sollte. Rühmend anerkannt sei zum Schluß die hervorragende äußere Ausstattung des Buches durch den Verlag. Prof. Dr. *R. Hennig.* [278]

Heim und Technik

Neuzeitliche Hauswirtschaftslehre. Handbuch zum Ausbau des hauswirtschaftlichen Unterrichts. Unter Mitwirkung verschiedener Fachleute, herausgegeben von *Dr. Erna Meyer.* Stuttgart 1928, Francksche Verlags-handlung. 136 S. mit 141 Abb. Preis geh. 4 RM, geb. 6,50 RM.

Die Schrift ist ein Führer für hauswirtschaftliche Lehrerinnen und ein Ratgeber zum Ausbau des hauswirtschaftlichen Unterrichts. Sie zeigt in einem hervorragenden einleitenden Aufsatz von *Dr. Hilde Grünbaum-Sachs* „Ursprung, Entwicklung und Ziel der Hauswirtschaft“ und führt dann in vier weiteren Abschnitten über den „Menschen als Mittelpunkt des hauswirtschaftlichen Betriebes“, „Neuzeitliche Arbeitsgeräte und Arbeitsmethoden“, „Erziehung der Berufsschulen zur neuen Hausarbeit“ und „Hausarbeit ist Kopfarbeit“, die sämtlich von maßgebenden Fachleuten verfaßt sind, die Voraussetzungen und Grundsätze wirtschaftlicher Haushaltsführung vor. Obwohl das Lehrhafte (wie auch im Titel zum Ausdruck gebracht) im Vordergrund steht, hat es die Herausgeberin verstanden, starre Form und fertige „Rezepte“ zu vermeiden.

So ist das Buch ein gut gelungener Versuch, in volkstümlicher Form der heute vorwiegend auf Erzeugung und Verteilung eingestellten Volkswirtschaftslehre in einer systematischen „Hauswirtschaftslehre“ die Gesetze des Verbrauchs gegenüber zu setzen, und daher eine anregende Lektüre für jeden, der Sinn für die Erziehung weitester Kreise zur rationalen Wirtschaft besitzt.

M. Mengerinhausen.

[333]

Eingegangene Bücher

Eingehende Besprechung vorbehalten

Die Bücher: **Organisation**, 10. Bd.: **Betriebsanalyse.** Von *Kurt Schmalz.* Stuttgart 1929, C. E. Poeschel. 243 S. Preis geh. 10 RM, geb. 11,50 RM.

Das österreichische Steuersystem des Bundes, der Länder und Gemeinden und die Kapitalbildung. Von *Alexander Spitzmüller.* München 1929, Duncker & Humblot. 52 S. Preis 2 RM. (S. A. aus „Schriften des Vereins für Sozialpolitik, 174. Bd., 4. T.)

Schriften des Vereins für Sozialpolitik, 175. Bd.: **Wandlungen des Kapitalismus. Auslandsanleihen. Kredit und Konjunktur.** Herausgeg. von *F. Boese.* München und Leipzig 1929, Duncker & Humblot, 408 S.

Kommentar zum Wettbewerbsrecht. Von *Adolf Baumbach.* Berlin 1929, Otto Liebmann. 585 S. Preis geh. 26 RM, geb. 29 RM.

Probleme des lebenden Aktienrechts. Von *Oskar Netter.* Berlin 1929, Otto Liebmann. 81 S. Preis 3,50 RM.

Bücherei für Industrie und Handel 10. Bd.: **Fabrikorganisation.** Von *Kurt Reichel.* Berlin 1929, Industrie-verlag Spaeth & Linde. 205 S. m. 24 Abb. Preis geh. 7,40 RM, geb. 9 RM.

KARTELLWESEN

BEARBEITER: REICHSWIRTSCHAFTSGERICHTS-
RAT DR. TSCHIRSCHKY, BERLIN-NEUBABELS-
BERG-BERGSTÜCKEN, HUBERTUSDAMM 17

Kartellpolitik

Das deutsche Unternehmertum, besonders in Industrie und Handel, steht der Kartell-Verordnung mit einer unverkennbaren Abneigung, wenn nicht offener Ablehnung gegenüber. Selbst diejenigen Vertreter oder Vertreterkreise, die wohlthätige Folgen dieses Schutzes gegen einseitige Organisationsmacht erfahren haben, glauben dieser staatlichen Aufsicht ihre Anerkennung versagen zu müssen. So gewinnt man immer wieder das Bild, auch aus den kürzlichen Kritiken bei der Etatserörterung, daß die seit 1923 durchgeführte öffentliche Organisationsaufsicht von dieser einen Seite unsrer Wirtschaft rundweg abgelehnt wird. Vielleicht ist das aber auch nur politische Taktik, um zu einer möglichst gemilderten Reform der Verordnung, namentlich gegenüber den teilweise sehr weitgehenden Forderungen aus den linken Parteivertretungen der Arbeiter und allgemeiner Verbraucherschichten zu gelangen. Die Reform selbst ist auch von zuständiger Regierungsseite in Aussicht gestellt worden, aber ihre Grundzüge sind noch nicht einmal bekannt, worauf an dieser Stelle schon aufmerksam gemacht worden ist. Die Reform kann sich sowohl auf die materiellrechtlichen Grundlagen, wie auf die prozessuale Durchführung erstrecken, wobei beide Seiten rechtstechnisch aber nicht völlig getrennt werden können.

Bei dieser innerdeutschen Sachlage ist es nicht ohne Interesse, das Echo festzustellen, das die Art unsrer Staatsaufsicht im Auslande gefunden hat. Denn wäre sie ein völliger Fehlschlag, so ist anzunehmen, daß sie weder in ihrem Gesamtaufbau noch in wichtigen Einzelheiten zum Vorbild gedient haben würde. Tatsächlich ist das Gegenteil der Fall. Die bisher bekanntgewordenen Entwürfe in der Tschechoslowakei und in Polen weisen starke Annäherungen an unsre Verordnung von 1923 auf. Ganz besonders gilt dies von dem letztgenannten.

Polen

Polen, das eine außergewöhnlich lebhafte Kartellierung aufweist, aber auch starke binnenwirtschaftliche Gegenströmungen, baut seinen im Frühjahr bekanntgewordenen Entwurf in fast allen wesentlichen Grundzügen nach unserm Muster auf. Materiellrechtlich umgrenzt er ebensowenig wie unsre Verordnung den Kreis der kontrollierten Organisationen, sondern geht ebenfalls wie unser § 1 nur von „Verträgen und Beschlüssen“ aus, die Organisationen mit marktbeeinflussender Bedeutung erkennen lassen. Allerdings wird der Kreis dadurch eindeutiger erfaßt, daß ein Registerzwang durchgeführt werden soll. Er muß rechtstechnisch notwendig dazu führen, daß nur solche Organisationen eingetragen werden, die amtlich als dem Gesetz unterfallend angesehen werden, sei es ihrem satzungsmäßigen Zwecke nach oder soweit sie im Einzelfalle kartellmäßig Beschlüsse fassen. Die Entscheidung hierüber soll offenbar dem vorgesehenen „Kartellkommissar“, also einer besondern Instanz übertragen werden. Da seine Entscheidung über den Registerzwang einer Organisation aber zugleich weitgehende öffentlich-rechtliche Folgen zeitigt, nämlich das Unterfallen unter die Kontrolle, wird wohl eine rechtliche Berufung sichergestellt werden müssen, die dem ebenfalls vorgesehenen Kartellgericht zufallen würde. Rechtlich

würde damit keine Abweichung von unsrer Behandlung vorliegen, denn auch unser Kartellgericht muß, bevor es etwa über eine fristlose Kündigung oder eine Sperre materiell entscheiden kann, seine Zuständigkeit prüfen, ob überhaupt ein Vertrag oder Beschluß seines Entscheidungsbereiches vorliegt. Ein rechtstechnischer Nachteil unsrer jetzigen Regelung ist aber der, daß diese Entscheidung unsre ordentlichen Gerichte nicht bindet, daß also bei abhängigen Zivilprozessen möglichenfalls eine entgegengesetzte Auffassung durchgreift, was bei der Reform in der einen oder andern Weise abgestellt werden müßte. Bisher ist die Registrierung nur in Norwegen durchgeführt. Dort hat sie sich anscheinend auch als zweckmäßig erwiesen. Die Schwierigkeiten müssen sich aber mit der Größe des Wirtschaftsgebietes und der Ausbreitung der in Frage kommenden Organisationen außerordentlich verstärken. Ob hiermit die Vorteile einer Registrierung im Einklang stehen, insbesondere zur Vereinfachung der verwaltungsrechtlichen Durchführung der Aufsicht wesentlich beitragen, müßte erst erprobt werden. Notwendig erscheint sie jedenfalls hierfür nicht. Ebensowenig kann sie etwa positiv zur begrifflichen Klärung beitragen. Denn hierfür bleibt allein die lebendige Wirtschaftsentwicklung maßgebend, die über Inhalt und damit mindestens mittelbar auch über die Rechtsform der Kartelle bestimmt. Im übrigen ist eine, wenn auch nicht vollkommene „Publizität“ der Kartelle durch die allgemeinen zivil- und handelsrechtlichen Vorschriften über die Eintragung von Vereinen und Gesellschaften beim Registergericht, besonders für nicht unbedenkliche Kartelle in weitgehendem Umfange auch durch den § 4 Abs. 1 Ziff. 3 und § 5 der Kartell-Verordnung gegeben. Ob demgegenüber der für eine so umfangreiche Organisationspraxis wie unsre deutsche sicherlich recht beträchtliche Kostenaufwand den Vorteilen eines solchen Registers entspricht, sollte von seinen Anhängern grade für unsre Verhältnisse genau „durchkalkuliert“ werden.

Ähnliche Einwendungen lassen sich auch gegen das Amt des Kartellkommissars erheben, gleichwie gegen das bei uns vielfach propagierte „Kartellamt“. Man denkt hierbei im Anklang an Kriegs- und Inflationserscheinungen offenbar an die verwaltungsrechtliche Figur einer qualifizierten Diktatur. Abgesehen von dem grundsätzlichen Einwande, daß ein solches System als normale Einrichtung dem Geiste der an sich freien Wirtschaftsführung widerstrebt und ebenso der Notwendigkeit einheitlicher zentraler Wirtschaftspolitik durch das hierfür verfassungsmäßig berufene Ministerium unter Kontrolle des Parlaments, so würde dieses neue Amt weit mehr Mittel beanspruchen, als sich in der Theorie überblicken läßt. Das kleine Norwegen hat sein, aus zwei Instanzen, dem Kontrollkontor und dem Kontrollrat bestehendes Amt bereits mit mehr als 80 000 Kr. in den Voranschlag eingesetzt, die Federal Trade Commission in Washington verbraucht etwa 5 bis 6 Mill. RM. Auch wenn man bei uns das Amt in den bestehenden Behördenorganismus einbauen, also praktischerweise dem Reichswirtschaftsministerium eingliedern würde, wären immer noch recht beträchtliche Mittel auszuwerfen, die fortschreitend mit der Bedeutung dieses Amtes sich steigern müßten.

Im übrigen sind in dem polnischen Entwurfe dem Kommissar die gleichen Befugnisse wie nach unserm Spezialgesetz und nach den allgemeinen Grundsätzen der rechtsrechtlichen Leitung der Wirtschaftspolitik dem Wirtschaftsministerium zugewiesen. Man denkt also offenbar nur an eine gewisse Ressort-Gliederung, während die bei uns bislang verlaublichen Forderungen dem Gedanken einer unabhängigen Reichsgewalt huldigen, also einem, abgesehen von den sehr schwerwiegenden Personalfragen, aus Gründen der inneren und äußeren Wirtschaftspolitik vielfach bedenklichen Experiment. Der polnische Kommissar ist verwaltungsrechtlich an die Entscheidungen des schon erwähnten „Kartellgerichts“ gebunden, das interessanterweise ganz ähnlich dem unsern gebildet werden soll, wie ja auch das seit mehreren Jahren durchgeführte norwegische Gesetz eine gleichartige richterliche Instanz geschaffen hat. Materiellrechtlich baut der polnische Entwurf ebenfalls auf den gleichen Grundgedanken auf wie unser deutsches Gesetz. Der Kommissar kann die Nichtigkeit gemeingefährlicher Kartellverträge oder Beschlüsse durch das Gericht feststellen lassen, er kann aber auch selbständig ein Rücktrittsrecht von derartigen Beschlüssen gewähren.

Tschechoslowakei

Der neue tschechoslowakische Entwurf von 1928 — es ist bereits der dritte — zeichnet sich dagegen, interessanterweise dadurch aus, daß er sich die — auch an dieser Stelle besprochenen — Reformvorschläge des Salzburger Juristentages zu eigen macht. Alle Rechtsstreitigkeiten aus dem Gesetz, so insbesondere über das für das Kartellmitglied vorgesehene Recht zur fristlosen Kündigung, desgleichen über Streitigkeiten, die sich aus Anordnungen des Handelsministers über ein Rücktrittsrecht von beanstandungswerten Kartellbestimmungen (im Sinne unsres § 10) ergeben, haben die ordentlichen Gerichte, also nicht ein Sondergericht zu entscheiden. Ebenso ist der in Salzburg vorgeschlagene „Sachverständigen-Beirat“ vorgesehen, allerdings nur als fakultative Instanz, an deren Äußerung die Behörde ausdrücklich nicht gebunden sein soll.

Auffallend muß erscheinen, daß dieser Entwurf ebenso wenig wie der polnische zum Organisationszwange (Sperrn und ähnliche Maßnahmen) Stellung nimmt. Die Entscheidung über die Zweckmäßigkeit dieser Auslassung wird in erster Linie von dem sonstigen, durch die Gesetzgebung und Rechtsprechung gewährten Schutze abhängen müssen. In das deutsche Gesetz ist sie folgerichtig eingegliedert, da es nach seinem ganzen Aufbau diesen ordentlichen Rechtsschutz für nicht durchgreifend ansieht. Abgesehen hiervon ist aber auch diese Spezialfrage stets unter dem Gesichtspunkte zu betrachten, daß ein einheitliches Organisationsrecht mit allmählich sich heranzubildenden Rechtsgrundsätzen zweckmäßig von der sonstigen Rechtspflege losgelöst wird, ähnlich wie man ja auch das Arbeitsrecht bei uns aus dem allgemeinen Rechtsgange herausgehoben hat. Das moderne Kulturleben und sein so wesentlicher Bestandteil, die äußerst komplizierte Wirtschaft mit ihren wechselnden und ständig neue Formen wählenden Machtkämpfen, schaffen immer neue Rechtsprobleme, die von dem kodifizierten und deshalb notwendig starren allgemeinen Recht nicht mehr ausschließlich beherrscht werden können. Besonders aber die Wirtschaft wandelt vielfach notwendig und willkürlich geltendes Recht, um reinen Zweckmäßigkeitsforderungen nachleben zu können, so daß sowohl das materielle Recht wie auch das Verfahrenrecht den Anforderungen nicht genügen. Das gerade gegenwärtig auflebhafteste geförderte Bestreben einer Erweiterung und

Verbesserung rein wirtschaftlich orientierter Schiedsgerichtsbarkeit ist nur ein sprechender Beweis für den heutigen weitgehenden Mangel an Übereinstimmung zwischen dem geltenden allgemeinen Recht und der Wirtschaft. Daß diese andererseits von dem Streben beherrscht ist, sich eine möglichst weitgehende rechtliche Autonomie zu sichern und damit insbesondere spezifisch sonderrechtlicher Regelung widerstrebt, die dem Staate ein stärkeres unmittelbares Eingriffsrecht gewährleistet, ist durchaus begreiflich. Man darf deshalb gespannt sein, wie sich die gegensätzlichen Ansichten in den Erörterungen und Beschlüssen über die Reform unsrer deutschen Verordnung auswirken und ausgleichen werden, die wohl noch im laufenden Jahre in Angriff genommen werden wird. Vielleicht wäre es nicht unzweckmäßig, wenn die Gelegenheit auch zu internationalen Verständigungen über gewisse einheitliche Grundzüge der Staatsaufsicht wenigstens unter den wichtigsten europäischen Staaten führte, zumal auch Ungarn sich mit dem gleichen Problem beschäftigt und wohl auch England und Frankreich ihm näher treten werden. Bei der, wenn auch zur Zeit vielfach überschätzten, aber zweifellos tatsächlichen Bedeutung der internationalen Kartelle könnte eine entsprechende Strukturannäherung der staatlichen Kartellaufsicht für die Wirtschaft selbst wie auch für die Regierungen nur Nutzen stiften.

Aus der Praxis des Kartellgerichts

Ein Erkenntnis des Kartellgerichts aus der jüngsten Zeit verdient Hervorhebung, sowohl wegen der besonderen Bedeutung der Streitenden als auch um des Streitgegenstandes selbst willen. Die Mitglieder des deutschen Bühnenvereins, des Verbandes Deutscher Bühnenschriftsteller und Bühnenkomponisten und der Vereinigung der Bühnenverleger — also sämtliche an der literarischen und musikalischen Produktion für das Theater und ihrer praktischen Verwertung beteiligten Kreise — haben auf Grund eines schon 1919 geschlossenen, 1924 erneuerten Vertrages einen Zirkel gebildet, um „Verträge über Bühnenwerke nur miteinander zu schließen“. Und zwar darf ihre Verwertung nur auf Grund verbindlicher Geschäftsbedingungen erfolgen, die dem Hauptzwecke dieses Vertragswerkes dienen, den Anteil des Verfassers und Komponisten an den Aufführungsgewinnen, also die sogenannten Tantiemen in angemessener Höhe sicherzustellen. Die drei „prominentesten“ privaten Schauspielunternehmer Berlins, Mitglieder des Bühnenvereins, haben im August 1927 ihre Mitgliedschaft gelöst, worauf die Verbandsgemeinschaft die Durchführung der Sperre gemäß § 9 Kartellverordnung beantragt hat, d. h. also den Abbruch des Geschäftsverkehrs, der für die Betroffenen den Ausschluß von dem Erwerbe neuer deutscher Bühnenwerke bedeutete. Die Abtrünnigen haben im wesentlichen — von allen Einzelheiten sehe ich ab — geltend gemacht, daß sie als Privatbühnen mit besonders hohen privaten und öffentlichen Lasten im Gegensatz zu den subventionierten staatlichen und städtischen Unternehmen nicht in der Lage wären, die von der Vertragsgemeinschaft vorgeschriebene Tantieme in Höhe von 10 vH in allen Fällen zu zahlen, im übrigen aber auch sonstige wichtige eigene Interessen jenen Vorschriften entgegenständen. Die Genehmigung der Sperre würde andererseits sie von der künstlerischen Verwertung der Produktion der lebenden deutschen und auch der meisten, der Gemeinschaft angehörenden ausländischen Autoren ausschließen, wodurch auch die Gesamtwirtschaft und das Gemeinwohl wie ihre eigene wirtschaftliche Existenz gefährdet wären. Das Gericht hat die Aussperrung mit der Maßgabe genehmigt,

daß den Mitgliedern der Verbände nicht verboten werden darf, mit den Auftragsgegnern Ausführungsverträge abzuschließen, die den von den Verbänden festgesetzten allgemeinen Geschäftsbedingungen entsprechen. Dabei hat das Gericht zutreffend den Kartellcharakter jenes Abkommens, der immerhin bei dem künstlerischen Untergrunde in Zweifel gezogen werden könnte, bejaht, da die Festsetzung der Tantieme als eine preisregelnde Maßnahme im Sinne des § 1 Kartellverordnung anzusehen ist. Ebenso war dann auch der Sperrcharakter der beantragten Maßnahme zu bejahen, wobei das Gericht dem Einwande, daß die Betroffenen sich durch ihren Austritt ja selbst ausgesperrt hätten, nur insoweit Beachtung zugesprochen hat, als er für die Beurteilung der Zulässigkeit der Sperre hinsichtlich etwaiger Unbilligkeit ihrer wirtschaftlichen Folgen für die Gesperrten mit heranzuziehen war. Im übrigen hat das Gericht die Durchführung der in Rede stehenden Geschäftsbedingungen als eine wirtschaftliche Notwendigkeit für alle Beteiligten anerkannt. Eine Gefährdung der Gesamtwirtschaft hat das

Gericht als überhaupt nicht gegeben angesehen. Wohl aber hat es — aus sehr naheliegenden kulturellen Gründen — eine solche des Gemeinwohls geprüft. Hierbei hat es ausdrücklich festgestellt, daß jegliche — also auch eine nicht auf wirtschaftlichem Gebiet liegende — Gefährdung des Gemeinwohls die Einwilligung in die Verhängung einer Sperre verbietet. Man wird diese richtige und wichtige Feststellung im Auge behalten müssen! Für die Genehmigung der Sperre in dem erwähnten einschränkenden Rahmen hat das Gericht den wirtschaftlichen Schutz der Autoren als auch im Gemeinwohlinteresse für vordringlich erachtet, zumal schwere wirtschaftliche Schädigungen für die Betroffenen deswegen nicht als erwiesen anzusehen sind, weil einmal der Gemeinschaftsvertrag — also die Grundlage der Sperrdurchführung — nur noch bis zum 1. April dieses Jahres gelaufen ist, weil sich ferner die Gesperrten hinreichend Werke in der Zwischenzeit zur Besetzung ihres Spielplanes hätten verschaffen können und schließlich eine Sicherheit durch die nur beschränkte Zulassung der Sperre geschaffen worden ist. [341]

MITTEILUNGEN DER **FACHGRUPPE** **VERTRIEBSINGENIEURE**

Fachsitzung „Vertriebstechnik“

anlässlich der 68. Hauptversammlung des Vereines deutscher Ingenieure, Königsberg i. Pr., am 22. Juni 1929

Der Vorsitzende, Direktor Dr.-Ing. Litz, eröffnete nachm. 5²⁰ Uhr die Fachsitzung, wobei er auf die zahllosen Fragen hinwies, die auf dem Gebiete einer planmäßig-wissenschaftlichen Durchdringung des industriellen Vertriebs noch der Lösung harren. Aufgabe der Fachgruppe „Vertriebsingenieure“ ist es, für die im Vertrieb tätigen Ingenieure einen geistigen Mittelpunkt zu schaffen, und in zielbewußter Gemeinschaftsarbeit an die Klärung der grundlegenden Begriffe und an die Entwicklung exakter Arbeitsmittel und -verfahren des Vertriebs zu gehen.

Zunächst erstattete Ziv.-Ing. Bader, Berlin, einen Bericht über die Arbeitsergebnisse der Fachgruppe „Vertriebsingenieure“

Die Gründung der Fachgruppe „Vertriebsingenieure“ im Anschluß an die Hauptversammlung 1928 in Essen, fand einen unerwartet starken Widerhall. Die Fachgruppe konnte seitdem mit wirtschaftlichen Industrieverbänden, dem Statistischen Reichsamt, dem Preußischen Handelsministerium, dem Reichsverband für Groß- und Übersee-handel u. a. in enge Fühlung treten, und durch Vorträge, durch Veröffentlichungen sowie Schaffung von Anschauungsmaterial schon in den beteiligten Fachkreisen wirken.

Der Ausschuß „Marktanalyse“ beschäftigt sich insbesondere mit der Untersuchung der Absatzbezirke für verschiedene Industriezweige zur zahlenmäßigen Bestimmung der Bedarfsgrundlagen. Im einzelnen wurden Standortuntersuchungen für das metallverarbeitende Handwerk, Untersuchungen des Mechanisierungsgrades der Holzindustrie, der Lederindustrie und der papierverarbeitenden Industrie, sowie Untersuchungen über Berechnung der wirtschaftlichen Absatzreichweiten nach den Tarifklassen der Reichsbahn durchgeführt. Im Ausschuß „Vertriebskosten“ wurde gemeinsam mit dem Vorbereitenden Ausschuß für Kostenwesen beim VDI zur Ermittlung der üblichen Rechnungsverfahren für Erfassung der Vertriebskosten ein Fragebogen ausgearbeitet, der an die verschiedenen Industriezweige versandt wird.

Die Wanderschau „Der Vertriebsingenieur“ wurde bei den verschiedensten Anlässen in Berlin, Amsterdam, Stuttgart, Leipzig und Darmstadt gezeigt und hat unverkennbar anregend für die Aufnahme vertriebstechnischer Arbeiten gewirkt.

Die Entwicklungsrichtung für die Weiterarbeit der Fachgruppe ist durch die Erkenntnis gegeben, daß die Intensitätsmessung der Arbeit allein noch keine zuverlässigen Merkmale für die Wirtschaftlichkeit und den Erfolg eines Unternehmens gibt, und daher durch die des Betriebskapitals ergänzt werden muß, dessen Umlaufzeit Merkmal der Wirtschaftlichkeit ist.

Dr. Reithinger, Berlin, dessen Vortrag in diesem Hefte abgedruckt ist, kennzeichnete in seinen Ausführungen über

Saisonschwankungen und Vertriebsplanung

die Saisonschwankungen als mehr oder weniger feste und statistisch erfassbare Größen, denen ein Betriebsleiter sich durch entsprechende Bereitstellung von Kapital und Arbeitskräften, durch elastische Gestaltung von Einkauf und Lagerhaltung, von Vertriebsplan und Werbung anpassen kann. An Hand zahlreicher Lichtbilder aus der Sägeindustrie, der Möbel- und Klavierindustrie zeigte er die Zusammenhänge zwischen Saisonschwankungen und Vertriebsplanung.

An beide Berichte schloß sich eine lebhafte Aussprache an, in der insbesondere Dr. Lucae (Institut für Konjunkturforschung, Berlin) und Dr. Schäfer (Institut für Wirtschaftsbeobachtung, Nürnberg) die z. T. abweichenden Gesichtspunkte begründeten, die für die Arbeit dieser Institute maßgebend sind, die aber andererseits die Notwendigkeit der in der Fachgruppe aufgenommenen Arbeiten voll erkennen ließen. Dipl.-Ing. Frölich, Berlin, und Direktor Litz wiesen darauf hin, daß gerade die Arbeiten der Fachgruppe die notwendige praktische Nutzbarmachung der amtlichen und wirtschaftswissenschaftlichen Statistik bedeuten und nicht nur für den Einzelbetrieb, sondern auch für Wirtschaftsverbände usw. wertvolle Ergebnisse versprechen, weil sie zur exakten Erforschung der Ursachen der Vertriebschwankungen zwingen.

Schließlich sprach Dr.-Ing. C. Weicken, Berlin

Ueber Verpackungs- und Versandkosten und deren Anteil am Warenpreise

Verpackungs- und Versandkosten belasten heute jedes Fertigfabrikat mit 3 bis 5 vH des Verkaufspreises. Dieser Kostenanteil kann gesenkt werden, wenn alle für ein Erzeugnis möglichen Verpackungsarten auf ihre Kosten und ihre Zweckmäßigkeit hin eingehend geprüft werden. Die Kosten der Verpackung gliedern sich in die der Verpackung und der Versandpackung, wozu die Versandkosten und gegebenenfalls Sonderkosten bei hochwertigen Gütern, z. B. feinmechanischen Meßgeräten, kommen.

Der Einfluß der Verpackungsart auf die Versandkosten ist begründet durch die Verschiedenartigkeit der Beför-

derungstarife. Die Auswahl der Verpackungsart ist also nicht allein von ihren Kosten bedingt, sondern die Versandkosten sind gleichzeitig in die Berechnung einzubeziehen.

Um mit Sicherheit das geeignetste und — unter Berücksichtigung der Versandkosten — billigste Verpackungsmittel auswählen zu können, bedient man sich vorteilhaft einer tabellarischen Gegenüberstellung der verschiedenen Verpackungsmittel-Kosten und der hierfür geltenden Beförderungsbestimmungen, nach denen die Versandkosten berechnet werden. Wie notwendig diese Untersuchungen sind, zeigt eine Gegenüberstellung des Anteils der Verpackungs- und Versandkosten an der Verkaufsmark. Bei Beurteilung dieser Kostengröße ist der in der Verpackung vorhandene Werbewert zu berücksichtigen.

Schon bei Markenartikeln, die dem täglichen Gebrauch dienen und bei Luxusgegenständen erhöht sich der Verpackungskostenanteil ganz erheblich. Während bei industriellen Erzeugnissen auf der Verkaufsmark 0,10 bis 0,50 RM an Verpackungskosten ruhen, steigert sich im letzten Falle dieser Anteil auf 0,60 bis 0,70 RM.

Die Aussprache hierzu ließ das lebhafteste Interesse der Praxis an derartigen Untersuchungen über Verpackungs- und Versandkosten erkennen. Der vom Vortragenden vorgeschlagene Vertriebskostenbogen soll auf Anregung von Direktor Litz und Prof. Meyenberg, Braunschweig, in gemeinsamer Arbeit des Ausschusses „Vertriebskosten“ und des Ausschusses für industrielles Rechnungswesen beim VDI durch beraten werden, damit baldmöglichst jedem Betriebe eine derartige Anleitung für vergleichende Untersuchungen zur Verfügung gestellt werden kann.

Von Dr.-Ing. Schaarschmidt, Bielefeld, wurde darauf hingewiesen, daß neben den Verpackungskosten auch die richtige Einstellung auf die Gewohnheiten und Wünsche des Käufers für die Auswahl der Verpackung und das Gesamtergebnis des Vertriebs bestimmend sind. Bei dem Werbewert der Verpackung ist der wohl allgemein anerkannte der Verpackung genau vom Werbewerte der Versandpackung zu unterscheiden; aus vertriebspolitischen Gründen ist es im Gegenteil oft angezeigt, die Versandpackung möglichst neutral zu halten.

Der Verlauf der Fachsitzung brachte in Berichten und Aussprachen wertvolle Ergebnisse, die auch immer klarer die Richtung erkennen lassen, in der die mit der Fachsitzung 1928 in Essen begonnenen Arbeiten zu entwickeln sein werden, um dem industriellen Vertrieb in offener Gemeinschaftsarbeit das Rüstzeug zur Erhöhung seines Wirkungsgrades zu schaffen. Der Vortrag von Dr.-Ing. Weicken wird demnächst in „Technik und Wirtschaft“ veröffentlicht werden.

Auch die Fachsitzung „Industrielles Rechnungswesen“ am 24. Juni 1929 bot für den Vertriebsingenieur einen bedeutsamen Vortrag, der gerade die Ausführungen von Dr. Weicken in zahlreichen Punkten ergänzte und erweiterte.

Fachsitzung „Industrielles Rechnungswesen“ anlässlich der 68. Hauptversammlung des VDI, Königsberg i. Pr., 24. Juni 1929

Nach den einleitenden Worten des Vorsitzenden, Prof. Meyenberg, Braunschweig, in denen dieser ausführlich auf die Wichtigkeit wirtschaftlichen Denkens für den Ingenieur und auf die Aufgaben des Ausschusses für industrielles Rechnungswesen beim VDI hinwies, berichtete zunächst an Hand zahlreicher Lichtbilder Dr.-Ing. Sommer, Köln, über „Grundzüge der Plankostenrechnung“ und sodann Dr. Schnutenhaus, Berlin, über

Analyse der Vertriebskosten

An Stelle des bequemen Sammelpostens „Handlungskosten“ müssen verfeinerte Verfahren der Vertriebskostenrechnung eingeführt werden, um die Kosten des Vertriebs so zu verarbeiten, daß sie sofort alle für Vertriebsorganisation und Absatzpolitik, für Aufstellung von Haushaltplänen und Überwachung der Verantwortlichkeiten nötigen Aufschlüsse bieten.

Je klarer die Kostenstellen des Vertriebs abgegrenzt sind, um so feiner kann die Überwachung aller Vertriebs-

vorgänge sein. Dabei reicht eine Beschränkung auf „innerbetriebliche“ Vertriebskostenstellen nicht aus, sondern auch die über den gesamten Markt des Unternehmens verstreute Absatzorganisation muß stellenmäßig erfaßt werden.

Während die innerbetrieblichen Kostenstellen im wesentlichen durch den Ablauf der Arbeitsgänge des Vertriebs, durch räumliche und organisatorische Abgrenzungen gegeben sind (Fertiglager, Verpackung, Versand, Aufstellung, Vertriebsleitung, Marktuntersuchung, Vertriebskostenbüro, Auftragsbearbeitung, Rechnungsabteilung, Kundenbearbeitung, Werbung), erfordert der Markt eine andere Stellengliederung, z. B. nach Absatzgebieten (Vertreterbezirken, Inland, Ausland usw.), nach Käuferschichten (Groß-, Kleinhandel, Aus- und Einfuhrfirmen, Verbrauchern), nach neuen und alten Kunden, nach Warengruppen u. ähnl.

In den so gegliederten Kostenaufstellungen werden zweckmäßig neben die tatsächlichen Kosten des abgerechneten Zeitraumes die entsprechenden des Vorjahres sowie die Plankosten des geltenden Vertriebskostenplanes gesetzt, um durch ständige Vergleichung der Plankosten mit den Istkosten die außerbetrieblichen Einflüsse klar zu überblicken. Bei stark unterschiedlichen Erzeugnissen bzw. Erzeugnisgruppen ermöglicht allein eine derartig eingehende Gliederung eine gerechte Kostenzurechnung mittels verschiedener Vertriebskostenzuschläge.

In der sehr lebhaften Aussprache ergab sich, daß der Gedanke der Kostenplanung, den bereits Dr.-Ing. Sommer in seinem Bericht behandelt hatte, auch für den Vertrieb steigende Beachtung findet. Prof. Rogowsky, Handelshochschule Königsberg, wies u. a. darauf hin, daß naturgemäß hierfür auch bei den Vertriebskosten eine Trennung in Zeit- und Mengenkosten nötig ist. Prof. Meyenberg, Ziv.-Ing. Bader und Dr.-Ing. Sommer betonten, daß zwischen Betriebs- und Vertriebsrechnung keine trennenden Schranken aufgerichtet werden dürfen, daß vielmehr beide — unbeschadet einer möglichst scharfen Festlegung der Grenze zwischen Herstell- und Vertriebskosten und einer genauen Einzelerfassung beider Kostengruppen — unter einheitlichen Gesichtspunkten durchzuführen sind, um engste Gemeinschaftsarbeit von Ingenieur und Kaufmann zu erreichen.

Der Bericht von Dr. Schnutenhaus bedeutete eine planmäßige Fortentwicklung der von Dr. Sommer bei der „Vertriebstechnischen Tagung“ in Leipzig am 9. März 1929 vorgetragenen Gedanken¹⁾; es ist geplant, den Bericht von Dr. Schnutenhaus im Rahmen der vom „Ausschuß für industrielles Rechnungswesen“ für Anfang Oktober d. Js. geplanten Veranstaltungen in erweiterter Form nochmals zur Aussprache zu stellen und anschließend in Beratungen des „Ausschusses für industrielles Rechnungswesen“ Richtlinien für die Vertriebskostenrechnung und die Erfassung von Verpackungs- und Versandkosten aufzustellen.

[420]

¹⁾ Vgl. den Aufsatz „Vertriebskosten“ Techn. u. Wirtsch. 1929 Heft 4.

Inhalt:

	Seite
Die deutsche Brauindustrie. Von Dr. Kurt W. Geisler	173
Amerikanische Verkaufsorganisation. Von E. Köhnen	176
Saisonschwankungen und Vertriebsplanung. Von Dr. A. Reithinger	177
Was der Ingenieur von der Privatversicherung wissen sollte. Von Dipl.-Ing. Dr. jur. M. Wolf	180
Die Neuwertversicherung für den Brandfall. Von Dr.-Ing. K. Ehrenberg	183
Der Eigentumsvorbehalt als Inhalt des Liefervertrages. Von Dr. F. Pape	186
Umschau:	
Die deutsche Konjunktur Mitte Juni 1929. Von Dr.-Ing. H. D. Brasch	189
Vertrieb	190
Konjunktur und Marktanalyse	192
Wirtschaftswissenschaft und -politik	192
Industrie und Handel	193
Industrie und Bergbau	193
Handel und Verkehr	194
Betriebswirtschaft	194
Organisation	195
Geldwesen	195
Unternehmer, Angestellte und Arbeiter	196
Länderberichte	196
Heim und Technik	196
Eingegangene Bücher	196
Kartellwesen. Von Dr. S. Tschierschky	197
Mitteilungen der Fachgruppe „Vertriebsingenieure“	199