

Die deutsche Zigarettenindustrie

Die Bedeutung der Zigarettenindustrie für die deutsche Volkswirtschaft zeigt ihre aufsteigende Entwicklung in den letzten Jahren, an der die fortschreitende Mechanisierung der Herstellung stark beteiligt ist. Die Handarbeit ist vom Mischen des Rohtabaks bis zur Herstellung der Zigarette nahezu ganz von der Maschine abgelöst. Die vollständige Mechanisierung des Fertigungsganges, die dabei auch die Bildung von Großbetrieben unterstützt, ist das Ziel der Entwicklung. Der Zigarettenverbrauch ist in den letzten Jahren gestiegen, und die Besteuerung spielt eine bedeutende Rolle im Haushaltplan des Deutschen Reiches. Die Bestrebungen der Rationalisierung in der Herstellung, beim Verkauf und nicht zuletzt beim Einkauf des Rohtabaks haben in letzter Zeit zu großen Zusammenschlüssen geführt.

Die Zigarettenherstellung

Von Dipl.-Ing. O. Schwenninger, Berlin

Die Zigarette hat sich als Genußmittel die Gunst weitester Kreise erobert, sind doch in Deutschland allein im Jahre 1928 rd. 32,8 Milliarden Zigaretten hergestellt worden und aus den Tabakabgaben im Rechnungsjahr 1927/28 dem Staate etwa 874,6 Mill. RM zugeflossen. Diese Zahlen sind so überraschend, daß es sich lohnt, die deutsche Zigarettenindustrie zu betrachten und auch einmal einen Blick in die Arbeitsstätten zu tun, in denen diese Mengen von Tabakwaren hergestellt werden, Abb. 1 (vgl. VDI-Nachrichten 1929 Nr. 27).

Behandlung des Rohtabaks

In den Lagerräumen der Fabrik sind die Tabakvorräte aufgestapelt. Die gleichbleibende Güte einer Zigarette ist von der gleichmäßigen Mischung der verschiedenen in einer Zigarette enthaltenen Sorten von Rohtabak abhängig. Für eine Mischung, die aus 1000 kg Tabak besteht, werden im künstlich befeuchteten Lager oft bis 60 verschiedene Sorten Rohtabak zusammengestellt. Das ausgereifte Tabakblatt besitzt die Eigenschaft, aus der Luft Feuchtigkeit aufzunehmen. Künstlich muß nun der Grad von Luftfeuchtigkeit geschaffen werden, der sich für die Verarbeitung des Blattes und die Entwicklung seines Aromas am besten eignet. Die aus den verschiedenen Sorten anteilmäßig für 1000 kg zusammengestellte Mischung geht dann vom Lager in die Anfeuchtereie, wo man den gepreßten Tabak vor der weiteren Verarbeitung mit Wasser bestäubt, gleichzeitig etwas lockert und zum Ausgleich und völligen Aufnahme der Feuchtigkeit ein bis zwei Tage stehen läßt.

Außerordentlich wichtig ist dann das Lösen und Mischen. Die Sorten müssen so gemischt werden, daß jede der Mischung entnommene Probe genau dem vorgeschriebenen Mischungsverhältnis entspricht. Zu diesem Zweck lösen zunächst Arbeiterinnen den noch gebündelten Tabak Blatt für Blatt voneinander ab und werfen die Blätter auf vor ihnen laufende Sammelbänder, die zu dem Hauptband führen. Infolge der Verteilung der Tabakarten auf die verschiedenen Arbeitsplätze nach einem be-

stimmten System, das nach Zahl und Anteil der zu mischenden Sorten aufgestellt ist, erreicht man nach dem Zusammentragen der gelösten Blätter auf dem Hauptband selbsttätig eine gute Durchmischung der Sorten. Das Hauptförderband führt den gemischten Tabak zur Mischtrommel, wo die 1000 kg auf einzelne Kästen verteilt und gleichzeitig nochmals die Tabakblätter mittels eines Luftstroms gelockert werden. Dieses Lösen des Tabaks erfordert sehr viel Handarbeit. Vor kurzem ist nun in einer deutschen Zigarettenfabrik die erste, vollständig mechanisch arbeitende Löse- und Mischanlage aufgestellt worden.

Tabakschneiden und Entstauben

Die gefüllten Kästen der Mischtrommel wandern, bevor sie in die Tabakschneiderei kommen, in ein Zwischenlager, wo die Tabakblätter sich von der Behandlung wieder „erholen“ können, der gemischte Tabak im Aroma sich ausgleicht und der richtige Feuchtigkeitsgehalt kontrolliert wird.

Auf den Tabakschneidemaschinen werden die Blätter in Fasern bis zu 0,2 mm Schnittbreite geschnitten. Bei Feinschnitt von 0,2 bis 0,4 mm Breite machen die

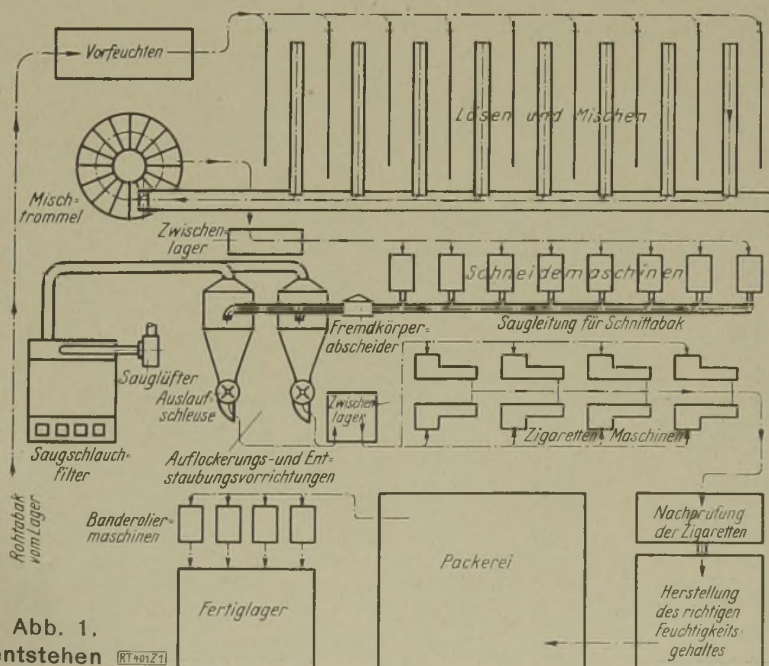


Abb. 1. Wie die Zigaretten entstehen RT 401 Z 1

größten Maschinen bis 400 U/min und schneiden bei einer Maulbreite von 400 mm stündlich rd. 450 kg Tabak. Der Leistungsbedarf beträgt dabei rd. 2 PS.

Von den Tabakschneidmaschinen werden die Tabakfasern unmittelbar durch einen Saugluftkanal über einen Fremdkörperabscheider nach dem Auflockerungs- und Entstaubungsapparat gesaugt, in dem der Tabak vom Staub gereinigt und gleichzeitig aufgelockert wird. Durch eine Schleuse gelangt er in unter der Maschine stehende Tabakkisten. Der Staub wird mittels eines Saug- oder Druckschlauchfilters zurückgewonnen und die Luft ins Freie geführt oder in die später erwähnte Bewettungsanlage zurückgeleitet.

Herstellung der Zigarette

Im Schnittabaklager läßt man den Tabak noch einige Tage ruhen und bringt ihn dann auf die Zigarettenmaschine, Abb. 2, die Tabak, Papier und Mundstück zur fertigen Zigarette verarbeitet. Durch die sinnreiche Bauart dieser Maschine wird die Arbeit vieler Menschenhände ersetzt. Der geschnittene Tabak kommt in den kastenförmigen Behälter der Maschine und wird von mit Stacheln besetzten Walzen auf das im unteren Teil der Maschine, der die Druckapparate für den Spiegel sowie den Schnitt- und Klebeapparat für das Mundstück enthält, vorbereitete Papier gleichmäßig verteilt. Der Tabak wird zu einem Strange geformt und das Papier mittels leicht einstellbarer Formstücke um den Tabakstrang gelegt, verklebt und mit Hilfe eines umlaufenden Messers in gleich lange Stücke, die fertigen Zigaretten, geschnitten. Die Leistung einer solchen Maschine beträgt etwa 40 000 Stück je Stunde. Die neueste Bauart einer deutschen Firma soll sogar stündlich bis zu 72 000 Stück herstellen. Durch laufende Nachprüfung des Gewichtes wird die richtige Füllung der Zigarette überwacht.

Behandlung der Zigarette

Die von der Maschine abgelegten Zigaretten werden nun mit der Hand in den sogenannten Schragen ge-

setzt, dessen Rückwand aus einem luftdurchlässigen Gewebe besteht, auf richtige Füllung nachgeprüft und dann noch in den Konditionierraum gestellt, wo sie den richtigen Feuchtigkeitsgehalt, der dauernd nachgemessen und bestimmt wird, erhalten.

Verpackung

Die verpackungsreife Zigarette wandert in den Packsaal, wo sie meist von Hand in die Schachteln gelegt wird. Bis auf Leistungen von 25 000 Stück im Tag haben es schon einzelne Arbeiterinnen beim Packen von Schachteln mit 10 Stück gebracht. Beim Verpacken einfacher Zigaretten werden auch hier schon Maschinen verwendet, die aber in den meisten Fällen nicht genügen, da man verlangt, daß in der obersten Lage alle Zigaretten mit der Aufschrift nach oben liegen. Vielfach sind die Verpackungsmaschinen mit den Stanz-, Druck- und Kartonnagemaschinen mittels Förderbänder zu einem Ganzen verbunden.

Die Aufgabe, eine selbsttätig den „Spiegel“ legende Maschine zu bauen, will man mit Hilfe optisch-elektrischer Verfahren lösen. Eine weitere Möglichkeit bietet ein mechanisches Verfahren, das die bei jeder Zigarette vorhandene Längsnaht, die dem Aufdruck gegenüberliegt, zum Wenden falsch liegender Zigaretten benutzt. Eine Maschine dieser Bauart soll sich schon im praktischen Betrieb bewährt haben, so daß damit die Frage einer vollständigen Mechanisierung der Zigarettenfabrik ihrer Lösung entgegengeht.

Es bleibt jetzt noch übrig, die Zigaretten zu versteuern, d. h. die von der Behörde bezogenen Steuerstreifen mittels der Banderoliermaschinen um die Schachtel zu kleben.

Entwicklung und Ziele

Damit ist der Fabrikationsgang beendet, und es soll nur noch einiger besonderer Bestrebungen gedacht werden, die zur Zeit die für die Zigarettenindustrie tätigen Maschinenfabriken bewegen. Die Frage der selbsttätigen Löseanlagen und der Packmaschinen wurde schon ge-

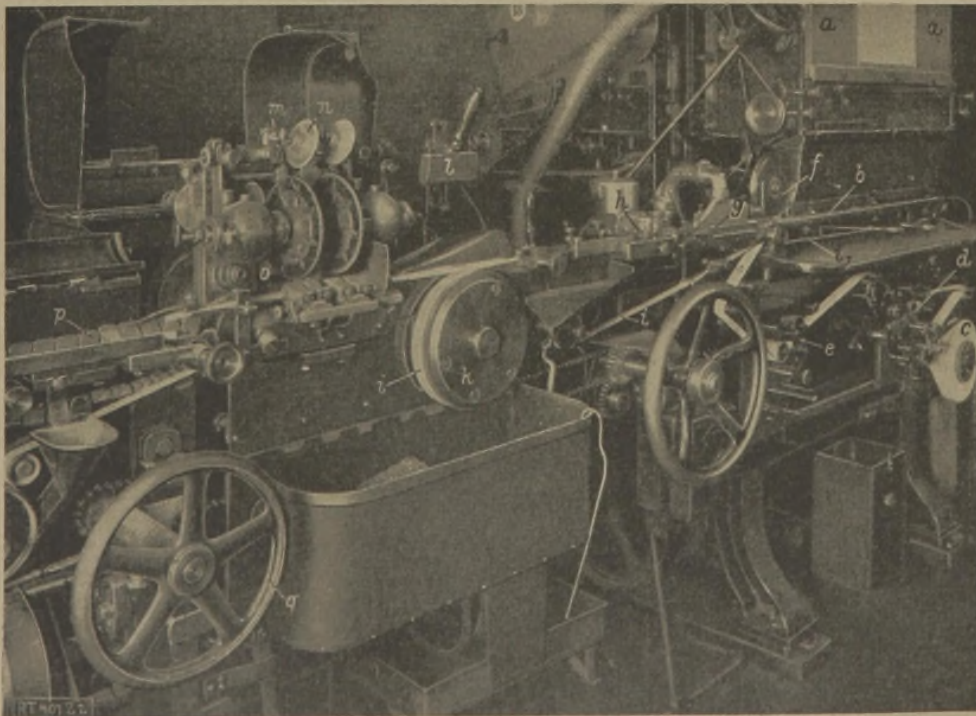


Abb. 2.
Maschine für die Herstellung von Strangzigaretten

- a Tabakzuführungskasten
- b loser Zigarettenabak auf einem Leinenband i_1
- c Papierrolle
- d Druckapparat
- e Mundstück-Belagapparat
- f Preßrad für die Bildung des Tabakstranges
- g Umlegen des Papiers um den Tabakstrang
- h Leimapparat
- i Leinenband zur Führung des Papiers
- i_1 Leinenband zur Führung des losen Tabaks
- k Ausdehnbares Antriebsrad für Band i
- l Elektrisch beheiztes Formeisen
- m Umlaufende Messerscheibe
- n Schleifrad für das Messer
- o Messer
- p Apparat zum Ablegen der fertigen Zigaretten
- q Handrad zum Einschalten und zur Drehzahlregelung

Aufnahme aus
der Josetti-Zigarettenfabrik, Berlin

streift. Im Zusammenhang mit dieser vollständigen Mechanisierung einzelner Arbeitsvorgänge steht die Frage einer möglichst vollständigen Einführung der fließenden Fertigung, die mit dieser Mechanisierung der Einzelvorgänge lösbar wird. Die größere Schwierigkeit sind aber die bis jetzt nicht ausschaltbaren oder abkürzbaren Lagerzeiten zwischen den einzelnen Arbeitsvorgängen, so daß das laufende Band, Luftförderung u. a., bis jetzt nur in Teilstrecken eingeführt ist.

Vielleicht läßt sich aber diese Frage leichter lösen, wenn die Fabriken dazu übergegangen sind, alle ihre Arbeitsräume zu bewettern. Für die Verarbeitung des Rohstoffes und die gute Beschaffenheit des Erzeugnisses ist beim Tabak eine gleichmäßige bestimmte Temperatur und Feuchtigkeit von ausschlaggebender Bedeutung. Ge-

lingt es, solche Luftverteilungs- und Luftbefeuchtungsanlagen zu schaffen, die ohne Schwierigkeiten die Temperatur und Feuchtigkeit der Luft in den Arbeitssälen jahraus, jahrein praktisch schwankungslos und selbsttätig auf der gewünschten Höhe halten, wird auch die Frage der durchgehenden Mechanisierung einer Zigarettenfabrik auf breiterer und einfacherer Grundlage zu lösen sein. In den deutschen Fabriken sind solche Anlagen zum Teil schon eingerichtet, zum Teil ist man gerade dabei, sie aufzubauen. Umfassende Erfahrungen über die weitere Auswirkung liegen aber noch nicht vor. Die Kosten solcher Luftverteilungs- und Befeuchtungsanlagen sind sehr groß und können am besten durch eine weitgehende, durchgreifende Mechanisierung der Fertigung wieder hereingebracht werden.

Die Zigarettenindustrie in der deutschen Volkswirtschaft

Von Dr. Flügler, Dresden

Die deutsche Zigarettenindustrie ist einer der Industriezweige, die ihre starke und schnelle Entwicklung der angewandten Technik verdanken. Die Herstellung der Zigaretten erfolgte ursprünglich in den östlichen Ländern mit der Hand für den Hausbedarf. Bald entstanden Hausbetriebe, in denen, zunächst mit Hilfe der Familienmitglieder, Zigaretten in größerem Umfange zum Verkauf an Dritte, aber immer noch mit der Hand, hergestellt wurden. Die Erfindung der Zigarettenmaschinen brachte den Übergang vom Handwerks- zum Fabrikbetrieb. In rascher Entwicklung, zu der besonders die deutsche Zigarettenmaschinen-Industrie, sowie die Industrie der Hilfsmaschinen beitrug, stieg dann in den letzten 50 Jahren die Zigarettenherzeugung zu ihrer heutigen Höhe.

Betriebsarten

Aus der nachstehenden Statistik, die auf Grund der Angaben der Tabakberufsgenossenschaft aufgestellt ist, ergibt sich, daß die handwerksmäßigen Betriebe fast gänzlich verschwunden und durch die maschinellen Betriebe abgelöst sind.

Jahr	Betriebe ohne Kraft	Darin beschäft. Personen	Betriebe mit Kraft	Darin beschäft. Personen
1887	49	986	9	712
1890	71	741	16	1 038
1895	134	880	27	1 754
1900	118	945	71	3 440
1905	181	1 519	114	8 065
1910	244	2 501	163	12 063
1915	223	1 905	240	21 362
1916	243	1 253	257	25 316
1917	224	975	268	25 248
1918	171	756	265	23 855
1919	110	482	281	18 438
1920	89	263	341	20 252
1921	70	186	362	26 101
1922	58	130	393	26 403
1923	49	88	456	20 820
1924	37	63	513	25 001
1925	23	33	395	27 172
1926	12	11	296	22 969
1927	14	16	247	23 525

Die Zahl der maschinellen Betriebe, die in der Inflation ihren Höhepunkt erreichte, ist infolge der wirtschaftlichen und technischen Entwicklung, besonders auch durch den Rationalisierungs- und Konzentrationsprozeß der letzten Jahre wieder bedeutend zurückgegangen. Zur Zeit kann man ungefähr nur noch von 40 Betrieben sprechen,

denen eine wirtschaftliche Bedeutung zukommt. Dies bedeutet aber nicht, daß die Zigarettenherstellung zurückgegangen ist, sondern die Produktionsentwicklung steht im umgekehrten Verhältnis zur Zahl der Erzeugungsstätten.

Die Steigerung der Ziffern der in der Zigarettenindustrie beschäftigten Personen ist weit hinter der Produktionsvermehrung zurückgeblieben. Die Ursache dieser Erscheinung liegt in der technischen Entwicklung. Diese erstreckt sich — wie wir oben gesehen haben — nicht nur auf die eigentliche Zigarettenmaschine selbst, die in wenigen Jahren ihre Leistung um das Siebenfache und mehr erhöht hat, sondern auch auf die Vorbereitungs- und Hilfsmaschinen, so daß zur Fertigstellung der gleichen Menge bis zu dem Termin des Verkaufes an den Handel eine ungleich geringere Beschäftigtenzahl notwendig ist als noch vor wenigen Jahren.

Tabak- und Zigarettenverbrauch

Der bei der Zigarettenherstellung verwendete Rohstoff ist der sogenannte Orienttabak. Er wird ausschließlich aus dem Ausland bezogen.

In den letzten Jahren sind zur Herstellung von Zigaretten etwa folgende Rohtabakmengen verarbeitet worden:

1924	30 271 400 kg
1925	36 634 500 „
1926	34 987 300 „
1927	36 299 200 „
1928	37 649 300 „

Diese Rohtabakmengen sind auf Grund der Steuerwerte der hergestellten Zigaretten errechnet. Im Durchschnitt werden heute ungefähr 30 vH der gesamten in Deutschland für Tabakfabrikate verarbeiteten Rohtabake zur Herstellung von Zigaretten verbraucht.

Die Hauptherkunftsländer sind die Türkei, Griechenland und Bulgarien. In geringem Umfange werden auch russische und chinesische Tabake verarbeitet.

Die Einfuhrmengen aus den oben genannten Ländern stellten sich in den letzten Jahren folgendermaßen dar (in dz):

	1925	1926	1927	1928
Aus Bulgarien . .	129 914	64 812	95 973	82 262
„ Griechenland .	176 148	111 155	151 305	204 789
„ Türkei	110 275	52 571	83 132	103 150
„ China	17 299	11 053	13 018	10 246
„ Rußland	7 116	858	—	6 226

Wie in allen Ländern der Welt, ist die Zigarettenherstellung ständig gestiegen. Die versteuerten Mengen seit dem Jahre 1913 betragen in Deutschland:

Jahr	Versteuerte Mengen (in Stück)	Jahr	Versteuerte Mengen (in Stück)
1913	12 989 863 000	1921	23 840 475 000
1914	16 703 837 000	1922	23 139 845 000
1915	23 778 246 000	1923	21 641 136 000
1916	26 947 892 000	1924	25 226 159 000
1917	27 167 003 000	1925	30 528 685 000
1918	23 300 659 000	1926	29 156 062 000
1919	18 594 585 000	1927	32 768 355 000
1920	19 633 310 000	1928	31 600 983 000

Der Kleinverkaufswert der hergestellten Zigarettenmengen betrug im Jahre

1924	709 725 955 RM
1925	1 215 114 120 "
1926	1 315 297 490 "
1927	1 537 020 680 "
1928	1 532 222 110 "

Besteuerung

Die Zigarettenwirtschaft spielt eine bedeutende Rolle im deutschen Reichshaushalt. Die Zigarette ist nicht nur als Genußmittel das höchst besteuerte Steuerobjekt, sondern die Einnahmen aus der Tabaksteuer, die fast zu $\frac{3}{4}$ von der Zigarette stammen, gehören zu den nach dem Dawesplan verpfändeten Einnahmen des Deutschen Reiches. Man hat getreu dem Bismarckschen Ausspruch „Der Tabak muß bluten!“ die Zigarette steuerlich so stark erfaßt, daß fast die Hälfte des Kleinverkaufspreises und der größte Teil des Fabrikpreises durch die fiskalische Belastung verschlungen werden. Die Zigarette ist heute um das Vielfache höher belastet als die Zigarre und der Rohtabak. Man muß sich dabei vor Augen halten, daß der Anteil der Zigarette am Gesamtsteuerertrag aus der Tabaksteuer 72 vH ausmacht, während die für Zigaretten verbrauchte Rohtabakmenge nur rd. 30 vH der gesamten in Deutschland verarbeiteten Rohtabakmenge beträgt. So ergibt sich die Tatsache, daß ein Kilo Tabak, das zu Zigaretten verarbeitet wird, mit 16,21 RM belastet ist (mit Zollbelastung sogar mit 17,1 RM), während ein Kilo Tabak, das zu Zigarren verarbeitet wird, nur 3,96 RM Steuer erbringt und 1 kg Tabak, das zur Rauchtabakherstellung dient, sogar nur mit 1,15 RM belastet ist. Zur Zeit setzt sich die Steuerbelastung der Zigarette aus folgenden drei Faktoren zusammen: Aus der Banderolensteuer, die 30 vH des Kleinverkaufspreises ausmacht, aus der Materialsteuer, die in Höhe von 4 RM/kg zur Verarbeitung verwendeten Rohtabaks erhoben wird, und aus dem Einfuhrzoll, der 0,80 RM/kg eingeführten Rohtabaks beträgt.

Die Materialsteuer ist erst mit dem 1. Oktober 1925 in Kraft getreten, nachdem vorher seit Ende der Inflation die Zigarette mit einer Banderolensteuer von 40 vH belastet war.

Unter Berücksichtigung dieser vorerwähnten dreifachen Belastung hat die Zigarette dem Reiche folgende Summen erbracht:

Im Jahre 1924	272 188 240 RM
„ „ 1925	459 930 902 „

Im Jahre 1926	538 654 031 RM
„ „ 1927	635 385 502 „
„ „ 1928	640 505 379 „

Die Novelle zum Tabaksteuergesetz vom 10. August 1925 brachte durch Einführung der Materialsteuer eine bedeutend höhere Belastung und damit eine Verschiebung der Verbrauchspreislagen nach oben. Dies erkennt man am besten aus der nachfolgenden Gegenüberstellung des Anteils der einzelnen Preislagen am Verbrauch.

Der Anteil der verschiedenen Preislagen an den versteuerten Mengen betrug (in vH):

	1924	1925	1926	1927	1928
bei der 3-Pfg.-Zigarette	28,5	31,2	13,5	6,6	3,0
„ „ 4- „ „	19,9	23,3	33,5	31,12	26,5
„ „ 5- „ „	16,8	25,0	40,4	48,8	55,1
„ „ 6- „ „	4,8	6,3	7,9	9,5	12,0

Es ist deutlich zu erkennen, daß die 5 Pfennig-Zigarette, die heute über die Hälfte des Verbrauchs darstellt, immer mehr die Verbrauchspreislage geworden ist.

Absatz und Standorte

Die deutschen Zigaretten werden fast ausschließlich im Inland abgesetzt. Infolge der Zollerschwerungen ist die Ausfuhr außerordentlich gering. Ausgeführt werden kleine Mengen nach der Schweiz, Italien, Frankreich, Holland, Belgien, nach den skandinavischen und nach den Nordstaaten sowie nach Japan.

Als Hauptstandorte der Zigarettenindustrie kommen heute noch Dresden, Berlin, Hamburg, Trier, München und Breslau in Frage. Den stärksten Anteil an der Herstellung hat auch heute noch Dresden. Dresden war ursprünglich der Hauptumschlagsplatz für Rohtabake, hat aber in der Folge einen Teil seiner Bedeutung an Hamburg abtreten müssen.

Zusammenschlußbewegung

Wie aus den Ausführungen hervorgeht, ist in der Zigarettenindustrie ein starkes Streben nach Konzentration und Rationalisierung vorhanden. Insbesondere gehen diese Bestrebungen auf Konzentration des Rohtabakeinkaufs und auf Rationalisierung in Herstellung und Verkauf. Die Zigarette ist ein ausgesprochener Markenartikel, und schon aus diesem Grunde erklären sich die Bestrebungen, die für Markenartikelindustrien kennzeichnend sind. Auch in der Zigarettenindustrie sind ein paar große Konzerne vorhanden, die sich zahlreiche Unternehmungen angegliedert haben. Es ist aber neben diesen auch eine gesunde Mittel- und Kleinindustrie vorhanden, die sehr wohl lebensfähig ist. Ein Gutes haben die Konzentrationsbestrebungen jedenfalls mit sich gebracht. Der Wettbewerb hat durch diese Entwicklung eine wesentliche Abschwächung erfahren, so daß man heute von einer gewissen Befriedigung innerhalb der deutschen Zigarettenindustrie sprechen kann. Damit sind Erscheinungen überwunden, die in der Vergangenheit viele Betriebe zu unrentablem Arbeiten veranlaßten. Wenn keine unvorhergesehenen Störungen eintreten, ist damit zu rechnen, daß die deutsche Zigarettenindustrie nach Ablauf der letzten ungeheuer schwierigen Wirtschaftsperiode nunmehr in ruhigen Bahnen sich gesund weiter entwickelt.

Industriewerbung durch Ausstellungen

Von Bruno Salbach, Berlin

Zu den wichtigen Mitteln moderner Industriewerbung gehören Ausstellungen. Wenn auch die Großfirmen in vielen Städten des In- und Auslandes technische Büros, Vertretungen, Vertriebsgesellschaften oder Ladengeschäfte unterhalten, die einen Teil der Erzeugnisse des Fabrikationsgebietes zu Zwecken der Vorführung an Ort und Stelle zur Verfügung halten, so wird doch immer nur der Verbraucher von den Vorzügen des Fabrikates unterrichtet werden, der als fest entschlossener Käufer eintritt. Die Beobachtungen, die auf Messen und Ausstellungen gemacht werden, ergeben immer wieder, daß oft Fachleute, die durch Inserate in Fach- und Tageszeitungen, Prospektblätter und Broschüren auf Neuerungen aufmerksam gemacht sein sollten, wenig oder garnicht unterrichtet sind, und daß das besuchende Publikum von dem Vorhandensein vieler Apparate wenig oder nichts weiß. Ursache mag das Tempo unserer Zeit sein, das bei der Fülle der Tageszeitungen, Fachschriften, Magazine und dergl. eingehende Lektüre nicht mehr gestattet. — Ausstellungen und Messen sind deshalb geeignet, einem größeren Kreise die Fortschritte der Industrie vor Augen zu führen. Im Nachstehenden sei das Ausstellungswesen einer der größten Elektrizitätsgesellschaften beschrieben.

Ausstellungsprojekt

Ausstellungen sind zu gliedern in 1. örtliche Veranstaltungen, 2. Wander-Ausstellungen und 3. Ständige Ausstellungen, die den Charakter von Fach- oder allgemeinen Ausstellungen haben.

Es sind nun in den letzten Jahren eine Unzahl von Messen und Ausstellungen veranstaltet worden, teils von Städten zur Hebung des Fremdenverkehrs, teils von privaten Veranstaltern in der Absicht, einen Nutzen hieraus zu ziehen, und es ist bezeichnend, daß Industriegruppen zur Propagierung ihrer Erzeugnisse am seltensten Ausstellungen veranstalten.

Ohne Elektrizität ist heute weder der Haushalt noch irgendein Gewerbebezug denkbar, und darum passen — sehr zum Leidwesen der Elektroindustrie — fast in jede Art von Ausstellungen die elektrischen Apparate. Es muß deshalb eine scharfe Auslese vorgenommen werden, welche Erzeugnisse auf einer Ausstellung zu zeigen sind. Schon eine verhältnismäßig geringe Beteiligung der Elektroindustrie an der Menge der in Deutschland stattfindenden Ausstellungen und Messen verursacht gewaltige Aufwendungen, die den Unkostenetat erheblich beanspruchen. Die Beschickung vieler Ausstellungen muß mithin unterbleiben.

Das Deutsche Ausstellungs- und Messeamt

wirkt darauf hin, die von der Wirtschaft geforderte starke Einschränkung des Ausstellungs- und Messewesens und damit seine Rationalisierung herbeizuführen. Es erstrebt in Zusammenarbeit mit den maßgebenden Kreisen eine ge-

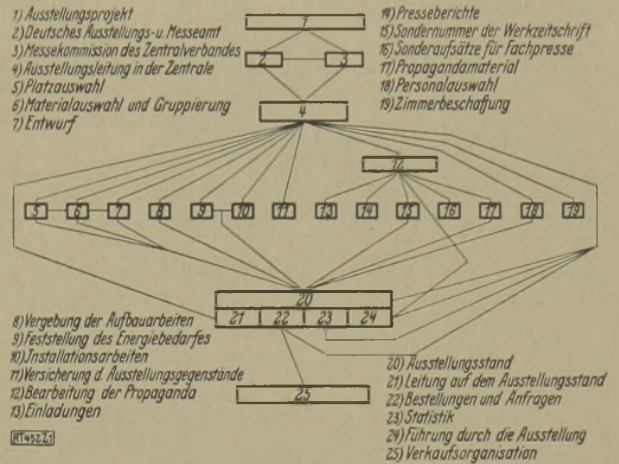


Abb. 1. Plan für die Durchführung industrieller Ausstellungen

sunde Ausstellungspolitik und ist mit Erfolg bemüht, die Verbindung mit Stellen im Ausland zu befestigen, um ein stärkeres Hervortreten Deutschlands zur Förderung der Ausfuhr auszuwerten.

Messekommission der Elektroindustrie

Die Elektroindustrie hat, um in Ausstellungs- und Messefragen einheitlich vorzugehen, innerhalb ihrer Spitzenorganisation, dem Zentralverband der deutschen elektrotechnischen Industrie e. V., in der „Messekommission“ die für Messefragen zuständige Instanz geschaffen. Die Messekommission tagt in Zeitabständen von 4 bis 6 Wochen; ihre Mitglieder sind bevollmächtigte Firmen-



Abb. 2. „Elektrohof“ aufgebaut anlässlich der 31. landwirtschaftlichen Wander-Ausstellung der DLG Stuttgart 1925. Hier wurde den Besuchern die Anwendung der Elektrizität im landwirtschaftlichen Betriebe gezeigt. Der Elektrohof war vollständig eingerichtet. Er brachte unter anderem die Einrichtung von Küche, Wohnzimmer, Schlafzimmer, Plättkammer, Waschräum, Werkstatt, Tenne u. dergl. Alle Apparate wurden betriebsmäßig vorgeführt.



Abb. 3.
Ein Pavillon zur Vorführung und zum Verkauf von Staubsaugern wurde zu mehreren Messen in Leipzig aufgestellt

vertreter, die eingehend über jedes Ausstellungsprojekt beraten. Die Zusammenarbeit des Deutschen Ausstellungs- und Messeamtes und der Messekommission gewährleistet die sichere Beschlußfassung über Ausstellungsprojekte.

Durchführung einer Ausstellung

Vorarbeiten

Sobald eine Ausstellung zur Beschickung freigegeben ist, setzt bei den einzelnen Firmen eine bis ins Kleinste gehende Bearbeitung ein. Wenn das Publikum eine neu-eröffnete Ausstellung besucht, so gibt es sich wohl kaum Rechenschaft über die ungeheure Arbeit, die auf allen möglichen Gebieten geleistet werden mußte, um das Werk zustande zu bringen. Da der Ausstellungsbeginn festgesetzt und von allen Beteiligten einzuhalten ist, müssen die Vorbereitungen rechtzeitig getroffen und nach einem festen Organisationsplan durchgeführt werden. Die Freigabe gestattet die Beteiligung je nach der Art der Ausstellung für einschlägige Erzeugnisse, legt auch in vielen Fällen die Höchstgröße der zu mietenden Stände fest.

Platzauswahl

Wichtig ist die Wahl eines guten Platzes. Es ist nicht immer möglich, die auszustellenden Erzeugnisse auf nur einem Stand unterzubringen, wenn die Ausstellung in mehrere straff eingeteilte Zweige unterteilt ist. Dann müssen an verschiedenen Stellen Stände gemietet werden, was natürlich bedeutende Kosten für Miete, Ausstellung und Personal erfordert. Sofern den Firmen eine Beschränkung der Platzgröße durch die Messekommission nicht auferlegt ist, richtet sich der Platzbedarf nach der Größe und Menge der Ausstellungsgegenstände.

Material-Auswahl,

Entwurf, Vergebung der Aufbauarbeiten

Von besonderer Bedeutung ist naturgemäß das Gesicht des Standes. Die Ausstellungsgegenstände müssen sachlich und augenfällig angeordnet werden; das Gesamtbild soll solide und nicht marktschreierisch sein. Nicht das verwendete Material für den Stand, z. B. edles Holz, Metall, teure Bespannung, schreiende Reklame, oder so-

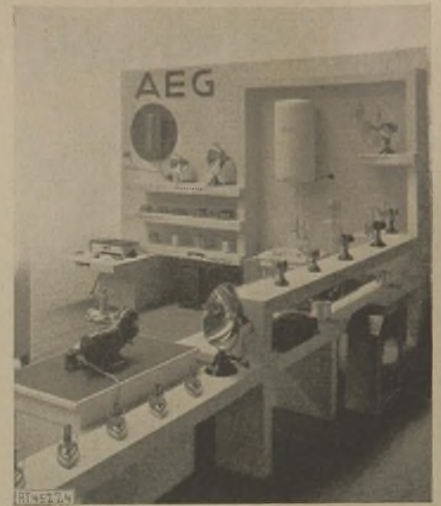


Abb. 4.
Ausstellung des Deutschen Werkbundes „Die Wohnung“ Stuttgart 1927

Das Gesamtbild der Halle hatte nach Vorschrift der Werkbundleitung eine einheitliche Note erhalten. Die Abbildung zeigt die sachliche Anordnung der Ausstellungsgegenstände

genannte Blickfänger werden den ernsthaften Interessenten anlocken, sondern die ausgestellten Erzeugnisse werden durch die Art der Anbringung und Aufteilung auf den Beschauer wirken. Der Gesamteindruck soll eine architektonisch gut durchgearbeitete Grundidee erkennen lassen. Soweit durchführbar, ist betriebsmäßige Vorführung der Ausstellungsgegenstände von größtem Vorteil.

Zunächst werden die auszustellenden Apparate ausgewählt und festgelegt, welches Material besonders in den Vordergrund gerückt werden soll. Es ergibt sich hieraus zwangsläufig für die Ausstellung ein bestimmter Charakter. Hiernach werden verschiedene Aufbaupläne entworfen, bei denen u. a. Rücksicht darauf genommen werden muß, daß einer gewissen Zahl von Interessenten genügend Raum zur Besichtigung der Ausstellungsgegenstände gegeben wird und die Möglichkeit zu Besprechungen vorhanden ist. Der zweckmäßigste Entwurf wird ausgewählt und hiernach Werk- und Detailzeichnungen angefertigt und die Aufbauarbeiten möglichst an ortsansässige Unternehmer vergeben.

Energiebedarf, Installation, Versicherung

Der voraussichtliche Verbrauch an elektrischer Energie, Wasser und andern Betriebsstoffen wird festgelegt, die Verlegung der Leitungsrohre in die Zeichnung eingetragen und auch diese Arbeiten vergeben. Zur Vermeidung von Kosten ist es unbedingt erforderlich, die einzelnen Handwerkergruppen Hand in Hand arbeiten zu lassen. Die Ausstellungsgegenstände werden dann gegen Transport-, Einbruch- und Feuerschäden versichert, Bezeichnungsschilder für die einzelnen Apparate angefertigt, Telefonanschluß bestellt usw.

Propaganda, Einladungen, Presseberichte usw.

Wichtige Kunden und Interessenten werden durch besondere Einladungsschreiben zum Besuch aufgefordert und Führungen durch die Ausstellung veranstaltet. An Fachzeitschriften werden hinweisende Anzeigen in Auftrag gegeben, die Tages- und Fachpresse, sowie Schriftsteller erhalten eine Beschreibung der ausgestellten Apparate als Unterlage für die eigene Berichterstattung. Die Werkzeitschrift der Firma wird als Sonderheft herausgegeben, in großer Anzahl versandt und auf dem Stand ausgelegt, die Fachpresse wird mit Sonderaufsätzen beliefert, und interessierte Zeitungen erhalten später Bilder des Standes. An die Besucher wird einschlägiges Prospektmaterial verteilt.



Abb. 5. Ausstellungsstand im „Haus der Elektrotechnik“ zur Großen Technischen Messe und Baumesse Leipzig 1928. Fließfabrikation von Klein-Automaten

Hier war die Aufgabe gestellt, das Publikum mit der Fabrikation am Wandertisch vertraut zu machen, da vielfach die Meinung besteht, daß durch die moderne Massenfabrikation die Qualität der Ware herabgedrückt wird. Die Vorarbeiten waren besonders umfangreich, da die Herstellung aus der Fabrik auf die Leipziger Messe verlegt wurde. Die Klein-Automaten wurden vollständig zusammengebaut, mechanisch und elektrisch geprüft und dann auf Lager zum Verkauf gegeben

Personalauswahl

Das Personal muß nicht nur Auskünfte über das gezeigte Material geben können, es muß auch zur Beantwortung allgemein gehaltener Fragen bestens unterrichtet sein; erforderlich ist dabei freundliches, arbeitsfreudiges, nicht aufdringliches Wesen.

Bearbeitung der Anfragen, Statistik

Jeder Interessent soll notiert werden, auch wenn mit einem Verkauf in absehbarer Zeit nicht zu rechnen ist. Die Verfolgung von Anfragen ist Sache des zuständigen Verkaufsbüros. Aus geschäftlichen und statistischen Gründen ist die Feststellung wichtig, welches Interesse für die einzelnen Ausstellungsgegenstände vorliegt. Aus solchen Unterlagen kann u. a. die Folgerung gezogen werden, ob ähnliche Veranstaltungen zweckmäßig wieder zu beschicken sind. Maßgebend für den Wirkungsgrad einer Ausstellung bleibt die Zahl der Geschäfte, die durch die Ausstellung eingeleitet und abgeschlossen werden. Es ist oft nachgewiesen, daß bei intensiver Nachbearbeitung der Interessenten eine ansehnliche Zahl von Aufträgen hereingeholt werden kann.

Wanderausstellungen

Einzelne Gewerbebezüge veranstalten Fachausstellungen, die alljährlich in andern Städten abgehalten werden. Von der Deutschen Landwirtschaftsgesellschaft (DLG), Berlin, findet z. B. in jedem Jahr eine größere Schau statt. Im Rahmen dieser hatte die AEG erstmalig im Jahre 1925 in Stuttgart einen sogenannten Elektrohof errichtet, in dem sie alle elektrotechnischen Erzeugnisse für Haus, Hof, Garten und Feld im praktischen Betriebe vorführte. Seit dieser Zeit wird zu jeder DLG-Ausstellung von den in der Umgebung des Ausstellungsortes liegenden Elek-

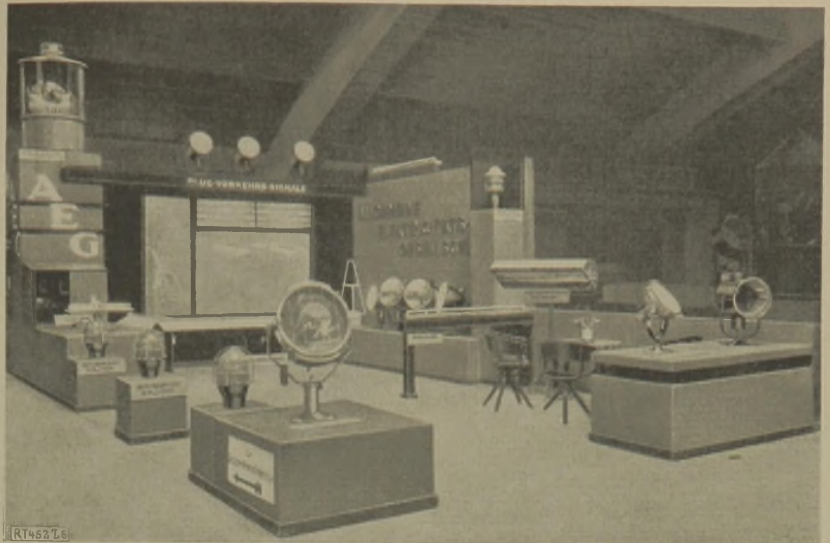


Abb. 6. Stand auf der „Internationalen Luftfahrt-Ausstellung Berlin 1928“

Auf einem Demonstrationsbild ist die Befahrung einer Flugstrecke und eines Flugplatzes perspektivisch dargestellt; durch Leuchtschrift und wechselweise aufleuchtende Lampen wurden die einzelnen Apparate nacheinander in ihrer praktischen Verwendungsweise gezeigt. Auf dem Stand waren die in dem Demonstrationsbild angedeuteten Apparate in natürlicher Größe aufgestellt und leuchteten im gleichen Rhythmus wie die Leuchtschrift auf

trizitätswerken ein Elektrohof — in diesem Jahre sogar in München ein ganzes Elektrodorf — aufgebaut. Die für die Einrichtung notwendigen Gegenstände werden von den einzelnen Elektrizitätsfirmen zur Verfügung gestellt, so daß hiermit eine neutral gehaltene Kollektivausstellung entsteht, die die Anwendungsmöglichkeiten der Elektrizität im ländlichen Betriebe zeigen soll. Diese Art der Beteiligung wirkt sich in erster Linie für die Elektrizitätswerke durch Gewinnung neuer Stromverbraucher aus. Damit aber die beteiligten Firmen die Möglichkeit haben, das geschlossene Sortiment ihrer einschlägigen Erzeugnisse intensiver vorzuführen und dadurch in engere Fühlung mit Interessenten zu kommen, werden Firmenstände errichtet.

Die Leipziger Messe

Von allen Ausstellungen und Messen spielt die „Leipziger Messe“ für die Industrierwerbung in Deutschland die wichtigste Rolle. Bis vor wenigen Jahren stellten die Firmen der Elektroindustrie ihre Erzeugnisse in einzelnen Hallen auf dem Gelände der Technischen Messe aus. Eine geschlossene Darbietung der neuesten Erzeugnisse konnte auf diese Weise nicht erreicht werden.

Der Initiative eines in Ausstellungsfragen bestens vertrauten Direktors der AEG ist es zu verdanken, daß im Jahre 1922 der Bau eines eigenen Hauses beschlossen wurde, das 1923 als „Haus der Elektrotechnik“ erstmalig seine Pforten öffnete und der Welt das imposante Bild der Fortschritte der deutschen Elektrotechnik zeigte. Hier stellen alljährlich die Firmen Spitzenleistungen auf verschiedenen Gebieten als Ergebnisse ihrer wissenschaftlichen und praktischen Arbeit aus. Wenn auch die Firmen allein berechnigte Eigentümer ihres im „Haus der Elektrotechnik“ gelegenen Standes bleiben, so sind doch zu jeder Messe neue umfangreiche Aufbauarbeiten zu leisten, da man möglichst danach trachtet, den Messebesuchern in jedem Jahre ein anderes Bild der Erzeugnisse zu bieten. Solche Arbeiten sind in jedem Jahr mit großen Kosten verbunden. Der Erfolg der Beteiligung



Abb. 7.
Stand auf der „Reichsgastwirts-
messe Berlin 1929“

In einem schalldicht abgeschlossenen Pavillon, für das Publikum sichtbar, aber nicht unmittelbar hörbar, konzertierte eine Musikkapelle, deren Musik von einem Mikrophon über Verstärkeranlage auf vier außen auf dem Stand angeordnete Lautsprecher übertragen wurde. An der Rückwand war durch Bilder angedeutet, wie die passenden Lautsprecher in verschiedenen Räumen untergebracht werden können

an den Leipziger Messen kann bei den Großfirmen nicht unmittelbar festgestellt werden, weil sie mehr einen Überblick über den gegenwärtigen Stand der Entwicklung geben, als betont Geschäfte erstreben. Die Leipziger Messe, insbesondere die technische, ist das Schaufenster der Welt.

Ständige Ausstellungen

Ständige Ausstellungen haben den Zweck, dem Publikum die Anwendungsmöglichkeiten von Erzeugnissen vorzuführen, ohne daß an einen unmittelbaren Verkauf gedacht ist. So unterhält z. B. die Bewag (Berliner Städtische Elektrizitätswerke Aktiengesellschaft) eine Anzahl solcher Ausstellungsräume in den Hauptverkehrsstraßen. Für diese Ausstellungen geben die Elektrizitätsfirmen ihre einschlägigen Materialien. Von einer Propagandawirkung kann für die apparatebauenden Industrien auch nur bedingt gesprochen werden, da ein erhöhter Stromverbrauch erreicht werden soll.

Abb. 8.
Stand auf der
6. Großen Deutschen
Funkausstellung
Berlin 1929



Die übersichtliche Anordnung der Rundfunkgeräte-Gruppen erleichterte dem Besucher die Wahl des passenden Gerätes

In jüngster Zeit wurde im „Haus der Technik“ in Berlin eine „Ausstellung der AEG-Fabriken“ eröffnet, in der nach dem Grundsatz „Lehren und Lernen“ alle Fabrikate betriebsmäßig vorgeführt und erklärt, Führungen von Schulen usw. veranstaltet und Vorträge abgehalten werden.

Zusammenfassung

Die Kosten einer Ausstellung betragen bei kurzer Dauer (etwa 14 Tage) je Quadratmeter belegter Fläche etwa 150 bis 250 RM, bei längerer Dauer (etwa drei Monate) zwischen 300 und 400 RM. Zum Erfolge einer Ausstellung oder Messe gehören:

1. Zweckmäßiger Aufbau der Ausstellungsgegenstände
2. Gute Lage und gutes Aussehen des Standes
3. Ausgewähltes Personal
4. Notierung und gründliche Nachbearbeitung der gesammelten Anfragen.

Die technische Anzeige

Von Carl F. Ronsdorf, Werbeleiter, Kassel

Im industriellen Vertrieb nimmt unter den vertriebsfördernden Hilfsmitteln die technische Anzeige eine besondere Stellung ein. Sie ist sowohl durch die Bedeutung der Anzeige als industriellem Werbemittel als auch durch die Tatsache gegeben, daß die straffe Zielsetzung bei der Anzeigengestaltung in Verbindung mit der ausgesprochenen Beschränkung in Raum und Mitteln den Blick für die Gestaltung von industriellen Werbemitteln allgemein schärft. — Die Herausarbeitung von Gesetzmäßigkeiten oder dessen, was man einen „Anzeigenstil“ nennen könnte, ist bei der technischen Anzeige noch stark in Fluß. Der Verfasser versucht deshalb, den heutigen Entwicklungsstand mit kritisch-statistischen Mitteln zu umreißen, um die Zielrichtung dieser Entwicklung herauszuarbeiten. — Gegenstand der Untersuchung ist das letzte Hauptversammlungsheft der VDI-Zeitschrift (Königsberg 1929), das sich für solche Zwecke als besonders geeignet erweist. Die Kritik gibt naturgemäß die persönlichen Eindrücke des Verfassers wieder, enthält aber darüber hinaus bereits eine Reihe wertvoller Handhaben für die praktische Vertriebsarbeit. Ferner weist die Arbeit einen Weg, auf dem es wegen des Bezuges auf einen einheitlichen Generalnenner möglich sein dürfte, allmählich zu einem objektiven Wertmesser für die Bemühungen um die technische Anzeige zu gelangen. Die Schriftleitung.

Wie in früheren Jahren, so bot auch diesmal das zur Hauptversammlung des V. d. I. herausgegebene Heft der Zeitschrift des Vereines deutscher Ingenieure (vom 22. 6. 1929) soviel werblich Interessantes über die deutsche technische Anzeige, daß sich eine genauere Analyse lohnt. Diese versuche ich hier an Hand einer Anzeigenstatistik (Zahlentafel) zu geben.

Da man sagen kann, daß die deutsche Anzeige für eine ganze Reihe von Erzeugnissen bereits ihren zeitgemäßen „Stil“ gefunden hat, die spezifisch „technische“ Anzeige jedoch noch nicht, soll diese Art der Betrachtung folgende Zwecke verfolgen:

1. die gegenwärtig erkennbaren Merkmale der technischen Anzeige festzulegen,
2. aus ihnen den Entwicklungsstand zu erkennen, in dem sich die Anzeige für technische Erzeugnisse be-

findet im Vergleich zu den Ankündigungen anderer Erzeugnisse oder gemessen an den Erfahrungsgrundsätzen der Anzeigenwerbung im allgemeinen,

3. die Tendenzen zu erkennen, die auf die mutmaßliche Weiterentwicklung schließen lassen,
4. daraus Schlüsse zu ziehen, welche Richtung die Beeinflussung durch geschulte Werbefachleute nehmen muß, um die deutsche technische Anzeige höher zu züchten.

Das hiermit gesteckte Ziel kann natürlich erst dann wirklich erreicht werden, wenn auf diesem Wege weitergearbeitet wird.

A. Erläuterungen zur Zahlentafel

Zu 3 a): Unter Plakatstil ist hier der plakatähnliche Gesamteindruck der Anzeige (ihre Aufmachung und Beschriftung nach Plakatgesichtspunkten) verstanden, d. h. eine Blickfang-Illustration, meist beherrschend, verbunden mit kurzem, schlagwortartigem Text. Der Begriff ist jedoch nicht so eng gefaßt, als ob sich alle vorliegenden Entwürfe unverändert für Plakate verwenden ließen.

Zu 3 b): Die Verkaufsanzeige bedeutet den Gegenpol zu 3 a), weniger zwar in der Art der Illustration, besonders aber im Text. Der Text wendet sich in persönlicher Anrede an den Interessenten und begründet den Inhalt unter Herausarbeitung der „Verkaufspunkte“. Am Schluß findet sich häufig eine Aufforderung, z. B. zur Anforderung einer Druckschrift, einer Vorführung usw.

Zu 3 c): Diese seit langem gebräuchliche Gattung von Anzeigen steht zwischen 3 a) und 3 b) und ist eigentlich das, was man als Geschäftskarte, als Repräsentations- (Visiten-)karte bezeichnet.

Zu 3 f): Hier sind in die Ermittlung nicht nur Diagramme, sondern auch einfache, zahlenmäßige Angaben einbezogen (z. B. „60 vH Ersparnis“).

Zu 4 a): Die Anzeigen mit Photomontagen sind aus den Spalten 4 b) bis 4 d) noch einmal ausgezogen, um gesondert erfassen zu können, wie oft dieses neue Aus-

Zahlentafel 1. Anzeigenstatistik des Hauptversammlungsheftes der Z. d. V. d. I. 1929

Größe und Anteil der Anzeigen	2/1		1/1		1/2		1/2		1/4		1/4		insgesamt	vH
	2/1	vH	1/1	vH	1/2	vH	1/2	vH	1/4	vH	1/4	vH		
1. Zahl (insgesamt)	9	100	211	100	143 Hoch	100	100 vH Quer	100	152 Hoch	100	100 vH Quer	100	515	100
2. Farben					21	100	122	100	122	100	30	100		
a) 1	3	33,33	161	76,30	21	100	122	100	122	100	30	100	459	89,13
b) 2	5	55,55	46	21,80	—	—	—	—	—	—	—	—	51	9,90
c) 3	1	11,11	4	1,89	—	—	—	—	—	—	—	—	5	0,97
3. Stil														
a) Plakatstil	5	33,33	97	45,97	3	14,28	30	24,59	32	26,23	2	6,66	169	32,81
b) Verkaufsanzeigen	—	—	44	20,85	5	23,81	8	6,56	15	12,29	6	20,00	78	15,14
c) Text aufzählend	2	22,22	58	27,49	13	61,90	78	63,93	75	61,42	22	73,33	248	48,15
d) Reine Textanzeigen	—	—	22	10,42	1	4,76	27	22,13	13	10,65	9	30,00	72	13,98
e) Redaktionelle Anzeigen	1	11,11	1	0,47	—	—	—	—	—	—	—	—	2	0,39
f) Verwendung von Statistik	—	—	9	4,26	—	—	—	—	3	1,63	—	—	12	2,33
g) Humor-karikierende Anzeigen	—	—	2	0,95	—	—	—	—	—	—	—	—	2	0,39
4. Ausdrucksmittel														
a) Verwendung von Photomontagen	1	11,11	5	2,37	1	4,76	—	—	1	0,82	—	—	8	1,55
b) Photographie und Satz	1	11,11	77	36,50	10	47,62	36	29,51	26	21,31	6	20,00	156	30,29
c) Photographie und Graphik	1	11,11	8	3,78	1	4,76	4	3,28	7	5,74	—	—	21	4,07
d) Photographie, Graphik und Satz	4	44,44	44	20,85	4	19,05	17	13,93	8	6,56	1	3,33	78	15,14
e) Graphik und Satz	3	33,33	29	13,75	3	14,28	16	13,11	37	30,33	12	40,00	100	19,42
f) Graphik allein, auch für Schrift	—	—	31	14,70	2	9,53	22	18,03	31	25,41	2	6,66	88	17,09
g) Verwendung von Pinsel- u. Schreibschrift	1	11,11	27	12,69	1	4,76	9	7,38	5	4,10	1	3,33	44	8,54
h) Verwendung von Fraktur-Druckschrift	—	—	1	0,47	—	—	2	1,64	—	—	—	—	3	0,58
i) Negativwirkung im ganzen oder in Teilen	5	55,55	61	28,91	5	23,81	31	25,41	35	28,69	5	16,66	142	27,58

drucksmittel, dessen Zeit erst kommt, gegenwärtig bereits angewandt wird.

Zu 4 b) bis 4 f): Zu den einbezogenen graphischen Elementen zählen natürlich auch gezeichnete Schriftzeilen (Leisten-, Band-, Bogenform usw.), Firmenzeichen, technische Zeichnungen, Wiedergaben von Maschinen in Holzschnittmanier, Umrahmungen usw.

Unter Satz ist das gesamte Setzmaterial verstanden, also auch Linien- und Ornamentsatz.

Zu 4 g): Hier ist jede Schrift einbezogen, die Schreib-Charakter hat, also nicht Kursiv-Druckschrift, falls deren Lettern von der geschriebenen Schrift abweichen.

Zu 4 i): Die Negativwirkung ist nicht immer im gesamten Inserat vorhanden; häufiger ist sie nur für einzelne Teile angewandt worden (z. B. für Schriftbänder, Firmenzeichen, Teile des Hinter- oder Untergrundes), bisweilen weiß oder hellfarbig auf dunkelfarbigem Grunde; am häufigsten natürlich weiß auf schwarz.

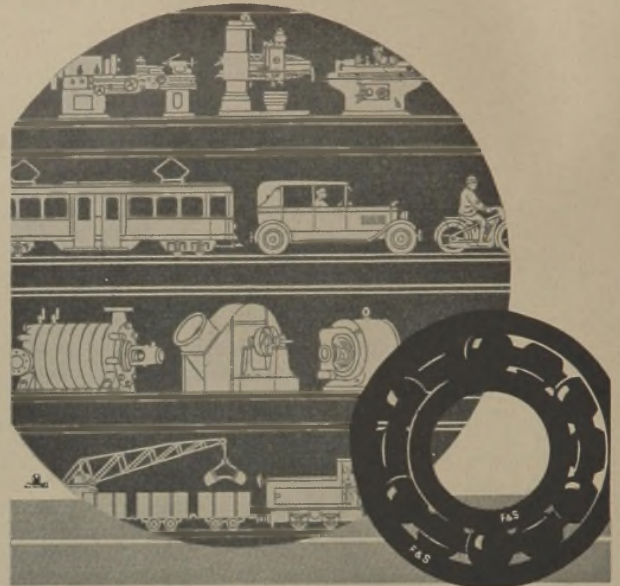
B. Taktik

1) Größenfrage, Kombinationen

Von den 2/1-seitigen Anzeigen zählt die Zahlentafel nur diejenigen besonders auf, deren Entwurf sich über zwei Seiten erstreckt, wo also jede der beiden Einzelseiten kein vollständiges Inserat wiedergeben würde. Von solchen Anzeigen finden sich nur neun (S. 10/11, 28/29, 36/37, 42/43, 44/45, 52/53, 54/55, 84/85 und 26/27, obwohl bei der letzten die Gemeinsamkeit des Entwurfs nicht zweifelfrei ist). Alle übrigen Firmen, die mehr als eine Seite Raum belegt haben, geben Seite für Seite gesonderte Anzeigen, wenn auch im unmittelbaren Anschluß aneinander, wie z. B. zwischen den Seiten 1 bis 8, ferner S. 106/107 und 359/360. — Die Wirksamkeit der echten 2/1-Seiten ist recht groß, auch dann noch, wenn man die Überfülle der Eindrücke des Heftes berücksichtigt; sie wirken wesentlich stärker als 2 nebeneinander stehende, selbständige 1/1-Seiten. Diese wurden häufig wohl deshalb vorgezogen, um verschiedene Fabrikationsgruppen gesondert zu behandeln; es wäre hier jedoch nach Wegen zu suchen, wie man auch in diesen Fällen mehrere Gebiete zu einem Entwurf vereinigen kann. Das einzige Beispiel hierfür ist die oben genannte Anzeige auf S. 26/27 (*Silumin-Lurgi*), bei der zweifellos ein in dieser Beziehung ungewöhnlicher und richtiger Weg eingeschlagen ist.

Unter den 1/1-Seiten finden sich Verbindungen von zwei selbständigen Halbseiten (S. 105, 106, 135, 188 und 224). Gut gelöst ist diese Aufgabe bei der „Afa“-Anzeige S. 105.

Unter den halbseitigen Anzeigen sind ebenfalls Verbindungen vorhanden, hier aus 2 Viertelseiten, und zwar 2 Hochviertel nebeneinander als Querhalbseite auf den Seiten 242 und 278. Zwei Hochviertel übereinander als Hochhalbseite gibt *Voflo* auf S. 293; Überkreuz-Anordnungen finden sich auf den Seiten 295 (*Celos* oben links und unten rechts, *Gaulhier* oben rechts und unten links) und 296 (*Kaelble* oben links und unten rechts). Alle diese Halbseiten-Kombinationen erscheinen wenig geglückt. Offenbar hat man vorhandene Entwürfe verwenden und die Wirksamkeit des Ganzen lediglich durch die Anordnung steigern wollen. Das mußte mißlingen, weil man die beiden Hälften nicht organisch miteinander verband. Hier ist der Wirkungsunterschied zwischen echten Halbseiten und Pseudo-Halbseiten noch viel größer als bei den echten und Pseudo-2/1-Seiten. Eine dankbare Aufgabe für die nächste Zukunft ist für solche Fälle die organische Zusammenfassung, die freilich besondere Entwürfe nötig macht.



Nur ein kleiner Kreis aus dem groben Anwendungsgebiet

Unsere Wälzlager: F & S Wälzlager bieten in allen Lagerstellen umlaufender Maschinenteile gegenüber Gleitlagern große Vorteile: Besternde Kraft- und Schmiermittelsparnis, vereinfachte Wartung, Betriebssicherheit, fast ganzliches Ausschalten von Reparaturen. Wir haben seit 30 Jahren, seit den Anfängen der Wälzlager-Fabrikation, 100 Millionen F & S Wälzlager geliefert, die sich auf Grund ihrer Qualität in den verschiedenen Betrieben der ganzen Welt Eingang und Wertschätzung verschafft haben. Für jede Lagerstelle haben wir das Lager geschaffen: das den besonderen Beanspruchungen gewachsen ist: F & S Kugellager, F & S Zylinderrollenlager, F & S Tonnenträger, F & S Schrägrollenlager, F & S Federrollenlager, F & S Wälzlager steigern die Wirtschaftlichkeit aller Betriebe. Auch Ihr Betrieb gewinnt durch Verwendung von F & S Wälzlager zur Lagerung aller umlaufender Maschinenteile.

F & S WÄLZLAGER

FICHTEL & SACHS A-G. SCHWEINFURT A.M.

Abb. 1

Abb. 1 bis 3. Bemerkenswerte Verkaufsanzeigen (Text-Bild-Anzeigen) aus dem Hauptversammlungsheft „Königsberg 1929“ der VDI-Zeitschrift

2) Farben

Anteilmäßig zur Gesamtzahl der Anzeigen ist die Mehrfarben-Wirkung noch sehr wenig ausgenutzt, vor allem wohl der höheren Kosten wegen. Der sehr viel stärkere Aufmerksamkeitswert der Mehrfarbenanzeige kommt jedoch den Firmen, die sie sich zunutze machten, um so mehr zugute. Das Heft ist auch ein Beweis dafür, wie grundfalsch die noch häufig vertretene Ansicht ist, daß die Buntheit dem Ernst eines technischen Inserates nicht entspreche. Von solchen zopfigen Ansichten sollte man sich endlich befreien. Die Nutzung der Buntmöglichkeit bei den einzelnen Entwürfen ist im großen und ganzen geschickt.

3) Stil

Bekanntlich gibt es vier grundlegend verschiedene Stile der technischen Anzeige: den Plakatstil (poster style), den Verkaufstil (narrative style), das Mittelding zwischen beiden (die sogenannte Repräsentations-[Visiten-]Karte) und die redaktionelle Anzeige. Für alle vier Arten finden sich Beispiele. Nahezu ein Drittel aller Inserate zeigt Plakatstil, fast 50 vH sind Repräsentationsanzeigen mit aufzählendem Text, leider nur etwas über 15 vH sind Verkaufsanzeigen oder wenigstens Versuche in dieser Richtung, und nur zwei Inserate sind redaktionell aufgemacht.

Die Gründe für diese Erscheinung liegen in der für die technische Werbung bekannten Konservativität. Einmal ist die Wirksamkeit der plakatähnlichen Aufmachung noch immer ziemlich sicher, also „bewährt“

FORKARDT-HANDLUFT?

Die auf jeder beliebigen Druckhöhe im Hand anzuwendende, leicht transportfähige, aus dem Druckluft-Handpumpenprinzip bestehende, abdrückschwergepresste, überwindende und der Gesamtwirkungsgrad der Luftüberanlage gesteigerte, in Verbindung mit den vorteilhaften Eigenschaften der Wellig-Rotationskompressoren in Industrie, Kleingewerbe und Landwirtschaft, Druckmaschinen und andere Einzelheiten an Interessenten kostenlos.



Paul Forkardt Aktiengesellschaft, Düsseldorf

WAS DARAN DEN BETRIEB INTERESSIERT

ist die Abkehr vom üblichen Kapazitätsprinzip zugunsten des vielzeitensprinzips. Dadurch sind mit einem Schläge ständige Abdrückschwergepressten überwindende und der Gesamtwirkungsgrad der Luftüberanlage gesteigerte worden. In Verbindung mit den vorteilhaften Eigenschaften der Wellig-Rotationskompressoren in Industrie, Kleingewerbe und Landwirtschaft, Druckmaschinen und andere Einzelheiten an Interessenten kostenlos.

KARL WITTIG-ZELLi.W.2

Abb. 2 und 3

Die Aufmerksamkeitswirkung wird erzielt durch: 1. graphische Mittel, in Verbindung mit einer zweiten Druckfarbe (Fichtel & Sachs S. 35); 2. formale Anordnung, unterstützt durch illustrative Bildbehandlung (Forkardt S. 261); 3. Gegenständlichkeit der Anknüpfung in Wort und Bild (Karl Wittig S. 268)

(andererseits auch stark abgebraucht), zweitens ist die Repräsentations-(Visiten-)Karte nach wie vor das bequemste Mittel, Gedankenarmut auf bisweilen noch einigermaßen anständige Weise zu verbergen. Die Visitenkarten-Dämmerung ist jedoch schon längst eingetreten, und die Sterbestunde dieser absolut lieblosen und wirkungslosen Ankündigungen ist sicher nicht mehr fern.

Die Zukunft gehört zweifellos der Verkaufsanzeige, die jedoch viel mehr Liebe und viel mehr Gedanken verlangt. Die in der Zahlentafel hier aufgeführten Anzeigen fallen rein sachlich zwar in diese Gattung, inhaltlich jedoch sind nur wenige darunter, die sich auch nur etwas über den Durchschnitt hinausheben. Die meisten zeigen zwar, daß der richtige Weg erkannt ist, stellen an sich aber schwächliche Versuche dar. Hier gibt es noch viel zu tun.

Ein Wort noch über die reinen Textanzeigen: Eine solche Anzeige kann in andersgearteter Umgebung u. U. wirkungsvoll sein, doch gehört zu ihrer werbgerechten typographischen Gestaltung sehr viel Können und Blick für Komposition. Die Beispiele des Heftes bieten nichts Besonderes.

Daß nur zwei redaktionelle Anzeigen vorhanden sind, ist vielleicht daraus erklärlich, daß es für diese Art Anzeigen eigentlich nur einen einzigen, richtigen Platz gibt: den im unmittelbaren Anschluß an den Textteil. Diesen Vorteil genießt z. B. die AEG-Anzeige (S. 169). Die zweite (Still, S. 36/37) ist mitten unter die übrigen Anzeigen vor dem Textteil eingeschoben. Dieser Gedanke

ist an sich vielleicht nicht schlecht, nur liegt, besonders bei umfangreicheren Heften, die Gefahr nahe, daß eine solche Ankündigung leicht überblättert wird, weil bei der Durchsicht des Anzeigenteils die Zeit zum Lesen des langen Aufsatzes fehlt. Ob man später wieder auf die Anzeige zurückkommt, ist nicht sicher. Die Inserenten sollten zumindestens darauf dringen, daß die redaktionellen Anzeigen hintereinander angeordnet werden.

4) Ausdrucksmittel

Unter den bildlichen Ausdrucksmitteln (Photographie und Graphik) steht die Photographie mit rd. 50 vH aller Anzeigen obenan, und das mit Recht. Gerade für die Technik ist die objektive Treue des Bildes nötiger als für alle andern Wirtschaftsgebiete. Rd. 30 vH aller Anzeigen wenden die Photographie ohne graphische Zutaten an; bei acht Anzeigen (= rd. 1 1/2 vH) finden sich Photomontagen, genauer Pseudo-Photomontagen, auf die ich weiter unten noch kurz zurückkomme. Daß die Photomontage mit ihren sehr starken Möglichkeiten im vorliegenden Heft verhältnismäßig wenig angewandt erscheint, liegt wohl am Druckverfahren. Photomontagen kommen im Offset nicht besonders gut heraus; ihr eigentliches Wirkungsfeld ist der Buchdruck auf Kunstdruckpapier. Hier allerdings stellen sie, richtig und künstlerisch angewandt, für die Technik alles andere an Wirksamkeit in den Schatten, auch rein graphische Entwürfe, die jedoch im vorliegenden Heft — das sei objektiv festgestellt — an Monumentalität des Gesamteindrucks obenan stehen.

Die ausgetretenste und billigste Art, die Kombination von Photo und Satz (30 vH) müßte durch größeres, bildgestaltendes Können und ästhetisch mehr befriedigende Gesamtkomposition zu weit stärkerer Wirkung entwickelt werden. Entweder sind hier noch nicht die richtigen Kräfte am Werk, oder es sind zu viele Hemmungen aus der „guten alten Zeit“ vorhanden.

Bei den graphischen Entwürfen fällt die starke Vorliebe für Negativeffekte auf. Mehr als ein Viertel aller Anzeigen (darunter allerdings auch solche ohne graphische Aufbau-Elemente) machen sich dieses Mittel der Kontrastierung zunutze. Je mehr Negativelemente jedoch in einer Anzeige vorhanden sind, desto geringer ist in der Regel die Erhöhung ihrer Wirksamkeit. Bisweilen wirken solche Versuche (besonders für einzelne Schriftbänder) sogar nur als Verlegenheitsmätzchen. Anzeigen mit Negativ-Gesamtcharakter haben aber, obwohl schon seit langem und ausgiebig im Gebrauch, immer wieder ziemlich starken Beachtungswert (vgl. die Balcke-Seiten und das Flender-Inserat, S. 18 bis 23).

Die Verwendung anderer Schriften als Antiqua ist in technischen Inseraten trotz der anscheinend etwas zunehmenden Beliebtheit von Schreibschriften nicht empfehlenswerter geworden, als sie es früher war. Abgesehen von einmal eingeführten und daher unabänderlichen Namenszügen (die oft gleichzeitig Warenzeichen sind) kann man hier nur erneut zur Vorsicht raten. Krupp hat die Schreibschrift-Schlagzeile zur Werbekonstante gemacht. Diese Inserate zeigen, daß aus der Not auch einmal eine Tugend werden kann, wenn mit derartiger Konsequenz vorgegangen und die Schreibschrift nur in einer — gut lesbaren — Zeile angewandt wird. Im allgemeinen aber ist abzuraten.

Etwas ganz Undiskutables ist für die technische Anzeige Frakturschrift. Für ihre Anwendung gibt es keine Entschuldigung, es sei denn, daß die typische Firmenzeile in einem Frakturentwurf vorliegt (Beispiel: S. 46/47, Deutsche Werke).

Bei weitem zu zaghaft wird von der veranschaulichenden und vertrauenstärkenden Kraft der Statistik Gebrauch gemacht. Nur 12 Anzeigen machen Versuche in dieser Richtung (S. 68, 73, 105, 152, 188, 198, 214, 219, 306, 313, 318, 360), einige nur sehr schwach, am besten die *Afa* (S. 105). Hier ist noch ein sehr großes und dankbares Feld für liebevolle Werbearbeit.

Ausführlich über die

Photomontage

zu sprechen, würde an dieser Stelle zu weit führen. Das Gebiet verdiente es allerdings, in der Werbeliteratur häufiger und ausführlicher behandelt zu werden, besonders da diesem neuen Ausdrucksmittel die Zukunft gehört; dies im besondern Maße gerade für die Technik. An dieser Stelle mag jedoch der Hinweis darauf genügen, daß die vorhandenen acht Anzeigen sämtlich Klebemontagen, also eigentlich nur Pseudo-Photomontagen zeigen, die nicht den Gipfel des Erreichbaren darstellen. Man wird hier zur Belichtungsmontage übergehen müssen.

Bleibt noch die humoristische Anzeige. Es ist sehr schade, daß unter 515 Anzeigen nur zwei (= 0,39 vH) humoristisch-karikierende zu finden sind (S. 60 und 207). Von welcher vorzüglicher Wirkung diese Art der Werbung auch in Zeitschriften und für Erzeugnisse sein kann, die „seriös“ sind, wird jeder bestätigen, der einmal die glänzende Simmel-Anzeige für *Heckel* auf Seite 60 gesehen hat. *Heckel* hat sich übrigens eine Serie solcher Entwürfe zeichnen lassen, die er auch als farbige Beilagen verwendet. Kürzlich kam mir das Blatt „Löwenjagd aus der Heckel-Drahtseilbahn“ zu Gesicht, ein Blatt von zwerchfellerschütternder Komik. Man lacht — aber nicht über den Inserenten, sondern über den gelungenen Witz — und vergißt den Namen *Heckel* nicht wieder. Aber solche Entwürfe und Witze müssen von Könnern, nicht von Stümpfern gemacht werden. In der Idee glänzend ist auch die zweite humoristische Anzeige (*Mech*, S. 207); die Ausführung befriedigt jedoch nicht, besonders nicht das zwar gute, aber unleserlich gebrachte Gedicht auf der Anschlagsäule.

Da gerade von der Werbe-Verskunst die Rede ist, sei noch auf einen Vers hingewiesen, der in einer Drehbank-Anzeige steht (S. 281):

„Es schafft Dir stets zu Dank
Die — — Schnell-Drehbank.“

Man skandiere diesen „Vers“, und man wird seine „Qualität“ erkennen. Jedenfalls stammt er nicht von einem Dichter.

C. Gute Leistungen

1) Gesamtaufmachung

Von den technischen Großanzeigen des Heftes seien hier diejenigen als Beispiele genannt, deren starker Beachtungswert durch Originalität (der Idee, der Anordnung oder beider) erwirkt ist. Ich muß aus Raumgründen eine ganze Anzahl stark auffälliger, aber unorigineller Inserate unerwähnt lassen. Ich nenne die Seiten: 13, 24, 26/27, 35, 42/43, 52/53, 60, 81, 82, 83, 115, 133, 147, 155, 167, 186, 207, 219 und 201, obwohl diese Anzeige schrifttechnisch verfehlt ist. — Unter den kleineren Formaten verdienen Erwähnung S. 233 (*Dick*), S. 234 (*Arca*), S. 235 (*Schüttoff*), S. 256 (*Braun*) und S. 261 (*Forkardt*).

Der größere Teil dieser Anzeigen sind graphische Entwürfe, oft verbunden mit Negativwirkung; aber auch für die geschickte Anwendung der Photographie finden sich unter ihnen gute Beispiele (die Zukunft wird die technische WerbephotoGRAPHIE zweifellos höher entwickeln).

Jedenfalls zeigen diese Beispiele, daß auch für technische Dinge die Werbung interessant gemacht werden kann, wenn man kühn über gut bürgerliche Überlieferungen hinwegschreitet und das Interesse nicht allein durch Klobigkeit (= Monumentalität um jeden Preis) zu erwecken trachtet.

2) Text

Textlich ist die Ernte an guten Leistungen weniger ergiebig. Als über dem Durchschnitt stehend können bezeichnet werden die Anzeigen auf den Seiten 24, 83, 89, 101, 149, 161, 183, 203, 207, 221, die Kopfinserate der Seiten 246, 248 und 268, sowie die Inserate S. 275; schließlich noch die Seiten 35 und 42/43, diese allerdings mehr durch die gute Harmonie von Bild und Text als durch die Textformulierung selbst.

Im großen und ganzen muß aber immer noch gesagt werden, daß dem Text viel zu wenig Liebe gewidmet wird. Abgesehen davon, daß das häufig scheußliche Deutsch mit Stumpf und Stil ausgerottet werden muß (Wortungetüme, Häufung von Substantiven auf -ung, -heit, -keit usw., langweilig-trockenes Aneinanderreihen, Schachtelsätze, kein „every-day-Deutsch“, sondern eine ungekünstelte, einfache, tageswahre Sprache, keine öden Superlative usw.), muß die Verkaufsbegründung hochentwickelt werden. Sie besonders ist es, die in der deutschen technischen Anzeige noch im frühesten Kindesalter steht. Und nicht zu vergessen ist: Fast jeder redet (aus Repräsentations-Hemmungs-Komplexen) von sich selbst: „Wir bauen ...“, „Wir liefern ...“, „Wir haben Erfahrung ...“, „Wir ...“, „Wir ...“, „Wir ...“, „Wir ...“. Es gilt hier aber „Ihnen“ oder „Sie“. Der Abnehmer muß persönlich angedredet werden, von seinen Interessen, von seinem Bedarf muß ausgegangen und gesprochen werden, nicht vom Inserenten.

D. Schlußfolgerungen

Die herausgeschälten charakteristischen Merkmale legen, kurz zusammengefaßt, folgende Schlüsse nahe:

1. Gemessen an den allgemeinen Erfahrungsgrundsätzen der Anzeigenwerbung steht die deutsche technische Anzeige gegenwärtig im Durchschnitt noch auf höchstens mittlerer Höhe. Erfreulich, daß sich einzelne Spitzenleistungen aus der wenig bemerkenswerten Masse herausheben.
2. Eine bestimmte Entwicklungsrichtung ist vorläufig nicht klar erkennbar. Es wird noch getastet und experimentiert.
3. Hinzuwirken ist:
 - a) auf eine Höherentwicklung der technisch-werblichen Photographie und die freiere, originellere Ausschöpfung ihrer starken Möglichkeiten;
 - b) auf organisches Zusammenfassen räumlicher Kombinationsanzeigen;
 - c) auf besseres, übersichtlicheres typographisches Gestalten des Textsatzes, verbunden mit Ausmerzen der Fraktur und Ausbilden einer idealen Grotesk (die es heute noch nicht gibt; die Rennersche Futura kommt dem Ideal am nächsten, ist auch für die Verhältnisse der Din A 4-Normenseite am günstigsten geschnitten);
 - d) auf Ausmerzen von Verlegenheitsfüllseln;
 - e) auf Höherzüchten der Verkaufsbegründung und häufigere Verwendung der Statistik;
 - f) auf einen einfachen, möglichst lapidaren, bei längerem Text ungezwungen-flüssigen Sprechstil;
 - g) auf lebhafteres — aber geschicktes — Hervortreten mit humoristischen Motiven.

Der wahre Sinn des „Sperrjahres“ für die Werbung

Ein Beitrag zur Rationalisierung der industriellen Werbung

Von Dipl.-Ing. Bruckmann, Leipzig

Es werden Mißstände auf den verschiedenen Gebieten des Werbemarktes mitgeteilt, die die Werbeleiter zum Austausch ihrer Erfahrungen und schließlich zum gemeinsamen Vorgehen durch die Verbände gezwungen haben. Insbesondere wird gegen die Betätigung beamteter Stellen auf diesem Gebiet scharf Stellung genommen, den Ansätzen zu einer gemeinsamen Beeinflussung des Werbemarktes, vor allen Dingen des Fachzeitschriftenwesens, von allen Beteiligten besondere Aufmerksamkeit geschenkt, und schließlich werden die Mißstände im Ausstellungswesen gegeißelt. Abhilfe kann nur von durchgreifenden Maßnahmen der Geschädigten erwartet werden, solange nicht alle Beteiligten zur gemeinsamen Wahrung der wirtschaftlichen Interessen sich bereit finden.

Seit dem 1. Oktober 1928 läuft das vom Reichsverband der Deutschen Industrie (RDI) verkündete und inzwischen verlängerte Sperrjahr, in dem bekanntlich der unheimliche Betätigungsdrang der viel zu vielen Gründer und Organisatoren aus Beruf oder Leidenschaft „gesperrt“ werden sollte. Wir sind in Deutschland mit einer solchen Fülle von wirtschaftlichen und wissenschaftlichen Verbänden überschwemmt (die letzten spielen hier lediglich wegen ihres aus Wirtschaftskreisen zu deckenden Geldbedarfs eine Rolle), daß den Leitern größerer Firmen und Geschäftsführern von Spitzenorganisationen vor lauter Sitzungen kaum Zeit für ruhige Tagesarbeit am Schreibtisch, geschweige denn für größere, für die Gesamtwirtschaft wertvolle Aufgaben bleibt.

Gleichzeitig mit dem Aufruf für das Sperrjahr wurde auf die Verbesserung des Wirkungsgrades der Werbeausgaben der Industrie hingewirkt und auf verschiedene besonders krasse Mißstände hingewiesen. Durch das räumliche und zeitliche Zusammentreffen mit dem Aufruf für das Sperrjahr ist der bekannte Irrtum vom „Sperrjahr der Reklame“ aufgekomen.

Damit sich nicht in logischer Fortentwicklung dieses ersten Irrtums ein neuer, schwerer wiegender breit macht, sei es mir gestattet, einige Erfahrungen aus meinem Arbeitsgebiet mitzuteilen, die den Werbeleiter zwingen, den Vorschlägen des RDI in bezug auf die Rationalisierung der Werbung nicht nur zuzustimmen, sondern ihn auch schon seit langem gezwungen haben, einen solchen Schritt der Spitzenorganisationen vorzubereiten und zu fordern.

Mißstände in der Anzeigenwerbung

Wir Werbeleiter erhalten täglich eine Fülle von Angeboten auf Werbemittel jeder erdenklichen Art, aus der nur reiche Erfahrung und ein fast instinktives Mißtrauen Spreu vom Weizen zu scheiden vermag. Da liegt es nahe und ist zu begrüßen, wenn befreundete Firmen sich durch Austausch ihrer Erfahrungen gegenseitig unterstützen. Aus den gelegentlichen Rückfragen im Bekanntenkreise entwickelt sich dann selbsttätig der Brauch, solche Kenntnis auch ohne Anfragen ändern mitzuteilen. Und von da bis zur Schaffung einer Sammelstelle für alle diese Erfahrungen ist nur ein Schritt. Die wirtschaftlichen Verbände sind der gegebene Sammelpunkt; ihre Auskünfte beruhen daher keineswegs auf Willkür oder werblicher Unkenntnis, wie oft behauptet wird, sondern auf der teuer erkaufte und streng geprüfte Erfahrung der Werbeleiter der gesamten zugehörigen Industrie. Und darunter befinden sich Herren, die man ruhig zu unseren besten Werbekräften und Altmeistern der Kunst rechnen darf.

Die Sorge vor diesen Selbstschutzbestrebungen ist für alle die Werbeunternehmungen unbegründet, deren Erzeugnisse einen wirklichen Wert für die betreffende Industrie enthalten. Darüber aber geben sich viele Firmen offenbar optimistischen Selbsttäuschungen hin; wenigstens muß man das aus den vielen Angeboten und Vertreterbesuchen schließen, durch die für die umworbene Firma gänzlich ungeeignete Anzeigenorgane oder andere Werbemittel vorgelegt werden. Die armen Vertreter werden natürlich häufig gar nicht erst vorgelassen und sind auf ihren Auftraggeber, der sie zu unnützen Wegen veranlaßt, und den hochmütigen Werbeleiter böse, anstatt dankbar anzuerkennen, daß man ihnen nicht zwecklos die Zeit rauben will. Solche Fehlangebote verführen den Unternehmer leicht dazu, an eine unberechtigte Animosität bestimmter Industriekreise gegen sein Erzeugnis zu glauben. Den wahren Grund sieht er nicht oder will er nicht sehen und glaubt lieber an Boykott und Sperrung!

Anders liegt der Fall schon mit der großen Zahl höchst unerfreulicher Erscheinungen auf dem Werbemarkt, die ohne kaufmännisches oder gar werbliches Gewissen nur des kurzen und schnellen Verdienstes wegen irgendwelche Unternehmungen ins Leben ruft. Eine Zeitung verspricht eine Sondernummer herauszugeben mit redaktionellen und Inseratveröffentlichungen für die Firmen und außerdem ein dickes Buch (Prachtwerk natürlich) mit ähnlichen, noch pompöseren Werbemöglichkeiten für die Glücklichen, die dafür den nicht geringen Pauschalpreis von, sagen wir einmal, einer vierstelligen Zahl anzulegen bereit sind. Bei der Ausführung läßt sie das Buch einfach unter den Tisch fallen und eine vom Normalen nur in bescheidenem Maße abweichende Zeitungsnummer erscheinen mit den Inseraten der glücklich Reingefallenen: Einzelfall? Nein, leider nicht. Wer schützt die Industrie dagegen, die doch nach jeder guten Werbegelegenheit gerade im Auslande lechzt? Niemand, es sei denn sie selbst!

Hübsch, aber kein besonders seltenes Exemplar ist auch folgende Blüte:

„Wir stellen Ihnen 1 bis 1½ Seiten für eine redaktionelle Abhandlung kostenfrei zur Verfügung . . . Als kleines Äquivalent bestellen Sie uns eine Anzeige . . . Wir rechnen Ihnen pro Einschaltung M x,— statt M 2,25 x an. Für die Veröffentlichung der redaktionellen Abhandlung wird nichts berechnet. . .“

Manchmal macht man das etwas vornehmer, ohne allzu auffällige Rabattsätze, oder man veröffentlicht erst den Aufsatz und läßt dann den Wink mit dem Zaunpfahl folgen. Auch der umgekehrte Fall ist bekannt: Man streicht einem Autor Veröffentlichungen über die Er-

zeugnisse einer bekannten Firma, weil diese nicht inseriert, und läßt sie das unverblümt, wenn auch auf Umwegen, wissen. Die Firmenmonographien, in denen einige Verlage Spezialisten sind, gehören ebenfalls hierher. Diese Einrichtung ist zu bekannt, als daß ich näher darauf eingehen müßte.

Mittel zur Abhilfe

Wer kann solchen Unternehmern das Handwerk legen? Der Zweck der Übung ist doch der, einige angesehene Firmen für Anzeigen zu gewinnen, weil dann erfahrungsgemäß leider Gottes soundsoviele andere hinterherkommen, für die allerdings das x nicht ganz im gleichen Verhältnis von 1 : 2,25 zum sogenannten Tarifpreis stehen dürfte. Dieser Nachahmungstrieb, diese Furcht, nicht dabei zu sein, ist der stärkste Bundesgenosse so mancher Werbeunternehmungen. Bei vielen kleineren und mittleren Firmen ohne eigenen Werbeleiter oder Werbeberater wird die Vergebung derartiger Aufträge nebenamtlich und mehr gefühls- als erfahrungsgemäß erledigt. Da ist es schließlich zu verstehen, wenn man nach Beispiel und Anlehnung ausschaut. Um so größer ist die Verantwortung der Firmen mit großen Werbeerfahrungen und um so wichtiger für sie die Befolgung des Grundsatzes: *principiis obsta!* Umfrage und Verständigung erleichtert auch hier den Entschluß und stärkt das Rückgrat.

Etwas peinlicher wird die Spekulation auf den Nachahmungstrieb schon bei den von kommunalen und privaten Betrieben herausgegebenen oder unterstützten Erinnerungswerken, Monographien usw., die durch Inseratbeteiligung bezahlt und ermöglicht werden, und auf die auch der RDI mit aller Deutlichkeit hingewiesen hat. Bei solchen Erscheinungen hat die Selbsthilfe der zum Opfer ausersehenen Industriefirmen wiederholt zur Aufdeckung geradezu erpresserischer Werbemaßnahmen, die mit unwarhren oder unlauteren Angaben arbeiten, geführt, was natürlich ebenso im Interesse der mißbrauchten Dienststellen wie der vor Schaden geschützten Firmen liegt. Dabei ist der Werbewert solcher Bücher anerkanntermaßen gleich Null. Auch die harmlosere Form der Bitte beamteter Stellen um Beteiligung, da die pp Firma ja den Vorzug gehabt habe, zu den Schöpfern des beschriebenen Werkes zu gehören, ist zu verwerfen und muß bekämpft werden. Gerade in solchen für Lieferfirmen häufig recht kitzlichen Fällen kann nur durch Erfahrungsaustausch und Verständigung eine einmütige Ablehnung erreicht werden, und nur dann kann es gelingen, diese oft empörenden Zudringlichkeiten mit mancherlei an Korruption und Erpressung grenzenden oder diesen Verdacht erweckenden Erscheinungen zu „sperrn“ — und zwar nicht etwa nur für ein Jahr, sondern für alle Zeiten.

Gefordert werden muß auch ein uneingeschränktes Verbot für alle Reichs-, Landes- und Kommunalbehörden einschließlich der Reichsbahn, Handelskammern, Hochschulen, Museen usw., für ihre Amtsblätter, Fachzeitschriften oder irgendwie sonst gestalteten, auch einmaligen oder mittelbaren, druckschriftlichen Veröffentlichungen, Anzeigenteile oder bezahlte Mitteilungen zuzulassen. Es wird behauptet, daß dann viele dieser Amtsblätter eingehen müßten, weil zu ihrer Ausgabe keine Etatposten bestehen. Sie sollen ruhig eingehen. Die Industrie hat weder eine Verpflichtung noch ein Interesse, sie zu erhalten.

Bittere und kostspielige Erfahrungen sind auch die Veranlassung zur Gründung von Anzeigenstellen gewesen. Die Not war und ist groß auf dem Anzeigenmarkt, daß die Industrie alle ihr geeignet erscheinenden Mittel er-

greifen muß zur Linderung dieser Not. Diese Maßnahmen werden solange einen Kampfcharakter tragen, bis alle am Anzeigenwesen beteiligten Kreise sich eines Tages zur Ausmerzung der Schädlinge, Beseitigung der Übelstände und — Dezimierung des Zeitschriftenüberschusses zusammenfinden. Dazu besteht m. E. allerdings wenig Aussicht. Die Interessen und Anschauungen sind schon innerhalb jedes der in Frage kommenden Kreise so außerordentlich verschieden, daß selbst dort eine Einigung schwer ist, geschweige denn über diese Grenzen hinaus, also z. B. zwischen Inserenten und Verlegern oder zwischen Ausstellungsveranstaltern und Industriefirmen usw. Vor allem die wichtigste und schwierigste, aber allein wirksame Maßnahme, die Rationalisierung im Zeitschriftenwesen, findet wenig Gegenliebe.

Es darf nicht unbeachtet bleiben, daß die Rationalisierungsbestrebungen sich nicht nur auf offenbar minderwertige Erscheinungen beziehen. Ein hochangesehener Verlag verlor ein anerkanntes Fachblatt und begründete darauf ein neues für das gleiche Arbeitsgebiet. An sich gewiß verständlich, aber kann man dabei von einem Bedürfnis sprechen? Darf hier die Industrie den alten Verlag mit dem neuen Blatt unterstützen, oder liegt es in ihrem Interesse, durch Nichtbeteiligung einen fühlbaren, werblichen Qualitätsabstand zum Vorhandenen zu schaffen?

Ein anderes Beispiel: Seit langem besteht für ein Sondergebiet ein einziges Fachblatt, dem es trotz ehrlicher Bemühungen der Schriftleitung und des Verlages nicht recht gelingen will, alle Kreise des Sondergebietes für den Anzeigenteil zu gewinnen; offenbar ein Beweis, daß es nicht als Bedürfnis empfunden wird. Verlagwechsel! Sofort gründet der Verlassene ein Konkurrenzblatt, das aber den Vorgänger in keiner Weise erreicht, und trotz offener Ablehnung durch wesentliche Teile seines Interessentenkreises schlecht und recht weiterlebt. Damit nicht genug: es erscheint nach Jahresfrist ein drittes und nach weiteren zwei Jahren kündigt ein anderer Verlag die glückliche Geburt eines vierten Fachblattes an; alle sollen natürlich einem dringenden Bedürfnis abhelfen!

Auch die Wirtschaftsbeilagen der Tagespresse, die offenbar ein recht gutes Geschäft darstellen, sind von geringem Werbewert für die Einzelfirmen und bilden eine ungerechtfertigte Belastung des Anzeigenmarktes.

Ich frage wieder, wie soll die Industrie sich gegen solchen offenkundigen wirtschaftlichen Unsinn schützen? Durch Vortragsveranstaltungen? Nein, da hilft nur sehr energisches, fühlbares Eingreifen. Man sagt wohl, es kann der Industrie doch ganz gleichgültig sein, wieviel solcher Blätter bestehen, und wo die einzelnen Firmen anzeigen. Das stimmt ganz und gar nicht. Die Menge der Blätter beeinträchtigt naturnotwendig die Güte und damit die Werbewirksamkeit des einzelnen. Vereinigen sich viele gute Anzeigen in einem anerkannten Blatt, so kann dies seinen Anzeigenteil in jeder Beziehung werbewirksam gestalten, aus seinen Einkünften den Textteil verbessern und damit seine Verbreitung fördern. Mit der Erhaltung der vielen, gerade noch lebensfähigen oder nur durch Zufall noch am Leben befindlichen Blätter sind der Zersplitterung der Kräfte Tür und Tor geöffnet. Daher das Recht und die Pflicht der Industrie, diese Flut zu „sperrn“ — wieder nicht auf ein Jahr, sondern für immer!

Ganz Ähnliches wie über die Fachzeitschriften läßt sich über Adreßbücher und Auskunftsbücher in allen ihren verschiedenen Formen sagen. Vielfach sind sie unzuverlässig, unvollständig, willkürlich nach dem bezahlten Ma-

terial zusammengestellt. Wie soll man als Auftraggeber das vorher wissen? Hier scheint es mir verhältnismäßig einfach, vor der Ausgabe das Bedürfnis festzustellen und die Bedingungen anzugeben, ohne deren vertraglich gesicherte Erfüllung dem unternehmenden Verlage keinerlei Unterlagen zur Verfügung gestellt werden sollten. Diese Feststellung hätte von den Verbänden auf Grund des Berichtes der erfahrenen Sachbearbeiter zu erfolgen.

Zeitschriften-Prüfstelle

Für das gesamte Fachschrifttum, das sich für Werbung in irgendeiner Form zur Verfügung stellt, kann ich mir eine ideale Lösung vorstellen, durch die das Interesse aller an diesen Fragen Beteiligten gewahrt wird: Die Zeitschriften-Prüfstelle, die alle Zeitschriften, die dazu bereit sind und Unterlagen in vorgeschriebener Form einreichen, beurteilt und klassifiziert, sie mit einem entsprechenden Ausweis versieht und Auskünfte darüber erteilt. Die Auswertung dieser Auskünfte, die Befolgung der darin liegenden Ratschläge ist Sache der Einzelunternehmen bzw. der Verbände, nicht der Prüfstelle. Der Beschluß der einzelnen Verbände, nur die von dieser Stelle für den betreffenden Zweck, das betreffende wirtschaftliche oder geographische Gebiet empfohlenen Blätter zu benutzen, gibt rückwirkend der Prüfstelle die erforderliche Machtfülle. Mitglieder der Prüfstelle sollten sein Inserenten und Verleger. Solange ein gemeinsames Arbeiten beider nicht möglich ist, sind es Inserenten allein. Um Irrtümer zu meiden: Die Anzeigenstellen sind keine solchen Prüfstellen, denn sie haben gar keine Befugnisse, über die Brauchbarkeit eines Blattes zu entscheiden und tun dies auch nicht.

Ausstellungen

Die Inflation der Werbung erstreckt sich auch auf andere Gebiete; z. B. die Ausstellungen. Fast alle großen Städte besitzen Ausstellungsräumlichkeiten, die zum mindesten sehr geeignet erscheinen... Das alles lechzt nach Füllung, drängt nach Betätigung, da muß etwas geschehen, etwas aufgezo-gen werden. Verdienen möchte man auch noch dabei.

Die offiziellen „Veranstalter“ erwerben im allgemeinen nichts dabei, es sei denn Erfahrung im Aufstellen berückend der Bilanzen. Nur eins steht fest: Bezahlen muß das Ganze der Aussteller, und das ist immer wieder die Industrie. Man glaubt nicht, wie Zusammenhänge an den Haaren herbeigezogen werden, mit welchem Aufwand von Geist da z. B. einer Maschinenfabrik klar gemacht wird, daß sie auf einer Gartenbau- oder Kochkunstausstellung nicht fehlen darf, ohne sich zugrunde zu richten. (Man nehme es mir nicht übel, wenn ich gerade bei diesem Kapitel etwas drastisch und sarkastisch geworden bin, aber da sind die Schäden so grotesk, daß nur Humor sie erträglich macht.) Das deutsche Ausstellungs- und Messeamt sollte rücksichtslos jede Ausstellung „sperrn“ — nicht für ein Jahr, sondern für immer — die nicht von der Industrie verlangt wird.

Wünscht man noch einige Beispiele? Vielleicht vom Film? Ich kann sie geben! Aber das Gesagte genügt wohl zu der Feststellung: Das Angebot in Werbemitteln übersteigt bei weitem die Nachfrage und läßt in erschreckendem Maß den inneren Wert vermissen und damit das Verantwortungsgefühl in Kreisen, die für das Wohlergehen der deutschen Wirtschaft in erster Linie mit verantwortlich sein müßten und angeblich auch sein wollen. Solange die betreffenden Industrien nicht aus sich selbst die Kraft zur Reinigung und Klärung finden oder den Versuch dazu mit den Verbrauchern ihrer Werbemittel gemeinsam unternehmen wollen, müssen sie sich die Selbsthilfe der Industrie gefallen lassen. Wie ich in einer der vielen Sitzungen, die dem Versuch der Gemeinschaftsarbeit gewidmet waren, einmal ausgeführt habe, liegt es der Industrie gar nicht daran, die Gesamtausgaben für Werbung zu kürzen, denn die werden nach alter Erfahrung im allgemeinen im Verhältnis zum Umsatz festgesetzt. Das Ziel ist vielmehr eine wirtschaftlichere und werbewirksamere Anlage der einmal ausgeworfenen Summen.

Auch während des organisatorischen Sperrjahres sind dem werblichen Unfug nicht Tür und Tor geöffnet, die „vernünftige Propaganda“ soll nicht nur auf ein Jahr Geltung haben, sondern für immer. [445]

Einheitsbuchführungen

Von Dr. Friedrich Klemann, Berlin-Wilmersdorf

Anhand der bisher erschienenen Einheitsbuchführungen des RKW werden die allgemeinen Gesichtspunkte für Einheitsbuchführungen, im besonderen hinsichtlich der Behandlung der Kostenstellen, Zeit- und Mengenkosten und Monatsfortsrechnung entwickelt. Vor Überspannung des Formalen wird gewarnt.

Vor 20 Jahren gab es schon eine Fülle von Schriften über Fabrikbuchhaltung und Selbstkostenrechnung. Das Schrifttum der letzten Jahre über diese Gebiete aber hat sich nicht nur ungeheuer ausgedehnt, es zeigt auch gegenüber dem früheren einen charakteristischen Unterschied: die Systematik. Der Zeit vor 1910 fehlte im allgemeinen noch die wissenschaftliche Kleinarbeit in Sichtung und Klärung wie auch Zusammenfassung und Vereinheitlichung der Begriffe und Verfahren. Damals waren im Durchschnitt wohl schöpferischere Kräfte, intuitiv und aus der Praxis heraus, am Werke, aber fast jeder für sich stehend, vielfach auch geflissentlich dem Vorhandenen aus dem Wege gehend.

In der Zwischenzeit haben vor allem die Handelshochschulen eifrig gearbeitet, so eifrig, daß der Wert

der vielfach nur formalen Ergebnisse kaum den ungeheuren Einsatz der Kräfte zu rechtfertigen scheint. Aber wenn auch heute noch weit voneinander abweichende Meinungen über viele Fragen zu finden sind, so haben sich doch schon eindeutige Begriffe herauskristallisiert, und das Vorgehen auf diesen Gebieten ist zu einer Wissenschaft geworden.

Als ein Angelpunkt dieser Entwicklung erscheint eine grundlegende Tat des V. d. I., der mit dem im Ausschuß für wirtschaftliche Fertigung (AWF) entstandenen „Grundplan der Selbstkostenberechnung“ einheitliche Begriffe und eine klare Gliederung der Selbstkostenrechnung schuf und damit weithin bereitwillige Aufnahme in der deutschen Industrie fand. Der Grundstein eines einheitlichen industriellen Rechnungswesens war damit gelegt.

Auch in der Folgezeit haben vielfach Ingenieure und Fabrikkaufleute aus der Praxis heraus der Buchhaltungswissenschaft Pionierarbeit geleistet und Material geliefert; was der AWF allgemein unternommen hatte, wurde z. B. von dem Verein Deutscher Maschinenbau-Anstalten und dem Verein Deutscher Eisengießereien für einzelne Industriezweige durchgeführt. Die Handelshochschulen haben alsdann das Feld weiter bearbeitet und die Wissenschaft nach der formalen Seite hin ausgebaut.

Daß man getrennt für einzelne Industriezweige, deren Erzeugnisweisen grundverschieden liegen, von praktischen Verhältnissen ausgehend, das Allgemeingültige herauschält und nach festen Begriffen ordnet, wie es der „Grundplan“ ganz allgemein unternommen hatte, liegt nahe. Es ist aber das Verdienst des Ausschusses für wirtschaftliche Verwaltung (AWV) im Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit (RKW), die Schaffung solcher Richtlinien systematisch in Angriff genommen zu haben. Ob es allerdings dienlich ist, diese Richtlinien nicht auf die Selbstkostenrechnung zu beschränken, sondern sie erweitert als „Einheitsbuchführungen“ bis ins Kleinste auszuarbeiten, werden wir im folgenden zu untersuchen Gelegenheit haben.

Es ist jedenfalls nicht ohne weiteres so natürlich gegeben, wie es der „Grundplan“ war. Die Buchführung muß das Spiegelbild der Fertigung und Geschäftsführung sein; und in Deutschland sind im allgemeinen auch ähnliche Betriebe, entsprechend ihrem schicksalhaften Werdegang, noch so verschieden, daß auch ihre Spiegelbilder nicht einheitlich aussehen können.

Aus dieser Erwägung heraus müßte von vornherein bei der Aufstellung von Einheitsbuchführungen der Grundsatz walten, daß alles Starre, Allzuweit-ins-Einzelne-Gehende vermieden wird, Vordrucke und Verfahren nur als Beispiele gezeigt werden, und daß den Betrieben weiter Spielraum bleibt, sich innerhalb eindeutiger Begriffe das für sie passende Buchungsschema selbst zu schaffen.

Durch gleichzeitige Betrachtung aller bisher im Entwurf vorliegenden Einheitsbuchführungen werden sich diese allgemeinen Gesichtspunkte klarer entwickeln und im einzelnen weiter ausführen lassen.

Erschienen sind bisher vier Entwürfe¹⁾, sämtlich herausgegeben vom Fachausschuß für Rechnungswesen beim AWF im RKW, und zwar:

- I. Mittlere Maschinenfabriken mit Einzelfertigung.
- II. Braunkohlenbergbau.
- III. Mittlere Eisengießereien.
- IV. Webereien mit besonderer Berücksichtigung der Buntwebereien.

Allen Entwürfen sind Vorworte vorangestellt, die von Prof. Dr. E. Schmalenbach als Obmann des Fachausschusses gezeichnet sind, und zwar die beiden ersten im Dezember 1927, die beiden letzten im Januar 1929.

Die Vorworte

Das Vorwort zu I gibt als Ziele der Einheitsbuchführungen an:

1. Für den einzelnen Betrieb ein bis in die Vordruckbehandlung hinein ausgearbeitetes Verfahren der kurzfristigen Erfolgsrechnung und der Stückrechnung zu schaffen,

¹⁾ Im folgenden werden die 4 Entwürfe nur mit diesen römischen Ziffern aufgeführt. Die Schriften sind erschienen im Verlag Fr. Ruhfus, Dortmund, jede ist fast 60 Seiten stark bis auf den Entwurf II, der 36 Seiten aufweist. Außerdem ist jedem Band ein Anhang beigegeben mit Kontenverzeichnis, Vordrucken und Schaubildern der Kontierung.

2. über den einzelnen Betrieb hinaus den Betriebsvergleich durch einheitliche Abrechnung der Einzelbetriebe zu ermöglichen, unter Benutzung der Vorarbeiten des AWF und VDMA.

Der Entwurf, heißt es, sei gedruckt, um der Öffentlichkeit Gelegenheit zur Mitarbeit zu geben. Im besonderen wird mitgeteilt, daß im Fachausschuß die Meinung geteilt war hinsichtlich kontenmäßiger oder statistischer Kostenstellenrechnung, und daß auf Wunsch einiger Mitglieder die Trennung in Zeit- und Mengenkosten so behandelt wurde, daß der Entwurf auch ohne diese Trennung zu benutzen sei.

Das Vorwort zu II möchte diesen Entwurf noch „zu einem Gebrauchsmuster nach der buchtechnischen Seite“ ausgebaut haben, um unter anderem

1. die beste Form der Beziehungen zwischen Geschäftsbuchführung und Betriebsbuchführung zu finden,
2. den Kontenplan weiter auszubauen,
3. die Zuteilung einzelner Buchungsposten in die dargestellten Kontenklassen zu bestimmen.

Das Vorwort zu III berichtet, daß die Harzburger Druckschrift²⁾ zu Grunde gelegt sei, die ihre „notwendige Ergänzung“ im besonderen hinsichtlich des zwischenbetrieblichen Kostenvergleichs und der Kontenbildung erhalten habe. Dabei sei das Verfahren nach dem jeweils besten Wirkungsgrad gewählt worden; so sei das statistische neben dem zwangsläufigen buchhalterischen Verfahren weitgehend zur Anwendung gelangt und „an einigen Stellen überhaupt darauf verzichtet worden, buchhalterische und statistische Verrechnung gegeneinander abzugrenzen“.

Das Vorwort zu IV betont, daß eine Mitarbeit an der endgültigen Ausgestaltung um so mehr erwünscht sei, als die Vorarbeiten auf dem Gebiete der Textilindustrie nicht gerade zahlreich seien.

Diese Vorworte dürften somit Schmalenbachs Einstellung zeigen. I scheint seinen Anschauungen voll zu entsprechen; er hat die Fassung auch gegenüber anders gerichteten Ansichten im Fachausschuß vertreten. II dagegen, der sich mehr der freieren Praxis anschließt, nicht so straff die Gesamtrechnung in der gewünschten Kontenform durchführt, genügt ihm darin offenbar nicht. Dann folgt auf die Abfassung dieser ersten Vorworte eine Pause von etwa einem Jahr, das aus Kreisen der Industrie manche Angriffe gegen I gebracht hat. Um so verständlicher ist die größere Zurückhaltung in den beiden letzten Vorworten.

Man darf aber wohl annehmen, daß Schmalenbach deswegen nicht seine vielfach vertretenen Anschauungen aufgeben wird; und es liegt auf der Hand, daß eine entschiedene Einzelpersonlichkeit den verschiedenen Strömungen eines größeren Ausschusses gegenüber ihren Kurs durchzusetzen wissen wird.

Die einheitliche äußere Form der Entwürfe ist offenbar dem persönlichen Einfluß Schmalenbachs zuzuschreiben, im besonderen Kontenrahmen und Schaubilder und damit zusammenhängend wesentliche Richtlinien der Durchführung, vor allem die kontenmäßige Behandlung der Kostenstellen.

Der Kontenrahmen

Der allen Entwürfen zugrunde liegende Kontenrahmen stammt von Schmalenbach. Er soll die Konten gruppieren, im besonderen nach ihrer Bedeutung für die Jahresrechnung

²⁾ Herausgegeben vom Verein Deutscher Eisengießereien, Gießereiverband, Düsseldorf.

einerseits und die Selbstkostenrechnung und Monatserfolgsrechnung andererseits. Der Gedanke ist sicherlich verdienstvoll. In allen Betrieben, wie auch Geschäftsbuchhaltung und Betriebsrechnung ausgestaltet sein mögen, dürften zweckmäßig die „ruhenden Konten“ abzutrennen sein, die die Monatserfolgsrechnung nicht berühren; ebenso wären in „Nichtaufwand- und neutralen Konten“ die Kosten abzufangen, die nicht die Selbstkostenrechnung und Monatserfolgsrechnung berühren dürfen, sondern unter Umgehung der Fabrikationskonten auf Gewinn- und Verlustkonto verbucht werden.

Zweifelhaft zum mindesten ist es dagegen, ob es allgemein, ob es überhaupt zweckmäßig ist, die Kontengruppen der Kostenstellen vorzuschreiben bzw. zu empfehlen, oder ob nicht statt dessen eine Beschränkung auf Kostenarten- und Fabrikationskonten zur Abstimmung mit der Selbstkostenrechnung anzuraten wäre, und ob nicht schon durch den Aufbau des Kontenrahmens ein mehr dem Fluß der Fertigung und Geschäftsabwicklung entsprechender Buchungsgang vorbereitet werden sollte.

Sehr charakteristisch ist es, wie sich die einzelnen Bearbeiter mit dem durch den Kontenrahmen vorgeschriebenen System abfinden.

Der Bearbeiter von I ist ein ungewöhnlich gut formal buchhalterisch geschulter Kopf, der den allerschwierigsten Fall, den Aufbau des Rechnungswesens einer Maschinenfabrik mit größter Selbstverständlichkeit rein kontenmäßig durchführt. Daß infolgedessen der an sich schon schwierige Stoff sich nicht gerade klar und leicht verständlich darstellt, kann nicht als Vorzug angesprochen werden; gerade weil nicht jede Fabrik über selbständig schöpferische oder hochgeschulte buchhalterische Kräfte verfügt, müssen die Einheitsbuchführungen auch Muster an Klarheit sein, damit der Durchschnittsbuchhalter die an begünstigter Stelle gesammelten Erfahrungen auch wirklich ausnutzen kann. Diese Arbeit aber mit ihrer Unbekümmertheit um Erfordernisse der Praxis wird außerhalb der Hochschulkreise vielfach nicht verstanden werden, und ihrer Durchführung werden die Durchschnittskräfte mittlerer Maschinenfabriken nicht gewachsen sein.

Um so überraschter erkennt man, daß im Gegensatz zu der größten formalen Gebundenheit von I der Bearbeiter von II die größte formale Lockerung des Rechnungswesens durchgeführt hat, obwohl gegenüber einer Maschinenfabrik der Braunkohlenbergbau viel einfachere Verhältnisse aufweist und daher noch eher eine kontenmäßige Behandlung des Rechnungsstoffes verträge. In II wird die Betriebsrechnung nicht „systematisch verbunden“³⁾ und nicht in Form der doppelten kaufmännischen Buchführung in den Kontenrahmen gezwängt, sondern als „eine Art Nebenrechnung zu einer Anzahl von Konten der Geschäftsbuchhaltung“⁴⁾ in Form einer statistischen und doch systematischen Rechnung auf Vordrucken durchgeführt. Dabei wird der Zusammenhang mit der Geschäftsbuchhaltung durch eine einfache Rechnung (Vodr. 16 b) völlig ausreichend sichergestellt. Und gerade durch die größere Freiheit ist II ein Muster an Einfachheit, Zweckmäßigkeit und Klarheit geworden. Der Bearbeiter, Dr. K. Fischer, Köln, hat sich in die Erfordernisse der Praxis sachkundig hineingefunden und sie zur einzig brauchbaren Richtschnur genommen — vielleicht, weil hier schon der Theorie der Weg geebnet oder vorgezeichnet war.

Der im Vorwort zu II angekündigte Ausbau „zu einem Gebrauchsmuster nach der buchtechnischen Seite“

könnte leicht dazu führen, daß aus der zweckmäßigen und einfach anzuwendenden Praxis eine Gelehrtenarbeit entstände, die nur unnötige Fesseln und Mehrarbeit schaffen würde. Die gewählte Form der statistisch aufgezogenen, mit der Geschäftsbuchhaltung sich überschneidenden und mit ihr abgestimmten Betriebsrechnung hat sich für den Braunkohlenbergbau als höchst zweckmäßig erwiesen und wäre erst recht für die verwickelteren Verhältnisse des Maschinenbaus anwendbar⁵⁾.

Auch der Bearbeiter von III stützt sich in der Hauptsache auf ein Werk der Praxis, die Harzburger Druckschrift; und unter deren Einfluß sind die Kalkulationsgrundsätze erfreulich klar und zwingend herausgearbeitet. Nach der formal buchhalterischen Seite hin schlägt er im allgemeinen vor, die Aufgaben der Geschäftsbuchführung und Betriebsrechnung in einem Kontensystem abzuwickeln, hält sich aber (wenigstens grundsätzlich, weniger in der Durchführung) von starrem Schema frei, läßt je nach Größe und Art der Betriebe Abweichungen und Vereinfachungen zu, auch die statistische Behandlung der Kostenstellen, wovon die Praxis weitgehenden Gebrauch machen dürfte.

Die größte Beherrschung aller Verfahren der Selbstkostenrechnung zeigt der Bearbeiter von IV. Mit eleganter Meisterschaft läßt er alle Künste spielen und wendet das jeweils zweckmäßigste Verfahren an. Um so erstaunlicher ist es, daß er an dem „Grundplan“ vorübergeht und auch Begriffe wie „produktive und unproduktive Kosten“ noch mitschleppt. Bei den verhältnismäßig einfachen Verhältnissen in besonderen der Rohwebereien macht ihm die Innehaltung des vorgeschriebenen Kontenrahmens auch keine Mühe; aber die Konten seiner Betriebsrechnung sind eigentlich Kalkulationsblätter, deren Endziffern allein er in die Geschäftsbuchhaltung übernimmt. Und das an manchen Stellen Unzureichende der Kontenform ist ihm einleuchtend. Neben den Kostenstellenkonten empfiehlt er die tabellarische Form⁶⁾ und die statistische Rechnung wegen ihrer „Freiheit in der Form“⁷⁾.

Von den verschiedenen Standpunkten der Entwürfe aus werden wir somit in die Lage versetzt, das Problem der Einheitsbuchführungen nach seinen Licht- und Schattenseiten zu erkennen.

Kostenstellenkonten

Lehrreich ist zunächst die Begründung der Kostenstellenkonten in den Entwürfen.

Nur in einer Anmerkung⁸⁾ wird in I mitgeteilt, daß im Fachausschuß Bedenken gegen die kontenmäßige Behandlung der Kostenstellen erhoben worden seien mit der Begründung, eine statistische Auswertung der Kostenstellenkontrolle führe einfacher zum Ziel. Im Entwurf solle aber kontenmäßig verrechnet werden; denn die Zahlen der Kostenstellenkontrolle seien „zu wertvoll“, als daß man für sie nicht den Vorteil der Zwangsläufigkeit, wie ihn die systematische doppelte Buchführung in vollendetstem Maße biete, in Anspruch nehmen müßte. Außerdem erscheine die aus der Kontierung sich ergebende Mehrarbeit geringfügig, da nur statistisch vorgesammelte Endsummen die Konten durchliefen.

⁵⁾ In der endgültigen Fassung von II müßten aber einige Begriffe ausgemerzt werden, die sich nicht mit den schon in die Wissenschaft übergebenen vertragen, so die Begriffe „Werks-Selbstkosten“ und „Betriebs-Selbstkosten“, „Verkaufs-Selbstkosten“ und „Selbstkosten ohne Generalien (Betriebskosten)“.

⁶⁾ S. 45.

⁷⁾ S. 53.

⁸⁾ S. 14.

³⁾ S. 11.

⁴⁾ S. 12.

Der Wert der Kostenstellenzahlen wird in der Betriebskontrolle und Betriebstantieme gesehen. Für die Betriebskontrolle genügt aber das, was in I der Buchhalter geben könnte, in keiner Weise. Der Betrieb müßte nebenher viel eingehendere Kontrollen statistisch führen. Was nun die Betriebstantieme anbelangt — ein Steckenpferd *Schmalenbachs*, das jeder Bearbeiter vorführt —, so steht deren Grundlage auf allzu schwachen Füßen, wenn sie nach dem Unterschied zwischen Ist- und Sollaufwand, dem sogenannten „Betriebsgewinn“, insbesondere nach den Mengenkosten bemessen werden soll. Gerade bei mittleren Maschinenfabriken spielen meist die wechselnden Arten und Größen der Aufträge neben anderen von dem Betriebsleiter unbeeinflussbaren Ursachen eine zu große Rolle, so daß das vorgeschlagene Verfahren eher als eine Zahlenspielerei angesehen werden muß und sogar als eine gefährliche; denn der Kostenstellenleiter wird versuchen, die für seine Beurteilung und Bezahlung maßgebenden Mengenkosten zu Lasten der Zeitkosten⁹⁾ zu verringern. Der Bearbeiter widerspricht sich auch selbst; er meint¹⁰⁾, eigentlich dürften nur die vom Kostenstellenleiter beeinflussbaren Kosten die Konten durchlaufen; eine nochmalige Teilung neben der nach Zeit- und Mengenkosten würde sich aber zu kompliziert gestalten. An sich sei eine Scheidung nicht schwer; aber die Betriebsgewinnberechnung brauche auch nicht unbedingt genau zu sein; die einzelne Kostenstelle solle „sich zwar kontrolliert, aber nicht durch kleinliche Behandlung geschurigelt fühlen“¹¹⁾. Es schade auch nichts, daß die Einzelkosten aus Gründen buchtechnischer Unmöglichkeit nicht auf den Kostenstellenkonten berücksichtigt würden; denn der Kostenstellenleiter könne sie nur sehr wenig beeinflussen!

Diese Ausführungen zeugen von einer erstaunlichen Betriebsfremdheit¹²⁾ und können wohl niemanden von dem hohen Wert der Kostenstellenkontierung überzeugen. Die weiter empfohlene Unterteilung der Kostenstellenkonten nach 10 statistischen Unterkonten führt nur zu einem Wust von Zahlen, die gar nicht recht ausgewertet werden können. Und selbst diese kontenmäßige Gliederung ist für die Betriebskontrolle noch gar nicht ausreichend und viel zu schematisch. Nur die statistische Rechnung ist dafür beweglich genug.

Bei II sind die Konten der Gruppe VII, auf denen Einzelkosten wie auch Gemeinkosten gebucht werden, eigentlich Fabrikationskonten, die auf die Fertigfabrikationskonten der Gruppe VIII oder unmittelbar auf die Erlös-konten aufgelöst werden. Und es wäre zu erwägen, ob diese Gruppierung nicht überhaupt besser für einen allgemeinen Kontenrahmen passen würde.

Auch III ist es nicht geglückt, den Wert der Kostenstellenkonten zu beweisen; vielmehr gewinnt man aus einigen Ausführungen den Eindruck, daß die Kostenstellenkonten, auf die nicht laufend gebucht wird, durchaus nicht so wertvoll sind. „Es würde genügen, die Verkehrszahlen dieser Konten auf der „Kostenstellenumlegung“ zu haben. „Immerhin ist es für den Zeitvergleich wertvoll, kontenweise die Zahlen der verschiedenen Monate zu sammeln“, heißt es S. 45 und S. 46: „Die Differenzen [zwischen Istkosten im Soll und Normalkosten im Haben] lassen Schlüsse einerseits auf die Betriebsgebarung des Monats in den einzelnen

Kostenstellen, andererseits auf die Richtigkeit der Normalsätze zu. Allerdings geben sie nicht die Möglichkeit, diese beiden Differenzquellen auseinanderzuhalten.“

Auch diese Ausführungen zeigen, daß Kostenstellenkonten eben durchaus ungeeignet für die Betriebskontrolle sind, daß diese viel eingehender statistisch durchgeführt werden muß. Der Bearbeiter, der die Kontrolle der Zuschlagsätze für „einen der wichtigsten Zwecke der Kostenstellenkonten“ erklärt¹³⁾, kommt schließlich zu der Erkenntnis¹⁴⁾, daß der Wertunterschied der einfacheren statistischen Gliederung nach Kostenstellen gegenüber der kontenmäßigen nicht groß sei, solange die sachlichen Gesichtspunkte gewahrt blieben; der Entwurf habe aber der Kontierung im allgemeinen den Vorzug gegeben, „um deren Kontrollmöglichkeiten wahrzunehmen, vor allem um durch die zwangsläufige Verbindung der Betriebsbuchhaltung mit der kaufmännischen Buchhaltung leichter die Erfassung aller Aufwendungen zu übersehen“¹⁵⁾. Immerhin erkennt III eine Vereinfachung durch Fortfall der Kontierung nach Kostenstellen an, und diese Ersparnis ist naturgemäß bei den sehr viel verwickelteren Verhältnissen einer Maschinenfabrik noch viel größer.

IV spricht geradezu von statistischen Konten der Kostenstellen, die eine gute Übersicht gewähren, wenn sie in tabellarischer Form geführt werden¹⁶⁾. Mit andern Worten: Die eigentlich statistische Form ist für Kontrollzwecke der kontenmäßigen überlegen. Und wenn es S. 17 heißt, daß die Gegenüberstellung der Ist- und Soll-(Normal-)kosten auf den Kostenstellenkonten als Unterlage für die Monatstantiemen dienen könne, so widerspricht dem die Erkenntnis (S. 22), daß dabei „nie genau zu sagen“ sei, „ob die Vorkalkulation falsch gerechnet oder ob Material und Lohn verschwendet worden“ sei.

Zusammenfassend kann man schließen, daß die kontenmäßige Verrechnung nach Kostenstellen unzweckmäßig ist; würde sie so eingehend durchgeführt, daß mit ihr tatsächlich eine ausreichende Betriebskontrolle ausgeübt werden könnte, so würde die Buchhaltung in der Praxis viel zu kompliziert und unübersichtlich¹⁷⁾; wird sie so vereinfacht, wie es die Praxis erfordert, so reicht sie für die Betriebskontrolle nicht aus. Selbst die Unterteilung nach Kostenarten darf kontenmäßig nicht zu weit getrieben werden; sonst wird die Geschäftsbuchhaltung durch die vielfachen Umbuchungen, die sich nun einmal in der Praxis nicht vermeiden lassen, zu kompliziert. Die Kostengliederung nach Arten und Stellen muß Sache der statistischen Betriebsrechnung bleiben, die ihre Ergebnisse an einige wenige Konten der Geschäftsbuchhaltung aufgibt. Die Kontrolle der Richtigkeit ergibt sich dabei summarisch.

Zeit- und Mengenkosten

Die vorstehenden Erwägungen gelten in noch viel höherem Maße für eine andere kontenmäßige Gliederung, nämlich die nach Zeit- und Mengengemeinkosten. Auch darin gehen die vier Bearbeiter verschieden vor.

I meint¹⁸⁾: „Durch die getrennte Erfassung der Zeit- und Mengenkosten läßt sich der Einfluß der Beschäftigungsschwankungen auf die Kostenhöhe eliminieren: Beobachtet

¹³⁾ S. 51.

¹⁴⁾ S. 52.

¹⁵⁾ Bemerkenswert ist, daß III die wichtigen Handlungsunkosten nur statistisch kontrolliert.

¹⁶⁾ S. 43/44.

¹⁷⁾ Was I (S. 52) über den Bedarf an Buchhaltungspersonal sagt, ist irreführend. Würde der Entwurf in einem Betriebe von 500 Arbeitern durchgeführt, so wäre die Arbeit unerträglich groß und kostspielig.

¹⁸⁾ S. 13.

⁹⁾ Zu den sogenannten Zeitkosten rechnet I z. B. Hilfslöhne!

¹⁰⁾ S. 14.

¹¹⁾ Aber die Tantieme soll danach bemessen werden!

¹²⁾ Eine naive Überschätzung des Formalen zeigt I in der Einleitung, wo es heißt: „So war das Bestreben zur Vereinheitlichung des Rechnungswesens und zur damit verbundenen vergleichenden Auswertung der Zahlen mit ein Anlaß zum Konzernzusammenschluß . . .“

man, wie vorgesehen ist, die Betriebsgebarung der Kostenstellen kontenmäßig, so würde, besonders für die Fertigungsstellen, die schwankende Höhe der Kostenarten, welche aus wechselnder Beschäftigung herrührt, für diese Beobachtung außerordentlich hinderlich sein. Durch Trennung in Zeit- und Mengenkosten werden die Einflüsse der Beschäftigungsschwankungen bei der Kontrolle der Betriebsgebarung ausgeschaltet, indem man die störenden Zeitkosten eliminiert. Deren Gegenüberstellung mit den Zeitkosten normalen Beschäftigungsgrades auf einem Sonderkonto ermöglicht es, die Einwirkung der Beschäftigungsschwankungen auch zahlenmäßig beobachten zu können.¹⁹⁾

I teilt dann die Kostenarten nach einer als allgemeingültig gedachten Liste in Zeit- und Mengengemeinkosten ein. „Die sich durch diese „Zwangseinteilung“ ergebenden kleinen Ungenauigkeiten innerhalb der betrieblichen Rechnung müssen im Interesse der zwischenbetrieblichen Vergleichbarkeit in Kauf genommen werden“¹⁹⁾. In der Rechnungsdurchführung ohne die Teilung der Gemeinkosten in Zeit- und Mengenkosten wird dann aber zugegeben, daß nicht nur die Einfachheit dafür ausschlaggebend sei, „oft kann auch der Charakter der Kostenarten von dem durch die kategorische Teilung gegebenen zu sehr abweichen“²⁰⁾.

Aber gerade weil in den einzelnen Betrieben diese Abweichungen erscheinen, dürfte die zwischenbetriebliche Vergleichbarkeit durch diese Einteilung durchaus nicht gefördert werden. Mit der vorgesehenen Eingliederung mancher Kostenarten wird die Praxis nicht einverstanden sein, und eine allgemein passende Trennung ist naturgemäß überhaupt unmöglich. Insgesamt bleibt diese ganze komplizierte Kontierungsweise Theorie; denn die Eliminierung des Beschäftigungsgrades liegt praktisch viel zu verwickelt und individuell verschieden, als daß man sie durch ein starres buchhalterisches Schema erreichen könnte. Die Kontrolle der Betriebsgebarung schließlich wird durch die kontenmäßige Einteilung nach Zeit- und Mengenkosten auch nicht verbessert.

II und III verzichten auf die Trennung in Zeit- und Mengenkosten.

In IV werden die Hauptkostenstellen-Konten getrennt mit Zeit- und mit Mengengemeinkosten belastet; aber es werden für Zeit- und Mengenkosten nicht getrennte Zuschlagsätze ermittelt²¹⁾. Also nur I führt seine Theorie bis zu Ende durch.

Eine Trennung nach Zeit- und Mengengemeinkosten (festen und veränderlichen Kosten) ist vielfach und im besonderen für die Preispolitik außerordentlich wichtig. Aber jede Fabrik für sich wird sie statistisch durchführen müssen, und die Einheitsbuchführungen könnten dafür höchstens Fingerzeige geben.

Monatserfolgsrechnung

Verschiedener Ansicht, auch je nach den besonderen Verhältnissen des Einzelbetriebes, kann man sein, ob die Monatserfolgsrechnung im Rahmen der doppelten kaufmännischen Buchführung kontenmäßig erfolgen soll, oder ob eine statistische Rechnung zweckmäßiger ist.

I paßt sie dem Kontenrahmen ein: „Obwohl es noch andre Wege einer Monatsrechnung gibt, die vielleicht einfacher sind, so würde doch eine nicht fortlaufend geführte Rechnung zu groben Ungenauigkeiten führen“²²⁾. Fortlaufend kann nun aber auch eine statistische Rech-

nung sein. Und wenn man die Art der kontenmäßigen Durchführung des Monatsabschlusses²³⁾ und das Abschlußbild²⁴⁾ in I betrachtet, so kann zum mindesten die dargestellte Form nicht gerade als das Ideal erscheinen. Das liegt an dem ganzen Buchungsaufbau; wird dieser mehr dem Gange der Fertigung angepaßt und werden die Endergebnisse der Selbstkostenrechnung in einfacher Form monatlich auf die Fabrikations-, Fertigwaren- und Verkaufskonten übernommen, so läßt sich auch die kontenmäßige Durchführung der Monatserfolgsrechnung vertreten.

Gerade für mittlere Maschinenfabriken hat aber die in II dargestellte Form, aus Selbstkosten und Erlösen unter verständnisvoller Benutzung der Buchungen der Geschäftsbuchhaltung den Gewinn kurzfristig zu ermitteln, ihre Vorzüge. Bei größerer Einfachheit ermöglicht sie eine gegenseitige Kontrolle der Geschäftsbuchhaltung und Selbstkostenrechnung, ähnlich wie sie von Müller-Bernhard²⁵⁾ erstrebt wird. Und die statistische Erfolgsrechnung ist naturgemäß viel beweglicher und daher viel geeigneter, die Ergebnisse nach den verschiedensten Gesichtspunkten zu gliedern, nach Erzeugnisarten, Gegenständen, Verkaufsstellen, Vertretern usw.

Für die statistische Form der Monatserfolgsrechnung wäre noch eine grundsätzliche Erwägung von III anzuführen, wo es S. 38 heißt: „Da die monatliche Erfolgsrechnung sehr stark dem Nachweis betrieblicher Vorgänge dienen soll, ist sie häufig so stark technisch orientiert, daß man ihr mit Berechtigung auch äußerlich eine von den rein kaufmännischen Teilen der Abrechnung getrennte Darstellungsform gibt.“

Mit Vorstehendem dürften die wichtigsten grundsätzlichen Fragen der Einheitsbuchführungen gestreift sein; auf weitere Einzelheiten einzugehen, würde an dieser Stelle zu weit führen. Nur bezüglich der Vordrucke wäre noch zu sagen, daß sie nur als Beispiele gegeben werden sollten; sie sind auch nicht gerade immer „Muster“²⁶⁾.

Zusammenfassung

Zusammenfassend möchte man den Entwürfen die folgenden Wünsche zu ihrer endgültigen Fassung mit auf den Weg geben.

Ein wesentliches Erfordernis der Einheitsbuchführungen ist Klarheit und Einfachheit, damit sie für Durchschnittspersonal eine Hilfe und einen leichtverständlichen Leitfaden abgeben können. Dazu ist erforderlich, daß sie nicht in ein starres Schema gezwängt werden, sondern durch Freiheit in der Form Rücksicht nehmen auf die schicksalhafte Verschiedenheit der Einzelbetriebe, die nur dann den brauchbaren Anhalt haben, der ihnen das eigene Herumexperimentieren erspart und Spielraum in der Durchführung läßt.

Für die Betriebskontrolle und den zwischenbetrieblichen Vergleich ist die statistische Durchführung der Betriebsrechnung einfacher und klarer; dabei läßt sich der Zusammenhang mit der Geschäftsbuchhaltung systematisch sicherstellen. Nur bei einfachsten Verhältnissen, wie Rohwebereien, wäre die Durchführung der gesamten Betriebsrechnung ohne Nachteile innerhalb des Kontenrahmens möglich. Sonst werden die Ziele kontenmäßig entweder

¹⁹⁾ S. 21.

²⁰⁾ S. 58.

²¹⁾ S. 24.

²²⁾ S. 15/16.

²³⁾ S. 48 ff.

²⁴⁾ S. 49.

²⁵⁾ „Die getrennte doppelte Erfolgsrechnung“ (J. Springer, 1928).

²⁶⁾ Z. B. dürfte der 10 tägige Zeitlohnzettel in I durchaus nicht modernen Anschauungen entsprechen.

unvollkommen erreicht, oder die Rechnung wird überaus verwickelt und unübersichtlich und führt zu einer unnötigen formalen Mehrarbeit, für deren Mehrkosten in Deutschland kein Geld aufgewandt werden sollte.

Der Kontenaufbau sollte sich dem Geschäfts- und Fertigungsverlauf weitgehend anschließen, Kostenstellenkonten sind zu vermeiden, und die Kontenzahl der Geschäftsbuchführung ist möglichst zu beschränken.

Auch für die Monatserfolgsrechnung genügt die statistische Form, wenn sie systematisch ausgebaut und mit der Geschäftsbuchführung abgestimmt wird. Die kontenmäßige Durchführung ist daher nicht vorzuschreiben, sondern nur als Beispiel darzustellen für die Betriebe, die sie anwenden wollen; dabei sollten nur die Abschlußziffern der Selbstkostenrechnung monatlich kontiert werden. Stets aber werden statistische Rechnungen eine kontenmäßig durchgeführte Monatserfolgsrechnung ergänzen müssen²⁷⁾.

Streng einheitlich, klar und eindeutig muß die Begriffsbildung des industriellen Rechnungswesens vorgeschrieben werden. In dieser Hinsicht dürfte es wenig wahrscheinlich sein, daß die verschiedenen Lehrstühle sich einigen und etwas wirklich praktisch Brauchbares schaffen; viel eher könnten V. d. I. und VDMA dafür „Normblätter“ für die Praxis herausgeben, von wo aus sie dann auch an den Hochschulen Eingang finden würden.

Letzten Endes wird sich in der Praxis auch hinsichtlich des industriellen Rechnungswesens das Brauchbare herauskristallisieren. Die Einheitsbuchführungen, zweckmäßig ausgestaltet, können diesen Kristallisations-

prozeß aber beschleunigen, und es wäre bedauerlich, wenn die Praxis erst Irrwege geführt wird, ehe sie zum Ziel gelangt.

Viel wichtiger aber als formale Forderungen der kontenmäßigen Zwangsläufigkeit u. dgl. ist für die Einheitsbuchführungen ein praktischer Gesichtspunkt. Man stelle sich vor, daß der Ingenieur dem Buchhalter nur nach vorgeschriebenem Schema Einzelzahlen zu geben hätte, die der Buchhalter auswertet, um dann dem Betriebe einen Spiegel seiner Tätigkeit und Tüchtigkeit vorzuhalten. Dieser Spiegel würde wohl oft nur ein verzerrtes und verschwommenes Bild geben. Und bei solchem Vorgehen würde sich auch der Gegensatz zwischen Kaufmann und Techniker immer mehr verschärfen. Unnötige Verärgerung wird ausgeschaltet, wenn der Ingenieur selbst in der Betriebsrechnung die Betriebsweise und Erzeugung kostenmäßig durchleuchtet, wozu er durch die genaue Betriebskenntnis sehr viel geeigneter ist. Damit wird das gegenseitige Verständnis und die Zusammenarbeit gefördert, und jedem Unternehmen wird es zugute kommen, wenn der Betriebsmann nicht Nurtechniker ist, sondern durch die Organisation zu kostenmäßigem Denken gezwungen wird! — Das ist keine Standesfrage, sondern eine Zweckmäßigkeitsfrage für die deutsche Wirtschaft.

Man sprach früher vielfach von der Weltfremdheit des formalen Juristen, mit der das öffentliche Leben zu stark durchsetzt wäre. Es entsteht jetzt die Gefahr, daß der betriebsfremde, formal gebildete Kaufmann mehr in die Wirtschaft eindringt, als dieser dienlich ist.

Und auch darum sollte in den Einheitsbuchführungen dem buchhalterisch Kontenmäßigen nicht mehr Platz und Recht eingeräumt werden, als erforderlich ist. [456]

²⁷⁾ Vergl. IV S. 53.

UMSCHAU

MITTEILUNGEN AUS LITERATUR UND PRAXIS / BUCHBESPRECHUNGEN

Die deutsche Konjunktur Mitte September 1929

Wenn die Konjunkturbetrachtung sich auch im allgemeinen darauf beschränkt, die Erscheinungen der Gegenwart organisch zu gliedern und kritisch zu untersuchen, so drängt sich doch immer wieder gerade dem Praktiker die Frage nach der Gestaltung der Zukunft auf. Und wenn auch die junge Wissenschaft der Konjunkturforschung besonders in den letzten Jahren mit Vorhersagen vorsichtig geworden ist, so wird der Wunsch nach einer

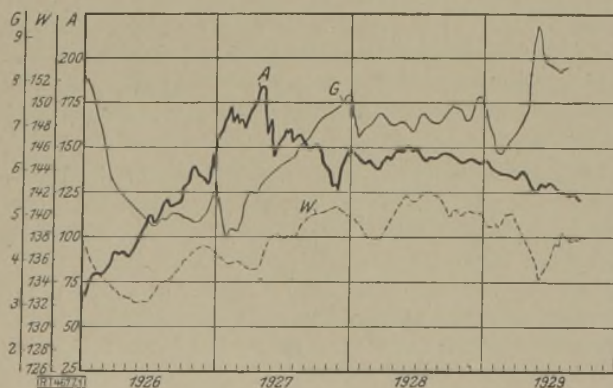


Abb. 1. Deutsches Harvardbarometer 1926 bis 1929

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)

möglichst genauen Vorausbestimmung der kommenden Entwicklung wohl nie verstummen.

Die große Stetigkeit in der Entwicklung gewisser Wirtschaftskennzeichen läßt auch heute wieder die Frage aufwerfen, ob aus ihr auf einen bevorstehenden Wendepunkt der Konjunktur geschlossen werden kann. Es scheint, als ob die Wellenlängen der Auf- und Abbewegung bei sämtlichen von uns beobachteten Kennzeichen eine gewisse Regelmäßigkeit aufweisen. Wir werden in einem der nächsten Berichte versuchen, die möglicherweise hier schlummernden Gesetzmäßigkeiten aufzuzeigen. Für heute sei nur erwähnt, daß aus der Beobachtung dieser Wellenlängen und ihrer zeitlichen Aufeinanderfolge in der Tat ein gewisser Schluß auf die Zukunft, wenn

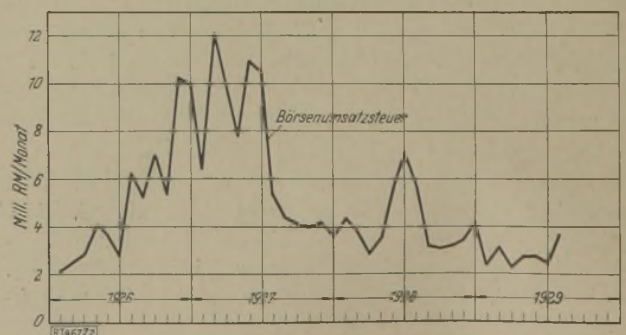


Abb. 2. Monatliches Aufkommen an Börsenumsatzsteuer 1926/29

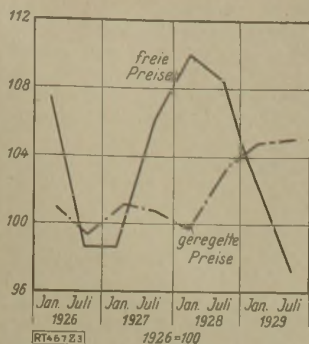


Abb. 3
Entwicklung der freien
und der geregelten
Preise 1926/29 (I. f. K.)

auch mit der gebotenen Vorsicht, gezogen werden kann. Von einem Umschwung der gesamten Konjunktur scheint freilich vorläufig noch nicht die Rede zu sein; wohl aber sieht es so aus, als ob der Vorläufer jedes wirtschaftlichen Aufschwunges, die Bewegung der Effektenkurse, sich allmählich ihrem Tiefpunkt nähert.

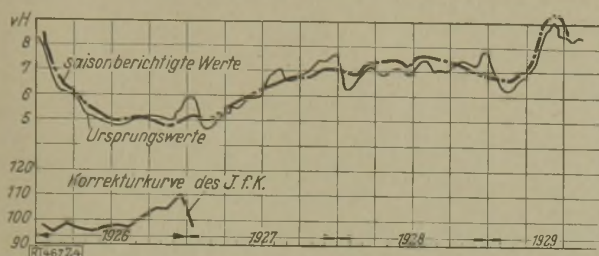


Abb. 4. Die deutsche Geldkurve nach Ausschaltung der Saisonschwankungen 1926 bis 1929 (Korrekturkurve des Instituts für Konjunkturforschung)

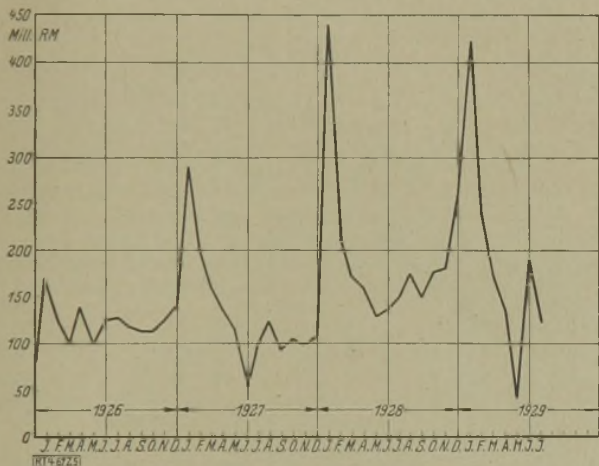


Abb. 5. Monatliche Zunahme der Spareinlagen im Reich (W. u. St.)

Die Börsen haben nach wie vor ihr schwaches Aussehen beibehalten (Abb. 1), und auch die Umsätze auf den Effektenmärkten sind unverändert gering geblieben (Abb. 2). Seit dem Höchststand der Kurse vom Mai 1927 sind die meisten Werte auf die Hälfte, einige Gruppen, wie Kunstseide-, Automobil-Aktien auf ein Drittel und ein Viertel ihres Wertes zusammengeschmolzen. Auch in den früheren Konjunkturperioden war ein ähnliches Verhältnis zwischen Höchst- und Tiefstand am Effektenmarkt festzustellen. — Die Preise, zumal der Halb- und Fertigwaren, sinken weiter. Bei den Produktionsmitteln halten sich Preiserhöhungen und -ermäßigungen die Waage, bei den Konsumgütern jedoch überwiegen die letzteren durchaus. Auch hier wieder ist die Gegenläufigkeit im Verlauf der freien und der geregelten Preise ins Auge springend (Abb. 3). Das Institut für Konjunkturforschung hat hierüber eingehende Erhebungen angestellt, die aufs neue zeigen, daß überhaupt nur eine Verfolgung der freien Preise (wie sie bei den Fertig-

waren die Regel sind) ein Abbild des Konjunkturverlaufs zu geben vermag.

Der Geldmarkt entspannt sich langsam, langsamer jedenfalls, als es die nachlassende Umsatztätigkeit auf den meisten Gebieten begründet erscheinen ließe. Noch wirken die schweren Stöße nach, die er vor einigen Monaten in der Krisenstimmung der Reparationskonferenz auszuhalten hatte (Abb. 4). Immerhin sind die langsam fallenden Zinssätze in diesen Herbstmonaten, die saisonmäßig stets einen starken Geldbedarf hervorrufen, ein deutliches Zeichen der gebesserten Lage und der gesunden Anpassung des Geldmarktes an die Gesamtwirtschaft. Schlechter steht es um den Kapitalmarkt. Die Ausleihung langfristiger Kredite hat erheblich nachgelassen, obwohl der Bedarf nach wie vor groß ist. Die Zunahme der Spareinlagen erfolgt wesentlich langsamer als im Vorjahr (Abb. 5), was um so bemerkenswerter ist, als dieser Faktor einem starken natürlichen Wachstum zu unterliegen pflegt. Die Schwierigkeit der Kreditbeschaffung, das vorübergehend erschütterte Vertrauen in unsere Währung, die Folgen der Arbeitslosigkeit spiegeln sich hier deutlich wieder.

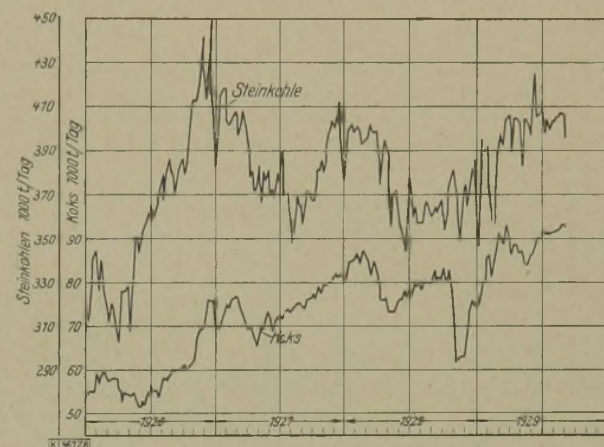


Abb. 6. Arbeitstäglige Steinkohlenförderung und Kokerzeugung im Ruhrgebiet 1926 bis 1929. Wochendurchschnitte

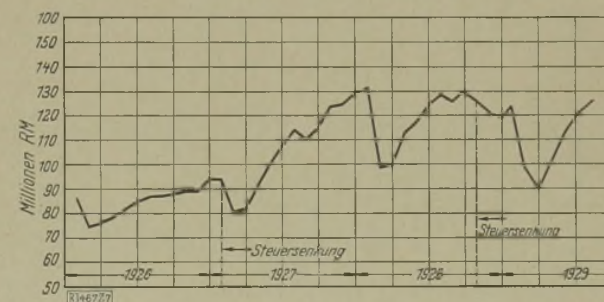


Abb. 7. Monatliches Lohnsteueraufkommen 1926 bis 1929

Die Produktion hat von ihrem verhältnismäßig hohen Stand bisher nichts eingebüßt. Zumal der Bergbau weist beachtlich hohe Ziffern auf (Abb. 6). Zwar äußert sich das Ruhrkohlsyndikat in der Beurteilung der Zukunft pessimistisch; einzelne führende Unternehmungen jedoch melden in ihren Abschlüssen und Zwischenberichten von erhöhten Gewinnen und günstigem Absatz. Feierschichten, wie sie in den Vorjahren die Regel waren, sind im Ruhrbergbau seit Monaten nicht mehr eingelegt worden. Auch das Aufkommen an Lohnsteuer deutet — nach einer starken Senkung in den Kältemonaten — auf eine kräftige Belegung hin (Abb. 7). Im Maschinenbau ist die Lage gegenüber den Vormonaten fast unverändert. Das Geschäft war ruhig, aber im ganzen nicht ungünstig, zumal im Auslandabsatz. Schlechte Nachrichten laufen besonders aus der Textilindustrie ein, und der schwere Kurssturz in Kunstseidewerten scheint darauf hin zu deuten, daß die führenden Finanzkreise die Aussichten gerade dieses Marktes auch in Zukunft für schlecht halten. Brasch. [467]

Wirtschaftswissenschaft und -politik

Jahrbuch für auswärtige Politik. Herausgegeben von *Frhr. von Rächthofen*. 1. Jahrg. Berlin 1929, Brückenverlag. 502 S. Preis 5,80 RM.

Die Aufgabe des Jahrbuches für auswärtige Politik besteht darin, das Verständnis für die deutsche auswärtige Politik zu fördern, wie Reichsminister des Auswärtigen *Dr. Gustav Stresemann* im Geleitwort zum Ausdruck bringt. Das Jahrbuch, in dem für alle Zweige außerordentlich sachkundige Mitarbeiter mitgewirkt haben, und das zur Anschaffung warm empfohlen werden kann, soll dem Ausland die großen Fortschritte Deutschlands in den letzten Jahren zeigen, darüber hinaus aber auch unterstreichen, daß das Deutsche Volk der Höherentwicklung in freundschaftlichem Zusammenwirken mit allen Völkern der Erde zustrebt.

Unter den Beiträgen dürften die Leser unsrer Zeitschrift vor allem folgende interessieren: Reichspostminister a. D. *J. Giesberts* „Die Bedeutung der Post für die Weltwirtschaft“, Ministerialrat *Dr. Alfred Wegerdt* „Deutschland und die Gestaltung der internationalen Luftverkehrsbestimmungen“, Geh. Reg.-Rat *Koenigs* „Die deutsche Schifffahrt im Weltverkehr“ und *Dr. h. c. Graf v. Arco* „Die internationale Entwicklung des Funkwesens“. Fr. [388]

Einzelschriften zur Statistik des Deutschen Reiches Nr. 5: **Die Wirtschaft des Auslandes 1900 bis 1927.** Bearb. im Statistischen Reichsam. Berlin 1928, Reimar Hobbing. 910 S. Preis 28 RM.

Eine einzigartige Zusammenstellung über die wirtschaftlichen Grundzahlen der 44 wichtigsten Länder der Welt! Wir erhalten einen geschlossenen Überblick über Bevölkerung, Landwirtschaft, Bergbau, Industrie, Verkehr, Außenhandel, Arbeitsmarkt, Geld- und Kapitalmarkt, Staatsfinanzen, Zahlungsbilanzen usw. Ein gut durchgearbeiteter Text vermittelt den Zusammenhang. Besonders interessant sind die jedem Land vorangestellten knappen „Überblicke“.

Im Rahmen einer Buchbesprechung ist eine Auswertung des reichhaltigen Zahlenmaterials unmöglich. Wir werden in der Wirtschaftsbeilage der VDI-Nachrichten des öfteren Gelegenheit nehmen, an Hand von Auszügen auf die bemerkenswerte Veröffentlichung hinzuweisen. [299] Fr.

Deutsche Kulturstatistik (einschließlich der Verwaltungsstatistik). Von *Dr. Joh. Müller*. Jena 1928, Verlag Gustav Fischer. 406 S. Preis geh. 16 RM, geb. 18 RM. — Der vorliegende Band ist der vierte und letzte des „Grundrisses der deutschen Statistik“, in welchem der Verfasser die gesamte Statistik, gegliedert nach: Theorie und Technik der Statistik, Wirtschaftsstatistik und Bevölkerungsstatistik erörtert.

Gerade das Gebiet einer Kulturstatistik wird meist recht stiefmütterlich behandelt, und es ist ein unleugbares Verdienst *Joh. Müllers*, hier an Hand eines umfangreichen und mit großem Fleiß und Sachkenntnis zusammengestellten Materials dargetan zu haben, wie aus der vorhandenen statistischen Literatur wichtige Zahlen gewonnen, bewertet und verarbeitet werden können. Das Buch bedeutet also nicht nur eine Quelle für den praktisch arbeitenden Statistiker und eine Einführung für den Studenten in diese Wissenschaft, sondern es gibt auch jedem Leser ein Bild von der gegenwärtigen deutschen Kultur, aufgebaut auf der unendlich mühevollen Mosaikarbeit der Statistik.

Einen breiten Raum nehmen die Erörterungen über das Unterrichts- und Bildungswesen, Schulen jeder Art, Hochschulen, Theater, Museen, literarische Produktion, Zeitungen und Zeitschriften usw. ein, mit einer Fülle interessanter Zahlen, die u. a. das große Zeitungsterben nach dem Kriege (1914: 4221 und 1927 nur 3241 Zeitungen) sowie die große Zahl technischer Zeitschriften (nämlich 342 gegenüber 239 Unterhaltungsblättern) zeigen. Nach einer kürzeren Behandlung kirchlicher und moralischer Statistik folgen wichtige Angaben über die neuzeitliche Körperpflege, Sport, Spiel und ähnliches. Den Beschluß macht die Verwaltungsstatistik, deren Aufstellung einschließlich der politischen Statistik unter Aufführung auch allgemein interessierender Zahlen gewürdigt wird. Alles in allem ist dies Werk ein Beweis dafür, daß die viel-

gescholtene Statistik, die teils als öder Zahlenkram, teils als Anhäufung von Zahlen, mit denen sich alles beweisen lasse, verschrien ist, doch allein imstande ist, einen brauchbaren Maßstab zur Beurteilung der komplizierten Vorgänge und Verhältnisse des gegenwärtigen Kulturlebens zu liefern. *Dr. Schering*. [301]

Geld-, Bank- und Börsenwesen. Von *Georg Obst*. 26. Aufl. Stuttgart 1929, C. E. Poeschel. 521 S. Preis 12 RM.

Daß vom Obstschen Standardwerk bereits über 100 000 Exemplare verkauft sind, beweist besser, als Worte es vermögen, wie außerordentlich wertvoll dieses Buch für alle diejenigen ist, die sich irgendwie mit der schwierigen Materie des Geld-, Bank- und Börsenwesens befassen müssen. Die Ausführungen von Professor *Obst* haben den Vorzug, obwohl sie vom Standpunkt der Wissenschaft grundlegend sind, in einer überaus gemeinverständlich Weise dargestellt zu sein, so daß sie stets zum Grundstock dieser Literatur gehören werden.

Dr. Fr. [385]

Nationale Bodenreform. Von *Heinrich Freese*. Berlin 1926, A. Weichert. 472 S. Preis 5 RM.

Das vorliegende Werk ist die zweite Auflage eines lesenswerten Buches, dessen erste unter dem Titel „Die Bodenreform, ihre Vergangenheit und ihre Zukunft“ im Oktober 1918 erschienen ist. Es stellt eine Geschichte der Bodenreformbewegung dar, die nicht frei ist von polemischen Äußerungen gegen die Tätigkeit der heutigen Bodenreformer. *Dr. Fr.* [387]

Financial and Business Forecasting. Von *Warren F. Hickernell*, Ph. D. Bureau of Business Conditions, A Division of the Alexander Hamilton Institute. New York 1928. Zwei Bände; Band I 426 S., Band II 488 S. Preis 10 \$.

Der Verfasser, *Warren F. Hickernell*, ist in Deutschland nicht unbekannt, ist er doch der Herausgeber des Business Conditions Service des Alexander Hamilton Institutes. Es handelt sich dabei um eines der typischen Business Forecasting Bureaus. Wenn der Leiter dieses Institutes es unternimmt, ein Handbuch für die Voraussage des Geschäftsganges auf dem Waren- und Effektenmarkt zu schreiben, so darf dieses eine gewisse Beachtung beanspruchen. Wie die Handbücher von *W. M. Persons*, *Ray Vance*, *Roger W. Babson* usw., steht auch diese Arbeit auf dem für die amerikanischen Wissenschaft charakteristischen „pragmatischen“ Standpunkt. Trotzdem unterscheidet sich die Arbeit von *Hickernell* durch mehrere Momente aufs vorteilhafteste von derjenigen seiner Vorgänger.

In Band I ist im wesentlichen versucht worden, eine Geschichte der Krisen in den Vereinigten Staaten im 19. Jahrhundert zu geben. Dieser Teil ist für den deutschen Leser deswegen interessant, weil hier dargestellt wird, wie der Konjunkturablauf eines Schuldnerlandes durch die wirtschaftlichen Verhältnisse in den Gläubigerländern auf das entscheidendste beeinflußt wird. Diese historischen Schilderungen dürften deshalb auch bei dem deutschen Leser Beachtung finden, da auch Deutschland in den nächsten Jahren infolge seiner Kapitalabhängigkeit vom Auslande die Verbundenheit mit der Konjunktur in den Gläubigerländern (Vereinigte Staaten) spüren dürfte. Allerdings besteht zwischen den heutigen deutschen Verhältnissen und den von *Hickernell* dargelegten amerikanischen Wirtschaftsbedingungen ein großer Unterschied, nämlich insofern, als die Bankfassung der Vereinigten Staaten im vorigen Jahrhundert durchaus ungeregelt war. Dieser historische Teil ist daher auch deshalb lehrreich, weil in ihm die früheren Fehler in der Notenbankpolitik aufgezeigt werden.

Der Hauptwert der *Hickernellschen* Arbeit liegt im II. Band. Selbstverständlich gehören in ein Handbuch alle Feststellungen über die Konjunkturschwankungen im allgemeinen und deren verschiedene Abschnitte. *Hickernell* geht aber doch über seine Vorgänger hinaus, und zwar dürfen die Kapitel über den Index der Kreditmöglichkeit, über die Marktbeobachtung einzelner Effekten und über die Voraussage des Geschäftsganges nach regionalen Gebieten hervor-

gehoben werden. Das Prinzip der Voraussage von *Hickernell* beruht auf der erweiterten „Quantitätstheorie“. Im wesentlichen liegen ihr die Gedankengänge *Hawtrey's* (unspent margin“) zugrunde. *Hickernell* stellt laufend aus dem Verhältnis von Krediten und Bankdeckung den Spielraum der möglichen Kreditgewährung fest. Auf diese Weise wird eine empirische Kurve gefunden, die zu der Kurve des allgemeinen Geschäftsganges und zur Kurve der Effektenkurse in Beziehung gesetzt wird.

Hickernell hat festgestellt, daß nicht nur in der Tendenz, sondern auch in sekundären Schwankungen die Kurve der Kreditmöglichkeit eine Voraussage auf etwa 8 bis 10 Monate gewährleistet. Auf dieser Untersuchung fußt auch die „Staggered Cycle Chart“ des Alexander Hamilton Institutes. Hier handelt es sich also um Arbeiten, die in ähnlicher Weise von *L. P. Ayres*, *N. J. Silberling* usw. unternommen worden sind.

Den Praktiker werden die Kapitel über die Beobachtung einzelner Effekten und über regionale Konjunkturbeobachtung besonders interessieren. Die typischen Unterschiede in der Bewegung einzelner Effekten — gezeigt an Hand des Verhältnisses von Geld- und Briefkursen und der aufeinanderfolgenden Entwicklung in den täglichen Notierungen — sind hübsch wiedergegeben. Ebenso lehrreich ist das Kapitel über die regionale Konjunkturbeobachtung, worin die Unterschiede in den verschiedenen Gebieten der Vereinigten Staaten und die in diesen Gebieten in Frage kommenden „Symptome“ dargelegt werden.

Der Band schließt mit einer Darstellung der weltwirtschaftlichen Verschuldungsverhältnisse, leider ohne daß auf die deutschen Reparationen näher eingegangen wird. Was das Buch weiter auszeichnet, ist seine klare, einfache Sprache. Allerdings gelten die vorliegenden Feststellungen immer nur für den „pragmatischen“ Standpunkt. Vom Standpunkt der deutschen Wissenschaft ist, wie bei fast allen amerikanischen Arbeiten, die erkenntnistheoretische und die sozialökonomisch-theoretische Systematisierung zu vermissen. Dies dürfte allerdings kein Nachteil eines Buches sein, das für praktische Zwecke gedacht ist. [290] *Dr. Schneider.*

Industrie und Handel

Statistisches Handbuch für die deutsche Maschinenindustrie 1929. Herausgegeben vom Verein Deutscher Maschinenbau-Anstalten, Berlin. 157 S. Preis 3 RM.

Das Handbuch für das Jahr 1929 enthält, wie seine Vorgänger, ausgezeichnetes Zahlenmaterial über den deutschen Maschinenbau, seine Stellung in der deutschen Wirtschaft, auf dem Weltmarkt, sowie einige wichtige Wirtschaftszahlen von allgemeinem Interesse. Die Zahlentafeln stützen sich zum großen Teil auf eigene Untersuchungen des VDMA, zum andern auf amtliche Veröffentlichungen, und können somit Anspruch auf größte Genauigkeit erheben. *Dr. Fr.* [455]

Jahrbuch der deutschen Braunkohlen-, Steinkohlen-, Kali- und Erz-Industrie 1929. 20. Jahrg. Herausgegeben vom Deutschen Braunkohlen-Industrie-Verein E. V. Halle a. S., Wilhelm Knapp. 464 S. Preis 16 RM.

Im 20. Jahrgang erscheint dieses Verzeichnis der Bergwerkbetriebe, aus dem alles zu erfahren ist, was über die einzelnen Betriebe interessiert: Zugehörigkeit zu den Bergrevieren, Name und Standort der Betriebe, Besitzverhältnisse, Förderung, Belegschaft, technische Einrichtungen. Das ganze Werk ist nach der Mineralart unterteilt, die gewonnen wird, in Braunkohlenbergbau, Steinkohlenbergbau, Kalibergbau, Salinen, Erzbergbau, Erdöl- und Asphaltgewinnung. Im Anhang sind die Reichs- und Landesbehörden, Syndikate und Verkaufsvereinigungen und die Bergbauvereine nach Aufgabenkreis, Sitz und Zusammensetzung genannt und Bezugsquellen soweit angegeben, als die Hersteller in dem Jahrbuch mit Anzeigen vertreten sind.

Wenn man aus der Zahl der aufgeführten Werke Schlüsse auf die Entwicklung ziehen darf, so wäre es, daß die Rationalisierung durch Zusammenschluß und Stilllegung kleiner unrentabler Werke fortgeschritten ist. Von den im Jahrbuch 1928 aufgeführten 280 Braunkohlenwerken sind nur noch 268 genannt, im Steinkohlenbergbau ist die Zahl

der Betriebe von 204 auf 189, im Kalibergbau sogar von 156 auf 69 zurückgegangen als Folge der starken Konzernbildung; dagegen ist die Zahl der Erzbergbaubetriebe von 311 auf 356 gestiegen. *Is.* [424]

Die Konkurrenzverhältnisse im Deutschen Braugewerbe. Von *Bertold Herzog*. Nürnberg 1928, Verlag F. Carl. 164 S. Preis 4,50 RM.

Der Zusammenschluß der Bierbrauereien wurde von alters her besonders durch die lange Produktionszeit, die leichte Verderblichkeit des Bieres und die große Abhängigkeit des Arbeitererfolges von allen möglichen Naturfaktoren begünstigt. Diese Tatsachen untersucht der Verfasser zunächst für die Zeit vor der Einführung der Gewerbefreiheit. Das Reibebräuen und die Zunftverhältnisse in ihrer örtlichen Verschiedenheit werden so behandelt, daß man überall die Beweggründe zur Schaffung dieser Einrichtungen sieht.

In einem zweiten Teil erhält der Leser Einblick in die Zeit nach der Einführung der Gewerbefreiheit. Unter dem Kapitel: Einschränkung der Konkurrenz durch Vereinbarungen werden der Bierlieferungsvertrag, der reine Darlehnsvertrag, Miet- und Pachtverträge, Bierverlagsverträge, sodann die Vereinbarungen der Brauereien untereinander: Kundenschutzverträge, Kundenaustauschverträge, Lieferungs- und Produktionsgemeinschaften, Konzernbildung, Fusionen, Kartelle, Syndikate und Trusts besprochen.

Ein weiteres Kapitel befaßt sich sodann mit der Einschränkung der Konkurrenz durch gesetzliche Maßnahmen, und ein Schlußkapitel gibt einen Überblick über die Lage vor und nach der Einführung der Gewerbefreiheit.

Die Arbeit enthält keine Statistik. Sie ist vielmehr, da sie überall die Beweggründe aufdeckt, als wichtiger Beitrag zur Wirtschaftspsychologie anzusehen.

Besonders wertvoll sind auch die zahlreichen, nahezu erschöpfenden Literaturhinweise.

Dr. Geisler, Aachen. [415]

Weltproduktion und Welthandel von ätherischen Ölen. Von *H. H. Zander*. Berlin 1928, Verlag Chemie. 400 S. Preis 15 RM.

Der Zweck des vorliegenden Buches ist, die Entwicklung und Bedeutung der Industrie der ätherischen Öle, vom Standpunkt des Wirtschaftlers aus gesehen, zu schildern. Insgesamt sind die Industrien von etwa 70 Ländern besprochen, wobei die amtlichen Statistiken über die Produktion, den Außenhandel und den Verbrauch von ätherischen Ölen planmäßig durchforscht worden sind. Die nach den einzelnen Ländern eingeteilten Industrien sind in bezug auf ihre Entwicklung, die Versorgung mit Rohstoffen, die Gesamtproduktion einzelner ätherischer Öle, die Ausfuhr und Absatzgebiete, die Einfuhr und Herkunftsländer sowie deren Verbrauch dargestellt.

Das Werk, in dem zum ersten Male die Weltproduktion von ätherischen Ölen annäherungsweise berechnet wurde, ergänzt so gut die Reihe von Büchern, die sich mit den technischen und wissenschaftlichen Fragen dieser Industrie befassen. Ein Sachverzeichnis erleichtert seinen Gebrauch sehr, so daß es in allen Fragen schnell Auskunft gibt. *Schr.* [421]

Handel und Verkehr

Exportförderung. Veröffentlichungen des Reichsverbandes der Deutschen Industrie. Berlin 1929, Selbstverlag des Reichsverbandes der Deutschen Industrie. 66 S. Preis 2,50 RM.

Ausfuhrförderung. Beiträge zur Frage der Hilfsmittel für den Außenhandel. Denkschrift des Deutschen Industrie- und Handelstages. Bearb. von *Helmut Klein*. Berlin 1929, Carl Heymanns Verlag. 54 S. Preis 2 RM.

Der Frage der Ausfuhrförderung wird in letzter Zeit sowohl bei den Reichsbehörden wie in Industrie und Handel erfreulicherweise erhöhte Aufmerksamkeit geschenkt. Das Wort „Ausfuhrförderung“ schließt an sich alle Maßnahmen der Wirtschafts-, Sozial-, Finanz- und Handelsvertragspolitik ein. Im engeren Sinne umfaßt es aber nur 1. den wirtschaftlichen Auslandnachrichtendienst, 2. die Auskunftsaktivität im Inland und 3. die Propaganda im Ausland. Die Denkschrift des Industrie- und Han-

delstages rechnet dazu noch eine Gruppe isolierter Einrichtungen wie Messen und Ausstellungen sowie die Ausfuhrkreditversicherung. Beide Denkschriften stellen sich entschieden auf den Standpunkt, daß ein amtlicher wirtschaftlicher Nachrichtendienst aus dem Ausland unentbehrlich ist. Die Vereinigten Staaten und England verdienen hier besondere Beachtung, weil in diesen Ländern der Nachrichtendienst im Ausland und die Auskunftstätigkeit im Inland vorbildlich zusammenarbeiten; dies ist in Deutschland leider nicht der Fall.

Zu den Forderungen für die Verbesserung des Nachrichten- und Auskunftsdienstes treten noch einige weitere: Spezialisierung der Berichterstattung auf Gebieten, in denen Deutschland besonders stark auf Ausfuhr angewiesen ist, größeres Interesse der Auslandsbeamten für die eingehenden Anfragen, Beseitigung der Gebührenpflicht für die Auskünfte der auswärtigen Dienststellen. Den Wert der sogenannten Ausfuhrzeitschriften in fremder Sprache — nur solche haben überhaupt Bedeutung — sehen beide Denkschriften in der allgemeinen Propaganda deutscher Ware.

Die beiden in hohem Grade verdienstlichen Denkschriften der Spitzenverbände von Handel und Industrie enthalten so m. E. wertvolle Winke für eine Hebung unsrer Ausfuhr und eine Verbesserung unsres noch ziemlich im argen liegenden Nachrichten- und Auskunftsdienstes. Sie verdienen deshalb weiteste Verbreitung.

Ks. [406]

Klies Kilometerzeiger für die See- und Elbehäfen. 12. Aufl., Jahrg. 1928, Oberkotzau bei Hof, Verlag Hermann Klie G. m. b. H. 236 S. Preis 12 RM.

Bei der Berechnung von Eisenbahnfrachten ist die Ermittlung der Kilometerentfernung die Grundlage. Diese Feststellung ist namentlich bei Stationen an Nebenstrecken außerordentlich mühsam und zeitraubend. Es liegt deshalb im Sinne einer rationalisierenden Arbeitersparnis, wenn der vorliegende „Kilometerzeiger“ für sämtliche Eisenbahnstationen unmittelbar zahlenmäßig ablesbar die Kilometerentfernung von den vier wichtigsten Seehäfen angibt, nämlich von Hamburg, Bremen, Lübeck und Stettin, sowie von zehn wichtigen Umschlagplätzen des Elbegebietes, nämlich Magdeburg, Schönebeck, Barby, Aken, Wallwitzhafen, Wittenberg, Torgau, Dresden, Riesa und Halle a. d. S. Auf diese Weise sind in diesem Nachschlagewerk für rd. 10 500 Stationen nicht weniger als rd. 150 000 Kilometerentfernungen ohne weiteres abzulesen. Mit diesen Kilometerentfernungen kann dann nach dem jeweils gültigen Frachtsatzzeiger der Eisenbahn die Fracht errechnet werden. Als Anhang sind dem Buch beigelegt der Expreßguttarif sowie die Bestimmungen über die Deckenmietenberechnung und eine Lieferfristtafel.

Das Buch, das bereits in 12. Auflage als Neubearbeitung nach amtlichen Quellen vorliegt, wird für jeden Verfrachter in den genannten Seehäfen (deren Zahl durch einfache Zuschläge und Abzüge von den Kilometerzahlen auf Altona, Harburg und Bremerhaven erweitert werden kann) und im Stromgebiet der Elbe durch eine weitgehende Arbeitersparnis außerordentlich wertvoll sein.

Sp. [275]

Betrieb und Verwaltung

Wirtschaftsführung und Finanzwesen bei den englischen Eisenbahnen. Von Dr. L. Homberger. Berlin 1928, Verlag der Verkehrswissenschaftlichen Lehrmittelgesellschaft bei der Deutschen Reichsbahn. 64 S. Preis 4,80 RM.

Der Zusammenschluß der früheren Staatsbahnen zu der Deutschen Reichsbahn und deren Überführung in die Gesellschaftsform erforderte eine vollständige Neuordnung des Finanzwesens. An diesen Arbeiten war der Verfasser — früher als Vortragender Rat im Reichsverkehrsministerium, jetzt als Mitglied der Hauptverwaltung der Deutschen Reichsbahn-Gesellschaft — in hervorragendem Maße beteiligt. Er bearbeitet jetzt in der Hauptverwaltung in erster Linie die Wirtschaftsführung (Aufstellung und Durchführung des Haushalts bzw. der Wirtschaftspläne) und hat hiermit bei der gespannten Lage der deutschen Wirtschaft ein besonders schwieriges und verantwortungsvolles Amt.

Um Kritik an den eigenen Arbeiten (namentlich an der durchgeführten Umstellung) üben zu können und um weitere Erfahrungen zu sammeln, hat Homberger die

Verhältnisse ausländischer Eisenbahnen studiert und zu diesem Zweck auch eine Studienreise nach England unternommen, weil die Verkehrsverhältnisse und wirtschaftlichen Grundlagen der englischen Eisenbahnen, denen der deutschen Bahnen verhältnismäßig noch am ähnlichsten sind.

Die Ergebnisse seiner auswärtigen Studien macht Homberger in dem Buch den Fachgenossen bekannt. Er hat seine Arbeiten in zwei Teile gegliedert: in dem ersten (erheblich umfangreicheren) „Allgemeinen Teil“ werden die Grundsätze der Finanzgebarung und Wirtschaftsführung erörtert, in dem zweiten „Besonderen Teil“ werden die Buchführung und Rechnungslegung beschrieben.

Das Buch zeichnet sich durch Kürze und Klarheit aus und ist sehr leicht verständlich geschrieben (was man leider von so manchem andern Werk über Wirtschaftsführung nicht behaupten kann). Es ist daher nicht nur geeignet, den Eisenbahnfachmann schnell, bequem und sicher in die besonderen bei den englischen Eisenbahnen üblichen wirtschaftlichen Methoden einzuführen, sondern es hat darüber hinaus die allgemeinere Bedeutung, die für die Wirtschaftsführung von (großen) Verkehrsanstalten maßgebenden Grundsätze klar und durchsichtig entwickelt zu haben.

Das Werk ist umso mehr zu empfehlen, als das Schrifttum über die Wirtschaftsverhältnisse der Eisenbahnen Englands sehr dürftig ist.

Blum. [291]

Unternehmer, Angestellte und Arbeiter

Die Beziehungen zwischen den Arbeitgebern und Arbeitnehmern in den Vereinigten Staaten. Von H. B. Butler. Gent 1927, Internationales Arbeitsamt, Kommissionsverlag für Deutschland: Dr. Hans Preiß, Berlin NW 7, Dorotheenstr. 4. 164 S. Preis 3 Schw. Fr.

Owen Young, der heute als einer der ersten Wirtschaftsführer Amerikas allgemein bekannt ist, hat vor noch nicht 2 Jahren die wünschenswerte Entwicklung der industriellen Beziehungen in Amerika dahingehend gekennzeichnet, daß man neben der politischen auch die wirtschaftliche Gleichheit anstreben müsse, und daß alle Menschen in genossenschaftlich organisierten Unternehmungen frei nebeneinander arbeiten sollten. Er glaubt die Zeit zu sehen, in der es keine Lohnarbeit im heutigen Sinne mehr geben wird.

Solche Aussprüche mögen Utopien sein, sie sind aber kennzeichnend für den Geist, in dem Amerika die Beziehungen zwischen Unternehmern und Arbeitern betrachtet.

Das Buch von Butler zeigt nun sehr deutlich, wie dieser Geist entstanden ist, wie er sich heute auswirkt, und wie weit Amerika auf dem Wege, der zu dem von Young angegebenen Ziel führen soll, heute schon vorwärts geschritten ist. Es ist eine ausgezeichnete kleine Schrift, die man in den Händen aller deutschen Unternehmer und Arbeiter wissen möchte.

Zunächst werden die Voraussetzungen des amerikanischen Wirtschaftslebens, der amerikanischen Reichtum und die durch die Verhältnisse gegebene Wirtschaftsenergie gekennzeichnet. Die soziale, wirtschaftliche und politische Unabhängigkeit, die aus dem Pioniergeist und der Geschichte Amerikas erwachsen ist, wird als Grundlage herausgeschält, die Fragen des Reallohnes, der Lebenshaltung, sowie die spezifische Leistung werden besprochen.

In einem weiteren Kapitel ist die Organisation der amerikanischen Gewerkschaften dargestellt. Alle wünschenswerten Ziffern über Umfang und Art dieser Organisation von den patriarchalischen Brotherhoods bis zu der zusammenfassenden Federation of Labour. Für unsere deutschen Leser wäre es allerdings wünschenswert, wenn der Gegensatz zwischen den deutschen und amerikanischen Gewerkschaftsbewegungen stärker herausgearbeitet worden wäre. Es muß immer wieder betont werden, daß die Gewerkschaften drüben den Klassenkampf, die Beseitigung der herrschenden Wirtschaftsordnung und politische Ziele ablehnen. Sie wollen bloß eine bessere Position für den Arbeiter innerhalb der bestehenden Ordnung und dies möglichst in friedlicher Zusammenarbeit mit den Unternehmern. Während bei uns die Gewerkschaften politischen Charakter haben, sind sie drüben reine Geschäftsunternehmungen und stehen deshalb dem Kommunismus und der Sozialdemokratie marxistischer Richtung offen feindlich gegenüber.

Ein viertes Kapitel bringt das Nötige über Organisation und Politik der Unternehmer, wobei vor allem die Frage der open shops und der closed shops eingehend behandelt wird. Weiterhin folgt eine gute Zusammenfassung der Bewegung, die heute unter dem Stichwort „personal management“ so großen Einfluß gewonnen hat, und einiges über die Frage der Arbeitervertretungen und der Betriebsräte.

In einem sehr interessanten Schlußkapitel sind praktische Anwendungen der in den vorhergehenden Kapiteln gekennzeichneten Politik des Zusammenarbeitens zwischen Unternehmern und Gewerkschaften enthalten — verschiedene grundsätzliche Lösungen der Frage, wie am besten der Wirtschaftsfrieden erhalten oder wieder hergestellt wird. Ein Anhang bringt Tabellen, Ziffern, Satzungen von allgemeinem Interesse und eine Bücherschau, die allerdings das eine oder andere wichtige Werk vermissen läßt.

Bei aller Anerkennung, die die sehr wichtigen Untersuchungen berechtigterweise überall finden werden, darf auf eine Unvollständigkeit hingewiesen werden:

Das Buch behandelt die Beziehungen zwischen den Gruppen von Unternehmern und den Gruppen von Arbeitern. Es läßt aber — mit wenigen Ausnahmen, die in dem Kapitel „personal management“ angegeben sind — die Schilderungen der Beziehungen vermissen, die drüben als „get together“-Bewegung eine so starke Bedeutung gewonnen haben, d. h. all die Maßnahmen, die eine direkte persönliche Fühlung zwischen den Fabrikleitern und Arbeitern anstreben — also die Beziehungen gewissermaßen in den Elementen von Mensch zu Mensch und nicht nur die Beziehungen von Organisation zu Organisation. Gerade in dieser „get together“-Bewegung geschieht drüben recht viel, nicht nur durch Werkzeitungen, durch gemeinsame Erholungsräume und Spielplätze, sondern auch durch die verschiedenen Vorschlagsysteme, durch die Einspannung des amerikanischen Sportgeistes, die Frage von Betriebsverbesserungen, von Unfallverhütung usw. Diese außerhalb der großen Organisationen erfolgende persönliche Fühlungnahme scheint mir für die amerikanische Industrie besonders kennzeichnend zu sein und sollte in einer solchen Schrift stärker betont werden.

Unabhängig von dieser Einschränkung bleibt aber der Eindruck bestehen, daß das Buch ungemein wertvoll ist und beiden Parteien sehr viel Anregung geben wird.

Paul Riepel [395]

National Industrial Conference Board, Inc.: „Night Work in Industry“. 247 Park Avenue, New York 1927, 45 Seiten.

Die vorliegende Schrift ist die zweite Veröffentlichung des National Industrial Conference Board, New York, in seiner Schriftenreihe „Neue Studien industrieller Verhältnisse“. Die vorliegende Untersuchung stützt sich auf die Erfahrungen und Urteile der Mitglieder des Amtes sowie anerkannter Fachleute und bildet das Resultat sowohl wissenschaftlicher Forschungen als auch ausgedehnter geschäftlicher Erfahrungen. Da in den Vereinigten Staaten in der Industrie beträchtliche Nachtarbeit geleistet wird, hat es das genannte Amt unternommen, die hauptsächlichsten Erfahrungen der Industriebetriebe mit Nachtarbeit zu sammeln, um sie so Interessenten zugänglich zu machen. Man stellte u. a. die Ausdauer von Tag- und Nachtkräften fest, betrachtete die Gesundheitsfaktoren in Verbindung mit der Nachtarbeit, verglich die relativen Kosten des Verfahrens zwischen Tag- und Nachtarbeit und kam zu der Überzeugung, daß eine genügend überwachte und organisierte Nachtarbeit ebenso produktiv sein kann wie Tagarbeit. Die Untersuchung gliedert sich in folgende Punkte:

- I. Stätten der Nachtarbeit.
- II. Die Verfahren der Nachtarbeit.
- III. Der Erfolg der Nachtarbeit.
- IV. Die Stellung von Arbeitnehmer und Arbeitgeber zur Nachtarbeit.

Die einzelnen Abschnitte sind von erläuternden Tabellen begleitet, so daß Interessenten einen genauen Einblick in die Nachtarbeit in Amerika gewinnen können.

Dr. M. [361]

Tannerhütte. Der Roman einer Sozialisierung. Von F. Pinner. Hellerau b. Dresden 1928, Avalun-Verlag, 307 S. Preis 7,50 RM.

Es ist ungemein reizvoll, den bekannten Wirtschafts-Tagesberichterstatter auf dem Gebiete des Wirtschaftsromanes kennenzulernen. Mit gutem schriftstellerischen Geschick versteht er es, dem Leser seine Ansichten über die großen Wirtschaftsfragen der Neuzeit zu vermitteln. Ob es dem Verfasser ebenso gelungen ist, den Erfordernissen eines Romanes an sich gerecht zu werden, soll an dieser Stelle unerörtert bleiben.

Das Buch ist ein wertvoller Beitrag zur Frage der Sozialisierung, wenn auch diese Frage in Deutschland heute nicht mehr so im Brennpunkt des Allgemeininteresses steht wie vor etwa 10 Jahren. Dr. Fr. [386]

Industrielles Rechnungswesen

Das Lochkartenverfahren im Rechenwesen der Eisenindustrie

Zweifelsohne beginnt mit der häufigen Inbetriebnahme von Lochkartenmaschinen im Rechenwesen unserer Betriebe — Verwaltungs-, kaufmännischen und technischen — ein neuer Abschnitt. Bei der Gleichartigkeit der Verfahren der so vielseitigen Maschinen kann man von einem besonderen Verfahren sprechen, dessen Kenntnis die Voraussetzung für eine umfassende Ausnutzung derartiger Anlagen ist. Während früher die Maschine im betrieblichen Rechenwesen Diener für die Bewältigung der zu leistenden Arbeiten war, hat es die Kostbarkeit derartiger Anlagen und die reiche Anwendungsmöglichkeit der Lochkartenmaschinen mit sich gebracht, daß der Mensch sich bis auf weiteres der Maschine anpaßt, um ihre restlose Ausnutzung durch angemessene Verfahren herbeizuführen. Dann wird sich das Verhältnis wieder umkehren können.

Die Verwendungsarten des Lochkartenverfahrens im betrieblichen Rechenwesen sind aus naheliegenden Gründen auf sehr vielen Gebieten fast gleichartig. Lohnwesen, Lagerführung, Betriebsbuchhaltung, Finanzbuchhaltung und Umsatzstatistik, um die wichtigsten zu nennen, sind die Hauptarten der Verwendung. Indessen sind die Wege von Betrieb zu Betrieb häufig verschieden. In vielen Fällen ist aber eine Vereinheitlichung durchaus möglich. Bei der Neuartigkeit der komplizierten Maschinerie, bei der Fülle von Möglichkeiten und bei der weiten Sachkenntnis, die erforderlich ist, um auf diesem Neuland sofort greifbare Erfolge zu erzielen, liegt es auf der Hand, daß den wenigen Interessenten zunächst eine Menge von Kritikern und Ablehnern gegenübersteht. Diesen gilt es mit praktischen Erfolgen entgegenzutreten.

Aus diesen hier nur kurz skizzierten Gründen ist es ein besonderes Verdienst, daß sich innerhalb einer Wirtschaftsgruppe ein besonderer Ausschuß zum Studium dieser Fragen gebildet hat, und daß sich dieser Ausschuß — der Ausschuß für Rechnungswesen des Vereins deutscher Eisenhüttenleute — dazu entschlossen hat, die Ergebnisse mehrerer Betriebe auf dem Gebiet der Verwendung des Lochkartenverfahrens der Öffentlichkeit zugänglich zu machen.

Hierüber liegt eine Schrift vor, die eine Reihe von kurzen Beschreibungen der verschiedensten Hüttenwerke über die Art, nach der sie das Lochkartenverfahren zur Einführung gebracht haben, enthält¹⁾. Man hat versucht, anfänglich alle Gebiete nach dem Grade ihrer Wichtigkeit zur Darstellung zu bringen und sich einer — unabhängig von den zur Verwendung gekommenen Maschinentypen — einheitlichen Fachsprache zu bedienen. Um indessen möglichst bald der Öffentlichkeit Hauptergebnisse vorlegen zu können, mußte bei der Kürze der zur Verfügung stehenden Zeit vielfach auf eine Innehaltung dieser Gesichtspunkte verzichtet werden.

Die Aufsätze behandeln unter andern folgende interessante Gebiete: Betriebsbuchhaltung, Geschäftsbuchhaltung und im besonderen Roh- und Hilfsstoffabrechnung, Lohnabrechnung sowie die Auswertung von Werkstoffdaten. Die Aufsätze zeichnen sich durch (eine beinahe

¹⁾ Die Lochkarte. Grundlagen und Anwendungsgebiete, erläutert an einer Reihe von Einzelbeispielen aus der Eisen- und Stahlindustrie. Hrsg. vom Ausschuß für Rechnungswesen des Vereins deutscher Eisenhüttenleute. Düsseldorf 1929, Verlag Stahleisen m. b. H. 92 S. 95 Abb. Preis 10 RM.

zu große) Knappheit der Form und durch die reichliche Verwendung von Schemata aus, in denen alles Selbstverständliche als bekannt vorausgesetzt wird.

Die Schriftleitung lag in der Hand von *Hans Steinhaus*, aus dessen Feder auch der Einleitungsaufsatz stammt, sowie zwei weitere, die in sehr prägnanter Weise die Anwendung der Lochkarten in der Betriebsbuchhaltung, der Lohnabrechnung und Geschäftsbuchhaltung schildern.

Aus den verschiedenen Aufsätzen ergeben sich u. a. folgende, gemeinschaftlich erkannte wichtige Ergebnisse (auf die der Verfasser schon 1927 in *Technik und Wirtschaft*, Jahrg. 20 Nr. 10, hingewiesen hat). Die Frage nach der Zweckmäßigkeit der Einführung des Lochkartenverfahrens läßt sich nur beantworten, wenn Quantität und Qualität der Aufgaben des zu verarbeitenden Materials in genügend großen Ausmaßen vorliegen.

Die Ermittlung der Kostenschwelle, von der an dieser Punkt erst vorliegt, ist im allgemeinen nicht ohne weiteres durch den üblichen Kostenvergleich möglich. Vielmehr ist letzten Endes der beabsichtigte Zweck entscheidend. Ein Vergleich der Kosten ist nur möglich, wenn man den Kosten nach Einführung des Lochkartenverfahrens die Kosten für die gleichen Aufgaben bei Innehaltung des alten Systems gegenüberstellt. Es wird sich dann oft erweisen, daß eine Durchführung vieler Arbeiten ohne die Lochkartenmaschinen geradezu unsinnig gewesen wäre. Früher konnte man auf manche Aufgaben verzichten und sich auf das nötigste beschränken und mit der „Erfahrung“ arbeiten. Heute ist oft schon das maschinell Durchgeführte erst ein Anfang auf dem Wege zur umfassenden Durchleuchtung des Betriebes.

Die Rentabilität des Verfahrens ist schon bei einer Vorfallsart gegeben, wenn eine genügend große Anzahl von Vorfallsgegenständen vorhanden ist, wie z. B. bei der Güterwagenabrechnung der Reichsbahn. Im Industrie- und Handelsbetrieb wird die Fülle sich beim Vorhandensein mehrerer Vorfallsarten ergeben, oder nur dann, wenn Arbeiten ergänzend eingeschoben werden, die die Maschinennutzzeiten zwischen laufenden Terminpunkten ausfüllen. Es ist, allgemein für das Rechenwesen unserer normalen Industrie- und Handelsbetriebe gesprochen, die Mindestgrenze bei zwei Vorfallsarten gegeben.

Das erfreulichste Ergebnis durch die Einführung des Lochkartenverfahrens in sozialer Hinsicht ist die Möglichkeit, alle monotone Arbeit an die Maschinen abzugeben. Die intelligenten und verantwortungsbereiten Teile der Beamtenschaft haben sich nunmehr überwiegend reinen Individualarbeiten zu unterziehen.

Hinzu kommen noch folgende indirekte Vorteile: Die Teuerkeit der Maschinen erfordert eine gleichmäßige und restlose Ausnutzung. Der Zwang zu einer gleichmäßigen und vollen Ausnutzung der Maschinen zieht einen ebensolchen Unterlagenstrom nach sich. So bildet sich im ganzen Unternehmen schließlich eine fahrplanmäßige Innehaltung der Termine heraus.

Die Entstehung von Schlüsselungen wird in mehreren Aufsätzen kurz geschildert. Es sei hier schon vorgemerkt, daß ein weiteres Heft sich u. a. mit der Frage der zweckmäßigsten Schlüsselung befassen wird.

Es ist zu hoffen, daß sich auch andere Wirtschaftszweige recht bald dazu entschließen, in gleicher Weise vorzugehen oder zumindest Schlüsselungsausschüsse bilden, in denen die Nomenklatur und die Nummern ihrer Stoffe einheitlich festgelegt werden. Den Stoffen könnten dann weitere Gebiete folgen.

[436] Dr. Georg Brandl, Berlin.

Vertrieb

Das Modell als Helfer im Vertrieb. Ein wichtiges Mittel, um die Verkaufsverhandlungen zu fördern, ist das Modell¹⁾. Eine Fabrik, die Textilmaschinen erzeugte, wollte zunächst vorsichtigerweise prüfen, ob die Anschaffung eines Modells sich für ihre Zwecke rentiere. Sie ließ deshalb eine ihrer Maschinen, eine Zentrifuge, als Modell im Maßstab 1:5 herstellen. Das erste Modell kostete 1200 RM.

Es wurde zunächst auf der Messe vorgeführt, wo die Firma bereits recht gute Erfolge damit erzielte. Dann wurde es einem Reisevertreter übergeben. Dieser be-

arbeitete Interessenten, die technisch nicht vorgebildet waren, was für die Beurteilung wesentlich sein dürfte. Er erzielte mit diesem Modell so gute Ergebnisse, daß sich die Fabrik entschloß, 12 weitere Modelle für ihre Reisenden herstellen zu lassen. Der Preis ermäßigte sich dadurch auf 600 RM und die Firma teilt mit, daß auch in den übrigen Vertreterbezirken der Erfolg überraschend war.

Natürlich kann man ein Modell bei sehr großen Maschinen oder ganzen Anlagen kaum anwenden, es wird zu teuer, zu schwer und auch wenig übersichtlich. Hier wird der Angebotsfilm der richtige Helfer sein.

Ing. E. Heilpern, Berlin. [381]

Versicherung

Veröffentlichungen des Deutschen Vereins für Versicherungs-Wissenschaft. Heft 24: **Die Luftversicherung, Entwicklung, Recht und Technik.** Von H. Döring. Berlin 1928, E. S. Mittler & Sohn. 232 S. Preis geh. 18 RM, gebunden 20 RM.

Bereits im Jahre 1921 erschien unter dem Titel „Versicherung und Luftverkehr“ im Rahmen der Veröffentlichungen des Deutschen Vereins für Versicherungswissenschaft eine Schrift aus der Feder des Syndikus der Luft-Hansa, deren besondere Bedeutung dadurch gekennzeichnet wurde, daß dem Verfasser der Preis der Fränkel-Stiftung für versicherungswissenschaftliche Forschungen zugesprochen wurde. Inzwischen hat die technische und wirtschaftliche Entwicklung der Luftfahrt gleichzeitig auch der Luftversicherung einen so bedeutenden Aufschwung gebracht, daß der Verfasser unter völliger Umarbeitung des ersten Werkes eine bedeutend erweiterte Untersuchung unter dem obengenannten Titel erscheinen lassen konnte. Der Verfasser gibt in einem einleitenden allgemeinen Teil die Grundlagen der Luftversicherung in geschichtlicher, technischer und rechtlicher Hinsicht. Schon dieser Teil ist ebenso für den technisch wie für den wirtschaftlich Interessierten so lehrreich zu lesen, wie nur irgend denkbar.

Alles, was mit der Luftfahrt in ihrer Entwicklungszeit in Berührung steht, hat heute schon einen Schimmer des Romantischen. Die Entwicklung der Luftversicherung hat sich nicht ohne Abenteuer vollzogen; sie steht in vielen Beziehungen in der Geschichte des Versicherungswesens gleichfalls einzigartig da. Nur noch auf einem zweiten, ähnlich abenteuerlichen Gebiet des Versicherungswesens, der Regenversicherung, haben wir in ähnlicher Weise eine so zukunftsreiche Bildung wie den Pool vor uns.

Von mehr internem Interesse für die technischen und kaufmännischen Angestellten der Luft-Hansa ist der kurze zweite Teil der Schrift, der die Sozialversicherung, besonders natürlich die soziale Unfall-Versicherung in ihren Beziehungen zur Luftfahrt behandelt.

Um so wichtiger ist dann der dritte Teil des Werkes, der weit über die Hälfte der gesamten Darstellung einnimmt und die Beziehungen der verschiedensten Zweige der Individualversicherung (Lebens-, Unfall-, Haftpflicht-, Gütertransport-, Luftfahrzeug-, Kasko-, Feuerversicherung und kleinere Versicherungszweige) zur deutschen Luftfahrt behandelt. Die revolutionierende Wirkung des Flugzeuges und in Zukunft wahrscheinlich ebenso des Luftschiffes auf die Privatversicherung läßt sich nur vergleichen mit dem Einfluß des Kraftfahrzeuges und dem Einfluß der Eisenbahn. Keinesfalls darf man sich verleiten lassen, die Bedeutung derartiger Revolutionen quantitativ zu messen. Mögen die ersten Umsätze noch so gering sein, sie zeichnen ein für allemal die Wege der künftigen Ausgestaltung vor. Eine Sache, die noch in den Kinderschuhen steckt, kann man gerade für den Laien klarer schildern, als wenn sie sich zu einem Massengebilde ausgewachsen hat. Die Luftversicherung hat für den Techniker eine ganz aktuelle Bedeutung auch dadurch, daß in ihrer Statistik und in ihren Prämiensätzen eine unauffällige Kontrolle der Sicherheit und damit der ersten Voraussetzung der Wirtschaftlichkeit des Luftverkehrs geliefert wird. Döring bringt gerade statistisch eine ganz bedeutende Fülle von Material. Insofern dieses Material über den Verbrauch des Flugzeuges und über die einzelnen Verbrauchsursachen Aufschlüsse gibt, kommt ihm eine unmittelbare technische Bedeutung zu. v. Waldheim. [383]

¹⁾ „Verkaufspraxis“ 1929, Heft 6.

National Industrial Conference Board, Inc.: „Industrial Group Insurance“. 247 Park Avenue, New York 1927, 36 S.

Im Rahmen einer Schrifreihre „Neue Studien über Industriefragen“ hat das National Industrial Conference Board, New York, im Oktober 1927 eine kleine Broschüre herausgegeben, die das Ergebnis einer Untersuchung darstellt, welche etwa den Methoden unseres Enquête-Ausschusses entsprechend durchgeführt worden ist, und an der die führenden Sachverständigen der Vereinigten Staaten auf diesem Gebiet mitgewirkt haben. Die Untersuchung stützt sich auf Berichte von 618 Gesellschaften. Die erfaßten Versicherungen decken das Risiko für 1 234 000 Personen mit einem Wert von 1300 Mill. \$, wobei das Risiko für 800 000 Personen auf dem Wege über Kollektiv-Versicherungen gedeckt ist. Das kleine Büchlein enthält in klarer übersichtlicher Form zunächst eine Charakteristik der Kollektiv-Versicherung, ferner der Lebensversicherung, der Kranken- und Unfallversicherung. Die beigegebenen statistischen Übersichten vermitteln ein klares Bild über die Anwendung der verschiedenen Vertragsformen. Das Büchlein ist zur Unterrichtung über amerikanische einschlägige Versicherungsverhältnisse zu empfehlen.

[362] Dr. Mo.

Recht und Wirtschaft

Internationales Jahrbuch für Schiedsgerichtswesen in Zivil- und Handelssachen. Herausgegeben von *Arthur Nußbaum*. 2. Bd. Berlin 1928, Carl Heymanns Verlag. 406 S. Preis geh. 28 RM, geb. 30 RM.

Band 1 dieses grundlegenden Werkes ist bereits 1927 S. 316 besprochen worden. Seit dieser Zeit hat sich, wie der Verfasser mit Recht hervorhebt, die Arbeit in der nationalen und noch mehr in der internationalen Schiedsgerichtsbarkeit in ganz erstaunlicher Weise entfaltet, so daß es sicher nicht ganz leicht war, in dem vorliegenden Bande ein abgeschlossenes Bild der gewaltigen seitherigen Entwicklung zu geben. Eine große Förderung hat die internationale Schiedsgerichtsbarkeit durch die internationale Kartellierung der Industrie erfahren. Die Entwicklung beider Institutionen bedingt einander gegenseitig, und darin liegt ein neuer Weg für die Fortbildung der internationalen Schiedsgerichte.

Daß der zweite Band sich sowohl vom wissenschaftlichen wie vom praktischen Standpunkt aus würdig an den ersten anschließt, bedarf wohl keines besonderen Hinweises. (Unsre Leser seien an dieser Stelle auf den Aufsatz von Landgerichtsrat Dr. phil. *Halberstadt* „Gedanken zum Schiedsgerichtsverfahren“ auf S. 134 dieser Zeitschrift aufmerksam gemacht. Die Schriftleitung.)

Dr. Fr. [389]

Heim und Technik

Heimtechnik. Von *Dr. L. Schultheiß*. München und Berlin 1929, Verlag von R. Oldenbourg. 156 S., 127 Abb. Preis geh. 8,50 RM.

Das Buch ist wohl das erste, in dem die Technik im Heim zusammenfassend und planmäßig unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten betrachtet ist. Dies ist um so erfreulicher, da letzten Endes „Technik im Heim“ heute nicht so sehr ein Problem in konstruktiver Hinsicht, sondern eine Frage der Wirtschaftlichkeit ist. Als Leitgedanke ist dem Buch in einem Vorwort von Geheimrat *Prinz* von der Technischen Hochschule München der Satz vorangestellt, daß es Aufgabe der Technik ist, Hilfsmittel für den Haushalt zu schaffen, die in Anlage und Betrieb billig sind.

Einige Einzelheiten der Wirtschaftlichkeitsvergleiche sind angreifbar. Dies liegt aber nicht an der Darstellung, sondern in dem behandelten Stoff und beweist nur aufs neue, wie notwendig planmäßige wirtschaftliche Durchdringung dieser ganzen Fragen ist, die bisher überhaupt noch nicht folgerichtig untersucht worden sind. Der Verfasser bezeichnet sein Buch selbst als einen Versuch zu planmäßiger und kritischer Betrachtung des heutigen Standes und der Wege zur weiteren Entwicklung der Heimtechnik. Da dieser Versuch im ganzen glücklich gelungen ist, verdient das Buch größte Aufmerksamkeit.

M. Mengerlinghausen. [392]

Eingegangene Bücher

Eingehende Besprechung vorbehalten

Berichte über betriebswissenschaftliche Arbeiten 2. Bd.: **Einfluß der Abrundung beim Ziehen von Hohlkörpern aus dünnen Blechen.** Von *Herbert Draeger*. **Leistungsversuche an einer Bügelsäge.** Von *Wolfgang Hellich*. **Untersuchungen von Räumnadeln mit verschiedenen Schnittwinkeln und Fassenbreiten.** Von *Alfred Mann*. Berlin 1929, VDI-Verlag. 51 S. m. 111 Abb. Preis 11 RM.

Leitsätze für Abschreibungen auf Produktionsmittel insbesondere in Maschinenfabriken nebst Begründung und Erläuterung. Herausgegeben vom Verein Deutscher Maschinenbau-Anstalten. Berlin 1929, VDMA. 16 S. Preis 2 RM.

Kontrollen im Betriebe. Vortragsreihe. Herausgegeben von der Arbeitsgemeinschaft Deutscher Betriebsingenieure (ADB) im Verein deutscher Ingenieure. Berlin 1929, ADB und VDI-Verlag. 38 S. m. Abb. Preis 2 RM.

Schriften der Arbeitsgemeinschaft Deutscher Betriebsingenieure 6. Bd.: **Was muß der Maschineningenieur von der Eisengießerei wissen?** Herausgegeben von *A. Lischka*. Berlin 1929, Julius Springer. 272 S. m. 243 Abb. Preis 25,50 RM.

Allgemeine Werbelehre. Von *Rudolf Seyffert*. Stuttgart 1929, C. E. Poeschel. 735 S. m. 396 Abb. Preis geb. 42 RM, in Leder 48 RM.

Buchhaltungsformen und -verfahren. Von *Herbert Buhl*. Karlsruhe 1929, G. Braun. 80 S. m. 45 Abb. Preis 2,40 RM.

Die organische Tageswertbilanz. 3. durchges. u. erw. Aufl. Von *F. Schmidt*. Leipzig 1929, G. A. Gloeckner Verlagsbuchhandlung. 359 S. Preis 14,60 RM.

Das Urheberrecht an Werken der Literatur und der Tonkunst in Deutschland. Kommentar zum Reichsgesetz vom 19. Juni 1901, 22. Mai 1910 und den internationalen Verträgen Deutschlands. Von Justizrat *Dr. B. Marwitz* und *Dr. Ph. Möhring*. Berlin 1929, Franz Vahlen. 402 S. Preis 15 und 16,50 RM.

Rechtstaschenbuch für den Kraftverkehr. Von *P. Weitz*. Stuttgart 1927, Verlag für Wirtschaft und Verkehr. 485 S. m. 1 Zahlenanhang. Preis 9,50 RM.

M. Stengleins Kommentar zu den Strafrechtlichen Nebengesetzen des Deutschen Reiches. 5. Aufl. Neubearbeitet von *Ludwig Ebermayer*, *Ernst Conrad*, *Albert Feisenberger*, *Karl Schneidewin*. Bd. 2. Lfg. 2. Berlin 1929, Otto Liebmann. S. 209 bis 448. Preis 12 RM.

Handwörterbuch der Rechtswissenschaft. Von *Fritz Stier-Somlo* und *Alexander Elster*. 6. Bd.: Testament-Zwischenstreit. Berlin und Leipzig 1929, Walter de Gruyter & Co. 1231 S. Preis 62 RM.

Sicherheit und Wirtschaft bei der Reichsbahn. Von *R. G. Quaatz*. Berlin 1929, Reimar Hobbing. 143 S. Preis 5 RM.

Beurteilung der Gefahren bei der Feuerversicherung. Von *H. Henne*. Berlin 1929, Franz Weber. 495 S. Preis 13 RM.

Die Leistungen der kommunalen Elektrizitätswerke und ihre steuerrechtliche Stellung. Von *J. Hosiosky*. Berlin 1929, Reimar Hobbing. 47 S. Preis 2,40 RM.

Die großen Chemiekonzerne. Von *Dr. A. Marcus*. Leipzig 1929, S. Hirzel. 100 S. m. 6 Tafeln. Preis 8 RM.

Musterbetriebe deutscher Wirtschaft. Bd. 10: Der Landmaschinenbau. **Der Landmaschinenbau Heinrich Lantz A.-G., Mannheim.** Von *M. Hofer*. Berlin 1929, S. Hirzel. 97 S. Preis 2,75 RM.

Schriften der volkswirtschaftlichen Vereinigung im rheinisch-westfälischen Industriegebiet, 6. H.: **Unternehmergestalten aus dem rheinisch-westfäl. Industriebezirk.** Von *Wallher Däbritz*. Jena 1929, Gustav Fischer. 54 S. Preis 2,10 RM.

Wirtschaftsfragen des Ruhrbergbaues. Von *E. Jüngst*. Essen 1929, Verein für die bergbaulichen Interessen. 135 S.

Weltmontanstatistik. Herausgegeben von der Preußischen Geologischen Landesanstalt. Die Versorgung

der Weltwirtschaft mit Bergwerkserzeugnissen. 1. Bd.: 1860—1926. 2. T.: Erze und Nichterze. Bearb. von *M. Meisner*. Stuttgart 1929, Ferdinand Enke. 394 S. mit 107 Abb. Preis geh. 32 RM., geb. 35 RM.

Henry Ford, *Philosophie der Arbeit*. Deutsch von *Else Baronin Werklmann*. Dresden 1929, Paul Aretz Verlag. 140 S. Preis geh. 3,50 RM., geb. 4,60 RM.

Die Ausbildung des kaufmännischen Nachwuchses im industriellen Großbetriebe. Von *Br. Viebahn*. Langen-

salza, Berlin und Leipzig 1929, Jul. Beltz. 140 S. Preis 4 RM.

Die Schuldenlast des Weltkrieges. 1918 bis 1928. Im Auftrage der Preuß. Staatsbibliothek bearb. von *Hans Sveistrup*. Berlin 1929, Struppe & Winckler. 277 S. Preis 30 RM.

Berlin von Heute. Stadtverwaltung und Wirtschaft von *Gustav Böß*. Berlin 1929, Verlag Gsellius. 164 S. m. Abb. Preis geh. 7,90 RM., geb. 9 RM.

MITTEILUNGEN DER FACHGRUPPE VERTRIEBSINGENIEURE

Die bisherigen Arbeiten der Fachgruppe „Vertriebsingenieure“ haben zu Verhandlungen mit verschiedenen wirtschaftlichen Verbänden geführt; sie hatten den Zweck, die gemeinsame Durchführung von Aufgaben zu besprechen. Die Interessen des Handwerks sind in diesen Arbeiten ebenfalls berücksichtigt, und in einer in den nächsten Wochen stattfindenden Sitzung des Kuratoriums des Deutschen Handwerksinstituts wird ein Überblick über die Arbeiten der Fachgruppe „Vertriebsingenieure“ und des „Ausschusses für Rechnungswesen“ gegeben, um abzuklären, welche Einzelarbeiten für das Institut in Angriff genommen werden sollen. Ähnliche Verhandlungen schweben mit interessierten Stellen in Hamburg (Handelskammer, Exporteure usw.). Im Anschluß an eine im Winter zu veranstaltende Vortragsreihe über „Auslandvertrieb und Ingenieur“ ist die Schaffung einer Verbindungsstelle in Vorbereitung, die den Zweck hat, für die Inangriffnahme neuer Arbeiten Anregungen zu geben und die bisherigen Arbeitsergebnisse den verbrauchenden Stellen zuzuführen. Um eine möglichst vollwertige Ausnutzung des Auslandsnachrichtendienstes zu erreichen, wird mit dem Reichsverband der Deutschen Industrie und der Reichszentrale für Auslandsnachrichten beraten, in welcher Weise der hereinkommende Stoff für den Vertriebsingenieur ausgewertet werden kann.

Vortragsreihen

Im Rahmen der Technisch-Wissenschaftlichen Veranstaltungen an der Technischen Hochschule, Berlin, wird eine Vortragsreihe über „Grenzgebiete der wirtschaftlichen Betriebsführung“ unter Mitwirkung der Fachgruppe „Vertriebsingenieure“ veranstaltet, auf der folgende Vorträge gehalten werden:

7. 11. 29. Dr.-Ing. *F. Sommer*, Köln: „Grundzüge der Plankostenrechnung“;
21. 11. 29. *Dr. O. R. Schnutenhaus*, Berlin: „Analyse der Vertriebskosten“;
5. 12. 29. *Obering. le Vrang*, Berlin-Siemensstadt: „Betriebswissenschaft und Beschaffungswesen“.

Sämtliche drei Vorträge beginnen um 18³⁰ Uhr und sind um 20⁰⁰ Uhr beendet. Sie finden statt in der Technischen Hochschule, Erweiterungsgebäude, Hörsaal 301. Die Teilnehmerkarten sind von der Geschäftsstelle der Technisch-Wissenschaftlichen Veranstaltungen, Berlin-Charlottenburg 2, Elektrotechnisches Versuchsfeld der Technischen Hochschule, zu beziehen. Über die oben erwähnten drei Vorträge wird ab November in der Zeitschrift „Technik und Wirtschaft“ berichtet.

Die ADB-Ortsgruppe Kaiserslautern veranstaltete vom 16. bis 21. 9. 29 einen Kursus über industrielles Rechnungswesen. Im Rahmen dieses Kursus hielt *Dr.-Ing. Zeidler* am 21. 9. einen Vortrag über Vertriebsrechnung. Am 24. 9. sprach *Ziv.-Ing. Bader* vor der gleichen Ortsgruppe über das Thema „Ingenieuraufgaben im Vertrieb“.

Vom 12. bis 17. 10. 29 findet im Hause des Mannheimer Bezirksvereins, Mannheim, Otto-Beckstr. 21, eine

Vortragsreihe über Vertrieb statt. Es sind folgende Vorträge vorgesehen:

12. 10. 29. *Dr.-Ing. Zeidler*: „Aufgaben des Vertriebsingenieurs“, (Beginn des Vortrages 15³⁰ Uhr);
15. 10. 29. *Ziv.-Ing. Bader*: „Planmäßige Vertriebsgestaltung“, (Beginn des Vortrages 18 Uhr);
17. 10. 29. *Dr.-Ing. Zeidler*: „Kostenrechnung und Vertrieb“, (Beginn des Vortrages 18 Uhr).

Wanderschau „Der Vertriebsingenieur“

Die Wanderschau wurde vom 11. bis 29. 9. 29 in Kaiserslautern von der dortigen Ortsgruppe der Arbeitsgemeinschaft Deutscher Betriebsingenieure gezeigt. Von Kaiserslautern geht die Wanderschau nach Mannheim und ist dort vom 12. bis 20. 10. 29 beim dortigen Bezirksverein ausgestellt. Dann wird die Wanderschau vom 4. bis 9. 11. 29 anlässlich einer Veranstaltung der Schweizerischen Vereinigung für rationelles Wirtschaften in Zürich gezeigt.

Vertrieb-Seminar der Fachgruppe „Vertriebsingenieure“

Es wird noch einmal auf das Vertrieb-Seminar der Fachgruppe „Vertriebsingenieure“ hingewiesen, in dem in drei Gruppen je drei Vorträge und drei Übungen zu den Themen Marktanalyse, Vertriebsorganisation und Vertriebskosten vorgesehen sind.

Das Seminar beginnt am 16. 10. 29. Vortrags- und Übungsabende finden jeweils Mittwoch im Ingenieurhaus statt. Die Teilnehmerkarten sind von der Geschäftsstelle des V. d. I., Fachgruppe „Vertriebsingenieure“ zu beziehen und kosten für die ganze Veranstaltungsreihe 36 RM, für jede einzelne Vortrags- und Übungsgruppe 12 RM. Für Studierende ist der Preis der gesamten Vortrags- und Übungsreihe mit 10,50 RM, für die Einzelgruppe mit 3,50 RM festgesetzt.

Das ausführliche Programm ist in den Mitteilungen der Fachgruppe „Technik und Wirtschaft“ Heft 9, abgedruckt. Außerdem sind Abdrucke des Programms von der Geschäftsstelle des V. d. I. zu beziehen, die an Interessenten alle näheren Auskünfte erteilt. [468]

Inhalt:

	Seite
Die deutsche Zigarettenindustrie. Von Dipl.-Ing. Schwenninger und Dr. Flügler	257
Industrierwerbung durch Ausstellungen. Von Br. Salbach	261
Die technische Anzeige. Von C. F. Ronsdorf	265
Der wahre Sinn des „Sperrjahres“ für die Werbung. Von Dipl.-Ing. M. Bruckmann	269
Einheitsbuchführungen. Von Dr. Fr. Klemann	271
Umschau:	
Die deutsche Konjunktur Mitte September 1929. Von Dr.-Ing. H. D. Brasch	276
Wirtschaftswissenschaft und -politik	278
Industrie und Handel	279
Handel und Verkehr	279
Betrieb und Verwaltung	280
Unternehmer, Angestellte und Arbeiter	280
Industrielles Rechnungswesen	281
Vertrieb	282
Versicherung	282
Recht und Wirtschaft	283
Heim und Technik	283
Eingegangene Bücher	283
Mitteilungen der Fachgruppe „Vertriebsingenieure“	284