TECHNIK UND WIRTSCHAFT

MONATSCHRIFT DES VEREINES DEUTSCHER INGENIEURE // VDI-VERLAG GMBH / BERLIN NW 7

FEBRUAR 1931 24. JAHRG. / HEFT 2

Wege zur Steigerung der Maschinenausfuhr

Von Dr.-Ing. F. ISERMANN, Leipzig

Durch seine verschiedenartigen Beziehungen ist es dem Leipziger Meßamt im besondern Maße möglich, zur Steigerung der deutschen Maschinenausfuhr beizutragen. Als Mittel hierzu werden in erster Linie Aufsätze, kurze textliche Mitteilungen, Filme, technisch-wissenschaftliche und wirtschaftliche Vorträge, mitunter auch die Beteiligung an Ausstellungen von internationalem Charakter, Plakate und Werbeschriften benutzt.

Die Handelsbilanzen der letzten Jahre haben ergeben, daß die Ausfuhr von Produktionsmitteln im Verhältnis zu der von Verbrauchsgütern stärker gestiegen ist. Die Steigerung der gesamten deutschen Ausfuhr von 1928 bis 1929 betrug 12,7 vH, die Ausfuhr von Verbrauchsgütern 7,9 vH, die von Produktionsmitteln 16,9 vH, Abb. 1. Das Schwergewicht der deutschen Ausfuhr wird auch in Zukunft auf den Produktionsmitteln ruhen. Im Zusammenhang mit der Absicht vieler Länder, nationale Industrien aufzubauen, könnte man danach die Besorgnis hegen, daß die Produktionsmittelausfuhr in kommender Zeit einen gefährlichen Wettbewerb für unsere Verbrauchsgüterindustrien großzieht. So führt z. B. Japan heute schon Porzellanerzeugnisse nach England aus, und der Bedarf für eingeführte andere Verbrauchsgüter wird in den alten, industriell nicht hochstehenden Ländern stets kleiner. Heute und für absehbare Zeit sind jedoch die neuen Industrien in den früher industrielosen oder industriearmen Ländern noch hauptsächlich Erzeugungsstätten von Verbrauchsgütern für den Massenbedarf; die höherwertigen Erzeugnisse wird man nach wie vor zum großen Teil aus den alten Industrieländern beziehen müssen, wenn nicht sogar in höherem Maße als bisher, da mit wachsendem Volkswohlstand oder mit der kulturellen Durchdringung der Länder auch die Ansprüche der Verbraucherschaft steigen.

Wohin gehen die deutschen Maschinen?

Der Wert des Welthandels mit Maschinen hat sich gegenüber 1913 mehr als verdoppelt. Der deutsche Anteil ist mit 25 vH wieder bis auf 4 vH an den Vorkriegsanteil herangekommen, Amerika hat seinen Anteil um 9 vH auf 35,8 vH erhöhen können, und der englische Anteil ist um fast den gleichen Anteil zurückgeblieben. Von der gesamten deutschen Ausfuhr an Maschinen im Jahre 1929, die einen Wert von 1225 Mill. RM hatte, gingen nach

Europa	für	917,1	Mill. RM	(74,8 vH)
Süd- und Mittelamerika	„	125,4	„ „	(10,3 vH)
Asien	„	92,7	„ „	(7,6 vH)
Nordamerika	„	52,1	„ „	(4,3 vH)
Afrika	für	28,3	Mill. RM	(2,3 vH)
Australien	„	9,4	„ „	(0,7 vH)

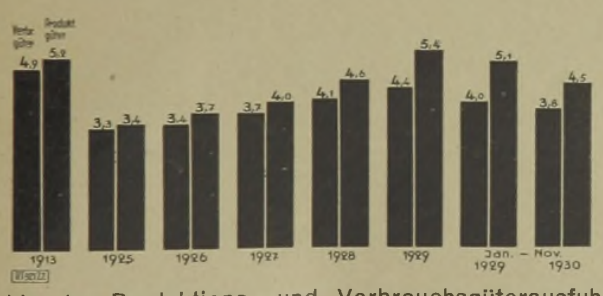


Abb. 1. Produktions- und Verbrauchsgüterausfuhr Deutschlands 1913 bis 1930 in Mrd. RM

Werte von 1913 sind durch Erhöhung um rd. 50 vH mit den Nachkriegswerten annähernd vergleichbar gemacht

In Europa bezog einschließlich der Reparationslieferungen Frankreich die meisten Maschinen. Danach folgen Rußland, Holland, England, Italien, die Tschechoslowakei, Polen, Belgien, die Schweiz, Spanien, Österreich, Schweden, Rumänien, Jugoslawien, Dänemark, Ungarn, Norwegen und Finnland. Nach allen diesen Ländern lieferte Deutschland mehr Maschinen als irgendein anderes Land mit Ausnahme von England, das von den Vereinigten Staaten stärker beliefert wurde. In Süd- und Mittelamerika waren Chile, Mexiko, Argentinien, Brasilien und Peru die stärksten Abnehmer, aber die Einfuhr von Nordamerika nach diesen Staaten war um ein Vielfaches höher; in Asien waren Niederländisch-Indien, Japan, China und Britisch-Indien, in Afrika die Südafrikanische Union und Ägypten und in Australien der Australische Bund und Neuseeland die Hauptabnehmer. Nach den Überseeländern haben aber die Vereinigten Staaten und Großbritannien, nach den Vereinigten Staaten selbst auch Kanada größere Mengen geliefert, während alle übrigen Länder nur mit geringen absoluten und relativen Zahlen an der Maschinenaus- und -einfuhr beteiligt waren.

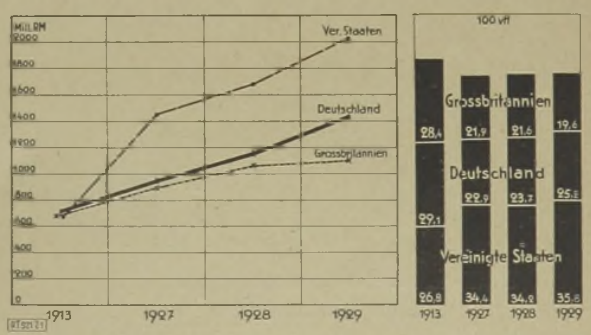


Abb. 2. Maschinenausfuhr Deutschlands, der Vereinigten Staaten und Großbritanniens in absoluten Werten und im Verhältnis zueinander

Aus diesen zahlenmäßigen Angaben geht hervor, daß Deutschland für die europäischen Länder der wichtigste Maschinenlieferer ist, daß aber anderseits die Überseeländer noch stark aufnahmefähige Märkte haben, deren werbemäßige Bearbeitung im Interesse der deutschen Ausfuhrförderung für Maschinen liegt.

Werbemöglichkeiten

Bei den Mitteln, das Ausland mit deutschen Erzeugnissen der industriellen Technik bekannt zu machen, muß man grundsätzlich unterscheiden zwischen den unmittelbar an Abnehmer abgegebenen Mitteln und zwischen Unterrichtsmöglichkeiten, die größere Kreise erfassen und zunächst nur allgemein wirken. Für die erste Aufgabe kommen zunächst die Firmen, die im Auslande vertreiben wollen, selbst in Frage, und sie bedienen sich hierzu, soweit vorhanden, ihrer eigenen Auslandsorganisationen.

Die allgemeine Unterrichtung jedoch ist eine Aufgabe von größter Bedeutung; sie sollte durchgeführt werden von Wirtschaftsorganisationen, von Industriegruppen und anderen Stellen, die über dem Interesse der einzelnen Firmen stehen, um sachlich arbeiten zu können; daß derartige Gruppen aber auch für einzelne Erzeugnisse werben können, braucht dabei nicht bestritten zu werden. Es gibt bereits Stellen, die für Verbrauchsgüter, für die Verkehrsbelange oder für kulturelle Interessen im Auslande Propaganda machen. Durch ihre verschiedenartigen Beziehungen zum Auslande ist es ihnen möglich, Presse-Informationen zu verteilen, Vorträge mit Filmvorführungen zu veranstalten und auf andere Weise allgemein für Deutschland und das deutsche Erzeugnis zu werben. Auch das Leipziger Meßamt hat diesen Weg der allgemeinen Werbung schon lange verfolgt, zunächst für sich selbst zum Zwecke der Besucherwerbung für die Leipziger Messe, in den letzten Jahren jedoch auch zur allgemeinen Propaganda im Ausland für deutsche Waren, insbesondere auch für deutsche Maschinen. Als Mittel hierzu werden Aufsätze, kurze textliche Mitteilungen, Filme, technisch-wissenschaftliche und wirtschaftliche Vorträge, mitunter auch die Beteiligung an Ausstellungen von internationalem Charakter, Plakate und Werbeschriften benutzt, deren Vermittler stets die ehrenamtlichen Vertretungen und Geschäftstellen des Leipziger Meßamtes im Auslande gewesen sind.

Mit weit größeren Mitteln haben jedoch andre Länder ihren Exportförderungsdienst aufbauen und durchführen können, als es bei uns möglich war und ist. Über den amtlichen Nachrichtendienst für den Export wurde

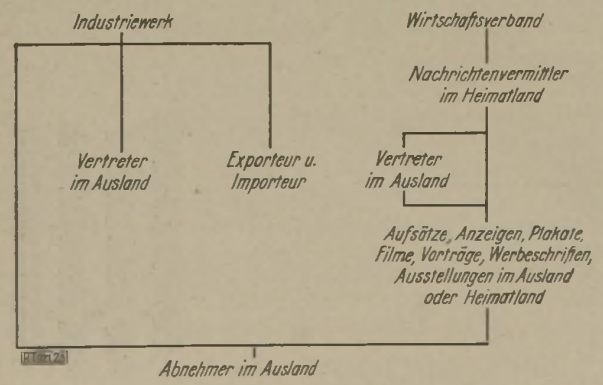


Abb. 3. Die Wege der Nachrichtenvermittlung vom Industriewerk oder vom Wirtschaftsverband zum Abnehmer im Ausland

bereits in dieser Zeitschrift berichtet[1]). Der dort genannten Zentralstelle für den deutschen Außenhandel ähnliche Einrichtungen haben auch andere Länder, wie England in seinem Department of Overseas Trade, und Amerika in seinem Department of Commerce. Das Department of Overseas Trade hat außer der Nachrichtenbeschaffung und Vermittlung aus dem Auslande für die Industrie im Mutterlande auch die Aufgabe der Einrichtung von Messen und Ausstellungen zur Förderung des Außenhandels, und für die Durchführung dieser Aufgaben stehen ihm beträchtliche Mittel zur Verfügung. In dem Etat für 1929 waren z. B. für die Britische Industrie-Messe fast 90 000 £, für Ausstellungen zur Förderung des Außenhandels fast 60 000 £, für die Beteiligung an der Mailänder Mustermesse 500 £, für die Internationale Kolonialausstellung 35 000 £ und als Zuschuß zur Travel Association of Great Britain 5000 £, insgesamt also 190 000 £, d. h. 3,8 Mill. RM angesetzt. Schon mit diesen Einrichtungen geht die Werbung für das englische Erzeugnis an den Absatzmarkt unmittelbar.

Stärker aber noch tun dieses die Handelsmissionen, die von dem Overseas Trade Development Council organisiert und kontrolliert werden. Nach den ersten Erfolgen dieser Missionen in Südafrika und dem Fernen Osten sollen weitere Missionen ausgeschickt werden. Neben dem eingehenden Nachrichtendienst sind also die Wege des ausgehenden Dienstes in den anderen Industrieländern bereits stark beschritten in einer Art, die uns gefährlich werden könnte, wenn wir nicht ebenfalls die Möglichkeit benutzen, um Kenntnisse von unseren Erzeugnissen zu verbreiten. Man muß dabei auch die Auswüchse von Werbefeldzügen für die Ausfuhrsteigerung beachten, die gerade in letzter Zeit einigen Einfluß gewonnen haben unter dem Schlagwort: Kauft, wo man von euch kauft! In den meisten Fällen handelt es sich dabei um industrielle Wettbewerbsländer, die nach Agrarstaaten Maschinen liefern und von dort landwirtschaftliche Erzeugnisse beziehen. Durch dieses Argument des Austausches können Schäden in der Ausfuhr entstehen, besonders, wenn Schutzzölle unübersteigbare Grenzen für die Einfuhr von landwirtschaftlichen Erzeugnissen aufrichten. Aus Gründen dieses starken Wettbewerbs werden daher auch von uns alle Mittel zu benutzen sein, um Absatzmärkte zu gewinnen, zu vergrößern oder zu erhalten. Wenn uns auch nicht die großen Mittel zur Verfügung stehen, die das intensive Verfolgen aller Wege ermöglichen, so kann man doch auf andere billigere Weise Ausfuhrpropaganda treiben, die bei gemeinschaftlicher und planmäßiger Durchführung erfolgreich sein kann.

Tages- und Fachpresse

Es ist statistisch zu erfassen versucht worden, wieweit die Nachrichten, die vom Leipziger Meßamt nach dem Ausland gegeben worden sind, verbreitet wurden. Die Zahl der Aufsätze und Mitteilungen, die Zahl der Länder, in denen diese Mitteilungen erschienen sind, und die Anzahl der Zeitungen und Zeitschriften sind in Zahlentafel 1 nach Fachgruppen der industriellen Technik für ein Jahr zusammengestellt. Z. T. handelte es sich bei diesen Aufsätzen oder Mitteilungen um anonyme (ohne Firmenangaben) Berichte von der Leipziger Technischen Messe, z. T. um Aufsätze, die ohne Zusammenhang mit der Messe rein im Sinne der Ausfuhrförderung verbreitet worden sind. Man erkennt, welche Möglichkeiten in

[1]) „Nachrichtendienst für den Export" von *Br. Hessenmüller*, T. u. W. Bd. 23 (1930) Heft 12.

Abb. 4. Die ehrenamtlichen Vertretungen des Leipziger Meßamts in Europa

Abb. 5. Die ehrenamtlichen Vertretungen des Leipziger Meßamts im außereuropäischen Ausland

Zahlentafel 1. Verbreitung von Fachaufsätzen durch das Leipziger Meßamt

Industriegruppe	Artikelzahl	Länderzahl	Abdrucke
Elektrotechnik	9	43	315
Fördertechnik einschl. Kraftfahrzeuge	19	47	502
Haustechnik	4	26	120
Wärme- und Kältetechnik	7	21	67
Eisen- und Metall-Halbzeuge und Fertigwaren	4	15	71
Werkzeugmaschinen	8	23	129
Rundfunk	7	38	349
Graphische Maschinen	4	13	23
Baustoff- und Baumaschinen	9	17	114
Textilmaschinen	2	11	57
Chemische Technik	3	8	14

einer systematischen Versorgung der ausländischen Presse liegen, darf aber auch die Schwierigkeiten nicht verkennen, die damit verbunden sind. Nach den gemachten Erfahrungen werden in der Tagespresse fremder Länder kurze Mitteilungen über neue Entwicklungsrichtungen oder über einzelne Neuigkeiten stets gern aufgenommen. An anderen Stellen bestehen jedoch oft zwischen den Schriftleitungen und den Verlagen so intensive Bindungen, daß es nur möglich ist, in den Textteil von Zeitungen mit sachlichen, aber offensichtlich werbenden Mitteilungen zu kommen, wenn finanzielle Unterstützungen durch Anzeigen oder durch Zuschüsse geleistet werden. Es taucht hier immer wieder die Frage der Bestechlichkeit oder Unbestechlichkeit der Presse auf, die unter Umständen Schwierigkeiten finanzieller Art macht. Deshalb muß die Berichterstattung für die verschiedenen Gruppen der industriellen Technik von einer Stelle ausgehen, die diese Schwierigkeiten kennt, und die mit dem nötigen Apparat arbeiten kann, um die Tageszeitungen in der betreffenden Landessprache versorgen zu können. Man braucht ja dabei nicht die kleinen und kleinsten Kolonialländer zu berücksichtigen, in denen ein Interesse für Maschinen doch nur sporadisch auftritt, in denen aber von den in Frage kommenden Interessenten die größeren Weltblätter sowieso gelesen werden. Eine Auslese der Tageszeitungen ist daher unbedingt notwendig.

Fachzeitschriften für die verschiedenen Gruppen der Technik bestehen nach Angabe der Zeitungskataloge und nach Mitteilung der ehrenamtlichen Vertretungen und Geschäftstellen des Leipziger Meßamtes, die im letzten Jahre angefordert worden sind, nur in den größeren Industrieländern, und diese werden nach allen Stellen der Welt verbreitet, sodaß es genügt, diese Fachzeitschriften zu kennen und mit größeren oder kleineren, wissenschaftlich oder wirtschaftlich gehaltenen Aufsätzen zu versehen. Im Laufe des letzten Jahres ist versucht worden, derartige fachliche Aufsätze in die entsprechenden Fachzeitschriften zu bringen, und die Erfahrung hat gelehrt, daß man mit Sachlichkeit gute Erfolge erzielen kann, ohne hierbei irgendwelche nennenswerten Kosten aufbringen zu müssen.

Vorträge

Hat diese Pressewerbung für das technische Erzeugnis einen ganz großen, über den Erdball gehenden Streukreis, so muß man sich bei der Vortragswerbung mit dem Gedanken der Erfassung kleinerer, aber stärker fachlich interessierter Kreise zufrieden geben. Geht man zunächst davon aus, in den anderen Industrieländern die Ingenieure und Industriellen über Fortschritte im Maschinenbau der Welt zu unterrichten, so kann man dadurch schon eine gewisse Beachtung der deutschen Technik in diesen Fachkreisen erreichen, die zunächst anregend für den Maschinenbau anderer Länder sein kann; sie wirkt aber dann durch Berichterstattung zurück auf das deutsche Erzeugnis. Ferner kann man aber auch in den industriell aufstrebenden Ländern die Interessenten in Vereinen, Verbänden oder Klubs und vor allem die zukünftigen Käufer durch Vorträge in den vielfach neuen Technischen Hoch- und Mittelschulen erfassen. Diese Wege sollen nach Mit-

Das Leipziger Meßamt verbreitete in einem Jahr durch seine 200 ehrenamtlichen Vertreter und Geschäftstellen

441 Aufsätze, 250 Notizen
31 Filme u. 1750 Vorführungen
48527 Plakate
1070000 Exemplare der W-E-Z

teilung von Prof. *Benoy Kumar Sarkar,* Kalkutta [2]), z. B. in Indien durchaus gangbar sein, wo eine Anzahl von Handelshochschulen, landwirtschaftlichen, technischen, forstwirtschaftlichen, Bergbau- und Textilschulen bestehen, in denen derartige Vorträge gehalten werden können. Hierbei kommt es aber darauf an, daß die Durchführung dieser Vorträge in irgendeiner Form von den Industriegruppen finanziert wird.

Film und Lichtbild

In ähnlicher Richtung ist die Werbung für das deutsche technische Erzeugnis durch Filme im Auslande durchführbar. Sofern die Filme sachlich eingestellt sind, bestehen verschiedene Möglichkeiten, sie vor Industrie- und Interessentenkreisen vorzuführen. Ein Film von Werkzeugmaschinen, die auf der Leipziger Messe ausgestellt waren, wurde z. B. auf dem Welt-Ingenieurkongreß 1929 in Tokio und im Anschluß daran in den japanischen Provinzen, besonders oft auch in der Industrie- und Handelsstadt Osaka vorgeführt. So wie in Deutschland das Zentralinstitut für Erziehung und Unterricht mit seiner Bildstelle, der Deutsche Bildspielbund und andere Organisationen dafür sorgen, daß belehrende Filme in die interessierten Kreise kommen, so wirken in England das Educational Films Bureau und für alle dem Völkerbund angeschlossenen Nationen in Rom das Internationale Institut für Lehrfilmwesen. Das Leipziger Meßamt hat vor einiger Zeit mit dem römischen Institut Verbindungen aufgenommen. Zunächst werden die Lehrfilme des Amtes, die Werkzeugmaschinen, Textilmaschinen, Nahrungs- und Genußmittelmaschinen, Baustoff- und Baumaschinen und andere Maschinengruppen betreffen, in Rom vor einer Kommission von Pädagogen und Industriellen vorgeführt und danach dann nicht nur in Italien, sondern auch in vielen anderen Ländern als Lehrfilme gezeigt werden, weil sie tatsächlich keinen werbenden, sondern in erster Linie einen belehrenden Inhalt haben. Außerdem besteht aber auch die Möglichkeit, reine Werbefilme in die öffentlichen Lichtspieltheater zu bringen. Dann aber sind mit der Vorführung oft Kosten verbunden, die je nach der Art und Einstellung der Länder und der Bedingungen in dem Lichtspielgewerbe verschieden sind. Verleihmonopole sollen nicht bestehen[3]), sodaß die Ablehnung von Vorführungen an einer Stelle durch Verhandlungen mit anderen Stellen ausgeglichen werden können. Da Ansichten und Geschmack in den vielen Ländern stets eine ganz besondere Einstellung der Werbefilme nötig machen werden, die auch rein herstellungsmäßig schon mit höheren Kosten verbunden ist, so scheinen in diesem Punkte der Werbung große Schwierigkeiten zu bestehen.

Bedeutungsvoll für die Veranstaltung von Vorträgen im Auslande ist in gewissem Sinne der Einfluß, den die Filmtechnik auf die Herstellung von Lichtbildern ausgeübt hat. Filmstreifen mit 30 bis 60 Einzelbildchen, die mit einfachen, tragbaren Apparaten vorgeführt werden können, dienen auch an den Stellen zur Illustrierung von Vorträgen, wo man nicht über Einrichtungen zur Lichtbild- und Filmvorführung verfügt.

Rundfunk

Eine gewisse, wenn auch vorläufig noch nicht weit ausgebaute Möglichkeit zur Werbung für das deutsche Erzeugnis im Ausland bietet in allerletzter Zeit auch der Rundfunk. Man muß sich aber darüber klar sein, daß sich Rundfunkvorträge an weiteste Kreise wenden, und daß sie deswegen sehr allgemeinverständlich und möglichst aktuell gehalten sein müssen. Der Interessent für Maschinen wird sich nur in den seltensten Fällen durch Rundfunkvorträge anregen und beraten lassen, sondern durch sie kann man nur allgemeines Interesse erwecken, das dann durch Nachfrage beim Händler, Zwischenhändler, Vertreter, Importeur und Exporteur wieder auf die Ursprungsquelle der Werbemaßnahmen zurückwirkt. Immerhin haben ehrenamtliche Vertreter des Leipziger Meßamtes in verschiedenen Kulturländern bereits erreichen können, daß Wirtschaftler oder Techniker durch die Rundfunksender Berichte über Entwicklungsrichtungen auf den verschiedenen Gebieten der Wirtschaft und Technik geben konnten. Es ist anzunehmen, daß rein firmenmäßig eingestellte Rundfunkvorträge in den Zeiten über fremde Sender gegeben werden können, die für derartige Werbevorträge freigehalten werden; doch ist eben damit hauptsächlich dem Einzelerzeugnis, nicht aber der Gesamtheit gedient.

Ausstellungen

Die Werbemöglichkeit im Ausland, die wir bereits im Anfang dieses Aufsatzes nannten, nämlich Ausstellungen in den Absatzgebieten selbst zu beschicken, dürfte für viele mit zu erheblichen Kosten verbunden sein, um sie wahrnehmen zu können. Wenn im Haushalt Englands hierfür Kosten angesetzt sind, so dienen diese in der Hauptsache der Unterstützung von gruppenmäßigen Aktionen. Auch von deutscher Seite ist dieser Weg beschritten worden von der Gruppe der Werkzeugmaschinenfabriken, die in Moskau ein großes Ausstellungsgebäude für die Ausstellung von Werkzeugmaschinen benutzen. Zweifellos hat dieses Eindringen in den fremden Markt bedeutende Erfolge gehabt, sodaß bei Besserung der Wirtschaftslage eine Erweiterung dieser Pläne in Richtung auf andere Länder vorgenommen werden kann. Diese Möglichkeiten sind jedoch zum Teil außerordentlich kostspielig und nicht wahrzunehmen, wenn nicht Wirtschaftsorganisationen die Kräfte zusammenfassen.

Viel leichter, wenn auch weniger wirksam weit- und tiefgreifend, ist dagegen immer die Absicht auszuführen, das ausländische Interesse auf den Markt in Deutschland selbst zu ziehen. In ihrer Entwicklung hat die Leipziger Technische Messe diesen Gedanken erfolgreich gepflegt, sodaß von Jahr zu Jahr mehr Interessenten aus dem Auslande die Leipziger Technische Messe besucht haben. Eine Aufgabe der Zukunft besteht jedoch noch darin, diejenigen Ausländer, die die Technische Messe besuchen, um gegebenenfalls ganze Fabrikeinrichtungen zu kaufen, in neutraler Form zu beraten und zu unterstützen. In welcher Weise und wieweit ein derartiger Plan durchführbar ist, welche Organisationen und vor allen Dingen welche Mittel dazu gehören, kann heute noch nicht entschieden werden. Man wird sich aber mit dem Gedanken, besonders in den Wirtschaftsverbänden, befassen müssen, um eine erfolgversprechende Arbeit aufnehmen zu können.

Vertriebsgemeinschaften

Alle diese Mittel wirken in allgemeiner, ausfuhrfördernder Form für die ganze Industrie oder für einzelne Fachgruppen. Neuerdings besteht aber auch die Möglichkeit, für den Absatz von Erzeugnissen direkt dort zu werben, wo der Hersteller als Einzelner aus finanziellen oder organisatorischen Gründen nicht die Möglichkeit hat. Ein Beispiel hierfür ist die Ausfuhrgemeinschaft des Vereins deutscher Werkzeugmaschinenfabriken, die nach ihren ersten Erfolgen in Rußland nun auch nach Frankreich

---

[2]) Bayer. Industrie- u. Handelszeitung. 9. 12. 30.

[3]) Vergl. den Aufsatz „Exportwerbung durch den Film", Industrie- u. Handelszeitung, 26. 8. 30.

und England ausgeht[4]). In beiden Ländern hat die Leipziger Messe wertvolle Dienste leisten können, indem sie im ersten Falle den örtlichen Vertreter für diese Ausfuhrgemeinschaft unterstützte, im andern Falle die Geschäftstelle mit ihren vielfachen Beziehungen zu Industrie und Handel selbst stellte. Dieser Weg ist auch noch weiter zu beschreiten in den Ländern, die selbst Abnehmerkreise enthalten, oder die als Durchgangsländer nach noch wenig aufgeschlossenen Ländern in Betracht kommen.

Den Gedanken der Vertriebsgemeinschaft zunächst innerhalb von Deutschland, dann aber auch über die Grenzen hinweg, verfolgt Dr.-Ing. E. h. *Jos. Reindl* in einer kürzlich erschienenen Schrift[5]). Hier handelt es sich allerdings um Zusammenschlüsse von wenigen Einzelfirmen zum Zweck der Bildung einer gemeinsamen Vertriebsorganisation, deren einzelne Glieder gegenseitig jedoch nicht in Wettbewerb stehen sollen. Dieser Weg führt aber ebenfalls nicht mehr zur allgemeinen Werbung, sondern zur speziellen Werbung mit dem eigentlichen und unmittelbaren Ziel des Verkaufs einzelner Maschinen. Auch er ist in Zukunft noch stärker zu pflegen, um die Ausfuhr der einzelnen Firmen und damit der gesamten Produktionsmittelindustrie zu heben.

[4]) Geschäftsbericht des V. D. W. 29/30.
[5]) Vertriebsgemeinschaften in der Werkzeugmaschinenindustrie. Berlin 1930, VDI-Verlag G. m. b. H. Vgl. auch Vertriebsgemeinschaften im Maschinenbau. T. u. W. Bd. 23 (1930) S. 256.

Unsre Ausführungen wenden sich in erster Linie an mittlere und kleinere Werke der Produktionsmittelindustrie, die gute Erzeugnisse schaffen, aber mangels einer entsprechenden Organisation und auch aus finanziellen Gründen an der Ausfuhr nicht teilnehmen können. Wie auf anderen Gebieten der Technik ist heute im Vertrieb nach Übersee das Wort Gemeinschaftsarbeit bezeichnend für die Richtung, die einzuschlagen ist. Ansätze hierzu sind bereits vorhanden. Aber um systematisch den Auslandmarkt zu bearbeiten, müssen diese weiter verfolgt werden und die Wirtschaftsorganisationen mit den werblichen Arbeiten betraut werden, die ohne große Mühen in allerkürzester Zeit hier einsetzen können.

Die Werbung muß heute mehr ins überseeische Ausland gehen mit den Mitteln, die wir kennzeichneten. Alle Kräfte zusammenfassen in diesem Sinne, ist unsere Aufgabe der nächsten Zeit. Man hat gesagt: „Erstklassige Waren und ein Kredit, dessen Laufzeit die ausländische Konkurrenz um mindestens einen Monat schlägt, sind die beste Außenhandelsförderung.“ So zutreffend dieser Satz ist, so wenig umschließt er den ganzen Aufgabenkomplex. Die Kenntnis von dem deutschen Erzeugnis zu verbreiten, ist heute eine viel wichtigere Spezialaufgabe, und die ganze Propaganda muß in dem Ziel endigen: „Die deutsche Maschine in der ganzen Welt.“

[921]

Neuzeitliche Büromaschinen

Vorschau auf die Leipziger Frühjahrsmesse

Diese Übersicht kann nur einen Ausschnitt aus der Büromaschinenschau der Leipziger Messe geben, da infolge des frühen Erscheinens des vorliegenden Heftes — drei Wochen vor Messebeginn — nicht von allen Firmen zur rechten Zeit Unterlagen zu erhalten waren und manche sich oft noch kurze Zeit vor Beginn zum Ausstellen entschließen. Es ist dringend zu wünschen, daß die Büromaschinen, die zwar einen im Verhältnis zur Gesamtausstellerzahl ziemlich kleinen Raum einnehmen, in Zukunft nicht mehr in verschiedenen Messehäusern zerstreut, sondern einheitlich in einer Halle der Technischen oder der Mustermesse ausgestellt werden. Dies würde eine Übersicht über diese organisatorisch so wichtige Industrie und die von ihr herausgebrachten Neuerungen und Verbesserungen wesentlich erleichtern und nicht nur ihr selbst, sondern auch den Besuchern und Einkäufern von großem Nutzen sein.

Diktiermaschinen

Wie bei allen andern Büromaschinen hat auch bei Diktiermaschinen die Technik in den letzten Jahren große Fortschritte gemacht. Wenn sich die älteren Maschinen nicht in der erwarteten Weise einführten, so lag dies wohl mit daran, daß das Arbeiten mit diesen eine gewisse Übung beim Diktieren voraussetzte, um ein fehlerfreies Übertragen der Diktate in die Schreibmaschine zu gewährleisten. Heute ist der Wert der Diktiermaschine für jeden, der Diktatarbeit zu erledigen hat, hinreichend bekannt, denn das Abschreiben der Diktate oder das Übertragen von der Diktiermaschine auf die Schreibmaschine kann bei den heutigen Maschinen bereits nach kurzer Übung sehr viel schneller erledigt werden als mittels des Stenogramms. Die wirtschaftliche Verwendung solcher Maschinen dürfte sowohl für den Diktierenden als auch für den Schreibenden eine Zeitersparnis bis zu 50 vH bieten.

Die Firma Rysick G. m. b. H., Dresden, die Herstellerin der Stenophon-Diktiermaschine, bringt in diesem Frühjahr ein neues verbessertes Modell ihrer Diktiermaschine heraus, die als einzige mit je einer besonderen Aufnahme- und Wiedergabevorrichtung versehen ist. Der Motor wird selbsttätig ein- und ausgeschaltet. Die Walze kann nach Belieben entweder mit der Hand oder mit dem Fuß gekuppelt werden. Die Rückschaltvorrichtung der Wiedergabe-Membrane ist insofern verbessert worden, als auf beiden Seiten der Maschine vorn Tastknöpfe, ähnlich wie bei Schreib-

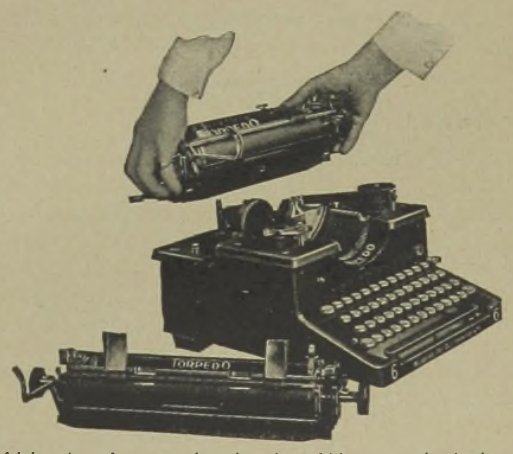


Abb. 1. Auswechseln des Wagens bei der „Torpedo 6“-Organisations-Schreibmaschine
Torpedo-Weilwerke A.-G., Frankfurt a. M.-Rödelheim

Abb. 2. Buchhaltungsmaschine mit nach hinten ausschwenkbarer Schreibwalze
Merzwerke, Frankfurt a. M.-Rödelheim

maschinen, angeordnet sind. Ein am Stenophon (erstmalig bei Diktiermaschinen) angeordneter Geschwindigkeitsmesser gibt dem Diktierenden und dem Schreibenden die Möglichkeit, die für eine wirtschaftliche Ausnutzung der Walze bestgeeignete Umdrehungszahl festzustellen. Etwaige Korrekturen verursachen keinerlei Umstände und können schnell und für den Schreibenden bequem erkennbar ausgeführt werden. Bei der verbesserten Ausführung der selbsttätigen Einstellvorrichtung für das Saphir-Messer der Walzen-Schleifmaschine bedarf es nur noch einer Hebelbewegung, um gleichzeitig den Messertransport mit der Schnittiefe des Messers einzustellen. Mit dieser Einstellvorrichtung kann eine Stenophonwalze etwa 150 mal abgeschliffen werden.

Wir verweisen in diesem Zusammenhang auf die ausführliche Beschreibung der Stenophon-Diktiermaschine in „Technik und Wirtschaft" Band 22 (1929) S. 111, die noch nähere Angaben über die Wirtschaftlichkeit von Diktiermaschinen gibt.

Raumsparschrift

Aus der Unmenge von Spezialschriften für Schreibmaschinen hat sich im Laufe der Zeit die Pica-Schrift abgesondert, die vom Deutschen Normenausschuß für Schreibmaschinen genormt wurde und heute fast ausschließlich verwendet wird. Für viele Fälle ist aber heute die Raumersparnis ausschlaggebend geworden. Davon ausgehend haben die Torpedo-Weilwerke A.-G., Frankfurt a. M., seit kurzer Zeit eine Spezial-Raumsparschrift herausgebracht, deren Blockschrifttypen kleiner sind als diejenigen der Pica- und auch der Perlschrift. Statt der normalen Buchstabenteilung von 2,6 mm weist diese Sparschrift eine solche von nur 1,3 mm auf und ist trotz dieses engen Abstandes und der kleinen Typen gut lesbar. Die Raumersparnis von 50 vH gegenüber der normalen Pica-Schrift wirkt sich je nachdem sowohl in waagerechter wie auch in senkrechter Richtung aus. Die Torpedo-Raumsparschrift kommt somit vor allem in Frage für viel Text bei Schriftstücken gedrängten Umfanges. Sie findet also Verwendung für Statistiken (insbesondere bei Verwendung von Lochkartenmaschinen), Inventaraufstellungen, Karteikarten, Arbeitsverteilungsplänen sowie Stunden- und Fahrplänen, bei Katalogen, Preislisten, Protokollen, Kurszetteln, ebenso als Begleittext zu Konstruktionszeichnungen, für Gebrauchsanweisungen, Fragebogen, Dienst- und Verwaltungsvorschriften usw. Wesentlich erscheint, daß diese Maschinen mit Raumsparschrift ohne Mehrpreis geliefert werden können und ebenfalls die Austauschbarkeit aller Wagen auf der normalen Grundmaschine mittels eines einzigen Handgriffes gestatten.

Schreibmaschinen

Bei den Schreibmaschinen fast sämtlicher Systeme hat sich im Laufe der Jahre eine Wandlung vollzogen dergestalt, daß Maschinen normaler Bauart entweder ohne weiteres oder mit einfachen Handgriffen als reine Korrespondenzmaschinen, Buchhaltungsmaschinen, Postscheckmaschinen usw. verwendet werden können. Erst diese große Vielseitigkeit und der dadurch bedingte Verwendungsbereich solcher Maschinen ermöglichen eine weitgehende Rationalisierung des Bürobetriebes und eine gewinnbringende Einführung arbeitsparender Verfahren.

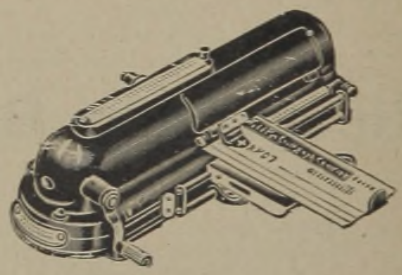


Abb. 3. Scheck-Schutzmaschine „Todd"

Bei der Torpedo 6-Organisations-Schreibmaschine (Abb. 1), die als Postscheck- und als Buchungsmaschine, als Maschine mit geteilter Walze und mit Formular-Schnelleinwurfhebel, als Langwagen- und als Korrespondenzmaschine geliefert wird, ist die Wagen-Zugfeder gegen Überspannung dadurch gesichert, daß sie sich bei falschem Aufsetzen der Wagen vor dem Überspannungsmoment selbsttätig auslöst und in die Normalspannung zurückkehrt. Ein Vorteil dieser Ausführung ist die Typenkorb(Segment)-Schaltung, bei der zum Schreiben von großen Buchstaben und Zeichen nicht der schwere Wagen umgeschaltet wird, sondern nur das leichte Segment. Die genannten Grundtypen können mit fünf verschiedenen Tabulatoren ausgerüstet und mit einem Handgriff beliebig kombiniert werden. Das macht sie besonders geeignet für die Vereinheitlichung der Arbeitsmittel im Verwaltungsapparat von Betrieben jeder Art und Größe. Die Torpedo 6-Organisations-Schreibmaschine ist übrigens die erste vollkommen nach den Bestimmungen des Deutschen Normenausschusses gebaute Schreibmaschine.

Bei der seit Jahren eingeführten Merz-Standard-Schreibmaschine ist besonders zu beachten, daß am gesamten Maschinenrahmen einschließlich Rückwand kein Guß verwendet wurde, sondern ausschließlich Siemens-Martin-Stahl.

Buchhaltungsmaschinen

Bemerkenswert an der Konstruktion der in Abb. 2 dargestellten Buchhaltungsmaschine ist die Möglichkeit, die Schreibwalze nach hinten auszuschwenken und so die Vordrucke rasch und sicher einzuführen. Die Maschine kann verwendet werden für eine Durchschreibebuchführung, bei der Konto und Gegenkonto in einem Arbeitsgang beschriftet werden. Journalblatt und Sachkontenblätter bleiben festgehalten in der Maschine, nur die Kontenblätter werden durch einen Hebelgriff ausgewechselt. Das zeitraubende Zurechtrücken der Kohleblätter fällt weg, da man stets den Vordruck mit dem dazugehörigen Kohlepapier durch einen Hebeldruck gesondert einspannt.

Erstmalig auf der Leipziger Frühjahrsmesse wird die rechnende Torpedo-Buchungsmaschine für senkrechte und waagerechte Addition und Subtraktion sowie Saldierung zu sehen sein. Bei Subtraktion wird die Maschine selbsttätig auf rote Sperrschrift gestellt. Die genannte Maschine kann mit geteilter Walze verwendet werden, die man schon bei bestimmten Rechenmaschinen und ausländischen Buchungsmaschinen kennt. Mit einer solchen Walze ist es möglich, Arbeiten, die aus bestimmten Gründen nicht in einem Arbeitsgang erledigt werden können, nebeneinander und nacheinander zu erledigen und dadurch Arbeitzeit zu sparen. Das Anwendungsgebiet solcher geteilten Walzen ist jedenfalls sehr verschiedenartig.

Abb. 4. „Barrett"-Addiermaschine Modell 121 E mit zwölfstelligem, sichtbarem und verschiebbarem Resultatwerk
Lanston Monotype Machine Comp., Philadelphia

Postscheckmaschinen

Die rechnende Torpedo-Postscheckmaschine, die ebenfalls jetzt erst neu herauskommt, besitzt außer der Anbringung eines Senkrecht-Rechenwerkes verschiedene konstruktive Verbesserungen und wird dadurch zur einzigen rechnenden Spezial-Postscheckmaschine mit selbsttätiger Führung von Endlos-Formularen bei Verwendung der normalen Korrespondenz-Schreibwalzenbreite von 24 cm für das Durchschreibe-Sammelüberweisungs-Verfahren im Postscheckverkehr.

Postscheckschutzmaschinen

Bekanntlich trägt alle Folgen und Nachteile des Abhandenkommens, der mißbräuchlichen Verwendung, der Fälschung von Schecks, Scheckvordrucken usw. der Kontoinhaber. Die Bank haftet nur für nachweisbares Verschulden und nur in dem Maße, als sie im Verhältnis zu andern Ursachen an der Entstehung des Schadens mitgewirkt hat. Deshalb ist es erklärlich, daß eine Maschine, die genügende Sicherheit gegen solche Fälschungen und ähnliches bietet, großes Interesse beansprucht. Die Schriftschutzmaschine „Todd", Abb. 3, sichert die Betragseinzeichnungen auf Post- und Bankschecks, auf Wechsel, Quittungen usw. gegen Fälschungen, die durch mechanische oder chemische Entfernung sowie durch Abänderungen und Hinzufügungen entstehen können. Jeder Betrag kann voll in Worten ausgeschrieben werden, und zwar mit Zweifarbendruck derart, daß jeder einzelne Buchstabe in das Papier hineingeschnitten und eine nicht mehr wegnehmbare Farbe in die Papierfaser gepreßt wird. Ein ganzes Wort wird durch eine Kurbelumdrehung geschrieben. Die nur in Ziffern sichernde „Baby-Todd" kostet 145 RM, die nur in Worten schneller als von Hand oder mit der Schreibmaschine schreibende normale „Todd" ohne oder mit 10 Fremdwährungen 400 RM, bei 21 Währungen 500 RM.

Rechenmaschinen

Seit etwa drei Jahrzehnten werden im Bürobetrieb praktisch brauchbare Rechenmaschinen verwendet, aber nur langsam eroberten sich die Maschinen die Fabrikbetriebe. Erst allmählich führte das zunehmende Bedürfnis, die Organisation der Betriebe auszubauen und alle Daten schneller zu erfassen, sowie die beträchtliche Zeitersparnis und höhere Genauigkeit, die beim maschinellen Addieren, Subtrahieren, Multiplizieren und Dividieren erreicht werden kann, zur stärkeren Einführung solcher Maschinen in neuzeitlich geleitete Betriebe.

Die verbesserten Modelle der von der Lanston Monotype Machine Comp., Philadelphia, gebauten Tisch-Addier- und Rechenmaschinen „Barrett" für Hand- und elektrischen Betrieb können heute schon von 500 RM an geliefert werden. Das neun- bis zehnstellige, also bis 100 Mill. elektrisch schreibende Modell kostet heute 750 RM. Mit der neusten Bauart 121 E (Abb. 4), die ebenfalls eine neunreihige, sichtbare und selbsttätig verbessernde Standard-Tastatur hat und statt eines zehnstelligen festen ein sichtbares zwölfstelliges verschiebbares Multiplizier-Rechenwerk besitzt, kann nicht nur elektrisch schreibend addiert und mit Komplementärzahlen subtrahiert, sondern auch multipliziert und dividiert werden.

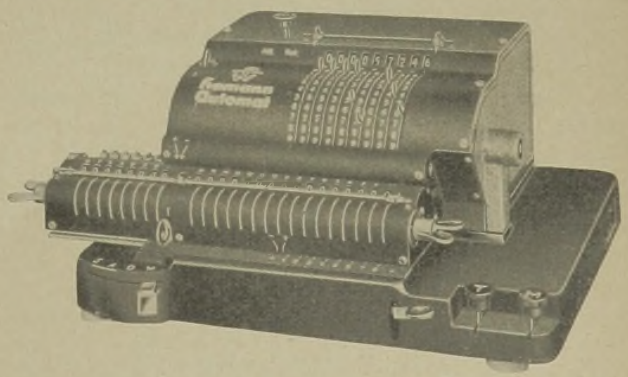


Abb. 5. Rechenmaschine „Hamann-Automat x" mit vollkommen selbsttätiger Division und Multiplikation
Deutsche Telephonwerke und Kabelindustrie A.-G., Berlin

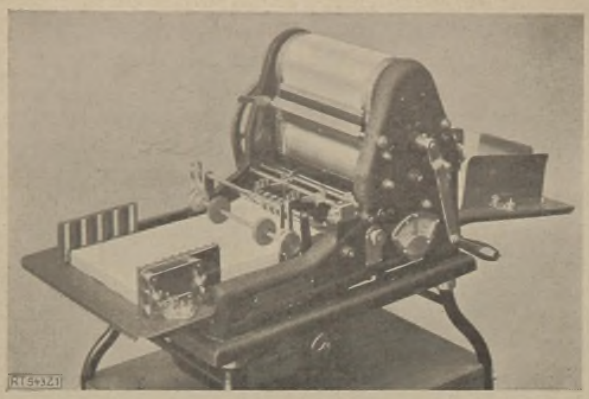


Abb. 6. Vervielfältigungsmaschine „Roto Modell 10" legt an, druckt, färbt, stapelt und zählt vollkommen selbsttätig, stündliche Leistung bis 3500 Abzüge
Roto & Debegowerke A.-G., Königslutter

Die Maschinen der Deutschen Telephonwerke und Kabelindustrie A.-G., Berlin, sind durchweg nach dem im Rechenmaschinenbau neuen mechanischen Arbeitsprinzip des Schaltklinkenantriebs konstruiert. Dadurch sind Modelle geschaffen worden, die eine selbsttätige Durchführung der Division auf einfachstem und kürzestem Wege ermöglichen. Die kleine, mit Handkurbel angetriebene „Hamann-Manus" dieser Firma erledigt neben Addition und Subtraktion auch Multiplikation. Sie besitzt Einstellkontrolle und Zehnerübertragung in beiden Zählwerken, sowie eine Einrichtung zur unmittelbaren Einstellung von Werten (Dividend) in das Resultatwerk. Nach dem gleichen System sind die elektrisch angetriebene halbautomatische „Hamann-Automat" und die vollautomatische „Hamann-Automat X" (Abb. 5) gebaut worden. Bei dieser letzten wird neben der Division auch die Multiplikation vollständig selbsttätig erledigt. Nur drei Handgriffe sind dazu nötig, und zwar für Multiplikation

1.) Einstellen des Multiplikanden in das Einstellwerk,
2.) Einstellen des Multiplikators in das Umdrehungszählwerk,
3.) Schlitten nach rechts herausziehen und loslassen.

Für Division

1.) Einstellen des Dividenden in das Resultatwerk,
2.) Einstellen des Divisors in das Einstellwerk,
3.) Schlitten nach rechts herausziehen und loslassen.

Außer der selbsttätigen Multiplikation ist auch die Möglichkeit einer solchen von Hand, und zwar durch Betätigung der Motortaste gegeben.

Die Ankerwerke A.-G., Bielefeld, zeigen ebenfalls auf der Messe ihre neuen Modelle. Von diesen sind besonders zu erwähnen die vollautomatischen Registrierkassen und die vollautomatische Buchungsmaschine, beide mit Zwischen- und Endsummendruck und selbsttätiger Sollstellung der Addierwerke. Die Buchungsmaschine ist lieferbar mit 9 bis 46 fest eingebauten Addierwerken, oder als Saldiermaschine mit 18 Soll- und 18 Haben-Addierwerken mit je einem Gesamt-Addierwerk für Soll und Haben. Das Hauptaddierwerk zeigt den Gesamtumsatz in einer Summe an.

Vervielfältigungsmaschinen

Nicht nur für den Werbefachmann und den Vertriebsingenieur ist die Möglichkeit, durch Rundschreiben, Werbebriefe, Werbekarten, ein- oder mehrfarbige Prospekte und Kataloge einen innigen Kontakt mit der Kundschaft zu finden und zu erhalten, von immer größerer Wichtigkeit, auch für den Betrieb, gleich welcher Größe, ist die Möglichkeit der schnellen und billigen Anfertigung von Formularen jeglicher Art (Arbeitsbegleitscheine, Lohn- und Gehaltsabrechnungen usw.), eine Notwendigkeit geworden. In allen Fällen, wo die Auflage für die sonst so vielseitige Schreibmaschine zu groß, für den teuren Typendruck aber zu klein ist, hat die Vervielfältigungsmaschine ein großes Arbeitsgebiet vor sich.

Die noch vor nicht allzulanger Zeit oft recht primitiven Konstruktionen sind im Laufe der Jahre so verbessert worden, daß auch die einfachste und billigste Ausführung gut lesbare und aussehende Abdrucke gibt. Entsprechend der heutigen Serien- und Fließfertigung ist der Preis immer mehr gesunken, so daß die einfacheren Ausführungen als Flachdrucker und Rotationsdrucker auch für kleine Firmen erschwinglich sind. So kostet der Schablonen-Flachdrucker „Marcoprint" bei einer Stundenleistung bis zu 250 Abzügen mit allem Zubehör nur 32,50 RM. (mit selbsttätigem Bogenzähler 38,50 RM.), der einfache „Flott"-Rotations-Vervielfältiger bei einer Stundenleistung von rd. 1000 Abdrucken einschließlich Zubehör 72 RM, der Schablonen - Rotationsdrucker „Marcoprint" bei einer Stunden-Höchstleistung von 1000 Abzügen 90 RM, mit Vorsatzanlegetisch und Auffangblech (Leistung bis 2000 Abzüge je Stunde) 100 RM. Die neu herausgekommene Verbesserung der selbsttätigen Anlegevorrichtung — die an jeden „Marcoprint" auch nachträglich angebracht werden kann — bringt die Stundenleistung bis auf 3000 Abzüge (Preis 140 RM.). Werbetechnisch von beträchtlicher Bedeutung ist die Möglichkeit, mit diesem Apparat Vielfarbendrucke in einem Arbeitsgang herzustellen.

Der Wunsch nach noch höherer Leistung führte von diesen einfacheren Konstruktionen, die ihren Zweck für bestimmte Fälle restlos erfüllen, zu komplizierten Ausführungen, die zwar teurer im Preis sind, aber doch in vielen Fällen eine billigere Anfertigung als durch Druck ermöglichen. Der von der Roto & Debegowerke A.-G. hergestellte „Roto-Rekord" entspricht im Preis etwa einer Schreibmaschine und leistet mit selbsttätigem Bogen-An-

Abb. 7. Adressen-Fließschreiber und Konzepthalter „Arkano" mit feststehendem Zeilenanzeiger
Klett & Trapp, Zella-Mehlis

Abb. 8. Rollo-Faltmaschine Modell 6 für Parallelfaltungen, stündliche Leistung bis 3000 Blatt
Roto & Debegowerke A.-G., Königslutter

leger rd. 1500 Abdrucke je Stunde zu einem Preis, der mindestens 50 vH unter Druckerpreis liegt. Als Dauerschablone dient dabei kein Wachspapier, sondern eine zähe Haut aus echt Japan-Faserstoff, die entweder auf der Schreibmaschine beschriftet oder sonst mit Zeichnungen oder Handschrift versehen wird.

Leistungen von etwa 3500 Abzügen je Stunde bietet die in Abb. 6 dargestellte vollautomatische „Roto Modell 10", die selbsttätig anlegt, druckt, färbt, stapelt und zählt. Alle Teile dieser Maschine, die 500 Blatt Papier auf einmal verarbeiten kann, sind normalisiert und austauschbar. Eine große Annehmlichkeit ist das zweite Zählwerk, das nach Erreichen der gewünschten Zahl von Abdrucken, die man genau einstellen kann, den Motor selbständig ausschaltet und auf diese Weise die Bedienung und Beaufsichtigung wesentlich vereinfacht.

Sonstige Bürohilfsmittel

Ausgedehnte Werbung und großer Schriftwechsel führen heute dazu, früher nie beachteten Kleinigkeiten des Bürobetriebes gesteigerte Aufmerksamkeit zu schenken. Konzepthalter, Adressen-Fließschreiber, Faltmaschinen usw. sind heute keine Überflüssigkeiten mehr. Bei dem Konzepthalter, Abb. 7, dessen Besonderheit das wandernde Konzept oder Stenogramm und der feststehende Zeilenanzeiger ist — diese Einrichtung besitzt u. W. nur noch ein amerikanisches Erzeugnis — wird das Vorbild infolge der immer gleichbleibenden Blickrichtung sicher und schnell aufgenommen, ein u. E. großer Vorteil für den Schreibenden.

Das Schreiben von Briefumschlägen erfordert bekanntlich wegen des immer einzeln einzuführenden Umschlages sehr viel Zeit, oft mehr als das Schreiben selbst. Der in Abb. 7 ebenfalls zu erkennende Adressen-Fließschreiber arbeitet so, daß, wenn ein fertig adressierter Briefumschlag aus der Maschine genommen wird, bereits ein neuer sich an der zu beschreibenden Stelle befindet. Das ermöglicht eine Zeitersparnis von etwa 40 bis 50 vH. Sein Preis einschließlich Konzepthalter ist 90 RM, der des Konzepthalters allein 32 RM.

Die Postabfertigung läßt sich bei Brief- und Wertpostsendungen, die in großer Auflage hinausgehen, bedeutend beschleunigen und vereinfachen durch Anwendung von Faltmaschinen, von denen Abb. 8 eine Ausführung für Parallelfaltungen mit einer stündlichen Leistung von rd. 3000 Blatt zeigt. Diese kann nach Einarbeitung des Bedienenden noch wesentlich gesteigert werden. Der Antrieb ist elektrisch, während die Blätter von Hand angelegt werden.

Eine wesentliche Vereinfachung in der Pflege von einzelnen Heften des laufenden Jahrganges einer Zeitschrift bringt der Stab-Selbstbinder. Er besteht aus dem üblichen Bucheinband mit je einer Haltevorrichtung am oberen und unteren Ende des Buchrückens. Für jedes der einzubindenden Hefte ist ein dünner elastischer Drahtstab vorhanden, der beim Einfügen des Heftes in ein Steckloch der unteren Haltevorrichtung gesteckt, dann wie ein Lesezeichen in das Heft eingelegt und in das entsprechende Steckloch der oberen Haltevorrichtung eingeführt wird. Die Einspannung der elastischen Drahtstäbe klemmt die Hefte derart fest, daß auch beim Schütteln des umgedrehten Buches eine Lockerung oder Beschädigung nicht zu befürchten ist. Dieser praktische Sammeleinband wird von der Firma Hartmann & Co., Berlin W 35, in vielen Formaten herausgebracht, sodaß nahezu alle Zeitschriften damit gebunden werden können.

Abb. 9. „Pelikan"-Tusche-Patrone
Günther Wagner, Hannover

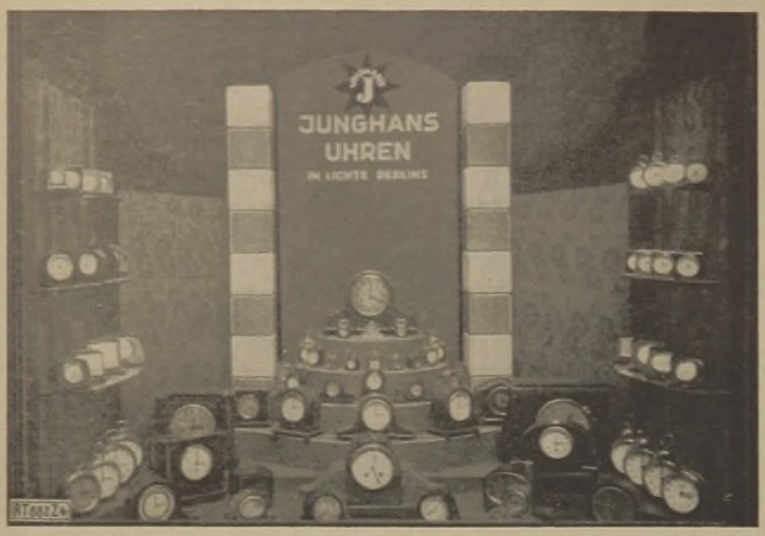
Jeder, der einmal mit Reiß- oder Zeichenfedern zu tun hatte, kennt die Unannehmlichkeit des Füllens der Feder aus der Tuscheflasche und die Unzulänglichkeit einer genauen Dosierung. Hier wird eine Neuerung gute Dienste leisten können, die diese Nachteile vermeiden kann: Die von Günther Wagner, Hannover, herausgebrachte Pelikan-Tusche-Patrone, Abb. 9, bestehend aus einer unzerbrechlichen Hartgummihülse mit elastischem Boden und einer Spritzdüse. Die Tusche wird unmittelbar aus der Patrone in die Reiß- oder Zeichenfeder gedrückt. Dadurch ist genaueste Dosierung möglich. Der geringe Preis von 0,35 RM ermöglicht eine weitgehende Verbreitung dieser einfachen und praktischen Neuerung.

H. Klebs [934]

Das technische Schaufenster

In Heft 1 dieses Jahrganges Seite 2 waren in meinem Aufsatz als Beispiel für Schaufenster nach dem Stapelprinzip die üblichen Auslagen der Uhrmacher genannt. Als weitere Beispiele könnte noch auf die Schaufenster von Goldwarenhändlern, von Eisenwarenhandlungen, im besonderen auf Werkzeug-Schaufenster hingewiesen werden.

Das umstehende Bild zeigt ein Schaufenster mit Wecker- und Tischuhren, das gegenüber dem Gewohnten schon als Fortschritt zu betrachten ist. Das Fenster vermeidet wenigstens das Behängen der Schaukastenrückwand, lockert die Vorder- und Seitenauslagen auf und enthält eine weniger verwirrende Fülle von Uhren unter Beschränkung auf zwei bestimmte Arten und wenige Muster.



Die Kombination eines Blickfanges und einer dekorativen Hervorhebung des Markenzeichens stellt der rückwärtige Aufbau dar, der unter Benutzung von allseitig geschlossenen Leuchtwürfeln [1]) aus verschiedenfarbigem Glas gestaltet ist.

Daß man auch in solchen Geschäftszweigen das Schaufenster mit wenigen ausgewählten Stücken wirkungsvoll und überzeugend gestalten kann, zeigen z. B. die führenden großstädtischen Juweliere. Sie fesseln durch einige auserlesene Stücke, die gut angeordnet und beleuchtet sind — wobei im übrigen das Schaufenster ganz schlicht gehalten ist und kein dekorativ es Beiwerk stört — den Beschauer ganz besonders und lassen nicht den geringsten Zweifel über ihre Leistungsfähigkeit und die Reichhaltigkeit der im Laden bereitgehaltenen Auswahl aufkommen. *Hessenmüller* [935]

[1]) Atrax G. m. b. H., Berlin W 9.

England erkennt die Bedeutung des Vertriebs

Der Prinz von Wales hat vor wenigen Tagen eine Reise angetreten, die ihn über Panama, die Andenstaaten und Chile nach Argentinien führen wird. Dort wird er am 14. März die große British Empire Trade Exhibition eröffnen. Die Bedeutung dieser Reise geht weit über einen bloßen Höflichkeitsakt hinaus, denn sie ist ein besonders wichtiger Teil der Bemühungen, mit denen England den südamerikanischen Markt zurückzugewinnen hofft, der in den letzten Jahren in immer stärkerem Maße von den Vereinigten Staaten von Amerika beeinflußt wurde. Die Tatsache, daß England in Südamerika heute etwa 25 Mrd. RM, davon etwa 10 Mrd. RM in Argentinien, angelegt hat, läßt die Bedeutung verständlich erscheinen, die man in England selbst der Reise des Thronfolgers beimißt.

Der folgende Beitrag, der zeigt, daß die Engländer sehr gut erkannt haben, worauf es beim Absatz und Vertrieb ihrer Erzeugnisse ankommt, darf deshalb besonderes Interesse beanspruchen.

Auf einem Festessen der Vereinigung der Verkaufsleiter hielt der Prinz von Wales kürzlich eine bedeutsame und interessante Ansprache, die ausschließlich die Notwendigkeit der Verbesserung des englischen Vertriebswesens zum Thema hatte. Der Umstand, daß die Rede von der Tagespresse ausführlich abgedruckt und auch durch Rundfunk verbreitet wurde, spricht für die Vermutung, daß hier eine Kundgebung der Regierung vorliegt, die sich bewußt ist, daß die Rückgewinnung verlorener Absatzgebiete und der Aufschluß neuer Märkte lebenswichtig für die englische Wirtschaft sind.

Der Prinz erklärte in seinen Ausführungen freimütig, daß der englische Handel notleidend sei und viel Boden verloren habe. Die Weltmärkte seien heute ganz anders gelagert als in der Vorkriegszeit; viele Länder seien zur Eigenerzeugung übergegangen, und das mehr und mehr sich verringernde Geschäft lasse sich nur durch geschickte, energisch durchgeführte und ausreichend finanzierte Verkaufsfeldzüge aufrecht erhalten. Gewiß seien manche wirtschaftlichen Schwierigkeiten dem helfenden Eingriff unzugänglich, dort wo die Ursachen aber behoben werden könnten, müsse ungesäumt gehandelt werden. Zu untersuchen sei, ob man aus eigenem die Absatzmöglichkeiten in der Ausfuhr verbessern könne, ob Vertriebsverfahren und Marktbearbeitung vervollkommnet und wissenschaftlicher gestaltet werden müßten. Solle man besser befähigte Überseevertreter in größerer Anzahl aussenden, und den jungen, ehrgeizigen und wagemutigen Nachwuchs dabei heranziehen?

Eins sei dringend not: Mit Energie und Entschlußkraft den Kampf um die Märkte aufzunehmen. Man baue nicht auf die Hilfe dritter, des Staates oder einer Organisation, sondern plane und handle selbst.

„Wir müssen es uns als Gebot einprägen, daß unsere besten Männer sich nicht ausschließlich oder selbst hauptsächlich mit der Gütererzeugung allein beschäftigen dürfen. Neuzeitliche Erzeugungsverfahren — neuzeitlicher gesteigerter Wettbewerb — verlangen unvermeidlich neuzeitliche Vertriebsverfahren. Eine beträchtliche Anzahl unserer fähigsten Köpfe muß sich künftig konzentrieren auf den schweren, aber interessanten Kampf um die Weltmärkte."

Der Prinz verglich dann die Verkaufskunst mit dem Sport. Alle Eigenschaften, deren der Sportler bedarf — Wagemut, Zähigkeit, Unbeirrtheit, Furchtlosigkeit, Energie, Initiative, schnelles Urteilen und Handeln, Geduld und Ausdauer — seien auch für den guten Verkäufer wichtig und notwendig. Und im Handel wie im Sport sind gründliche Ausbildung und unablässiges Training allein erfolgbringend.

Die Auslandmärkte, ihr strukturelles Gefüge und die Wandlungen ihrer Verhältnisse müßten Gegenstand beständigen Studiums sein; Beherrschung der Fremdsprachen sei unerläßlich. Die persönliche Fühlungnahme mit der Verbraucherwelt sei eifrig und sorgsam zu pflegen. Er hoffe, daß auf der kommenden englischen Ausstellung in Buenos Aires das Mutterland durch erstklassige Kräfte vertreten werde und die leitenden Wirtschaftler selbst Argentinien besuchen und Geschäftsverbindungen anknüpfen würden.

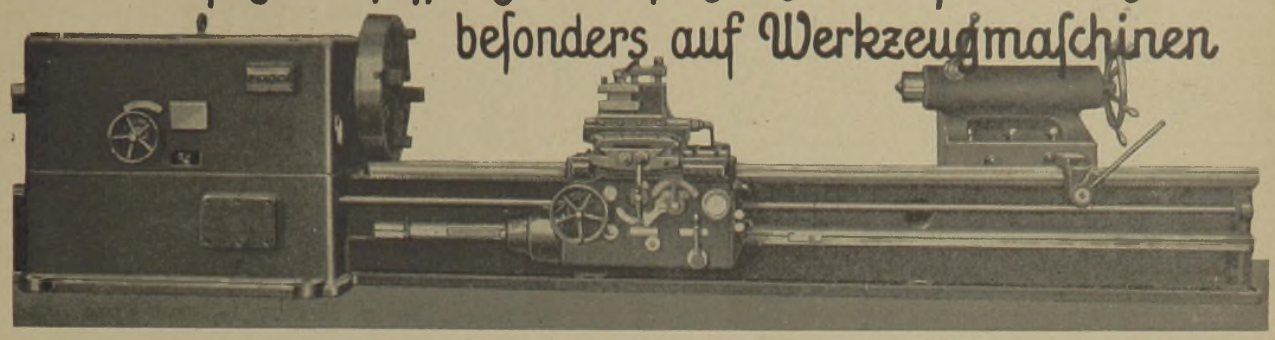
Sehr eingehend beschäftigte sich der Prinz mit der Erziehung und Heranbildung der Vertriebshelfer durch Schulen und Universitäten. Den angeborenen körperlichen und geistigen Fähigkeiten müssen eine gründliche Allgemeinbildung und das notwendige kaufmännische Spezialwissen zur Seite stehen. Die Dankespflicht, die England seinen höheren Schulen und Universitäten schulde, werde sich vergrößern, wenn diese der Wirtschaft die notwendigen geistigen und moralischen Führer des Geschäftslebens erzögen. Von den Mittel- und Volksschulen seien recht unterrichtete „Rekruten für die Handelsarmee" auszubilden.

Die Unternehmer müßten erkennen, daß für das Wiedergedeihen der Wirtschaft geeignetere und bessere Hilfskräfte notwendig sind, die aber angemessen entlohnt und tatkräftig unterstützt werden müssen. Alle Geschäftspolitik habe sich nach den Forderungen des Tages zu richten, und dürfe nicht saumselig an alten Überlieferungen haften.

Für uns enthält das Vorgetragene keine wesentlich neuen Erkenntnisse, sondern bestätigt lediglich die Richtigkeit unserer bisherigen Arbeit und weiteren Zielsetzungen. Dieses Urteil soll uns aber um keinen Preis zu selbstzufriedenem Verharren veranlassen, sondern anspornen, umso größeren Eifer dem Ausbau und der Vervollkommnung unseres deutschen Vertriebswesens zu widmen und wachsamen Auges alle Maßnahmen und Bestrebungen unserer Mitbewerber auf den Weltmärkten zu beobachten.

K. O. Zl. [923]

Zweckmäßige Abfassung u. Verfolgung v. Maschinenangeboten besonders auf Werkzeugmaschinen



Von Dipl.-Ing. WEIL, Frankfurt a. M.

Der Erfolg eines Angebotes hängt in erster Linie vom Preis und der Güte (Konstruktion, Leistungsfähigkeit, Werkstattausführung) der angebotenen Maschine ab; aber es darf nicht übersehen werden, daß auch die Abfassung und die ganze Aufmachung eines Angebotes hierfür mitbestimmend sind, und daß ungeschickte Beschreibungen, unvollständige Bilder oder sonstige ungenügende Unterlagen Ursachen des Mißerfolges bilden können, selbst in Fällen, wo es sich um sonst gute Maschinen und nicht zu hohe Preise handelt. Man kann oft die Erfahrung machen, daß solche Angebote von dem Anfrager verärgert zur Seite gelegt werden, weil die eine oder andere diesem wichtig erscheinende Angabe fehlt, vielleicht auch deshalb, weil keine Zeit mehr zu Rückfragen vorhanden ist.

Technische Angebote müssen sehr sorgfältig ausgearbeitet werden. Denn ihr Erfolg hängt nicht nur von Preis und Güte des angebotenen Erzeugnisses, sondern sehr viel auch — in gesteigertem Maße bei Auslandangeboten — von der geschickten und sachgemäßen Abfassung und Aufmachung ab. Ebenso wichtig wie das Angebot selbst ist seine weitere Verfolgung durch fachmännische Vertreter oder durch die anbietende Firma selbst.

Das Ausarbeiten eines Angebotes erfordert große Sorgfalt

Daraus geht hervor, daß der Ausarbeitung der Angebote große Sorgfalt zu widmen ist. Die Erwägungen sind durchaus falsch, die davon ausgehen, daß ja doch nur ein sehr geringer Teil zu Bestellungen führt, weshalb es nicht notwendig sei, sich viel Mühe zu machen, da ja die zuständige Vertretung bei Verfolgung des Angebotes das Versäumte nachholen könne. Bei der Abfassung eines Angebotes ist es unbedingt erforderlich, daß der Anbieter sich in die Lage der anfragenden Firma hineindenkt und überlegt, was für sie zu wissen wichtig ist. Ein Angebot, das unter diesem Gesichtspunkte ausgearbeitet ist, hat die beste Aussicht auf Erfolg. Gerade in diesem Punkte wird vielfach gesündigt, die Beschreibungen enthalten eine Reihe von unwichtigen Angaben, die den Käufer nicht oder erst in letzter Linie interessieren, während für ihn wichtige Daten fehlen oder nur unklar vermerkt sind.

Die Erreichung einer Anfrage kostet in der Regel schon Geld durch die vorangegangenen Ausgaben für Werbekosten: Inserate in den Fachzeitschriften, die auf die Erzeugnisse der Firma aufmerksam machen, Herstellung der Kataloge und Prospekte, Ausgaben für Werbereisen und dergl. Ein unsachliches, technisch unzulängliches Angebot, das mangelhaft abgefaßt und nicht mit genügenden Unterlagen (Zeichnungen usw.) ausgestattet ist, macht den möglichen Erfolg der bisherigen geldlichen Aufwendungen schon von vornherein zunichte, ist also auch im engeren Sinne unwirtschaftlich.

Manche Firmen legen mehr Wert darauf, die Nachteile anderer Konstruktionen — wenn auch mittelbar — hervorzuheben als auf die Vorteile ihrer eigenen Modelle hinzuweisen, ein Vorgehen, das manchen Käufer abstößt, weil er ein solches Verfahren als nicht gerade vornehm ansieht. Haben die Erzeugnisse der Mitbewerber im Vergleich zu den eigenen Erzeugnissen wirklich Mängel, so wird der Käufer dies wohl in den meisten Fällen beim Vergleich der einzelnen Angebote selbst herausfinden. Scheint es dennoch notwendig, auf die Nachteile anderer Konstruktionen aufmerksam zu machen, so läßt sich dies bei der weiteren Verfolgung des Geschäftes viel ausführlicher erreichen als im Rahmen eines schriftlichen Angebotes.

Hauptgesichtspunkte bei der Abfassung eines Angebotes

Wenn es auch bei der großen Verschiedenartigkeit der einzelnen Maschinengruppen kaum möglich ist, ganz bestimmte Einzelheiten umfassende Richtlinien für die beste Wirksamkeit eines Angebotes zu geben, so sind doch eine Reihe von Gesichtspunkten zu beachten, die für alle Fälle Gültigkeit besitzen.

Ein Angebot muß stilistisch

klar und ausführlich

abgefaßt sein; aber es darf sich nicht in nebensächliche Einzelheiten verlieren, die sein Studium erschweren und den Leser ermüden. So ist es vielfach zwecklos, besonders hervorzuheben, daß die Zahnräder bearbeitete Zähne besitzen — weil dies fast immer selbstverständlich ist — oder die Rohstoffrage zu breit zu treten; hingegen scheint es nicht überflüssig, in Fällen, in denen nicht alle Räder in Stahl oder Bronze angefertigt sind, darauf hinzuweisen, daß nur die stark beanspruchten Getriebe aus Stahl bestehen. Wenn auch in diesem Punkte bei etwa vorkom-

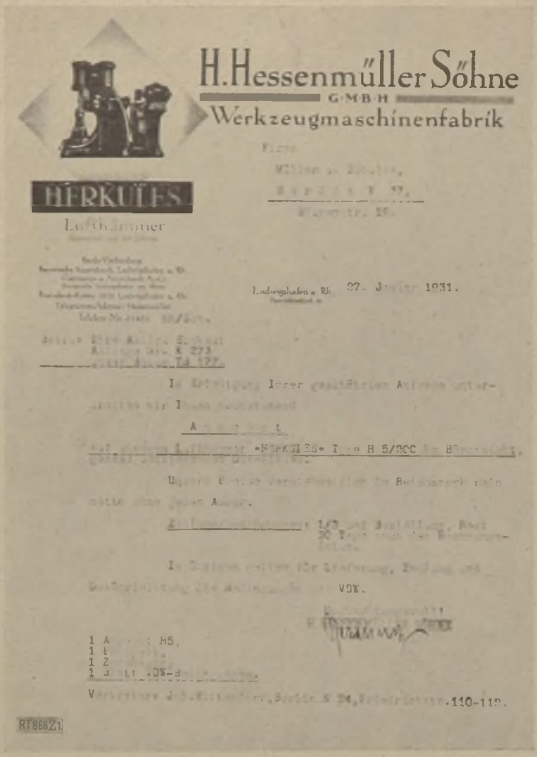

H. Hessenmüller Söhne
GMBH
Werkzeugmaschinenfabrik
HERKULES
Lufthammer

Abb. 1 bis 5. Muster eines Angebots (Lufthammer)
Abb. 1. Angebotsbrief

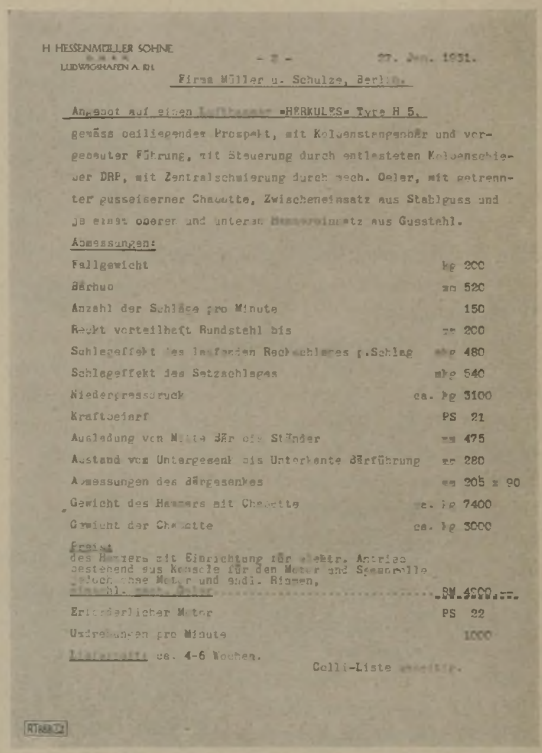
menden Brüchen die Verantwortung dem Lieferer obliegt, so wird durch seine Betonung späteren Reklamationen vorgebeugt, auch wenn größere Störungen nicht vorkommen.

Die Angabe der

Leistungsfähigkeit

soll besonders bei Werkzeugmaschinen nicht fehlen. Unerläßlich ist dies, wenn es sich um die maschinelle Bearbeitung bestimmter Werkstücke handelt. Bei Neukonstruktionen, bei denen bestimmte Zahlen aus der Praxis noch nicht vorliegen, sind diese Angaben unter einem gewissen Vorbehalt zu machen, da sie zunächst nur rechnerisch ermittelt werden können. Bei Drehbänken kommt die Spanstärke in Betracht; dabei ist es notwendig, noch die bei dieser Spanstärke zulässige Schnittgeschwindigkeit mitzuteilen. Bei Karusselldrehwerken und ähnlichen Typen (Hobelmaschinen etc.) wird auch das noch nicht genügen, und es ist eine gute Vorsichtsmaßregel und Rückendeckung des Herstellers, noch die Stößelausladung anzugeben, bei der der Span genommen werden kann; denn eine Karussellbank, die einen Span von 50 mm² bei ganz kurz gefaßtem Messerstößel abtrennen kann, wird diese Spanleistung selbstverständlich nicht erreichen, wenn der Stößel weit ausgeschoben ist. Selbstverständlich ist auch die Angabe unerläßlich, ob die Spanstärke sich auf Stahl, Gußeisen usw. bezieht. Bei Bohrmaschinen z. B. wird in den Angeboten in der Regel gesagt: „Bohrleistung in Stahl 40 mm Lochdurchmesser". Dies besagt aber nichts, weil der Vorschub, bei dem diese Leistung erzielt wird, und auch die hierbei erreichbare Bohrergeschwindigkeit fehlt. Derartige unvollständige Angaben führen nur zu Streitigkeiten, wenn der Käufer das Loch mit einem größeren Vorschub bohren will, als es die Maschine zuläßt. Wenn in dem Angebot aber gesagt wird: „Die Maschine kann bei einem Loch von 40 mm Durchmesser in Stahl von 60 kg Festigkeit in der Minute eine Bohrtiefe von 100 mm erreichen", so ist dies eindeutig und kann zu Mißverständnissen keinen Anlaß geben.

Ganz besondre Vorsicht ist geboten bei der Abfassung von Beschreibungen von Sondermaschinen, die erst neu konstruiert werden müssen. Derartigen Bestellungen gehen in der Regel eingehende Besprechungen über den Aufbau und über konstruktive Einzelheiten voraus, deren Ergebnis zur Vermeidung von Mißverständnissen


H HESSENMÜLLER SÖHNE
GMBH
LUDWIGSHAFEN A. RH

Firma Müller u. Schulze, Berlin.

Angebot auf einen Lufthammer "HERKULES" Type H 5,
gemäss beiliegendem Prospekt, mit Kolbenstangenöler und vorgesetzter Führung, mit Steuerung durch entlasteten Kolbenschieber DRP, mit Zentralschmierung durch mech. Oeler, mit getrennter gusseiserner Chabotte, Zwischeneinsatz aus Stahlguss und je einer oberen und unteren Bärenwinnetz aus Gusstahl.

Abmessungen:

Fallgewicht	kg 200
Bärhub	mm 520
Anzahl der Schläge pro Minute	150
Reckt vorteilhaft Rundstahl bis	mm 200
Schlageffekt des laufenden Reckschlages p.Schlag	mkg 480
Schlageffekt des Setzschlages	mkg 540
Niederpressdruck	ca. kg 3100
Kraftbedarf	PS 21
Ausladung von Mitte Bär bis Ständer	mm 475
Abstand von Untergesenk bis Unterkante Bärführung	mm 280
Abmessungen des Bärgesenkes	mm 205 x 90
Gewicht des Hammers mit Chabotte	ca. kg 7400
Gewicht der Chabotte	ca. kg 3000

Preis:
des Hammers mit Einrichtung für elektr. Antrieb bestehend aus Kupplung für den Motor und Spannrolle jedoch ohne Motor und endl. Riemen, einschl. mont. Daten RM. 6000.--

Erforderlicher Motor PS 22

Umdrehungen pro Minute 1000

Lieferzeit ca. 4-6 Wochen.

Colli-Liste beiliegend.

Abb. 2. Hauptblatt des Angebots
(technische Daten, Preis)

und auch zur Richtschnur für den Konstrukteur sorgfältig festgelegt werden muß.

Wichtig ist auch, die

Zubehörteile

besonders anzuführen oder anzubieten, wodurch dem Käufer der Vergleich mit anderen Angeboten erleichtert wird; jedenfalls muß ersichtlich sein, was mitgeliefert wird, und was nicht zur Lieferung gehört (z. B. Fundamentanker, Riemen usw.). Zweckmäßig wird es sein, auch gleich die Motoren mit anzubieten, um dem Käufer ein Bild über die Gesamtanschaffungskosten zu geben, ganz abgesehen davon, daß es in beiderseitigem Interesse liegt, die Verantwortung für die gesamte Lieferung in eine Hand zu legen.

Fälle, in denen der Anbieter einen Auftrag verliert, weil die angegebene

Lieferzeit

zu lang bemessen ist, sind nicht selten; es ist daher gerade in diesem Punkte bei der Angebotstellung mitunter recht angebracht, hinter die Angabe der Lieferzeit noch eine Bemerkung zu setzen, „gegebenenfalls kürzer" oder „Lieferzeit nach Vereinbarung", wodurch für spätere Verhandlungen der Weg frei bleibt, den Wünschen des Käufers in dieser Richtung nach Möglichkeit Rechnung zu tragen und, wo erforderlich, die Lieferung dadurch rascher

zu bewirken, daß sie gegenüber anderen weniger dringlichen Bestellungen bevorzugt wird.

Mißverständnisse können bei Durchsicht eines Angebotes durch Angabe des

„Kraftbedarfs“

entstehen. Wird dieser z. B. mit 20 PS angegeben, während ein Mitbewerber für die sonst gleiche Maschine nur 15 PS angibt, so kann der Einkäufer dadurch zu der Ansicht gelangen, daß die eine Maschine mit zu viel Reibungsverlusten arbeitet, wodurch sie mehr Kraft gebraucht; der Anbieter will aber mit der Angabe 20 PS sagen, daß die Maschine so kräftig gebaut ist, daß sie 20 PS zu übertragen vermag. Das Wort „Kraftbedarf“ ist, obwohl es vielfach angewendet wird, nicht ganz glücklich gewählt. Vielleicht wäre es mehr angebracht, dieses Wort durch „Größte übertragbare Arbeitsleistung“ oder „Ausnützbare Motorstärken“ oder „Kraftaufnahme“ zu ersetzen. Wo es sich um eine ganz bestimmte Leistung handelt, z. B. um das Heben eines schweren Maschinenteils oder dessen Verschieben, ist der Ausdruck „Kraftbedarf“ besser am Platze.

Demnach sind bei Angeboten auf Werkzeugmaschinen diese von der Leistungsseite her zu betrachten;

Abb. 3. Titelblatt des vierseitigen Prospektes

Kraftaufnahme und Spanleistung sind wichtige Daten hierfür. Zur Regel sollte es werden (wie dies bereits von verschiedenen Werken geschieht), Zerspanungsdiagramme beizugeben, und zwar für diejenigen Werkstoffe, die der Anfrager bevorzugt bearbeiten will. Auch ist durch Rückfragen möglichst zu klären, welche Stücke bearbeitet werden sollen, mit welcher Genauigkeit und unter welchen allgemeinen Betriebsbedingungen, soweit diese für die Wahl des Maschinentyps mitbestimmend sein können.

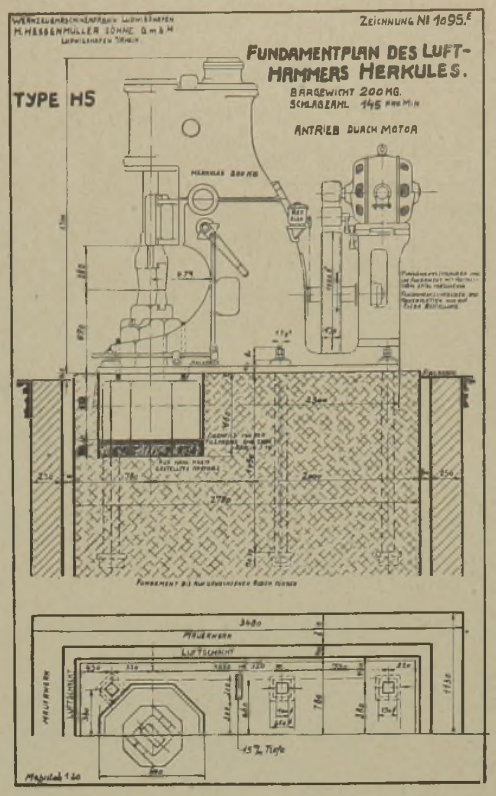
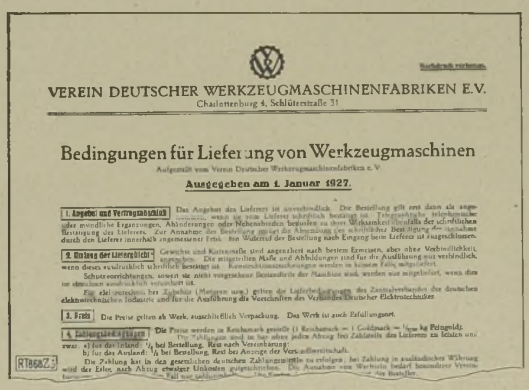


Abb. 4. Aufstellungsplan

In einem Angebot darf das

Gewicht

der Maschine nicht fehlen, schon deshalb nicht, um dem Käufer über die Höhe der Fracht (und gegebenenfalls über den Zoll bei Auslandbestellungen) Klarheit zu verschaffen. Bei schweren Maschinen, hauptsächlich, wenn es sich um Erstausführungen handelt, ist es ratsam, die Toleranzen möglichst hoch zu setzen, da man in solchen Fällen mit den üblichen 5 vH kaum auskommt und bei größeren Unterschieden, sei es nach oben oder nach unten, Streitigkeiten mit dem Besteller entstehen können. Wenn auch das Gewicht einer Maschine nur sehr bedingt für ihre Güte maßgebend ist, so gibt es doch vielfach dem Käufer einen Anhalt für die Preisbeurteilung und für den Vergleich mit anderen Angeboten; die Käufer werden daher nur selten größere Gewichtsunterschreitungen ruhig hinnehmen, während anderseits bei Überschreitungen der angegebenen Gewichte die erhöhten Frachtkosten (Zoll) Ursache von Streitigkeiten werden können. Aus diesen Grün-


VEREIN DEUTSCHER WERKZEUGMASCHINENFABRIKEN E.V.
Charlottenburg 4, Schlüterstraße 31

Bedingungen für Lieferung von Werkzeugmaschinen
Aufgestellt vom Verein Deutscher Werkzeugmaschinenfabriken e. V.
Ausgegeben am 1. Januar 1927.

1. Angebot und Vertragsabschluß
2. Umfang der Lieferungspflicht
3. Preise
4. Zahlungsbedingungen

Abb. 5. Lieferbedingungen des Fachverbandes

den ist es vorteilhaft, wenn das Angebot eine die Toleranzen festlegende Klausel enthält.

Die dem Angebot beigefügten

Bildunterlagen

sollen reichlich sein; vielfach werden die in den gedruckten Prospekten vorhandenen Lichtbilder nicht genügen; zum besseren Verständnis der Konstruktion sind dann Ansichts- und Schnittzeichnungen für bemerkenswerte konstruktive Einzelheiten beizufügen, wenn möglich auch eine Fundamentskizze, die dem Anfrager über den von der Maschine benötigten Platzbedarf genauen Aufschluß gibt; bei Großmaschinen hängt von diesem Platzbedarf oft die Möglichkeit der Aufstellung und damit der Beschaffung ab. Die früher oft vorgekommenen Fälle, daß die Prospekte und Unterlagen aus Furcht, zu viel zu verraten, sehr mager gehalten waren, dürften heute wohl zu den Seltenheiten gehören, wenn auch die Geheimniskrämerei noch nicht ganz ausgestorben ist. Überflüssig zu erwähnen, daß ein geschmackvoll ausgestattetes Angebot sehr viel zu dessen Empfehlung beiträgt.

Bezüglich der den Angeboten beigefügten sogenannten

Referenzlisten

die niemals fehlen sollten, wäre im Hinblick auf deren oft sehr großen Umfang zur Erleichterung ihrer Durchsicht zu raten, gewisse Bezieher durch Unterstreichen oder in anderer Weise besser kenntlich zu machen. Wenn z. B. einer Elektromotoren herstellenden Firma eine bestimmte Maschine angeboten wird, so sollen in der Referenzliste jene Konkurrenzwerke augenfällig hervorgehoben werden, die die gleiche oder ähnliche Maschine bezogen haben; die Namen solcher Werke werden die anfragende Firma mehr interessieren, als die hundert anderer Werke, die ganz andere Erzeugnisse herstellen.

Auslandangebote

Die größte Sorgfalt aber muß den ins Ausland gehenden Angeboten zugewandt werden, schon deshalb, weil wir den höchsten Wert auf Auslandgeschäfte legen müssen. Der Überseekunde ist nur selten in der Lage, sich durch zeitraubende Rückfragen über Einzelheiten zu unterrichten; deshalb muß in dem Angebot alles enthalten sein, was den Käufer interessieren könnte. Außerdem ist darauf Rücksicht zu nehmen, daß das im allgemeinen wenig industriell geschulte Übersee-Ausland bei weitem nicht über jene technischen Kenntnisse verfügt, die wir bei einheimischen Käufern als selbstverständlich voraussetzen. Der „Dienst am Kunden" muß daher für Auslandgeschäfte ganz besonders gut ausgebildet sein, wenn wir erfolgreich in Wettbewerb treten wollen, besonders mit den Amerikanern, die ja bekanntlich in der Propaganda Vorbildliches leisten. Wichtig ist ferner, für Ausfuhrzwecke den Angeboten eine Zusammenstellung beizugeben, die die Brutto- und Nettogewichte, die Art der seemäßigen Verpackung, die Zahl der Kollis und deren Abmessungen enthält, um die Abfertigung, Verzollung usw. zu erleichtern.

Selbstverständlich ist es vollkommen zwecklos, Angebote für das fremdsprachige Ausland in deutscher Sprache hinauszuschicken, da hierfür je nach dem betreffenden Lande die englische, französische oder spanische Sprache in Betracht kommt [1]). Wo es schwer möglich ist, Übersetzungen in russischer Sprache zu erhalten, dürfte die Abfassung in französischer oder gegebenenfalls in deutscher Sprache genügen. In allen Fällen ist aber auf eine

gute Übersetzung

zu achten; hauptsächlich die technischen Ausdrücke sind einwandfrei wiederzugeben. Daher scheint es unbedingt notwendig, solche Übersetzungen von fach- und sprachkundigen Spezialisten vornehmen zu lassen; sie sind eine Haupt- und keine Nebensache für den Verkaufserfolg. Übersetzer, die die technischen Ausdrücke aus dem Wörterbuch zusammenstückeln müssen, sind nicht die richtigen Persönlichkeiten für diese wichtige Arbeit; sie können nur Schaden anrichten, da der Auslandkunde leicht folgern kann, daß der Anbieter nicht den erforderlichen Wert auf ein gut übersetztes Angebot legt. Wenn, wie es beispielsweise vorkam, ein französischer Übersetzer das Wort Rundschleifmaschine mit „Machine à affûter" übersetzt (ein Ausdruck, der sich auf eine Maschine zum Schärfen von Werkzeugen bezieht), so wird der Auslandkunde diese Falschübersetzung nur mitleidig belächeln können.

Die Verfolgung des Angebots

Ebenso wichtig wie eine nach jeder Richtung hin zielbewußte Abfassung eines Angebotes ist auch seine weitere Verfolgung, die in der Hauptsache wohl der zuständigen Vertretung obliegt, aber in innigster Zusammenarbeit mit dieser auch vom Stammhause in die Hand genommen werden muß. Wo die Vertretung von technisch gebildeten, mit den Erzeugnissen des Werkes durchaus vertrauten Ingenieuren ausgeübt wird, braucht die Mitwirkung des Stammhauses nicht so intensiv zu sein wie dort, wo der Vertreter weniger technische und mehr kaufmännische Vorbildung besitzt. In jedem Fall aber muß der Vertreter seine Firma laufend über die Aussichten unterrichten, Wünsche des Kunden über etwaige Änderungen entgegennehmen und gegebenenfalls auch die angebotene Konstruktion mit dem Käufer durchsprechen. Nicht selten kommt es vor, daß ein Mitbewerber sich ungünstig über die Konstruktionen der Gegenseite in einer Weise äußert, die an unlauteren Wettbewerb grenzt; hier wird es Sache des

fachmännischen Vertreters

sein, die dadurch entstandenen Zweifel des Anfragers zu zerstreuen, oder wenn er selbst hierzu nicht in der Lage ist, seinem Stammhause darüber zu berichten, damit dieses selbst eingreifen kann. Durch derartige Besprechungen kann der Fall eintreten, daß wirkliche, bisher unbekannte Vorzüge der Konkurrenzmaschinen zur Kenntnis des Vertreters gelangen und wichtige Winke für spätere Fälle geben.

Handelt es sich um neue Sonderkonstruktionen, wird auch der fachmännische Vertreter den Besuch des Kunden durch den Spezialingenieur seines Werkes anregen und so alles aufbieten, um den Abschluß des Geschäftes zu beschleunigen und zu erleichtern.

Viel schwieriger gestaltet sich die Verfolgung von Ausland-, hauptsächlich Überseeangeboten, weil es wegen der großen Entfernungen sehr lange dauert, bis Briefe den Empfänger erreichen, und Kabeltelegramme zu kostspielig sind. Wo die Geschäfte nicht unmittelbar durch Exporteure gemacht werden und ihre Abwicklung in die Hände der Auslandvertretungen gelegt ist, muß bei deren Auswahl besonders darauf geachtet werden, daß diese Vertreter nicht nur fachmännisch geschult sind, sondern auch über beste persönliche Beziehungen zu industriellen Kreisen verfügen, ein Faktor, der für das Ausland ungleich wichtiger ist als für das Inland. Ob die Auslandvertretun-

[1]) vgl. hierzu Merkblatt Nr. 1 der Fachgruppe Vertriebsingenieure beim VDI, Beilage zu T. u. W. Heft 1, 1931.

gen in die Hände von Deutschen oder von Einheimischen des betreffenden Landes zu legen sind, ist eine ungemein wichtige Frage, die aber nur von Fall zu Fall entschieden werden kann.

Gerade bei der gegenwärtigen Geschäftslage, wo unsere gesamte Maschinenindustrie von einer schweren Krise heimgesucht ist, wie sie bisher noch niemals bestanden hat, ist das gesamte Angebotswesen zu einem der wichtigsten Zweige jedes Fabrikbetriebes geworden und dort, wo das richtig erkannt und danach vorgegangen wird, dürften auch die Erfolge nicht ausbleiben, besonders, wenn die Angebotsabteilung ihre Tätigkeit mit der Abgabe des Angebots nicht als beendigt betrachtet, sondern sowohl unmittelbar wie auch durch die zuständige Vertretung weitere Fühlung mit dem Käufer unterhält.

Empfehlenswert scheint, den Vertreter laufend mit ausreichenden Instruktionen vom Stammhause zu versehen, ihn in den Besitz des gesamten Katalogmaterials zu setzen und über die geschäftlichen Verhältnisse des Stammhauses (ausgeführte Lieferungen nach anderen Bezirken, Vorratsmaschinen usw.) fortgesetzt auf dem laufenden zu halten.

Wenn es auch bei der großen Verschiedenheit der Modelle nicht möglich ist, eine strenge

Normung

der Angebote und der Hilfsmittel (Kataloge, Prospekte) durchzuführen, so ist es doch erstrebenswert, sich über die Reihenfolge, Mindestzahl der Unterlagen nach Art und Anzahl, Darstellungsart (Ansichtszeichnungen, Schnitte, Photos, Diagramme), Reihenfolge der Einzelheiten in der Beschreibung der Maschine usw. zu einigen. Einheitlich bis jetzt sind nur die „Lieferbedingungen", die den Verbandmitgliedern von den einzelnen Verbänden als Beilage zu den Angeboten zur Verfügung gestellt werden; sie sind aber für die einzelnen Verbände verschieden. Die Besprechung der Lieferbedingungen soll Gegenstand einer späteren Abhandlung sein. [868]

Einkaufsfragen / Das Ergebnis unsrer Umfrage im Novemberheft 1930

Das Ergebnis unserer Umfrage „Was tun" im November-Heft (1930 S. 294), wo wir unserm Leserkreis zwei Fragen aus dem Gebiete des industriellen Einkaufs zur Beurteilung vorlegten, ist zunächst dadurch gekennzeichnet, daß auf die erste Frage (Spiralbohrereinkauf) die doppelte Anzahl von Antworten eingegangen ist als auf die zweite Frage (Hobelmaschinenangebot).

Spiralbohrereinkauf

Die 1. Frage lautete:

Der Spiralbohrerbestand eines Werkes muß ergänzt werden. Der Auftrag geht abweichend von früheren nicht an die bisherige Lieferfirma. Das Einkaufsbüro holt vier Angebote ein und vergibt den Gesamtauftrag an eine Firma, deren Preise 7 vH niedriger sind als der der Wettbewerbfirmen, die durchweg gleiche Preise nennen. Die mit Lieferung betraute Firma brachte im Angebot zum Ausdruck, daß sie nicht Mitglied des Verbandes, daher auch nicht an Verbandspreise gebunden und somit in der Lage sei, billiger liefern zu können. Nach der Lieferung erweisen sich die Bohrer als minderwertig. Sie sind nicht maßhaltig und ungleichmäßig in der Härte. Die Rechnung ist inzwischen beglichen worden.

Welche Fehler sind bei der Bestellung gemacht worden? Wer ist zur Verantwortung zu ziehen? Wie konnte man sich gegen das Vorkommnis schützen? War der eingeschlagene Weg richtig, wenn die gelieferten Bohrer gut gewesen wären? Was ist zu tun?

Die Hauptgesichtspunkte für die richtige Lösung dieser Frage in der Praxis waren folgende:

Verweis auf DIN 337/46 und 365 schon bei Anfrage; darüber hinaus genaue Vorschriften über Güte und Leistungsfähigkeit der Bohrer; Probelieferung zwecks eingehender Prüfung; Stichprobe nach Lieferung; Außenseiterfrage und Preispolitik.

Diese grundsätzlichen Fragen waren zu entscheiden, weniger wichtig waren Erörterungen darüber, was die Firma noch tun könnte, nachdem einmal die Mängelrüge versäumt, die Rechnung bezahlt, der Schaden geschehen war. Die überwiegende Mehrheit der Antworten teilt diese Auffassung und geht deshalb hauptsächlich auf die Grundsätze eines richtigen Einkaufs von Spiralbohrern ein.

Die Mehrzahl der Antworten gibt, mehr oder weniger vollständig, Richtiges. Für die Ermittlung der besten Lösung war deshalb entscheidend:

Vollständige Angabe der wichtigsten Gesichtspunkte unter systematischer Zusammenfassung der richtigen Einkaufsgrundsätze. Nach diesem Maßstab ergab sich als beste Lösung die Antwort von Ingenieur *P. Schelske,* Berlin; dessen Antwort auf Frage 1) lautet:

Im vorliegenden Falle hat der Einkauf den grundsätzlichen Fehler gemacht, in der in früheren Jahren üblichen Weise nur nach dem Preis zu kaufen, ohne nach Qualität zu fragen.

Gegen einen derartigen Reinfall kann man sich schützen, wenn man

1. zur Information über die Leistungsfähigkeit der Lieferfirma Auskünfte bei ihren Kunden, die eigene Geschäftsfreunde sind, einholt,

bei günstigem Ausfall derselben entweder

2. vor der Auftragserteilung Musterbohrer anfordert und ausprobiert

oder

3. dem Lieferer von vornherein, schon bei der Anfrage, vorschreibt, wie die Bohrer ausgeführt sein müssen und welche Durchschnittsleistung von ihnen verlangt wird (Gütevorschriften unter Einbeziehung der Dinormen).

Wird nach 2 oder 3 bestellt, so ist es nötig, die eingehenden Lieferungen zu kontrollieren, d. h. sie mit den zurückbehaltenen Mustern zu vergleichen (schwierig!), oder die Einhaltung der Gütevorschrift festzustellen. Je nachdem die Lieferfirma bei dem Bestellwerk bekannt ist, muß die Prüfung an einer größeren oder kleineren Bohrermenge (Stichproben) erfolgen und erst danach darf die Rechnung bezahlt werden.

Der bessere Weg ist der der Gütevorschrift, da Meinungsverschiedenheiten in der Beurteilung des Vergleichs mit den Mustern selbstverständlich sind, während die Gütevorschrift die Hauptelemente: Stahlqualität, Härte, Maßhaltigkeit, Kegelsitz ganz eindeutig festlegen kann.

Gegen die Erteilung des Auftrages an eine Firma, die nicht Mitglied des Verbandes ist, läßt sich, vor allem wenn nennenswerte Ersparnisse erzielt werden können, nichts einwenden, da auch heute noch eine ganze Anzahl leistungsfähiger Firmen dem Verbande nicht angeschlossen sind. Es ist aber nötig, namentlich bei den ersten Aufträgen, vorzuschreiben, was man will, und nachzuprüfen, ob dies geliefert worden ist.

Neben dieser Antwort von *P. Schelske* ist zu erwähnen die Antwort von *Max Balkow,* Neusalz (Oder), der besonders Fühlungnahme zwischen Einkaufsabteilung und Betrieb vor Bestellung, insbesondere vor dem Wechsel des bisherigen Lieferers fordert.

Nach der Auffassung von *Dr. Imre Hermann,* Berlin, dürften keinesfalls Rechnungen neuer Lieferer vor Bewährung der Lieferung bezahlt werden; der Einkäufer hätte überdies auch dem früheren Lieferer Gelegenheit geben müssen, in den Preis des Außenseiterwerkes einzu-

treten, wobei er den Vorteil billigen Preises und bewährter Bezugsquelle gehabt hätte. Dieser Vorschlag rechnet allerdings nicht mit der Verbandsdisziplin der Lieferer.

Obering. *Max Schropp,* München, weist daraufhin, daß zunächst eine kleinere Probebestellung hätte erfolgen sollen, außerdem eine Gewähr für die Güte der Bohrer hätte verlangt werden müssen, für deren Maßstab und Umfang allerdings in dieser Antwort keine näheren Angaben enthalten sind.

Dipl.-Ing. *Steiner,* Harburg-Wilhelmsburg, bemerkt sehr richtig, daß bei dem gegenwärtig ohnehin gedrückten Preis für Spiralbohrer die Unterbietung eines Außenseiters um 7 vH wahrscheinlich nur entweder auf Kosten der Qualität oder unter Verzicht des Lieferers auf jeden Gewinn möglich sei; diese Überlegung müsse von vornherein zur Vorsicht mahnen.

Versuche mit einer Probelieferung fordert auch Betriebsingenieur *H. Alertz,* Oberhausen; bei der Bestellung sei Gewährleistung für übereinstimmende Güte von Lieferung und Probesendung zu verlangen. Auf die Schwierigkeiten dieses Verfahrens verweist *P. Schelske* mit Recht.

Die meisten Einsender stimmen darin überein, daß der von der Einkaufsabteilung eingeschlagene Weg auch dann nicht richtig gewesen wäre, wenn die Lieferung gut ausgefallen sein würde.

Hobelmaschinenangebot

Bei der 2. Frage:

Eine Abteilung eines großen Werkes will als Ersatz für eine verbrauchte Langhobelmaschine eine gleichartige neue beschaffen und ersucht das Einkaufbüro um Einholung von Angeboten auf eine solche. Die Abmessungen werden angegeben mit 2500 mm Hobellänge und 1000 mm Hobelbreite. Der Betrieb äußert noch den Wunsch, daß die Maschine von der Firma bezogen werden solle, die vor 30 Jahren die jetzt unbrauchbare Maschine lieferte.

Sind die Angaben für die Einholung der Angebote ausreichend? Welche Aufgaben erwachsen dem Einkauf aus der Angelegenheit?

war zur praktischen Lösung auf folgendes einzugehen:

Grundsätzliche Stellung zu dem Verlangen des Betriebes, eine veraltete Hobelmaschine ohne weiteres durch eine neue Maschine des gleichen Lieferers zu ersetzen; Untersuchung der Frage, ob die bisher durch Hobeln erledigten Bearbeitungsaufgaben nicht in gleicher höherer Güte und wirtschaftlicher durch Fräsen oder Schleifen erfüllt würde; wenn Entscheidung zugunsten der Hobelmaschine gefallen, dann Ergänzung der sehr unvollständigen Angaben des Betriebes durch genaue Angaben über Konstruktion, Herstellgenauigkeit, Leistung, Ausrüstung und Antrieb der Maschine.

Diesen Gesichtspunkten hat keine der auf die zweite Frage eingegangenen Antworten vollständig entsprochen. Auf die Notwendigkeit, zu prüfen, ob das bisherige Bearbeitungsverfahren nicht zu ändern sei, geht die Antwort von Dr.-Ing. *F. Stroer,* Köln-Ehrenfeld, ein, die lautet:

Nur auf Grund der Hobellänge und der Hobelbreite kann kein genügend ausführliches Angebot gemacht werden. Es ist notwendig zu wissen:

1. Soll die Maschine zum Schruppen dienen, oder werden die Werkstücke vorgefräst, so daß nur genaue Schlichtarbeit zu leisten ist. Oder ist die Art der Arbeit so, daß eine Langfräs- oder Flächenschleifmaschine eine den Genauigkeitsanforderungen genügende, aber schnellere Arbeit leistet?

   Anforderungen an die Genauigkeit unter Berücksichtigung der Grundsätze im Prüfbuch für Werkzeugmaschinen von *Schlesinger.*
2. Zahl und Anordnung der Supporte.
3. Welche Werkstoffe werden verarbeitet? Welche Schnittgeschwindigkeiten sind also angezeigt?
4. Art des Antriebes.

Weil der Betrieb als einzigen Spezialwunsch die Berücksichtigung der alten Lieferfirma äußerte, darf man wohl annehmen, daß er sich über diese Einzelheiten noch weniger Gedanken machte. Der Einkauf wird daher gut tun, sich mit den Vertretern einiger Firmen zu unterhalten. Er wird dabei in der Unterredung die einzelnen technischen Gesichtspunkte erfahren, die in einer gründlichen Besprechung mit dem Betriebsleiter zu erörtern und zu vervollständigen sind, so daß auf diese Weise alle Unterlagen für ein genaues Angebot zusammenkommen. Vielleicht besitzt die Firma in ihrer Bibliothek das Buch von *Buxbaum* über den Einkauf in der Metallindustrie, in dem die Einkaufsabteilung sich zum mindesten in den grundsätzlichen Fragen Rat holen kann.

Ingenieur *O. Winkler,* Bautzen, nimmt die Frage nach den Bearbeitungsverfahren als entschieden an und geht auf die Einzelheiten, die in der Anfrage mit zu beachten sind, in seiner nachfolgenden Antwort ein:

Die Angaben des Betriebes zur Beschaffung der Maschine sind so unvollkommen, daß die Einkaufsabteilung, sofern sie diese genau so weitergibt, nichts weiter erhält als eine Anzahl Fragebogen zur weiteren Beantwortung. Unter Umständen gehen solche auch von Firmen ein, die für die Lieferung der neuen Maschine gar nicht in Frage kommen.

Selbst beim Kauf einer Typenmaschine müßte der Betrieb dem Einkauf zum mindesten Angaben machen, nach denen gewisse Angebotsvorschläge schon möglich wären. Diese könnten sich erstrecken auf:

Bauart (Ein- oder Zweiständer-Maschinen),

Leistung (welche Schnittgeschwindigkeit mit Rücksicht auf die zu bearbeitenden Werkstücke, Verhältnis Rücklauf zu Arbeitsgeschwindigkeit),

Ausführung (Tischführung, Anordnung aller Schalt- und Einstell-Elemente),

Antrieb (Riemen- oder elektrischer Einzelantrieb, in letzterem Falle Stromart, Spannung, Schaltung usw.).

Wenn der Betrieb eine Maschine des alten Lieferers wünscht, muß er vor allen Dingen die Gründe dafür angeben, um dem Einkauf zu ermöglichen, Vergleichsangebote von anderer Seite einzufordern. Dem alten Lieferer ist vorzuschreiben, welche neuzeitlichen Bedingungen an eine neue Maschine gegenüber der Altlieferung gestellt werden.

Beide Antworten erscheinen verhältnismäßig gleichwertig, so daß in diesem Falle trotz der grundsätzlichen Bedenken, die gegen diese Entscheidung einwendbar und uns wohl bewußt sind, der Preis für die beste Lösung unter die beiden genannten Herren geteilt werden muß.

Aus den andern Antworten auf die zweite Frage sei erwähnt, daß Ing. *Fritz Schmidt,* Neuß a./Rhein, die Notwendigkeit hervorhebt, genaue Angaben über Verpackung, Fracht und Montagekosten anzufordern, die bei einem derartigen Objekt von erheblicher Bedeutung sind.

Dr.-Ing. *Erich Zimmermann,* Bremen, betont die Notwendigkeit, das Angebot genau auf die benötigte Maschine zuzuschneiden, damit die wirklich für die Lieferung in Betracht kommenden Firmen entsprechend anbieten können.

P. Schelske, Berlin, sagt, daß eine Anfrage wie diese beweist, daß Betrieb und Einkauf den technischen Fortschritt ungenügend verfolgt haben, und daß eine eingehende und genaue Bearbeitung des Angebots dem Lieferer wie der Einkaufsabteilung und dem Betrieb viel Arbeit ersparen könne.

Die Mehrzahl der Antworten stimmt darin überein, daß das Verlangen des Betriebes, den bisherigen Lieferer zu beauftragen, die Auswahl der anzufragenden Firmen nicht beeinträchtigen und die endgültige Entscheidung des Lieferers der neuen Maschine nicht bestimmen darf.

[924]

UMSCHAU

MITTEILUNGEN AUS LITERATUR UND PRAXIS / BUCHBESPRECHUNGEN

Die deutsche Konjunktur Mitte Januar 1931

Inmitten einer allgemein weichenden Weltwirtschaft nimmt der Verlauf unserer einzelnen Kennzeichen einen fast gesetzmäßigen Charakter an. Das eigentlich Beängstigende unserer Lage ist das Fehlen eines einigermaßen begründeten Ausblicks auf einen Anstoß zum Umschwung. Denn an sich ist die Lage an einem Punkte angelangt, wo sich in anderen Konjunkturkreisläufen die ersten Ansätze eines Umschwunges zu zeigen pflegten. Dieses Mal ist ein solcher Markstein noch nicht zu erblicken. Die allgemeine Mutlosigkeit hält an.

Sie zeigt sich zunächst in der Bewertung der Industrie-Aktien und sonstigen Wertpapiere. Obwohl die Dividendensätze und Abschluß-Aussichten sehr vieler Unternehmungen erfreulicherweise durchaus nicht einen Verfall erkennen lassen, wie er der Umsatz- und Marktlage von heute entsprechend erwartet werden müßte, ist im Abgleiten der Kurse kein Halt eingetreten. Es ist nur noch durch die allgemeine Mißstimmung zu erklären, wenn man heute die meisten Aktien mit einer Verzinsung von 10 bis 12 vH erwerben kann, in einer Zeit, da auf dem Weltmarkt der Diskontsatz zwischen 2 und 3 vH schwankt. Trotz dieser vielleicht in Jahrzehnten nicht wiederkehrenden Marktlage zeigen sich noch keine Anlagenkäufe, und auch die Emissionsbanken halten sich noch völlig zurück.

Das Harvardbarometer beharrt demnach bei fallenden Aktien-, Waren- und Geldsätzen in voller und unterschiedsloser Depression (Abb. 1). Die vorübergehende Welle der Geldversteifung, die eine Folge der innerpolitischen Lage im Herbst war, ist verebbt. Trotzdem ist unser Zinsniveau, entsprechend den unklaren innerpolitischen Verhältnissen, noch immer weit höher als im Ausland. Auch gegenüber dem Vorjahr ist das Bild zwar gemildert, aber es fehlt eben auch hier an einem entscheidenden Anstoß, wie er aus einem energisch gesenkten Zinsfuß geschöpft werden könnte (Abb. 2).

Bei der Betrachtung der Entwicklung des Geldmarktes (Abb. 3) fallen deutlich zwei Unterbrechungen in der allgemeinen Linie der Entlastung auf: im Frühjahr 1929 und im Herbst 1930 steigen die Zinssätze ruckweise. Beide Punkte sind außerwirtschaftlich, d. h. politisch zu deuten; 1929 war es die Markpanik im Zusammenhang mit den Verhandlungen über den Youngplan, 1930 die Gestaltung des neuen Reichstages, die warnend den rein wirtschaftlichen Ablauf unterbrachen. Auch heute hängt unsere nächste Zukunft ganz von der politischen Vernunft der nächsten Wochen ab. Jede Wendung zum Besseren muß aber zuerst von einer weiteren Geldverflüssigung eingeleitet werden.

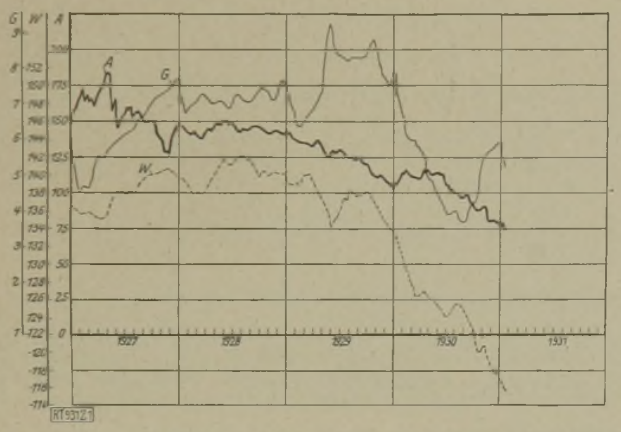


Abb. 1. Deutsches Harvardbarometer 1927 bis 1931
A = Aktienindex (Berl. Tagebl.)
W = Großhandels-Warenindex (neuer Index des Statist. Reichsamts)
G = Mittlere Berliner Bankgeldsätze (berechnet nach Angaben des Berliner Tageblatts)

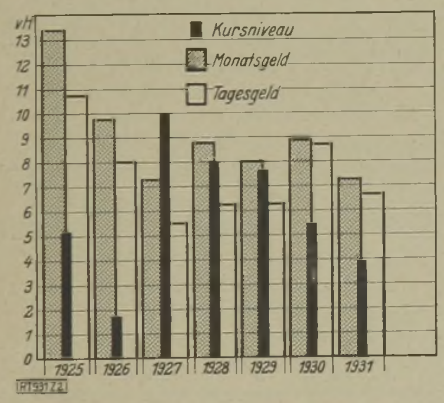


Abb. 2. Geldmarkt und Kursniveau in der ersten Januarwoche 1925 bis 1931

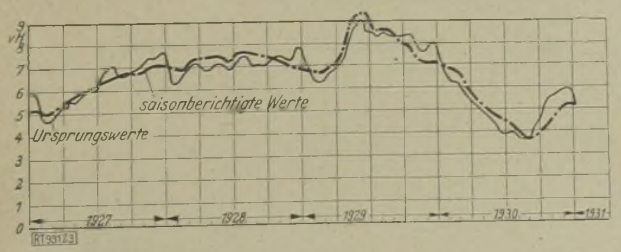


Abb. 3. Die deutsche Geldkurve nach Ausschaltung der Saisonschwankungen 1927 bis 1931

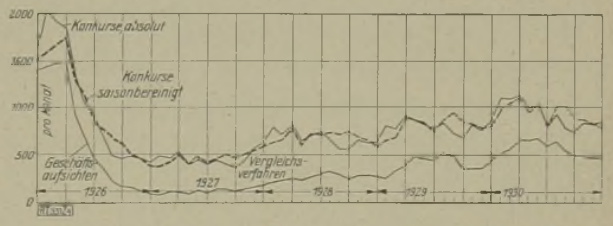


Abb. 4. Konkurse und Geschäftsaufsichten (ab 1. 10. 1927 Vergleichsverfahren) 1926 bis 1930. Absolute und saisonberichtigte Ziffern

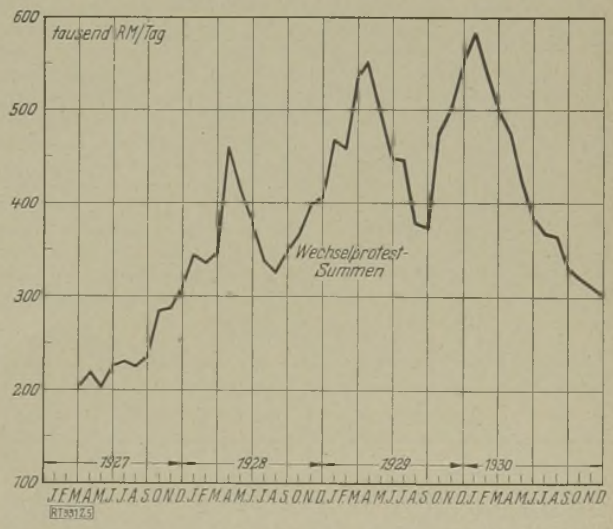


Abb. 5. Betrag der arbeitstäglichen Wechselproteste 1927 bis 1930, Monatsdurchschnitte

Abb. 6. Arbeitstägliche Steinkohlenförderung und Kokserzeugung im Ruhrgebiet 1927 bis 1931. Wochendurchschnitte

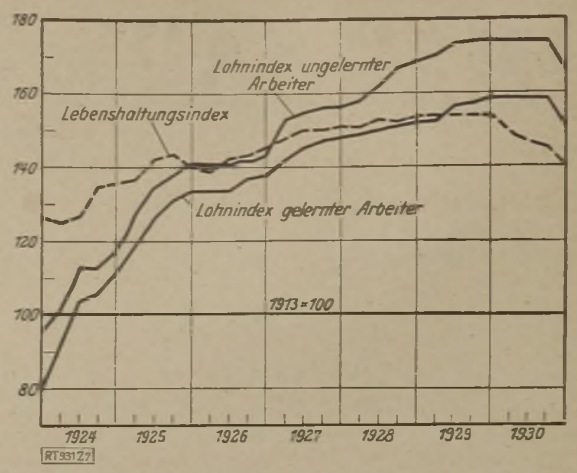


Abb. 7. Lohnindex für gelernte und ungelernte Arbeiter und Lebenshaltungskosten 1924 bis 1930

Daß rein finanziell die Vorbedingungen dazu nicht fehlen, lehrt ein Blick auf die Kreditsicherheit (Abb. 4 und 5); trotz der stockenden Umsatztätigkeit auf vielen Gebieten ist hier keine Verschärfung, eher sogar eine leichte Besserung festzustellen. Zumal die Wechselproteste sind gegenüber dem Vorjahr in den letzten Monaten entschieden gesunken. An keiner Stelle sind dieses Mal Ballungen zu bemerken, wie sie in der Krise 1926 auftraten: unser privater Zahlungsapparat ist im wesentlichen intakt.

Der Rückgang der Erzeugung hat sich in erheblich verlangsamtem Zeitmaß fortgesetzt. Entsprechend den Stahl- und Roheisenmärkten ist besonders die Koksgewinnung gesunken, während die Kohlenförderung durch die Jahreszeit begünstigt blieb (Abb. 6). Aber Ansätze zu einer Wendung sind auf keinem Gebiet zu erkennen. Die Arbeitslosigkeit nimmt in dem erwarteten Rahmen zu; die Erwerbslosenversicherung zählte um Mitte Januar gegen 3 Millionen Haupt- und Krisen-Unterstützte. An vielen Stellen sind inzwischen die Tariflöhne um etwa 6 bis 8 vH gesenkt worden, so daß zum erstenmal seit Jahren der Nominallohn der Arbeiterschaft geringer geworden, allerdings erfreulicherweise in Übereinklang mit den sinkenden Lebenshaltungskosten (Abb. 7).

Die Berechtigung einer Hoffnung auf einen baldigen Umschwung läßt sich aus der augenblicklichen Lage nicht herleiten. *Brasch* [931]

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

Börsen-Analyse für Januar 1931

In der ersten Januarwoche schien es, als ob die Konjunkturlage sich endlich auch an der Börse stärker durchsetzen würde. Der Geldmarkt wurde recht flüssig, die Diskontsenkungen in New York und Paris ließen die Hoffnung zu, daß auch die Reichsbank bald folgen würde.

Die kurzfristige Aufwärtsbewegung, die sich aus diesen Momenten Anfang Januar ergab, endigte jedoch schon nach wenigen Tagen und machte neuen schweren Baissewellen Platz. Es zeigte sich nämlich, daß die Reichsbank infolge starker Nachfrage auf dem Devisenmarkt dauernd Devisen abgeben mußte und deshalb in absehbarer Zeit wohl nicht in die Lage kommen würde, den Diskontsatz zu ermäßigen. Zu dieser geldmarkt-technischen Enttäuschung traten noch empfindliche Spezialbaissen, die zeitweise die ganze Börse verflauten (z. B. in Svenska Aktien, in Hamburg Süd, Hansa Dampf, Deutsche Linoleum usw.). Inzwischen ist aber wieder ein Tendenzwechsel, und zwar nach der haussegünstigen Seite hin eingetreten. Will man die Entwicklung der Berliner Börse im Januar auf eine kurze Formel bringen, so kann man also sagen, daß die Kurslinie auf den meisten Märkten unter starken Schwankungen und schroffen Tendenzwechseln nach oben ging.

Steinkohlenwerte

Kurse an der Berliner Börse für Januar 1931 in vH

Aktie	24. 1.	15. 1.	2. 1.
Gelsenkirchen	73	71	80
Harpener	69	68	76
Köln-Neuessen	62	58	67
Mühlheimer Bgw.	76	77	81
Index der Steinkohlen-Aktien	71,4	71	78

Im Gegensatz zu den Aktien der Eisengesellschaften konnte sich bei den Steinkohlengesellschaften auch in der vierten Januarwoche keine Erholung durchsetzen. Die Geschäftslage wird hier von der Börse infolge der anwachsenden Haldenbestände und der schlechten Umsatzlage im In- und Auslande (rückläufiger Industriebedarf, mangelnde Nachfrage für Hausbrandzwecke) außerordentlich ungünstig beurteilt.

Eisenwerte

Kurse an der Berliner Börse für Januar 1931 in vH

Aktie	24. 1.	15. 1.	2. 1.
Hoesch	58	53	62
Klöckner	51	47	55
Mannesmann	60	53	61
Mitteld. Stahlw.	83	86	96
Oberbedarf	37	30	35
Rheinstahl	62	57	66
Ver. Stahlwerke	55	52	57
Index der Eisen-Aktien	43,7	40	48

Am stärksten waren die Kursschwankungen bei den Eisenwerten. Zunächst ging der allgemeine Eisen-Aktienindex von 48 auf 40 zurück, um sich dann in der vierten Januarwoche wieder auf 43,7 zu erholen. Im einzelnen gingen Oberschlesische Eisenbahnbedarf-Aktien von 35 auf 30 vH zurück, dann wieder auf 37 vH herauf. Diese starken Schwankungen werden hier durch die völlige Ungewißheit über die Dividende veranlaßt. Obwohl der Beschäftigungsgrad noch verhältnismäßig gut war und die Ausschüttung einer Dividende an sich möglich sein müßte, befürchtet die Börse doch hin und wieder, daß die Verwaltung den Gewinn mit Rücksicht auf die ungewissen

Aussichten einbehalten will. Ein ganz ähnlicher Grund liegt den verhältnismäßig starken Kursschwankungen bei den Vereinigten Stahlwerken zugrunde. Hier wird das Rätselraten über die Dividende erst am 5. 2. (Bilanzsitzung) ein Ende haben. Anscheinend besteht bei der Verwaltung, den Großaktionären und den Banken durchaus keine einmütige Meinung in dieser Frage. An der Börse heißt es, daß die Majoritätsbesitzer (Gruppe Flick-Gelsenkirchen-Thyssen) für eine Beibehaltung der Dividende von 6 vH eintreten, während die Banken eher für eine Einbehaltung des Gewinns sein sollen. An der Börse hofft man aber, daß letzten Endes die Majoritätsgruppe Sieger bleiben wird.

Metallwerte

Kurse an der Berliner Börse für Januar 1931 in vH

Aktie	24. 1.	15. 1.	2. 1.
Hirsch Kupfer	112	112	116
Metallgesellschaft	66	64	69
Ver. Deutsche Nickel	110	100	113
Index der Metall-Aktien	62,4	62	66

Die großen Abschreibungen, die die Metallgesellschaft, die übrigens ihre Dividende von 8 auf 5 vH kürzte, auf ihre Vorräte vornehmen mußte, verstimmten stark. Widerstandsfähig lagen lediglich Ver. Deutsche Nickel-Aktien, für die, wenn der Kurs stärker gesunken ist, immer wieder neue Käufer auftreten. In dem vorstehend aufgezeigten Kurs ist sogar noch die vorgeschlagene Dividende von 10 vH enthalten, sodaß der Kurs niedrig erscheint.

Maschinenwerte

Kurse an der Berliner Börse für Januar 1931 in vH

Aktie	24. 1.	15. 1.	2. 1.
Augsburg-Nürnberg	46	58	59
Schubert & Salzer	113	108	121
Vogtl. Maschinen	25	—	33
Index der Maschinen-Aktien	44	44	47

Zu den Stiefkindern der Tendenz gehören an der Berliner Börse schon seit längerem Maschinen-Aktien. Der allgemeine Aktienindex ging im Januar von 47 auf 44 zurück, ohne daß in der vierten Januarwoche irgendetwas von einer Erholung zu spüren war. Besonders gedrückt waren Augsburg-Nürnberger-Aktien, bei denen der Beschäftigungsgrad nachgelassen hat. Die Börse befürchtet daher hier eine stärkere Dividendenminderung. Etwas besser ist die Meinung für Schubert & Salzer-Aktien, die sich in der vierten Januarwoche wenigstens etwas befestigen konnten. Die Dividende wird hier, wie wir schon berichteten, auf rd. 10 nach 16 vH geschätzt. Dagegen ist bei Vogtländische Maschinen-Aktien eine ausgedehnte Baissebewegung zu verzeichnen. Es wird hier infolge stark rückläufigen Beschäftigungsgrades und völlig unzureichender Preise nicht nur ein Dividendenausfall, sondern sogar ein Verlustausweis befürchtet.

Bauwerte

Kurse an der Berliner Börse für Januar 1931 in vH

Aktie	24. 1.	15. 1.	2. 1.
Julius Berger	193	187	195
Holzmann	69	65	70
Wayß & Freytag	38	35	39
Index der Bauwerte	76,5	74,7	80,4

Dieser Markt hatte in der ersten Januarhälfte unter sehr starken Baissewellen zu leiden, die den Index für Bauwerte von 80,4 auf 74,7 drückten. In der vierten Januarwoche konnte er sich dann allerdings wieder auf 76,5 erholen. Besonders beachtet waren zuletzt Julius Berger-Aktien, in der Erwartung, daß wieder 20 vH Dividende gezahlt werden. Wie an der Börse verlautet, steht das Unternehmen auch wieder in aussichtsreichen Verhandlungen betreffs Übernahme neuer großer Auslandaufträge. Aber auch die übrigen großen Bauwerte, wie Holzmann und Wayss & Freytag, waren in der vierten Januarwoche stärker gebessert. Es hat überhaupt den Anschein, als ob die Börse sich gerade auf diesem Marktgebiet von ihrem Pessimismus zu stark hat fortreißen lassen, und daß eine Korrektur nach oben nur natürlich wäre.

Ernst Schuren, Berlin [941]

Vertrieb

Erfolgsgrundlagen der Versandhäuser in den Vereinigten Staaten

Das größte der amerikanischen Versandgeschäfte (mail-order house = Versand unmittelbar an den Verbraucher auf Bestellung nach Katalog) erhält täglich durchschnittlich 50 000 Aufträge und erledigt sie zu 98 vH innerhalb 24 Stunden. Die Kunden senden mit dem Auftrag das Geld im voraus ein.

Wir, die wir wissen, welche verhältnismäßig bescheidene Rolle diese Art von Vertrieb in Deutschland inne hat, sind überrascht von dem Riesenmaß, in dem sich dieser Geschäftszweig in Amerika betätigt, und fragen nach den Kräften, die ihn in Gang halten.

Es ist nicht in erster Linie das Wissen um einen besonders günstigen Einkaufspreis. Auch nicht so sehr ist es die Tatsache, daß viele Besteller sehr weit entfernt von einem günstigen Einkaufsplatz wohnen, denn ein großer Prozentsatz der Aufträge kommt aus den großen Städten, und die ausgedehnte Verwendung des Automobils beseitigt fast alle hemmenden Entfernungen.

Nein, es ist das rückhaltlose Vertrauen der Kunden, in jeder Hinsicht zufriedenstellende Leistungen der Versandhäuser erwarten zu dürfen, das diese Entwicklung ermöglicht hat.

Dieses Vertrauen mußte in mühsamer Werbearbeit errungen und muß jeden Tag durch die Tat erneut gefestigt werden:

1. Jede Ware, die nicht gefällt, wird unter Übernahme der Rücksendungskosten umgetauscht.
2. Wenn keine Ersatzsendung erwünscht ist, wird dem Kunden das eingezahlte Geld einschließlich der Rücksendungskosten unverzüglich zurückerstattet.
3. Die Rücksendung des Kunden braucht in keiner Weise begründet zu werden.
4. Versand erfolgt innerhalb 24 Stunden nach Auftragseingang.

Kurz, es ist eine restlose Erfüllung des im Katalog gegebenen und zugunsten des Kunden allerweitest ausgelegten Versprechens: „Wir garantieren, Sie zufriedenzustellen oder Ihnen Ihr Geld zurückzuzahlen.“ Diese mailorder-Geschäfte üben auch den Grundsatz, niemals mit dem Kunden zu streiten, sondern ihm immer recht zu geben. Eine derartige Handhabung muß uns beinahe als gefährlich großzügig erscheinen, und wir sind durchaus nicht überrascht, zu hören, daß die Statistiken dieser mailorder houses über eine Rücksendungsquote von 10 vH berichten.

Jedoch, der Geschäftserfolg bestätigt die Richtigkeit der Grundsätze. Es ist einleuchtend, daß bei einer Bestellung nach Katalogabbildung und selbst genauester Beschreibung es trotzdem oft vorkommt, daß die abgelieferte Ware nicht dem Bilde entspricht, das sich der Kunde von ihr gedanklich zurechtgelegt hat. Diese den Kunden verstimmende Tatsache mag durchaus auf sein eigenes Verschulden zurückzuführen sein. Aber gleichwohl wäre er als Kunde verloren, würde der Verkäufer nicht für des Abnehmers Verschulden einstehen. Wir erkennen die psychologische Notwendigkeit, die hier zu einem Verfahren rät, das an anderer Stelle als ungewöhnlich gelten müßte.

Freilich muß bei Ausarbeitung der Kataloge alle Sorgfalt darauf verwendet werden, solchen Möglichkeiten einer falschen Vorstellung über das zu Erwartende vorzubeugen, denn sie lösen Unzufriedenheit auf Seite des Kunden und vermeidbare Sonderkosten auf Seite des Lieferers aus.

Die nicht minder wichtige Zusicherung einer Bedienung innerhalb vierundzwanzig Stunden ist der andere Tragpfeiler des Geschäftes. Mit ihr bekämpft man den zeitlichen Vorteil, den die Konkurrenz, das Ladengeschäft, genießt. Die Erfüllung dieser Zusicherung wird auch auf

das Sorgfältigste überwacht, indem der Auftrag unter Aufdruck von Zeitstempeln durch den Betrieb geleitet wird. An einem bestimmten Tag in jedem Monat wird eine statistische Erhebung darüber angestellt, inwieweit dieses Versprechen an den Kunden erfüllt wird, wobei immer wieder eine Ziffer von 97 bis 98 vH ermittelt wird. Der Rest sind Ausnahmefälle, die es natürlich überall gibt. Nichts wird unterlassen, um in diesem Punkt den Erwartungen des Kunden zu entsprechen.

Wir sehen: folgerichtig angewandte Verkaufspsychologie machte in Amerika eine Bedarfsdeckungsweise in einem ganz erstaunlichen Maße volkstümlich und hält sie auf seiner Höhe trotz steigender Ausbreitung des Warenhaussystems, an dem sich diese Versandhäuser übrigens selbst recht lebhaft beteiligen. Dr. *Schn.* [870]

Die Vereinigten Staaten als Markt für billige Ledersorten

Der amerikanische Zolltarif, der am 18. Juni 1930 in Wirkung trat, hat noch nicht alle Einfuhrmöglichkeiten getötet. Wohl aber haben sich die Grundlagen verschoben, die für das Einfuhrgeschäft von Bedeutung sind. Waren früher die Vereinigten Staaten von Amerika ein beliebter Absatzmarkt für hochwertige und teure Ledersorten, so ist heute die billige Marke Trumpf. Diese Überzeugung ist offenbar noch nicht genügend bei den deutschen und europäischen Exporteuren durchgedrungen, sonst würde man nicht eine durchaus unnötige Forcierung der Qualitätssorten selbst im heutigen Einfuhrgeschäft erleben.

Obwohl sich die deutschen Gerber auf dem nordamerikanischen Markt in praktisch allen Ledersorten betätigen, liegt ihr besonderes Interesse offenbar bei dem Verkauf von Oberleder, hauptsächlich in Kalb, Ziege und Lack, in geringerem Maße noch Kunst- und Sohlleder. Gerade in Sohlleder trifft der deutsche Exporteur auf englischen Wettbewerb, der auf dem amerikanischen Markt als der Faktor angesprochen wird, der unterboten werden muß. Andere europäische Mitbewerber, mit denen der deutsche Händler zu rechnen hat, sind Holland — vornehmlich in Kalb- und Seitenleder — und Frankreich in Ober- und Handschuhleder. Beide haben in den letzten Jahren ihr Spezialgebiet erheblich erweitern und größere Mengen in den erwähnten Sorten unterbringen können.

In früheren Jahren war die tschechoslowakische Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten vornehmlich auf die teureren Sorten gerichtet, heute macht sich der tschechoslowakische Wettbewerb gerade in den billigen Sorten mehr bemerkbar als der irgendeines anderen europäischen Landes; wahrscheinlich auf Grund der billigen Löhne. Kalb- und Ziegenleder haben auf dem amerikanischen Markt die besten Verkaufserfolge zu verzeichnen. Die Tschechoslowakei ist wohl auch der hauptsächliche Mitbewerber der billigen deutschen Ledersorten.

Das amerikanische Leder-Einfuhrgeschäft hat sich in den letzten fünf Jahren außerordentlich entwickelt. 1929 verzeichnete es einen derartigen Aufstieg, daß die Einfuhr — zum erstenmal seit etwa 100 Jahren — die Ausfuhr überstieg; ihr Wert belief sich auf insgesamt 44,5 Mill. $. Das Merkwürdige an dieser Feststellung ist, daß die Vereinigten Staaten selbst an der Spitze der ledererzeugenden Länder der Welt und unter den Ausfuhrländern an zweiter Stelle stehen.

Während in den ersten sechs Monaten 1930 die monatliche Einfuhr einen durchschnittlichen Wert von etwa 3 Mill. $ hatte, sank er in den folgenden vier Monaten auf fast 1 Mill. $. Dies muß zum Teil der Einwirkung des neuen Zolltarifs zugeschrieben werden, zum Teil aber auch der langsamen Anpassung seitens der europäischen Exporteure an veränderte Nachfrage und Kaufkraft der Bevölkerung. Trotz der wirtschaftlichen Depression in den Vereinigten Staaten sollte die Ausfuhr dorthin mit billigen und preiswerten Sorten noch ausgedehnt werden können. *Gert Weil*, New York [930]

Werbung

Betriebswirtschaft. H. 2: **Wirtschaftliche und rechtliche Beschränkungen der geschäftlichen Reklame.** Von *Erwin Paneth.* Berlin 1930, Carl Heymanns Verlag. 74 S. Preis 3,25 RM.

Paneth, der bereits durch verschiedene Veröffentlichungen unter den Reklame- und Vertriebsfachleuten aufgefallen ist, stellt sich in seiner jüngsten Arbeit die Aufgabe, zu untersuchen, inwieweit wirtschaftliche oder rechtliche Beschränkungen der geschäftlichen Reklame bestehen. Beiden Komplexen widmet der Verfasser gleich viel Raum. Der rechtliche Teil scheint mir der gelungenere zu sein, denn hier wird in knappster Form eine Übersicht gegeben, wo und wie falsch sich überall die Gesetzgebung gegen die Reklame eingestellt hat. Den Ingenieur dürfte dieses Kapitel ebenso sehr interessieren wie den Kaufmann, der einmal feststellen möchte, ob alles erlaubt ist, was gefällt.

Nicht so gut ist dem Verfasser der wirtschaftliche Teil seiner Arbeit gelungen. Sieht man einmal von der Buntscheckigkeit und Ungleichwertigkeit der benutzten Literatur ab, so werden immerhin die angeführten Statistiken über die Höhe der Reklamekosten (nicht Unkosten) der verschiedenen Branchen für Vergleichszwecke besonders den Vertriebsingenieuren willkommen sein. Was fehlt, ist eine geschlossene, kristallklare Herausarbeitung der Reklamekosten im System der „Wirtschaftskosten", eine scharfe Aufzeigung der Ecken im Wirtschaftsraume, wo die Reklamekosten sich stoßen. Die Kapitel „Absatzverschiebung und Marktanalyse" sind viel zu flach gehalten, um die wirtschaftliche Beschränkung der geschäftlichen Reklame zu veranschaulichen. Trotzdem ist die Broschüre als „Einführung" zu empfehlen.

Priv.-Doz. Dr. *Schnutenhaus* [823]

Industrielles Rechnungswesen

Rechnungswesen im Maschinenbau. Von *Herbert Peiser.* Berlin 1930, VDI-Verlag. 114 S. mit 19 Abb. Preis 5 RM.

Lange habe ich geschwankt, ob ich dem Wunsche der Schriftleitung von „Technik und Wirtschaft" folgend, wirklich dieses Buch besprechen sollte. Hatte doch sein Verfasser die Güte, mir schon bei der Entstehung dieser Schrift einen Einblick in die Werkstatt seines Geistes zu gewähren und das Werden und Wachsen seiner neuesten Veröffentlichung mitzugenießen. Und durfte ich doch dann als Obmann des Ausschusses für industrielles Rechnungswesen beim VDI ihr ein Geleitwort mit auf den Weg geben, in dem ich schon auf die ungewöhnliche Bedeutung dieser Erscheinung hingewiesen habe.

Aber gerade die damit dokumentierte genaue Kenntnis des Buches berechtigt mich vielleicht, auch an dieser Stelle zu wiederholen, daß wir in dem so übermächtig angeschwollenen Schrifttum über „Industrielles Rechnungswesen" kaum etwas haben, was wir dem „neuen Peiser" an die Seite stellen können. Auf Einzelheiten einzugehen versage ich mir: die Schrift ist so knapp gehalten und so klar und flüssig geschrieben, daß man hier nicht nur mit vollem Recht die durch Wiederholung bei weniger wichtigen Gelegenheiten abgedroschene Wendung gebrauchen darf: dies Buch muß jeder gelesen haben, der in den behandelten Fragen noch mitreden will, sondern daß man auch sagen kann: dies Buch sollte jeder, Kaufmann oder Ingenieur, der im Wirtschaftsleben steht, lesen, wenn er sich nicht selbst um eine praktisch wertvolle Vertiefung seines Wissens und gleichzeitig um einen hohen geistigen Genuß bringen will. Denn das ist ja das, was *Peiser* zu einer fast eigenartigen Erscheinung in diesem Teile unseres Schrifttums macht: in ihm ist die Synthese zwischen dem Theoretiker und dem Praktiker, dem Techniker und dem Kaufmann in einer Form gelungen, die ich bei keinem anderen bisher gefunden habe. So sollten denn wir alle, die wir mit diesen Fragen zu tun haben, uns auf das von ihm errichtete Fundament stützen, von ihm das „Warum" der Maßnahmen lernen, damit, wie er selbst in der Einleitung sagt, nicht „die Gefahr besteht, daß Einrichtungen und Vordrucke wie Rezepte übernommen werden, und daß dann die Wirkung in ähnlicher Weise ausbleibt, wie wenn ein ärztliches Rezept in falscher Dosierung oder für einen nicht passenden Fall angewandt wird."

Darf nach so uneingeschränktem Lob noch ein Wort des Bedauerns hinzugefügt werden? Der Verfasser hätte ruhig seine Hemmungen überwinden sollen und seinem Werk den Titel geben „Industrielles Rechnungswesen", denn die Bedeutung seiner grundlegenden Ausführungen

reicht „mutatis mutandis“ weit über das Gebiet des Maschinenbaus hinaus, und nun besteht infolge seiner bescheidenen Beschränkung die Gefahr, daß es nicht alle jene in die Hand nehmen, die außerhalb dieser Gruppe unserer Industrie stehen, und die es doch in ebenso hohem Maße angeht. *Friedrich Meyenberg* [915]

Betriebswissenschaftliche Zeitfragen, 7. Heft:
Der Einfluß des Beschäftigungsgrades auf die industrielle Kostenentwicklung. Von *Herbert Peiser.* 2. neubearb. Aufl. Berlin 1929, Julius Springer. 51 S. mit 11 Abb. Preis 3 RM.

Die nach fünf Jahren erschienene II. Auflage dieser Schrift hat nicht viel mehr als den Titel, die Problemstellung, mit der ersten, gemeinsam. In der Zwischenzeit ist die Bedeutung dieser Frage so weiten Kreisen klar geworden, daß eine lebhafte Diskussion eingesetzt hat namentlich von der theoretischen Seite her. Diese Literatur ist in der neuen Auflage weitestgehend berücksichtigt. Die theoretischen Betrachtungen über die graphische Darstellung industrieller Kostenverhältnisse sind bedeutend erweitert und vertieft. Hat doch die nähere Beschäftigung mit diesen Fragen ergeben, daß die Verhältnisse nicht so einfach sind, wie sie im ersten Augenblick erscheinen mögen. Allein die Messung des Beschäftigungsgrades ist ein Problem für sich.

Bedeutungsvoller aber in der vorliegenden Schrift, als die mehr theoretischen Abschnitte III bis V, so sehr sie auch den Kenner der Materie immer wieder durch die Klarheit der Darstellung bestechen, sind die Abschnitte VI: Theorie und Praxis und VII: Die Kostendegression und ihre Auswirkung. Zeigen sie doch so recht, wie sehr der Verfasser mit der Logik des Theoretikers den klaren Blick des Praktikers zu verbinden versteht und dadurch die Lektüre des äußerlich so anspruchslosen Schriftchens nicht nur interessant, sondern auch für die Tagesarbeit in der Industrie unmittelbar wertvoll gestaltet.

Friedrich Meyenberg [914]

Deutscher Revisoren-Spiegel. Von *Heinrich Meltzer.* Berlin, Leipzig, Wien 1930, Verlagsbuchhandlung Leopold Weiß. 175 S. Preis 10 RM.

Heinrich Meltzer, der Nestor der Deutschen Revisionsfachleute, hat im Jahre 1927 der Fachwelt in seinem „Deutschen Revisorenspiegel“ eine tiefgründige Arbeit über die Technik der Buch- und Bilanzprüfung geliefert, die insbesondere die Verhältnisse der Fabrikations-Unternehmung eingehend berücksichtigt. Er stellte sich gleichzeitig zu einem Meinungsaustausch über die behandelten Fragen zur Verfügung, zu dem er seine Leser in der Form eines Seminarkreises zusammenschloß. Die vorliegende Arbeit bringt die Ergebnisse dieses Meinungsaustausches, ferner eine Anzahl von gutachtlichen Äußerungen *Meltzers* zu verschiedenen Fragen der Betriebsbuchführung. Den Techniker dürften am meisten die Vorträge über die Einheitsbuchführung von Eisengießereien und Webereien interessieren, in denen *Meltzer* zu den Entwürfen des RKW kritisch Stellung nimmt, ferner die Ausführung über Abschreibungen, in der er die Abschreibung vom Restbuchwert verteidigt, ferner eine Auseinandersetzung mit einer Arbeit von *Hellwig* und *Mäckbach* über „Neue Wege wirtschaftlicher Betriebsführung“.

Der Revisionsfachmann findet zahlreiche weitere Anregung in dem Kapitel über Kontokorrent-Kontrolle (eine Auseinandersetzung mit einer RKW-Veröffentlichung), die *Meltzer* als den vorsichtigen Praktiker zeigt, der den Kontrollwert der in langen Zeiträumen entwickelten Buchungsverfahren kennt und sich zugunsten geringfügiger Einsparungen nicht der Sicherheit berauben lassen will, die die alten Verfahren vor vielen neuen bieten.

Auch die weiteren Vorträge verdienen Beachtung, insbesondere weil sie unmittelbar aus der Praxis schöpfen.

Dr. Grull [787]

Büroorganisation

Ein neues Hilfsmittel der Büroorganisation

Die Rationalisierung des Bürobetriebes durch Einführung von zeit- und arbeitsparenden Büromaschinen ist heute schon sehr weit vorgeschritten. Deshalb kann jede Neuerung auf bürotechnischem Gebiet großes Interesse beanspruchen. Die Dailygraph-Telefoner-Maschine, die jetzt von der „Echophon“-Maschinen A.-G., Berlin, herausgebracht wird, zeichnet nach dem zwar altbekannten, aber in der Praxis bisher noch nicht angewandten Grundsatz der elektromagnetischen Tonfixierung auf Stahldraht (nach *Poulsen* und Dr. *Stille*) Ferngespräche bis zur Dauer einer Stunde elektromagnetisch auf und gibt sie beliebig oft zum Abhören oder Abschreiben wieder. Die Maschine wird wie ein zweiter Hörer an die Sprechstelle angeschlossen, ist aber so dimensioniert, daß die Hörenergie im posteigenen Apparat durch ihren Betrieb nicht im geringsten vermindert wird. Um selbst sehr leise ankommende Ferngespräche mit guter Lautstärke wiederzugeben, ist eine Aufnahmeverstärkung innerhalb der Maschinen vorgesehen.

Die Bedienung der Maschine ist denkbar einfach. Durch Druck auf den Knopf der Steuerstelle, einer kleinen in der Nähe der Sprechstelle aufgestellten Apparatur, setzt man den Dailygraph in Betrieb. Abgehört wird mittels Doppelkopfhörer und Fußschalter. Die Einrichtungen an der Maschine gestatten, die Geschwindigkeit für die Wiedergabe gegenüber der Aufnahmegeschwindigkeit herabzusetzen, sodaß die abschreibende Dame das Gespräch ohne Zwischenschaltung eines Stenogramms auf die Schreibmaschine bringen kann.

Der Dailygraph ist vom Reichspost-Zentralamt monatelang unter stärkster Belastung geprüft und dann vom Reichspostministerium zur Verwendung am deutschen Reichs-Telephonnetz zugelassen worden. Von sämtlichen übrigen europäischen Ländern sind solche Konzessionen ebenfalls erteilt worden. *—ks—* [949]

Energiewirtschaft

Die wirtschaftliche Kraftversorgung für kleinere und mittlere Industrie- und Gewerbe-Betriebe. Von *Paul Niemann.* Berlin 1930, M. Krayn, Technischer Verlag G. m. b. H. 128 S. Preis 8 RM.

Mit dieser Schrift beabsichtigt der Verfasser, dem Betriebsleiter und beratenden Ingenieur wertvolle Daten an die Hand zu geben bei der Beurteilung der Wirtschaftlichkeit einer vorhandenen Kraftanlage kleineren Ausmaßes oder einer neu zu erstellenden. Zahlreiche Zahlentafeln, Diagramme usw. sind sorgfältig zusammengestellt, mit denen solche Untersuchungen schnell, wenn auch nur überschlägig, für verschiedene Leistungen bei verschiedenen Belastungsgraden durchgeführt werden können.

Nach wenigen, einleitenden Worten über die geschichtliche Entwicklung der Kraftwirtschaft wird zunächst der Stand der Elektrizitätswirtschaft geschildert. Kurz und übersichtlich, zum wenigsten anregend, folgen Zahlen über Verwendung der Kohle zur Stromerzeugung und Entwicklung der Eigenerzeugung von Strom im Vergleich zum Fremdstrombezug. Rechtsfragen der Tarifgestaltung für Strombezug, Stromsperre und Monopolstellung der Elektrizitätswerke werden am Schluß des 1. Kapitels gestreift.

Die Behandlung der Ferngasversorgung als Konkurrenz zur Elektrizitätsversorgung ist allerdings sehr knapp, dafür werden dann Kraftmaschinen, von diesen vor allem Kleindieselaggregate marktgängiger Bauweisen recht eingehend beschrieben.

Zum Schluß folgen Anleitungen für Betriebsunkostenberechnungen mit interessanten Vergleichsrechnungen. Hier findet der Ingenieur Zahlen aus der Praxis über Verbrauch an jeweiligem Betriebsstoff, wie Benzin, Benzol, Gas, Elektrizität, Kohlen usw., und zwar bei Vollast und Teillast in kleinen Industrieanlagen. Gleichzeitig sind die heute geläufigen Werte für Kapitaldienst, Betriebskosten usw. in Kleinbetrieben leicht verständlich angeführt.

Betriebsleiter und Ingenieure, die die Wirtschaftlichkeit der Kraftversorgung in kleinen Gewerbe- und Industriezweigen zu beurteilen haben, finden in dieser Schrift unentbehrliche Unterlagen. *W. Kuhl* [771]

Betrachtungen über die Wirtschaftlichkeit neuzeitiger Kraftwerke. Dr.-Ing.-Dissertation (Technische Hochschule Karlsruhe 1930) von *Carl Theodor Kromer.* 43 S.

Den zeitlichen Verlauf des Verbrauches an elektrischer Arbeit zeigt die Belastungskurve. Sie läßt sich in fast

ständigen Grundstrom und kurzzeitigen Spitzenstrom aufteilen. Dies führt aus wirtschaftlichen Gründen in der heutigen Elektrizitätswirtschaft zur Zusammenarbeit technisch verschieden gearteter Kraftwerke. *Kromer* berechnet nun, welche Kraftwerksarten zusammenarbeiten sollten, damit sie bei einer bestimmten Gesamt-Belastungskurve gemeinsam das Höchstmaß an Wirtschaftlichkeit erreichen. Verglichen werden Wärmekraftwerke (Steinkohle, Braunkohle, Ruthsspeicher, Dieselmotoren) und Wasserkraftwerke (Laufwerke und Pumpspeicher).

Das Ergebnis ist für verschiedene Möglichkeiten der Zusammenarbeit als Durchschnittstrompreis in Abhängigkeit von dem Verlauf der Belastungskurve (veränderliche Spitzen-kWh je eine Grund-kWh) aufgetragen. *Kromer* folgert z. B. aus diesen Berechnungen, daß in ausgedehnten Netzen mit hoher Benutzungsdauer am wirtschaftlichsten Braunkohlen-Grundwerke mit Pumpspeicher-Spitzenwerken zusammenarbeiten würden; in Stadtnetzen mit kleinerer Benutzungsdauer wohl eher Steinkohlen-Grundwerke mit Ruthsspeicheranlagen. An die Stelle von Braunkohlen-Grundwerken könnten auch billige Laufwasser-Kraftwerke treten. Die Praxis bestätigt dieses Rechnungsergebnis. So arbeiten z. B. zusammen das RWE-Netz mit dem Pumpspeicherwerk Herdecke, Oberrhein-Laufwasserwerke mit den Pumpspeicherwerken Schluchsee oder Wäggital, das Bewag-Netz mit der Ruthsspeicheranlage Charlottenburg.

Es empfiehlt sich, die Dissertation zu lesen, die den Bereich dieser Fragen übersichtlich gefaßt hat.

Herbert Albrecht [852]

Rechtsgrundlagen der öffentlichen Elektrizitätswirtschaft in Deutschland. Von *E. Henke, H. Müller F. Rumpf.* Berlin 1930, Julius Springer. 237 S. Preis geh. 14,50 RM, geb. 16 RM.

Auf dem Gebiete der allgemeinen Elektrizitätsverordnung fehlte bisher eine derartige zusammenfassende Darstellung der herrschenden Rechtsanschauungen, ein fühlbarer Mangel für die beteiligten Kreise. Die Verfasser, Juristen, die gleichzeitig seit Jahren mit der Praxis unserer Energiewirtschaft vertraut sind, haben sich der Aufgabe unterzogen, diesem Mangel abzuhelfen und in Form einer wissenschaftlichen Kodifikation die herrschenden Rechtsgrundlagen für die Entwicklung unserer heutigen öffentlichen Elektrizitätswirtschaft, für die Rechtslage der Fernleitungen auf öffentlichen Wegen und für die privatrechtlichen Grundlagen der Elektrizitätswirtschaft im Zusammenhang zu erörtern.

Der Versuch, als den die Verfasser selbst in ihrem Vorwort die Abhandlung bezeichnen, kann ohne Einschränkung als geglückt angesprochen werden. Neben der allgemein verständlichen Darstellung ist die Bereicherung des verarbeiteten Stoffes durch umfangreiches Entscheidungsmaterial der Oberlandesgerichte und des Reichsgerichts hervorzuheben. *Ma.* [809]

Industrie und Handel

Die Unternehmungsorganisation in der westdeutschen Eisenindustrie. Von *Erich Wolff.* Berlin 1930, Carl Heymanns Verlag. 120 S. Preis 10 RM.

Der Verfasser schildert die treibenden Kräfte, die in der Vorkriegszeit sowie in und nach dem Kriege den Aufbau der westdeutschen Eisenindustrie beeinflußt haben. Ausgehend vom gemischten Betrieb der Vorkriegszeit, der die Erzeugungseinheiten verschiedener aufeinanderfolgender Erzeugungsstufen zu einem einheitlichen Betriebe vereinigte, untersucht *Wolff* die wirtschaftlichen Gründe, die über den Rahmen des gemischten Betriebes hinaus zum Zusammenschluß von einzelnen Unternehmungen und zur Ausbildung der neuzeitlichen Konzerne geführt haben. Je nachdem, wie sich in Rheinland-Westfalen, an der Saar und in Luxemburg die wirtschaftlichen und technischen Bedingungen auswirken konnten, hat die Zusammenschlußbewegung auch zu verschiedenen Ergebnissen geführt. Die Entwicklung zum rationellen, gemischten Betrieb ist nach *Wolff* am stärksten in Rheinland-Westfalen und geringer an der Saar und in Lothringen-Luxemburg gewesen. Als weiteres Kennzeichen der Vorkriegszeit hebt er die Entstehung „interlokaler" Betriebe hervor. Er versteht darunter gemischte Betriebe, deren Teile sich an verschiedenen Standorten befinden.

Als bedeutsamsten Beweggrund für die Zusammenschlußbewegung in der Nachkriegszeit sieht *Wolff* die „hohen" Kriegsgewinne der deutschen Eisenindustrie an. Hier kann man ihm nicht folgen. Zunächst waren die Betriebsgewinne der deutschen Eisenhüttenwerke nicht so hoch wie in anderen Ländern; beispielsweise in England, wo bei nominell niedrigen Eisenpreisen von der Regierung Unterstützungsgelder zum Ausgleich der gestiegenen Erzeugungskosten gezahlt und darüber hinaus noch geldliche Hilfen für den Ausbau der Betriebe gewährt wurden. Das Angliederungsstreben der Kriegszeit ist vielmehr der Sorge für die Aufrechterhaltung der Wettbewerbsfähigkeit gegenüber der zu erwartenden Steigerung des Wettbewerbes auf dem In- und Auslandsmarkt nach Kriegsende entsprungen. Hierzu gesellt sich ferner das auch vom Verfasser erwähnte Streben nach Sicherung der Rohstoffgrundlage.

Die Zusammenschlußbewegung der Nachkriegszeit ist im wesentlichen gekennzeichnet durch den Zwang zum Wiederaufbau einer leistungsfähigen Eisenindustrie, da die Werke in Elsaß-Lothringen, Luxemburg verlorengegangen waren. Die Währungszerrüttung hat sicherlich die Zusammenschlußbewegung durch Erleichterung des Aufkaufes von Einzelunternehmungen gefördert; jedoch mißt der Verfasser den für den Verlust der lothringisch-luxemburgischen Werke gezahlten Geldern eine zu große Bedeutung bei. Auch ohne diese Entschädigungen hätten die Mittel für den Ausbau der Unternehmungs- und Betriebsorganisationen gefunden werden müssen, wenn man nicht auf Wiedergewinnung der organisatorischen und technischen Grundlagen und damit der Wettbewerbsfähigkeit verzichten wollte.

Im letzten Abschnitt wird die Zusammenschlußbewegung seit dem Jahre 1924 geschildert. Im Vordergrunde steht die Bildung der Vereinigten Stahlwerke. Hier erwähnt *Wolff* auch etwas ausführlicher die Verbandsbildung, die, soweit sie nicht von unmittelbarer Einwirkung auf die Zusammenschlußbewegung gewesen ist, aus dem Rahmen seiner Betrachtung herausfällt. Durch die Erneuerung der Eisenverbände ist seine Schilderung bereits wieder überholt.

Der Wert der Schrift beruht vor allen Dingen darauf, daß sie eine anschauliche Darstellung vom Wechsel der treibenden Kräfte im inneren Aufbau der Unternehmungen seit der Vorkriegszeit gibt. Insofern ist sie geeignet, eine Lücke im bisherigen Schrifttum auszufüllen.

Dr. Niebuhr [767]

Die großen Chemiekonzerne. Von *Alfred Marcus.* Leipzig 1929, Verlag S. Hirzel. 100 S. u. 6 Tafeln. Preis 8 RM.

Eine „Bestandaufnahme" nennt der Verfasser seine Darstellung der sechs wichtigsten internationalen Chemiekonzerne. Er will bei der raschen Entwicklung, die diese Konzernbildung namentlich in der Zeit nach dem Kriege genommen hat, in einem Querschnitt durch diesen Entwicklungsgang das Bild vom Aufbau der großen Gruppen verdeutlichen, die als Kerne in dieser Entwicklung anzusehen sind. Für diesen Zeitpunkt ist etwa der August 1928 gewählt worden. (Das bereits im Frühjahr 1929 erschienene Buch ist im November 1928 abgeschlossen). Die naturgemäß seither eingetretenen Veränderungen im Aufbau und in den Beziehungen der Konzerne untereinander tun der Bedeutung einer solchen Bestandaufnahme keinen Abbruch.

Betrachtet sind die Air Liquide, die Imperial Chemical Industries Ltd., die I.-G. Farbenindustrie A.-G., der Kuhlmann-Konzern, der Dupont-Konzern und die Montecatini-Gruppe. Dabei wird mit offensichtlich tief eindringender Sachkenntnis der allgemeine Aufbau der Stammgruppen der Konzerne und ihre Entwicklung gezeigt und ihre Verflechtung mit Tochtergründungen und befreundeten Unternehmungen. Vor allem aber wird Wert darauf gelegt, die fast überall mehr oder weniger beweglichen Grenzen ihrer Interessenkreise in technischer und wirtschaftlicher Beziehung zu kennzeichnen und die Entstehung und die Aussichten dieser Interessen klarzustellen. Besonders herausgestellt sind dabei die fortschreitende Ausdehnung der eigentlichen Chemie-Interessen auf metallurgische und selbst auf Metall weiter verarbeitende Industriezweige bei einigen der internationalen Konzerne, ferner die über-

ragende Bedeutung der Kunstdüngerfragen für die Entwicklung namentlich des deutschen und des englischen Chemietrustes.

Bei der außerordentlichen Vielfältigkeit der Tätigkeitsgebiete und der wirtschaftlichen Verflechtungen ist natürlich die Herausarbeitung einer wirklich klaren Übersicht besonders schwierig, zumal wenn sie sich nicht nur an den innerhalb der chemischen Großindustrie selbst stehenden Fachmann wendet, sondern auch an weitere Kreise wie etwa den Bankmann oder den „Aktionär aus dem Börsenpublikum". Diesen dürfte es manchmal doch einigermaßen schwer fallen, den Darlegungen überall zu folgen, da mancherlei Beziehungen wirtschaftlicher und auch produktionstechnischer Art im Text — wohl mehr oder weniger unwillkürlich — als selbstverständlich bekannt vorausgesetzt werden. Die sechs Tafeln, die für jeden der besprochenen Konzerne einen schnellen Überblick über den Bestand an Tochtergesellschaften und Beteiligungen sowie über die hieraus folgenden Beziehungen zu anderen Konzernen erleichtern sollen, sind nicht als durchaus gelungen zu bezeichnen, da sie die gegenseitigen Verknüpfungen großenteils nur in wenig übersichtlicher und jedenfalls nicht immer ohne weiteres verständlicher Form andeuten.

Drucktechnisch hätte durch eine geeignete Hervorhebung der Firmennamen in abweichender Druckschrift die Übersicht des Textes sehr erleichtert werden können; vor allem aber ist das Fehlen eines Firmenregisters außerordentlich zu bedauern.

Dipl.-Ing. W. Speiser, Volkswirt R. D. V. [777]

Geld und Börse

Die Preisbildung an der Wertpapierbörse. Von Dr. *W. Prion*. 2. Aufl. München und Leipzig 1929, Duncker & Humblot. 250 S. Preis geh. 11 RM, geb. 13 RM.

Liest man in Zeiten völliger Bedeutungslosigkeit der Börse, insbesondere der Effektenbörse, in Zeiten geringer Umsätze und erheblicher Geldschwierigkeiten das klassische Werk auf dem Gebiet praktischer Volkswirtschaft, so hat man für die gegenwärtige Entwicklung der deutschen Börsen nur ein leises Bedauern. Das einst so feine Instrument, dessen Saiten von so vielen Kreisen des deutschen Wirtschaftslebens und in so vielfältigen Akkorden angeschlagen wurden, liegt heute wie ein Stiefkind behandelt abseits der Interessen. Wenn der Verfasser seine ursprüngliche Arbeit aus dem Jahre 1910 jetzt in zweiter modernisierter Auflage erscheinen läßt, kommt er trotz der vielleicht nur vorübergehend gestörten Funktionen der Börse zweifellos einem dringenden Bedürfnis nach. Mit welcher Genauigkeit alle Gesichtspunkte herausgearbeitet sind, beweist u. a. im Kapitel „börsentechnische Faktoren der Preisbildung" die gewissenhafte Aufreihung aller Kauf- und Verkaufsmöglichkeiten; berufsmäßige Spekulation und Publikum rücken maßgebend in den Vordergrund. Aber man hätte nur deutlicher dabei erwähnt gesehen, wie in den meisten Fällen diese von jener Gruppe geschleppt wird, und zwar immer Tage später. Das ist um so bedeutsamer geworden, weil, wie *Prion* es selbst am Schluß des Buches erwähnt, die täglichen Kursausschläge nach dem Kriege größer geworden sind. Man liest gerade in einer Zeit, die das Aktienrecht neu zu gestalten bemüht ist, von einem so gewiegten Kenner der Verhältnisse recht gern, wie er zu den „Kunstgriffen" steht, die eine Dividendenpolitik stützen können (Kapitel: Banken und Bankiers). Das Publikum sei ahnungslos in den meisten Fällen, in denen die „Eingeweihten" den Kurs beeinflussen. Es fehlt trotz dieser Erkenntnis des Verfassers der deutliche Hinweis auf die Reformbedürftigkeit dieses Zustandes.

Lesenswert sind die Ausführungen über den Handel mit Aktien: Hier schildert er als erste und wichtigste Aufgabe der Banken und Bankiers, „für den Ausgleich von Angebot und Nachfrage zu sorgen". „Auf diese Weise hat fast jedes Kassapapier an der Börse einen Schutzpatron". Wenn's nur so wäre! Diese Gedanken sind anscheinend von früher (1910) stehen geblieben, wie überhaupt viele Stellen, etwa über Emissionen und das „Kurs machen" längst überholt sind. Auch sonst, etwa im Kapitel „Wirtschaftslage", fehlt der sonst beim Verfasser zu beobachtende Blick für die Wirklichkeit: Wir meinen die zeitweise Abhängigkeit des Aktienkurses von der Dividende. Welcher Spekulant erforscht die Dividende? Im besten Fall kurz vor der Bilanzsitzung von Vorstand und Aufsichtsrat. Das geht schon seit Jahren und die Inflation, die im allgemeinen vieles im Börsenleben änderte, hat auch die Preisbildung auf eine ganz neue Grundlage (gibt es überhaupt noch eine solche?) gesetzt. Statt Dividende gilt eben mehr die Hoffnung auf Kurserhöhungen, wie er es an andern Stellen (aus der Vorkriegszeit) hervorhebt: Auf diese Zusammenhänge hat *Prion* in einem späteren Buche eingehender hingewiesen.

Das Publikum, ohne tiefe Kenntnis der Gesellschaftsvorgänge, rechnet nur mit Hausse, weil auf Baisse zu spekulieren, mehr Blick und Risiko erfordert, die nur der berufsmäßigen Spekulation eigen sind oder sein sollen. Die historischen Ausführungen geben einen treffenden Rückblick. Hier findet sich auch die Andeutung, daß die Zahl der Papiere (Termin-, Variable- und Kassawerte) gestiegen ist, und daß die Preisbildung auch mit der Zunahme der Spekulation ungenauer wird. Ein abschließender Aufriß erscheint unmöglich, weil die Dinge ständig im Fluß bleiben. Was aber Prof. *Prion* hier vorgelegt hat, ist wert, gelesen und später wieder einmal neu ausgebaut zu werden. *Gfd.* [848]

Unternehmer, Angestellte und Arbeiter

Angestellte als Aktionäre ihres Arbeitgeber-Unternehmens

Zu den Wohlfahrtseinrichtungen mancher amerikanischen gewerblichen Unternehmen gehört es, daß sie ihren Arbeitern und Angestellten Aktien zu besonders günstigen Bedingungen anbieten. So hat z. B. die Pennsylvania-Eisenbahn, eine der größten Eisenbahngesellschaften in den Vereinigten Staaten, die in vielen Beziehungen, so auch in der Fürsorge für ihre Belegschaft, eine führende Stellung unter den amerikanischen Eisenbahnen einnimmt, im Jahre 1928, als sie neue Aktien ausgab, einen Teil davon ihren Beamten, Angestellten und Arbeitern zur Verfügung gestellt, um ihnen die Möglichkeit zu bieten, ihre Ersparnisse günstig und bequem anzulegen. Bei Würdigung dieser Vorgänge muß man beachten, daß in den Vereinigten Staaten die Löhne, auch im Verhältnis zu den hohen Kosten der Lebenshaltung, hoch sind, und daß zu den Lohnempfängern dort auch Arbeitskräfte gehören, die bei uns im Beamtenverhältnis stehen, also z. B. Lokomotivführer, Bahnhofsvorsteher u. dgl. Alle diese Kreise sind sehr wohl in der Lage, Ersparnisse anzusammeln, und eine Gelegenheit, sie günstig anzulegen, ist ihnen nur willkommen. Arbeiter, denen durch besondere Einrichtungen die Möglichkeit geboten wird, Aktien des Unternehmens zu erwerben, das ihnen Arbeit gibt, finden sich übrigens auch bei den französischen Eisenbahnen.

Für den Erwerb von Aktien der Pennsylvania-Eisenbahn bei der Ausgabe 1928 kamen 172 700 im Dienste der Gesellschaft stehende Personen in Frage; von diesen haben 103 703 von der so gebotenen Möglichkeit, ihre Ersparnisse anzulegen oder sich einen Sparpfennig zuzulegen, Gebrauch gemacht. Von diesen haben mittlerweile 59 943 ihre Zahlungen, die nach und nach in Teilbeträgen zu leisten sind, beendet, so daß sie sich im Vollbesitz ihrer Aktien befinden, 30 756 zahlen noch ab, und 13 004 haben die Zahlungen aufgegeben. Im Zusammenhang mit diesen Vorgängen hat die Leitung der Gesellschaft 400 000 Briefe auf Vordrucken und 100 000 andere Briefe ausfertigen müssen, und jeder Aktionär aus dem Kreise ihrer Belegschaft hat ihr 2 $ an Kosten verursacht.

Das Verfahren, nach dem die Angestellten ihre Zahlungen auf von ihnen zu erwerbende Aktien leisten, ist bei den verschiedenen Unternehmen verschieden. Es kommt im allgemeinen darauf hinaus, daß die Aktien nicht auf einmal bezahlt zu werden brauchen, sondern daß Spareinlagen gemacht werden, als deren Gegenwert, wenn ein bestimmter Betrag erreicht ist, Aktien gegeben werden. Manche Unternehmen lassen auch ihre Arbeiter an ihrem Geschäftsgewinn in der Form teilnehmen, daß sie für die Arbeiter zwar eine Dividende auswerfen, diese aber nicht auszahlen, sondern sie gutschreiben und zum Erwerb von Aktien für den Empfangsberechtigten verwenden.

Die Zeit, innerhalb welcher der Kaufpreis der Aktien eingezahlt werden muß, ist verschieden. Ein kurzer Zeitraum ist für die Abwicklung der mit dem Erwerb der Aktien verbundenen Geschäfte vorteilhafter, leistet aber dem Bestreben, die Aktien zum Zwecke des Weiterverkaufs, also der Spekulation, zu erwerben, Vorschub, und das muß natürlich vermieden werden. In manchen Fällen wird der Kaufpreis der Aktien nur durch Abzüge von Lohn und Gehalt abgetragen, in anderen werden auch größere, aus Vermögen oder Ersparnissen herrührende Beträge als Zahlung angenommen. An dem Erwerb von Aktien kann sich bei manchen Unternehmen die ganze Belegschaft beteiligen, bei anderen wird verlangt, daß die betreffenden im Zeitpunkt des Erwerbs der Aktien mindestens eine bestimmte Zeit, meist ein halbes oder ein ganzes Jahr, im Dienste des Unternehmens gestanden haben.

Bei einem gewerblichen Unternehmen wurden den Arbeitern und Angestellten Aktien zum Preise von 115 $ zur Verfügung gestellt. Wer nicht mehr als 6000 $ im Jahre bezog und mindestens ein Jahr bei dem Unternehmen im Dienst gestanden hatte, konnte Aktien bis 20 vH seines Jahreseinkommens erwerben. Bei im Stundenlohn arbeitenden Kräften wurde das 2400 fache des Stundenlohns als Jahreseinkommen gerechnet. Ergab der Anteil von 20 vH des Jahreseinkommens nur das Recht auf den Bezug des Bruchteils einer Aktie, so konnte eine ganze Aktie erworben werden. Der Antrag war bis zu einem bestimmten Tag zu stellen. Innerhalb Jahresfrist mußten die bestellten Aktien bezahlt sein, mindestens aber monatlich 10 $ auf jede Aktie, die auch an den Bezügen gekürzt werden konnten. Der volle Betrag konnte jederzeit ergänzt werden. Für die Teilzahlungen wurden 6 vH Zinsen gewährt. Wollte ein Arbeiter oder Angestellter seine Aktien abstoßen, so konnte er sie entweder an der Börse oder im freien Handel verkaufen oder sie der Gesellschaft überlassen. Um jedoch einen Anreiz zu geben, die Aktien zu behalten, wurden jedem, der im Dienste der Gesellschaft blieb und seinen Aktienbesitz bewahrte, jährlich 3 $ auf die Aktie gutgeschrieben. Wer ausschied oder seine Zahlungen einstellte, erhielt so viel Aktien, wie dem bis dahin gezahlten Betrag entsprach.

Die Pennsylvania-Eisenbahn hat neuerdings wieder alle ihre Beamten und Angestellten durch Rundschreiben aufgefordert, sich an der Zeichnung auf neu ausgegebene Aktien zu beteiligen. Wer mindestens sechs Monate im Dienste der Eisenbahngesellschaft gewesen ist, darf mindestens eine, höchstens 20 Aktien, aber nicht mehr erwerben, als daß die monatlichen Abzüge 20 vH seines Monatseinkommens ausmachen. Auf jede Aktie sind 2, 5 oder 10 $ einzuzahlen. Die Aktien werden zum Nennwert von 50 $ ausgegeben; 360 000 Aktien stehen zur Verfügung. Sollten sie überzeichnet werden, so sollen zunächst die größeren Bestellungen gekürzt werden. Für alle Einzahlungen werden 6 vH Zinsen gewährt, die aber nicht ausgezahlt, sondern zur Erfüllung des Kaufpreises der Aktien benutzt werden; sobald dieser voll gezahlt ist, nimmt der Besitzer an der Dividende teil. Gibt jemand seine Zahlungen vor der Zeit auf, so erhält er die bis dahin gezahlten Beträge mit 5 vH Zinsen zurück. Die Eisenbahngesellschaft behält sich ihrerseits das Recht vor, in gewissen Fällen auf weitere Zahlungen zu verzichten und die gezahlten Beträge mit 5 vH Zinsen zurückzuzahlen. Voll bezahlte Aktien können bei der Gesellschaft hinterlegt werden und werden von dieser kostenlos zugunsten des Eigentümers mit ihren eigenen Wertpapieren aufbewahrt.

Besondere Bestimmungen gelten für den Erwerb von Aktien durch Minderjährige. Die Aktien können entweder an ihren Vormund ausgehändigt werden, ebenso die Dividenden, oder sie können von der Gesellschaft bis zur Mündigkeit des Erwerbers in Verwahrung genommen werden; in diesem Falle werden auch die angesammelten Dividenden erst dann ausgezahlt. *Wernekke* [839]

Betriebsrätegesetz vom 4. Februar 1920 (RGBl. S. 147 ff) mit den einschlägigen Nebengesetzen. Erl. von *Werner Mansfeld*. 2. vollst. neubearb. und stark verm. Aufl. Mannheim, Berlin, Leipzig 1930, J. Bensheimer. 571 S. Preis geh. 18 RM, geb. 21 RM.

Trotz der großen Zahl von Kommentaren zum Betriebsrätegesetz ist die erste Auflage der *Mansfeld*schen Bearbeitung, die 1926 erschien, bereits seit längerer Zeit vergriffen — ein Beweis für die Güte und den Wert des Werkes. Die zweite neubearbeitete Auflage zeichnet sich wiederum durch eine klare Ausdrucksweise, eine übersichtliche Gliederung des Stoffes und durch reiche Literaturbeigaben aus. Der Verfasser gibt auf Grund seiner umfassenden praktischen Erfahrungen auf dem Gebiete des Betriebsräterechts, insbesondere in seiner Eigenschaft als Rechtsanwalt beim Reichsarbeitsgericht, seinem Werk durch die Wiedergabe eigener Gedanken und Ansichten eine besondere Note. Bei der eingehenden Stellungnahme zu den zahlreichen rechtlichen Streitfragen ist die Objektivität der Darstellung hervorzuheben. Aus Interesse und Liebe für alles wirtschaftliche und soziale Geschehen unserer Zeit übernahm der Verfasser, wie im Vorwort zum Ausdruck gebracht, die Neubearbeitung; die Praxis, der in erster Linie der Kommentar dient, muß ihm hierfür besondere Anerkennung zollen. *Ma.* [758]

Versicherung

Versicherungslexikon. Ein Nachschlagewerk für alle Wissensgebiete der gesamten Individual- und Sozial-Versicherung. Herausgegeben von *Alfred Manes*. III. wesentlich erweiterte und umgearbeitete Auflage. Berlin 1930, E. S. Mittler und Sohn. 1934 und XX S. Preis 62 RM.

Das Versicherungslexikon liegt in seiner dritten, wiederum vollständig veränderten Fassung vor. 58 Mitarbeiter haben sich vereinigt, um auf beinahe 2000 Seiten ein einzigartiges Material über das ganze Versicherungswesen herbeizutragen. In keiner Sprache der Welt sonst gibt es ein Buch, das so umfassend und so liebevoll eingehend das Gebiet des Versicherungswesens behandelt. Hier kann man wirklich von deutscher Gründlichkeit und deutschem Organisationstalent sprechen. Von „Abandon" bis „Zweites Risiko", von „Feuerversicherung" bis „Kälteindustrieversicherung", von „Bismarck" bis „Zillmer": kein Begriff, kein Versicherungszweig, keine Persönlichkeit fehlt, die irgendwie für das Versicherungswesen von Bedeutung sein könnten.

Gerade auf dem Gebiete des Versicherungswesens, mit seinem Sonderrecht, seiner Sondertechnik, seiner internationalen Verflechtung bringt das Leben beinahe täglich neue Begriffe hervor, über die der Laie knappe, klare Erklärungen haben muß, unterstützt von einer Literaturangabe, die ihm zur tieferen Forschung verhilft. Das alphabetische Sach- und Personenregister umfaßt demgemäß mehr als 4500 Worte, die in über 800 Aufsätzen behandelt sind. Die richtige Einteilung der Worte, die Verteilung auf die Mitarbeiter und die einheitliche Redaktion legt Zeugnis ab von dem hervorragenden Organisationstalent des Herausgebers Prof. Dr. *Manes*.

Das Verfasserverzeichnis weist 23 Leiter und Angestellte des Versicherungsgewerbes, 8 richterliche und Verwaltungsbeamte, 20 Gelehrte und 7 Ärzte, Redakteure und Angehörige anderer Berufe auf. Das Versicherungslexikon wird gerade auf Grund dieser vielseitigen kollektiven Arbeit zu einem für Theorie und Praxis gleich brauchbaren Werk. Dr. *v. Waldheim* [890]

Aus andern Zeitschriften

Trends in machinery and equipment. By *R. A. Flanders*. Factory and Industrial Management. (McGraw-Hill Publishing Co. 520 N. Michigan Ave., Chicago.) Vol. 81 (1931) Nr. 1 (Januar). P. 58.

Der Verfasser, Leiter einer bedeutenden amerikanischen Werkzeugmaschinenfabrik, stellt fest, daß die neueste Entwicklung von der reinen Spezialmaschine weg zur allgemeinen Normalmaschine geht, die dann durch Sonderausrüstungen und -werkzeuge für den jeweiligen Zweck so eingerichtet wird, daß eine wirtschaftlich günstigste Leistung erreicht wird. Die eigentliche Maschine kann dadurch in größerer Reihenfertigung hergestellt werden, sodaß die Kosten der Sonderausrüstungen durch die Verbilligung der Maschine aufgewogen werden. Die Vorzüge dieses Systems für den Fall einer raschen Umstellung des Unternehmens sind klar. Diese Umstellung kann sich auch auf den gesamten Plan und Aufbau der Werkstätten erstrecken, weshalb die Tendenz zum elek-

trischen Einzelantrieb sich verstärkt, unterstützt durch die Fortschritte im Flanschmotorenbau und die Normung der Motoren.

Beim Einkauf neuer Betriebsmittel verstärkt sich der Einfluß der technisch-sachlichen Prüfung der Beschaffungsfragen gegenüber dem rein persönlichen Urteil. Auch der Einfluß der Verbraucherwünsche auf die Fertigungsprogramme der Hersteller ist im Wachsen.

Will chain advertising fight national brands? By *L. C. Shave.* Printer's Ink Monthly (185 Madison Ave., New York). Vol. XXII (1931) Nr. 1 (Januar). P. 31-32, 104-9.

Betrachtungen über die neuesten Fragen der Anzeigenwerbung für Markenartikel, insbesondere über den Anzeigenkampf zwischen den Marken von Herstellern und von großen Handelsunternehmungen, die das Vertriebssystem der „Kettenläden" anwenden. Durch diese Entwicklung werden die Hersteller, die ihre Fabrikmarken noch durchsetzen wollen, gezwungen, mit den Einzelhandelsorganisationen zusammenzuarbeiten.

Simple records for an advertising department. By *A. E. Haase.* Printer's Ink Monthly (185 Madison Ave., New York). Vol. XXII (1931) Nr. 1 (Januar). P. 44-46, 76-82 (8 Vordruck-Entwürfe).

Darstellung des Verfahrens und der Vordrucke für die Kostenrechnung und den Nachweis der Verwendung des Anzeigenetats.

Normung und Vertrieb. Von *F. Flucke.* Maschinenbau (VDI-Verlag, Berlin NW 7). Bd. 10, H. 2 (15. Januar 1931). Wirtschaftl. Teil, S. 21-23.

Bedeutung der Normungsarbeiten für Vertrieb und Einkauf industrieller Erzeugnisse. Beziehungen zwischen Normung und den Hauptproblemen des Vertriebs; daneben Hinweis auf die wirtschaftliche Bedeutung der Normung für den Einkauf, der die gegebenen Möglichkeiten vielfach nicht kennt oder nicht voll ausnutzt. *BH* [932]

Eingegangene Bücher
Eingehende Besprechung vorbehalten

R K W - Veröffentlichungen Nr. 60: **Jahresbericht 1929** des Reichskuratoriums für Wirtschaftlichkeit. Berlin 1930, R K W. 202 S.

R K W - Veröffentlichungen Nr. 56: **Einheitsbuchführungen.** 9. T.: Ziegeleien (Entwurf). Bearb. von *Hugo Brinkmann.* Berlin 1930, Ausschuß für wirtschaftliche Verwaltung beim Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit. 107 S. Preis einschl. Anhang 12,75 RM.

R K W - Veröffentlichungen Nr. 61: Schriftenreihe **Einheitsbuchführungen**. 10. T.: Grundplan der Selbstkostenrechnung (Entwurf). 3. Aufl. Bearb. von *Albert Meier* und *Heinrich Voss.* Herausgeg. vom Ausschuß für wirtschaftliche Verwaltung beim Reichskuratorium f. Wirtschaftlichkeit. Dortmund 1930, Wilh. Ruhfuß. 94 S. m. Abb. Preis 6 RM.

Anschauungsstoffe aus dem Gebiete der kaufmännischen Wirtschaft. H. 7: **Der Zahlungs- und Kreditverkehr.** Von *W. Prion.* Leipzig 1930, G. A. Gloeckner. 80 S. Preis 3,60 RM.

Marktanalyse und industrielle Absatzorganisation. Von *J. K. Herzfeld.* Hamburg 1930, C. Boysen. 102 S. Preis 6 RM.

Veröffentlichungen der Frankfurter Gesellschaft für Konjunkturforschung 10.H.: **Der Sinn der statistischen Nachfragekurven.** Von *Henry Schultz.* Bonn 1930, Kurt Schroeder. 99 S. m. 19 Abb. Preis 5,50 RM.

Veröffentlichungen der Frankfurter Gesellschaft für Konjunkturforschung 9. H.: **Preisvoraussage bei landwirtschaftlichen Erzeugnissen.** Von *Mordecai Ezekiel.* Bonn 1930, Kurt Schroeder. 32 S. m. 9 Abb. Preis 2 RM.

Das technische Auslandsgeschäft. Vortrag von *Kurt Lubowsky.* Leipzig 1930, J. J. Arnd. 56 S. m. 32 Abb. Preis 2 RM.

Begleitpapiere für Auslandssendungen. 10. Aufl. Stand vom 1. Juli 1930. Herausgeg. von der Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf. 36 S. Preis 0,40 RM.

Eignungsprüfung und Leistungssteigerung beim Maschinenschreiben. Von *E. Klockenberg* und *Walter Borchert.* Berlin 1930, Borcherts Verlag. 84 S. m. 36 Abb. Preis 2,50 RM.

Schriften der Arbeitsgemeinschaft Deutscher Betriebsingenieure 7. Bd.: **Der Mensch im Fabrikbetrieb.** Beiträge zur Arbeitskunde. Herausgeg. von *F. Ludwig.* Berlin 1930, Julius Springer. 204 S. m. 147 Abb. Preis 16,50 RM.

Tatsachen des wirtschaftlichen und sozialen Lebens 1. H.: **Entstehung und Gestaltung des Wirtschaftsraumes.** Von *Bruno Kuske.* Bonn 1930, Kurt Schroeder. 87 S. Preis geh. 3,60 RM.

Neuzeitliche Tarifbedingungen für die Lieferung elektrischer Energie u. ihre rechtliche Wertung. Von *E. H. d'Ambly.* Leipzig 1930, Curt Böttger. 70 S. Preis 3,50 RM.

Elektro-Zwangswirtschaft. Von *Rich. Heilbrun.* 2. T. Berlin 1930, Robert Klett & Co. 44 S. Preis 1 RM.

Verhandlungen und Berichte des Unterausschusses für Arbeitsleistung (IV. Unterausschuß) Band 7: **Die Arbeitsleistung in Stahl- und Walzwerken und ihre Abhängigkeit von Arbeitzeit, Arbeitslohn und anderen Faktoren.** Berlin 1930, E. S. Mittler & Sohn. 302 S. Preis geh. 9 RM, geb. 10,30 RM.

Werdendes Recht 1. H.: **Justizreform.** Von *O. Mügel.* Berlin 1930, Otto Liebmann. 51 S. Preis 1,60 RM.

Patentrechtliche Fragen. Vorträge gehalten im Reichspatentamt. Berlin 1930, Carl Heymanns. 88 S. Preis 12 RM.

Die Theorie der Kartelle. Von *Hans Stark.* Berlin 1930, Carl Heymanns Verlag. 144 S. m. 20 Abb. Preis 10 RM.

Die Rechtsprechung des Kartellgerichts. Von *Hans Klinger.* Berlin 1930, Carl Heymanns. 70 S. Preis 5 RM.

Die Kartell-Notverordnung mit Ausführungsverordnung. Von *Reinhold Wolff.* Berlin 1930, Carl Heymanns Verlag. 63 S. Preis 3,60 RM.

Internationale Industrie-Kartelle. Für den Wirtschaftsausschuß des Völkerbundes vorbereitet von *Antonio St. Benni, Louis Marlio, Clemens Lammers* und *Alois Meyer.* Berlin 1930, Carl Heymanns Verlag. 140 S. Preis geh. 10 RM, geb. 12 RM.

Bankwissenschaftliche Forschungen. 6. H.: **Internationale Kartelle und Konzerne der Industrie.** Von *Erich Ertel.* Stuttgart 1930, C. E. Poeschel. 245 S. Preis 11,50 RM.

Die Kartellkündigung. Von *Gerhard Krause.* Mannheim, Berlin, Leipzig 1931, J. Bensheimer. 50 S. Preis 3,50 RM.

Die Rechtsnatur des Lieferungsvertrages im Verkaufssyndikat. Von *Albrecht Aschoff.* Berlin 1930, Carl Heymanns Verlag. 48 S. Preis 4 RM.

Kommentar zu den neuen Aufwertungsgesetzen vom 18. Juli 1930. Von *Oskar Mügel.* Berlin 1930. Otto Liebmann. 200 S. Preis geb. 8,50 RM.

Die reformbedürftige Vergleichsordnung. Wirtschaftliche und rechtliche Kritik an der Vergleichsordnung vom 5. Juli 1927 und Vorschläge zu einer Reform des Gesetzes vom Verband der Vereine Creditreform e. V. in Leipzig. Leipzig 1930, W. Moeser. 40 S.

Liebmann's Taschenkommentare 3. Bd.: *A. Baumbach,* **Arbeitsgerichtsgesetz** vom 23. Dezember 1926. 2. Aufl. bearb. von *Paul Königsberger.* Berlin 1930, Otto Liebmann. 386 S. Preis 9 RM.

Die Gewerbesteuer der freien Berufe in Preußen. Von *Paul Marcuse.* Berlin 1930, Otto Liebmann. 170 S. Preis 5 RM.

Wordels Schlüsselbücher 5. H.: **Ratgeber für die öffentliche Fürsorge.** Von *Friedrich Kleeis.* 7. Aufl. Leipzig 1930, Friedrich A. Wordel. 48 S. Preis 0,70 RM.

Wordels Schlüsselbücher 6. H.: **Ratgeber für die Invaliden- und Hinterbliebenenversicherung.** Von *F. Quatmann.* 16. Aufl. Leipzig 1930, Friedrich A. Wordel. 36 S. Preis 0,70 RM.

Wordels Schlüsselbücher 7. H.: **Ratgeber für die Knappschaftsversicherung.** Von *Friedrich Kleeis.* 3. Aufl. Leipzig 1930, Friedrich A. Wordel. 48 S. Preis 0,70 RM.

Wordels Schlüsselbücher 10. H.: **Arbeitsvermittlung und Berufsberatung.** Von *Friedrich Kleeis.* 3. Aufl. Leipzig 1930, Friedrich A. Wordel. 48 S. Preis 0,70 RM.

Technik voran! 1931. Jahrbuch mit Kalender für die Jugend. Herausgeb.: Deutscher Ausschuß für Technisches Schulwesen (Datsch) u. Reichsbund Deutscher Technik. Berlin 1931, Datsch. 240 S. m. Abb. Preis 1 RM.

Das Spezial-Archiv der deutschen Wirtschaft: **Die deutsche Eisen- und Stahl-Industrie 1930.** Berlin 1930, R. & H. Hoppenstedt. 128 S. m. Abb. Preis 6 RM.

Das Spezial-Archiv der deutschen Wirtschaft: **Die deutsche Kali-Industrie 1930.** Berlin 1930, R. & H. Hoppenstedt. 94 S. Preis 6 RM.

Das Spezial-Archiv der deutschen Wirtschaft: **Der I. G. Farben-Konzern 1930.** Aufbau, Entwicklung, Werke, Arbeitsgebiete, Organisation und Finanzen der I. G. Farbenindustrie. Berlin 1930, R. & H. Hoppenstedt. 56 S. Preis 5 RM.

Deutsches Bergbau-Jahrbuch 1931. 22. Jg. Herausgeg. vom Deutschen Braunkohlen-Industrie-Verein E. V., Halle (Saale). Halle a. d. Saale 1931, Wilhelm Knapp. 403 S. Preis 16 RM.

Kali-Kalender 1931. Taschenbuch für Kalibergbau und Kaliindustrie. 6. Jahrgang. Bearb. von *C. Hermann.* Halle (Saale), Wilh. Knapp. 186 S. Preis 5,20 RM.

Effekten-Kalender 1931. Berlin 1931, R. & H. Hoppenstedt. 96 S. Preis 1,25 RM.

KARTELLWESEN

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

Jahresschau 1930

Ein Jahr mit so einschneidenden wirtschaftlichen Rückschlägen wie das verflossene bietet leider Anlaß genug zu grundsätzlichen Betrachtungen auch auf unserm Berichtsgebiete, wobei freilich nur Raum für Umrisse an dieser Stelle gegeben ist.

Stellen wir eine

Gesamtbilanz der Organisationsgestaltung

unter den Einwirkungen der Krise an die Spitze, so ergibt sich ein Fortschreiten der organisatorischen Konsolidierung sowohl auf dem Gebiete der Kartelle wie der Konzernierung und Fusionierung, und zwar national wie international. Selbstverständlich ist das Bild nicht einheitlich, es sind auch starke Rückschläge zu verzeichnen und vor allem — die Krise spitzt sich noch zu, so daß ihre endgültigen Auswirkungen noch gar nicht abzusehen sind. Jedenfalls aber hat sie bisher den Bestand der Kartelle im Ganzen keineswegs in dem Maße erschüttert, wie vielfach grade aus ihren Folgen einer Absatzstörung von ganz außergewöhnlicher Schärfe befürchtet worden ist. Die Behauptung von der „Notgeburt" der Kartelle hat erneute Bestätigung gefunden, und dies scheint selbst in größerem Ausmaße grade wegen der Internationalität der Wirtschaftsdepression auch für die zwischenstaatlichen Organisationen zu gelten. Auf diesem Gebiete sind sogar bemerkenswerte Neugründungen, wie das Europäische Stickstoffsyndikat, das mit dem Abkommen der Chilesalpeterproduzenten weltwirtschaftlichen Einfluß besitzt, und die Europäische Zellstoffkonvention zu registrieren. Treibende Kraft war in beiden Fällen die wachsende Gefahr der Überproduktion, das Ergebnis einer in den letzten Jahren international vielfach übermäßig gesteigerten Leistungsfähigkeit im Zusammentreffen mit wachsender Absatzstockung. Wirtschaftlicher Rationalismus, vollends Pessimismus fände Anlaß, grade bei dem ersten Beispiel schärfere Kritik an der Zweckmäßigkeit des Privatkapitalismus zu üben. Sind doch trotz der in den letzten Jahren ständig stärker in Erscheinung tretenden Wirtschaftsnöte gewaltige Kapitalien in Neuanlagen versenkt worden, die nur zum Teil oder auch gar nicht zum Absatz gelangten. Verwiesen sei auf den Konkurrenzkampf zwischen I. G. Farben und den Ruhrzechen, der schließlich zum Ankauf und Stillsetzen der Stickstoffanlage von Mont Cenis führte — übrigens grade der Anlage, die der preußische Fiskus finanziert hatte, um Konkurrenz in diesem für die Landwirtschaft so wichtigen Erzeugnis zu sichern. Gelsenkirchen hat erfreulicherweise auf den Bau einer Anlage verzichtet. In beinahe noch krasserer, weil sachlich kleinlicherer Weise wiederholte sich dieses Bild auf dem Benzinmarkt. Das internationale Abkommen, das den deutschen Verbrauchern zunächst im Vergleich zum Ausland sehr hohe Preise gebracht hatte, zerfiel schließlich allem Anscheine nach nicht so sehr durch den Widerstand einzelner tatkräftiger Händler und Garagenbesitzer, als durch die übertriebene Konkurrenzwut in der Anlage von Tankstellen.

Einer gleichen Gefahr scheint unsere Zementindustrie, besonders das Rheinisch-Westfälische Zementsyndikat, entgegenzugehen. Hier hat eine falsche Preispolitik ständig, trotz aller sehr teuren Gegenmaßnahmen, nicht nur die Außenseitermacht vergrößert, sondern ebenso die Kapazität einzelner Konzerne, denen schließlich die bisherige Quotenfessel unerträglich wurde, sobald mit zunehmender Absatznot der immer ernstere Kampf mit den freien Werken zu empfindlichen Preissenkungen zwang. Überkapazität in Verbindung mit und als Folge von überspannter Rationalisierung hat ja auch der Bericht des Enquête-Ausschusses unserer Eisen- und Stahlindustrie vorgeworfen. Die hier mit einigen Beispielen beleuchtete Entwicklung, die gewiß durch die Schwere der Krise besonders ungünstig erscheint, hat aber, da es sich in diesen Fällen um langjährige Auswirkungen der Kartellierung handelt, doch mancherlei zum Kartellproblem zu sagen. Die Feststellung, die der Enquête-Ausschuß zur „Kartellpolitik" getroffen hat[1]), deckt sich mit meinen Beobachtungen und sie wird jedenfalls von der vorjährigen Entwicklung stark unterstrichen — sie lautet:

> „Die Untersuchungen haben ergeben, daß von einer allgemeinen Ausrichtung der Kartellpolitik auf wissenschaftliche Durchdringung und wirtschaftliche Einzelgestaltung der Betriebe sowie auf Neuorientierung der gemeinschaftlichen Preisfindung unter Zugrundelegung so gewonnener Unterlagen heute noch nicht gesprochen werden darf." — Es wird dann anerkannt — mit Recht — daß einzelne Kartelle mittelbar und unmittelbar die Erhöhung der Produktivität ihrer Mitgliedsunternehmen und darüber hinaus auch die Rationalisierung gefördert

[1]) Verhdlg.-Ber. d. Unterausschuss. f. allgem. Wirtschaftstruktur. 3. Arbeitsgrp.-Wandlg. i. d. wirtschaftl. Organisationsform. 4. T. „Kartellpolitik". I. Generalbericht Berlin 1930, E. S. Mittler & Sohn.

haben; „aber" — heißt es weiter — „die bewußte Tendenz, einen Gewerbezweig zwecks Erzielung kollektiver Höchstleistungen aufzugliedern und die Funktionen der einzelnen Betriebe dementsprechend zu gestalten, zählt in der breiten Masse der Kartelle heute noch zu den Ausnahmen. Im Gegenteil hat der Vorsprung, den Konzerne und Trusts in dieser Beziehung oft besitzen, dazu geführt, daß die Befürworter der Kartellbewegung, unter Hinweis auf die soziologischen Nebenwirkungen dieser Formen der Konzentration, die mehr genossenschaftliche Erhaltung selbständiger Einzelunternehmungen — eines gewerblichen Mittelstandes — als eine ihrer segensreichen Wirkungen herausstellen."

Dieses Ergebnis deckt sich auch durchaus mit dem in meiner „Kartellpolitik" auf analytischem Wege gefundenen Überblick. Dagegen muß grade nach den Trust-Entwicklungstendenzen des vergangenen Jahres bezweifelt werden, ob hierin nur die im Bericht erwähnten soziologisch angreifbaren Nebenwirkungen liegen, oder nicht darüber hinaus auch volkswirtschaftliche Bedenken und Gefahren. Es kommt aber als weiterer Faktor gemeinwirtschaftlicher Skepsis hinzu die grade gegenwärtig enge Verflochtenheit von kapitalistischer Konzentrations- mit der Kartellpolitik. Sie hat sich besonders in unserer Montan- und Großeisenindustrie offenbart. Die größten Schwierigkeiten bei der 1930 schließlich wiederum nur durch Eingreifen des Reichswirtschaftsministers abgeschlossenen Erneuerung des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikats hat aufs neue die Regelung des Selbstverbrauchs der gemischten Werke in Verbindung mit der Umlage gebracht. Die volle Entwicklungsfähigkeit der gemischten Unternehmen kann im Rahmen der Syndikate kaum zur Auswirkung kommen. Dabei können aber diese Großunternehmen die Kartellstütze anderseits offenbar schon deswegen nicht entbehren, weil der Fortfall des Preisschutzes und die Möglichkeit, im Rahmen von Kartellen eine weitgehende Absatzregelung durchzusetzen, auch durch Fesselung des Zwischenhandels, ihre zumeist infolge mindestens (zeitlich) relativer Überkapitalisierung stark angespannten finanziellen Grundlagen gefährden würde. Die sehr schwierige Erneuerung der innerdeutschen Rohstahlgemeinschaft und eines großen Teiles der Spezialsyndikate ist nur durch umfassende Quotengeschäfte ermöglicht worden. Man hat zu diesem Zwecke eine eigne Ankaufsgesellschaft für Quoten begründet, die, wie es heißt, für rd. 50 Mill. RM Quoten durch Aufkauf von Unternehmen erworben hat (darunter die Sächs. Gußstahlwerke Döhlen AG., Stahlwerk Becker, Geisweider Eisenwerke usw.). Die Quoten sollen günstig verkauft werden, aber man hat doch besondere Amortisationsabgaben vorgesehen. Eine Verbilligung der Preise werden diese Extrakosten, die bei der ungewissen Dauer der Syndikate gebieterisch eine beschleunigte Abschreibung fordern, nicht grade unterstützen können, ganz abgesehen davon, daß es sich z. T. um Werke handelt, die erst in den letzten Jahren mit großen Aufwendungen rationalisiert worden sind, und nunmehr zunächst teilweise, in absehbarer Zeit wohl gänzlich stillgelegt werden müssen, denn die übernehmenden Werke können die hohen Erwerbskosten der Quoten nur durch entsprechende Kapazitätssteigerung nutzen. Selbst wenn in den einzelnen Syndikaten hiergegen vertragliche Fesseln zu schmieden versucht wird, kann der „Trustkapitalismus" solche seiner technisch-kaufmännischen Natur widersprechenden Beschränkungen einfach nicht tragen. Deswegen macht ja auch die Erneuerung der Internationalen Rohstahlgemeinschaft die großen Schwierigkeiten, weil sie mit Produktionseinschränkungen arbeiten muß — und zwar in verstärktem Maße, je mehr außereuropäische Konkurrenz, vor allem die Vereinigten Staaten auf dem Weltmarkte erscheinen — und sie hierdurch mit den Lebensbedingungen grade ihrer führenden Mitglieder in den einzelnen Ländern in Widerspruch gerät. Hierin liegt wohl auch der Schlüssel, weswegen in den einzelnen Landesindustrien der Gedanke, das internationale Kartell auf nationalen Kartellen aufzubauen, so wenig Erfolg gefunden hat, trotz der von deutscher Seite betriebenen Propaganda. Unsere deutsche Industrie hat bisher das organisatorische Kunststück vollbracht, das Expansionstreben der „Trusts" mit dem Kartellgedanken zu verbinden, in den meisten andern europäischen Ländern hat die individuelle Entwicklung die Voraussetzungen hierfür verbaut. Sie streben entweder, wie die Kriegsbegünstigten, Frankreich, Polen, Belgien, nach rascher Ausdehnung, oder wie die englische wollen sie ihre großkapitalistische Entwicklung sich nicht einschnüren lassen.

Kartelle und Staatsaufsicht

Das Gesamtbild der deutschen Organisationsentwicklung weist unter dem Drucke der Krise jedenfalls keine Züge auf, die Ansätze für eine bestimmte Richtung ihrer staatlichen Behandlung aufdecken. Das Vorgehen unserer Regierung mit der — an dieser Stelle erläuterten — Kartell-Not-Verordnung konnte daher auch kaum mit anderer Zielsetzung auftreten, als einer allgemeinen Korrektur an dem Ergebnis der Organisationspolitik, der Preisregelung. Es ist auch nicht anzunehmen, daß sie hiermit eine bestimmte Richtung für die Reform der bisherigen Staatsaufsicht vorweg nehmen wollte. Dieses Problem ist vielmehr im letzten Jahre sachlich kaum vorwärts gekommen. Nach wie vor werden drei Pläne behandelt:

1. Belassung der bisherigen gesetzlichen Grundlage, aber Schaffung einer Revisionsinstanz durch Angliederung eines Wirtschaftssenats beim Reichsgericht.

2. Ersetzung des Reichsgerichtes durch eine analoge Instanz beim Reichsverwaltungsgericht, für dessen Errichtung ein Entwurf vorgelegt worden ist. In beiden Fällen würde sich die Einzelausführung, außer um materielle Rechtsfragen, wie Beibehaltung oder Fortfall der vorbeugenden Kontrolle des äußeren Organisationszwanges, auch formellrechtlich um die Ersetzung des Kartellgerichtes als erster Instanz durch die ordentlichen Gerichte drehen.

3. Kurz vor Jahresschluß ist durch die Sozialdemokratische Partei dem Reichstage ein neuer abgeschlossener Entwurf eines „Kartell- und Monopolgesetzes" vorgelegt worden. Er greift die von dieser Seite stets vertretenen Forderungen des Kartellregisters und vor allem der Errichtung eines selbständigen „Reichsamtes für Kartell- und Monopolverwaltung" wieder auf, verstärkt im übrigen die Befugnisse des Reichswirtschaftsministers und will das selbständige Kartellgericht mit geringen Besetzungsänderungen beibehalten wissen. Das Monopolamt aber soll mit Vertretern der Unternehmer, Arbeitnehmer und Konsumgenossenschaften besetzt werden und recht weitgehende Eingriffsbefugnisse, allerdings letzten Endes unter maßgebender Einwirkung des Reichswirtschaftsministers erhalten. Man sieht also, die Wunschkarte von Forderungen auf diesem Gebiete ist unvermindert vielseitig geblieben, so daß man wohl den praktischen Schluß wird ziehen dürfen, daß vor einer gründlichen Befestigung der Wirtschaft die bestehende Form der öffentlichen Aufsicht, die sich jedenfalls des Vorzuges einer mehrjährigen eingelebten Praxis erfreut, nicht gut wird geändert werden können.

[922]

MITTEILUNGEN DER FACHGRUPPE VERTRIEBSINGENIEURE

1. Arbeiten der Fachgruppe

Ausschuß „Marktanalyse"

Zur Bearbeitung sind drei Gruppen von Merkblättern vorgesehen:

a) Grundlagen der mathematischen Statistik.
b) Die praktische Analyse von Wirtschaftskurven.
c) Entwicklung zusammengesetzter Indizes und Vergleich von natürlichen Reihen im Wege der Korrelationsrechnung.

Unterlagen und Rohentwürfe dieser Merkblätter werden von Mitarbeitern der Fachgruppe ausgearbeitet und dann dem Ausschuß vorgelegt.

Ausschuß „Vertriebsorganisation"

Die Arbeiten dieses Ausschusses sollen ebenfalls in der Form von Merkblättern vorgelegt werden. Zunächst ist die Behandlung der verschiedenen Absatzwege vorgesehen in folgender Unterteilung:

a) unmittelbare Absatzwege (Absatz durch zentrale Vertriebstelle; über Werkfilialen; über Vertreter, die an den Vertrieb eines Erzeugnisses gebunden sind; über Vertreter, die mehrere nicht in Wettbewerb stehende Erzeugnisse vertreten);
b) mittelbare Absatzwege (Absatz über den Großhandel; über den Einzelhandel; über beide Organisationsformen des Handels jeweils an den Verbraucher).

Die für die Wahl von Vertriebsorganisation und Absatzweg bestimmenden Faktoren werden festgestellt und die Einflüsse untersucht, die sich aus den verschiedenen Absatzwegen ergeben auf

Verhältnis der festen zu den veränderlichen Vertriebskosten;
Absatzintensität unter Berücksichtigung der Saison- und Konjunkturempfindlichkeit;
Rückwirkungen auf die Werbeplanung;
Rückwirkungen auf Organisation und praktische Durchführung des Vertriebs.

Ausschuß „Vertriebskosten"

Merkblätter über die Gliederung der Vertriebskosten nach Kostenstellen und Kostenarten sind in Vorbereitung.

Ausschuß „Bürotechnik im Vertrieb"

Es sind Normentwürfe von Formblättern für die Berechnung statistischer Reihen (insbesondere für die Zwecke der Marktanalyse) geplant, durch deren Anwendung eine Vereinfachung der Bearbeitung von statistischem Zahlenmaterial erzielt wird.

2. Ortsgruppen der Vertriebsingenieure

In der Vortragsveranstaltung der Ortsgruppe der Vertriebsingenieure beim Hamburger Bezirksverein am 17. Dezember 1930 sprachen die Herren *Bobsin* und *Köpke* über „Leistungssteigerung in der Projektverfolgung und bei der Kundenbeobachtung".

Die Auswahl des Themas erfolgte unter dem Gesichtspunkt, daß die Geschäfte sich heute besonders schleppend abwickeln. Eine Entlastung des Gedächtnisses des Vertreters und des Verkaufsleiters wird nötig. Darüber hinaus ist der Kundendienst zu einer so individuellen Aufgabe hinsichtlich der Belange des Verkäufers und der des Käufers geworden, daß nach Hilfsmitteln gesucht werden muß, die den Überblick erleichtern. Als Mittel dafür wurden in erster Linie Karteien angegeben, insbesondere wurden Sichtkarteien empfohlen und Beispiele für zweckmäßige und übersichtliche Lösungen angeführt. Die Sichtkarteien (Kardexsystem) haben den Vorzug, sich den individuellen Eigenarten verschiedener Betriebe leicht anzupassen und damit der bekannten Unübertragbarkeit der für ein Unternehmen ausgearbeiteten Organisationsmittel etwas abzuhelfen. Voraussetzung ist dabei, daß die Lieferer einer Kartei sich eingehend mit den Wünschen und Absichten der bestellenden Firma befassen und sich in deren besondere Bedürfnisse einarbeiten.

3. Vortragsveranstaltungen

Die Vortragsreihe „Wirtschaftlicher Vertrieb" umfaßt noch folgende Vorträge:

18. 2. 31: „Ausbildung des Vertriebsingenieurs für den Außendienst" (*Dr. Weinhardt*).

18. 3. 31: „Ausbildung des Exportingenieurs für den Außendienst" (Obering. *Wilhelm*).

4. Veröffentlichungen

Diesem Heft liegt bei das Merkblatt Nr. 2: Sparmöglichkeiten durch kostenfreie Mehrladung beim Versand einheitlicher Eisenbahnwagenladungen. Es zeigt, wie durch volle Ausnutzung der tariflichen Mindestgewichtsgrenzen eine Frachtverbilligung je Gewichtseinheit erzielt werden kann. — Einzelpreis: 0,30 RM, durch den Buchhandel erhältlich. Bei Abnahme einer größeren Anzahl ist Sondervereinbarung möglich. Merkblatt Nr. 1 (Technische Übersetzungen) ist noch vorhanden.

Ende Februar erscheint im VDI-Verlag GmbH., Berlin NW 7, das

Vertriebshandbuch
für die Industrie

Herausgegeben von der Fachgruppe Vertriebsingenieure beim VDI. Inhaltsübersicht:

I. Vertriebsforschung
II. Vertriebsorganisation
III. Industrielle Werbung
IV. Abwicklung des Verkaufs
V. Marktverkehr
VI. Vertriebskosten
VII. Vertrieb und Recht
VIII. Marktgrundzahlen. [929]

Inhalt:

Aufsätze: Seite
Wege zur Steigerung der Maschinenausfuhr. Von Dr.-Ing. F. Isermann . . . 29
Neuzeitliche Büromaschinen, Vorschau auf die Leipziger Frühjahrsmesse. Von H. Klebs . . . 33
Zweckmäßige Abfassung und Verfolgung von Maschinenangeboten, insbesondere auf Werkzeugmaschinen. Von Dipl.-Ing. Weil . 39
Einkaufsfragen. Das Ergebnis unsrer Umfrage im Novemberheft 1930 . . . 43
Umschau:
Das technische Schaufenster. Von Hessenmüller . . . 37
England erkennt die Bedeutung des Vertriebs . . . 38
Die deutsche Konjunktur Mitte Januar 1931 . . . 45
Börsen-Analyse für Januar 1931 . . . 46
Vertrieb . . . 47
Werbung . . . 48
Industrielles Rechnungswesen . . . 48
Büroorganisation . . . 49
Energiewirtschaft . . . 49
Industrie und Handel . . . 50
Geld und Börse . . . 51
Unternehmer, Angestellte und Arbeiter . . . 51
Versicherung . . . 52
Aus andern Zeitschriften . . . 52
Eingegangene Bücher . . . 53
Kartellwesen. Von Dr. S. Tschierschky . . . 54
Mitteilungen der Fachgruppe „Vertriebsingenieure" . . . 56

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

Beilage zu „Technik und Wirtschaft“ Nr. 2/1931

Sparmöglichkeiten durch

KOSTENFREIE MEHRLADUNG

beim Versand einheitlicher (gleich tarifierter) Eisenbahnwagenladungen zum Normaltarif

ZUSAMMENFASSUNG: Die Tarifbestimmungen der Reichsbahn und die Staffelung der Frachtsätze für Wagenladungen und Stückgutsendungen ermöglichen in geeigneten Fällen Frachtersparnisse bei richtiger Ausnutzung der Bestimmungen[1]) DEGT Teil I Abt. B, ATV § 6. Das vorliegende Merkblatt behandelt die mögliche Ersparnis bei einheitlichen, d. h. einer einzigen Tarifklasse angehörigen Gütersendungen zum Normaltarif durch kostenfreie Mehrladung unter Ausnutzung des tariflich berechneten Mindestgewichts. Eine die Ersparnismöglichkeiten aufzeigende Tafel wird erläutert.

Die Güterbeförderung auf der Reichsbahn erfolgt entweder zum Normaltarif oder zu Ausnahmetarifen. Während die Ausnahmetarife nur für einen verhältnismäßig kleinen Kreis von Versendern Geltung besitzen und sich wegen ihrer großen Verschiedenheit nicht allgemein darstellen lassen, ist der Normaltarif, zu dem — wenn man von dem Sondergebiet des Kohlenversandes absieht — etwa 2/3 der gesamten Güter im Frachtwerte von etwa 1½ Mrd. RM jährlich befördert werden, ganz regelmäßig aufgebaut, so daß gewisse Ersparnismöglichkeiten allgemeingültig dargestellt werden können.

Staffelung der Frachtsätze

Die Grundlage der Frachtberechnung für eine Sendung bildet ihr Gewicht in je 100 kg und der Beförderungsweg in Kilometern. Der Betrag vervielfacht sich mit größerer Versandgeschwindigkeit:

Frachtgut — Eilgut (zweifach) — beschleunigtes Eilgut (dreifach); Expreßgut, welches mit Personenzügen befördert wird, hat einen besonderen Tarif.

Der auf je einen Kilometer bezogene Durchschnittspreis ist wegen der geringeren Selbstkosten der Bahn niedriger, je länger die durchfahrenen Entfernungen sind. Diese „vertikale Staffel“ ist im Frachtsatzzeiger festgelegt und wirkt sich besonders auf weite Strecken aus. Beispielsweise werden für eine Entfernung von 500 km je nach Art des Gutes nur etwa 300 bis 350 km zu dem bei 100 km gültigen Durchschnittssatz bezahlt.

Güterklassen (Tarifklassen)

Die „horizontale Staffel“ entsteht durch die Einteilung aller in größeren Mengen (Wagenladungen) zu befördernden Güter in Anlehnung an ihren Wert je Gewichtseinheit in sieben Güterklassen A bis G mit absteigender Tarifhöhe. Eilgut und beschleunigtes Eilgut wird mindestens nach Klasse D berechnet, unter Wegfall der Klassen E bis G.

Ladegewicht und Tragfähigkeit der Güterwagen[2])

Das auf jedem Güterwagen angeschriebene Ladegewicht (meistens 15 t oder 20 t) ist diejenige Belastung, welche die Bahn als normal erklärt. Sie darf vollständig aufgeladen werden, selbstverständlich unter Beachtung der vorgeschriebenen Umgrenzungslinien des Wagendurchgangsprofils, der sogenannten Lademaße. Eine Überschreitung des Ladegewichtes ist zulässig, wenn keine Gefahr besteht, daß eine zusätzliche Belastung durch Witterungseinflüsse, also Regen und Schnee, während der Beförderungszeit zu einer Überschreitung der ebenfalls angeschriebenen Tragfähigkeit, d. h. des höchsten zulässigen Gesamtgewichtes der Ladung, führt (§ 59 EVO). — Werden Wagenladungen in gedeckten Wagen befördert, so werden bei der Frachtberechnung dem wirklichen Gewicht 5 vH zugeschlagen.

Die Tragfähigkeit eines Wagens (in der Tafel strichpunktiert gekennzeichnet) darf im Interesse der Sicherheit nicht überschritten werden, andererseits sollte man sie aus wirtschaftlichen Gründen möglichst ausnutzen.

Gewichtsklassen

a) Hauptklassen: Zwecks Verringerung der Selbstkosten und Erhöhung der Einnahmen hat die Reichsbahn Interesse daran, daß das Verhältnis

$$\frac{\text{bezahlte Last}}{\text{Totlast des Güterwagens}}$$

möglichst günstig wird, das Ladegewicht also ausgenutzt ist. Das Ladegewicht von 2/3 aller Güterwagen beträgt 15 t und ist daher als Mindestgewicht festgesetzt, für welches die Fracht zu dem Normalsatz für je 100 kg der entsprechenden Güterklasse bezahlt werden muß, auch wenn das wirkliche Gewicht der Sendung geringer ist. Man bezeichnet diese Grundbeträge als Sätze der Hauptklassen A bis G. Sie sind bei allen Wagenladungen über 15 000 kg anzuwenden (Ausnahmen siehe unten).

b) Nebenklassen: Bei kleineren Versandmengen und im Verhältnis zum Raumbedarf besonders leichten oder sperrigen Gütern, welche keine volle Auslastung gestatten, würde dieses Berechnungsverfahren nach 15 000 kg Mindestgewicht je Güterwagen eine übertriebene Belastung für die Verfrachter darstellen. Zum Ausgleich bestehen daher noch die sogenannten Nebenklassen für Ladungen im Bereiche von 10 und 5 t (A 10 bis G 10 und A 5 bis F 5; als 5 t-Nebenklasse für G gilt F 5). Die Nebenklassensätze werden grundsätzlich ebenfalls für Mindestgewichte von 10 bzw. 5 t berechnet. Sie sind aus den Hauptklassensätzen durch Zuschläge gebildet, die gerade bei den billigeren Güterklassen zwecks Vermeidung der Nachteile geringer Ladegewichtsausnutzung steigen.

Art der Sendungen

Grundsätzlich wird bei der Frachtberechnung noch unterschieden zwischen einheitlichen Wagenladungen, bei

[1]) Die für jeden Güterversand mit der Eisenbahn maßgebenden amtlichen Versand- und Tarifbestimmungen sind in dem Deutschen Eisenbahn-Gütertarif (DEGT) zusammengefaßt. Die wichtigsten Teile, nach denen die Bearbeitung des vorliegenden Merkblattes erfolgte, sind:
Teil I, Abt. A mit den Bestimmungen der Eisenbahn-Verkehrsordnung (EVO) und den Ausführungsbestimmungen.
Teil I, Abt. B mit den allgemeinen Tarifvorschriften (ATV) und der Gütereinteilung in Tarifklassen
Frachtsatzzeiger für die regelrechten Tarifklassen (z. Zt. gültig seit dem 1. Juni 1930).

[2]) siehe: Die Güterwagen der Deutschen Reichsbahn, ihre Bauart, Bestellung und Verwendung und die gebräuchlichsten Lademaße. Herausgegeben im Auftrage des Reichsbahnzentralamtes in Berlin. Dritte verbesserte und erweiterte Auflage 1928. VDI-Verlag G. m. b. H., Berlin NW 7. Preis 1,— RM.

MERKBLATT NR. 2
der Fachgruppe „Vertriebsingenieure“ beim VDI

denen überhaupt nur ein Gut oder wenigstens zu derselben Güterklasse gehörige, d. h. gleich tarifierte, Güter verladen sind und gemischten Sendungen, die aus Gütern verschiedenartiger Tarifklassen bestehen. Nachstehend sind lediglich die Verhältnisse bei einheitlichen Wagenladungen behandelt.

Darstellung des Frachtkostenverlaufes bei steigendem Gewicht

Die Fracht baut sich auf dem Normalsatz für 100 kg auf. In der nebenstehenden graphischen Darstellung, welche für ein Gut der Klasse E und eine Beförderungsstrecke von 150 km die gesamten Frachtkosten in Abhängigkeit von dem zu versendenden Gewicht zeigt, ergeben sich also für den Gesamtpreis die stark ausgezogenen, schräg ansteigenden Linien, deren Verlängerungen durch den Nullpunkt gehen. Der Verlauf der Graden für die 10- und 5 t-Nebenklassen ist den Zuschlägen entsprechend steiler.

Da ein Übergang zwischen den einzelnen Tarifklassen bestehen muß, wurde die Berechnung folgendermaßen (DEGT Teil I Abt. B, ATV § 6) geregelt:

Liegt das Gewicht einer Sendung zwischen zwei Haupt- oder Nebenklassengrenzen, so berechnet die Bahn die Fracht insoweit nach dem wirklichen Gewicht unter Zugrundelegung des Satzes für je 100 kg der unteren (teureren) Nebenklasse, als die Fracht nicht billiger wird, die sich aus dem an sich niedrigeren Satz der höheren Klasse, aber unter Anwendung des vollen Mindestgewichts dieser Klasse ergibt.

Beispielsweise kosten von einem Gut der Klasse E 8 t nach dem Satze der Nebenklasse für 5 t (E 5) ebensoviel wie nach der Berechnung zum Mindestgewicht von 10 000 kg der Nebenklasse für 10 t (E 10). 9 t haben denselben Preis.

Preiskurven und Berechnungsgrenzen

Auf Grund dieser Bestimmungen ergeben sich die als Doppellinien dargestellten Berechnungsgrenzen, zwischen denen die Preiskurve waagerecht verläuft. Es entstehen also die schraffierten Gewichtsbereiche, für welche die zu zahlenden Frachtkosten dieselben bleiben, unabhängig vom tatsächlichen Gewicht.

Gewichtsbereiche mit kostenfreier Mehrladung

Fällt das Gewicht einer Sendung in ein in unseren Darstellungen schraffiertes Gebiet, so zeigt dies an, daß eine Mehrladung bis zur nächsten Mindestgewichtsgrenze frachtkostenfrei ist. Der Verlauf der gestrichelten Linie, welche den Preis je Tonne und Kilometer angibt, zeigt die beträchtlichen Verbilligungen, die sich durch die Ausnutzung dieser Sparmöglichkeiten ergeben.

Erklärung der Tafel

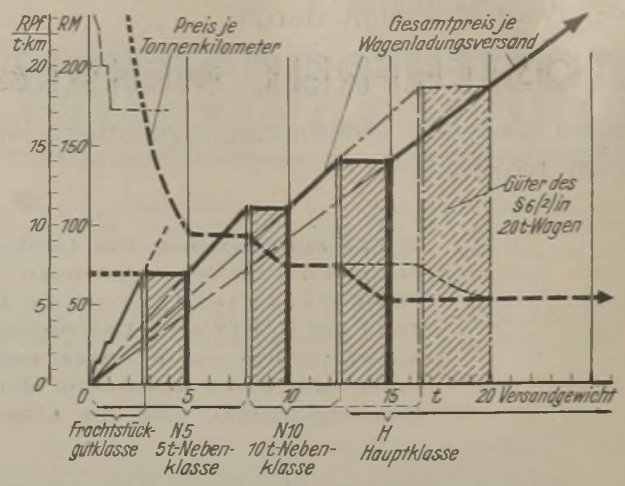
Die Grenzzahlen bleiben mit geringen Abweichungen für alle Entfernungen über 50—100 km gleich, so daß die Haupttafel die Bereiche mit kostenfreier Mehrladung für jede Tarifklasse und jedes Versandgewicht allgemeingültig darstellt.

Fällt das Gewicht der Wagenladung in eine der weißen Flächen, wobei jeweils die Darstellung der entsprechenden Güterklasse gültig ist, so erfolgt die Berechnung nach dem wirklichen Gewicht. Von der durch doppelte Linien sowie abgerundete Tonnen-Gewichtzahlen gekennzeichneten Berechnungsgrenze ab wird das Mindestgewicht der höheren Gewichtsklasse berechnet. Am rechten Rand weisen die senkrechten Pfeile auf die Berechnungsgrundlagen hin. Die Bereiche kostenfreier Mehrladung sind schraffiert.

Zu der gestrichelt schraffierten Fläche, welche die Güter des § 6 Abs. 2 betrifft, sowie zu den unter 5 t liegenden Berechnungsgrenzen zwischen der Frachtstückgutklasse und der 5 t-Nebenklasse sind noch einige Erklärungen notwendig, welche weiter unten zu beachten sind (siehe: Wichtige Ausnahmen: sowie: Versande unter 5 t, Frachtstückgutklasse).

Genauigkeit der Grenzzahlenangaben

Die Grenzgewichtszahlen gelten für Entfernungen über 150 km im Durchschnitt recht genau und weichen nur selten



Frachtkostenverlauf bei steigendem Gewicht der Ladungen

bis $^1/_{10}$ t von der Wirklichkeit ab. Bei kürzeren Entfernungen betragen die Abweichungen manchmal $^2/_{10}$ bis $^3/_{10}$ t und werden insbesondere unter 100 km größer, da hier die Einflüsse der stets in den Kilometerpreis eingerechneten, gestaffelten Abfertigungsgebühren sowie der Abrundungen stärker werden. Die genaue Bestimmung der Grenze erfolgt übrigens in jedem Falle durch die Bahn, die im Zweifelsfalle von sich aus feststellen muß, ob die Berechnung nach der höheren oder niederen Gewichtsklasse die billigere Fracht ergibt. Immerhin ist die Tafel in der vorliegenden Form für alle Entfernungen etwa über 50 km durchaus brauchbar, da ja der Übergang des Einheitspreises pro Tonnenkilometer an den Berechnungsgrenzen stetig, d. h. ohne Kostensprung erfolgt, so daß auch eine etwaige Abweichung von dem tatsächlichen Wert kaum von Bedeutung ist. Vgl. a. Abschnitt „Ersparnismöglichkeiten durch Benutzung der Tafel".

Wichtige Ausnahmen.

Für die häufigsten Fälle, nämlich die Beförderung von Wagenladungen im Gewicht zwischen etwa 3—4 und 15—17,5 t in Wagen mit 15 t Ladegewicht, gilt das bisher Gesagte ohne bedeutendere allgemeine Ausnahmen, abgesehen von Sondervorschriften für bestimmte Güter.

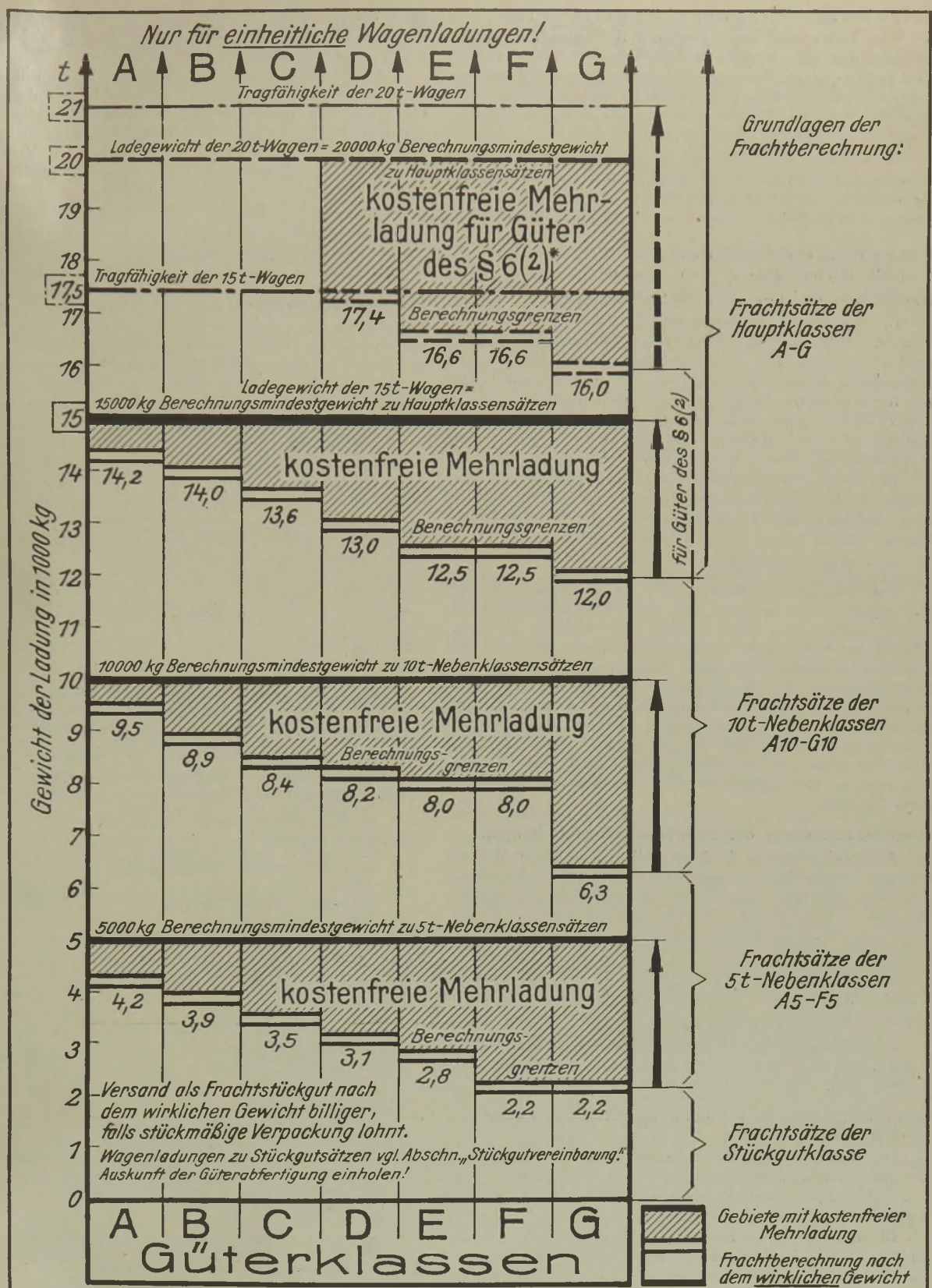
Bei der Verwendung von Wagen mit einem anderen Ladegewicht als 15 t haben jedoch folgende Besonderheiten größere Wichtigkeit:

1. Ladegewichte unter 15 t

Stellt die Bahn einen Wagen mit einem Ladegewicht unter 15 t (diese Type stirbt aus), oder muß die Sendung auf Strecken mit geringerem zulässigen Achsdruck befördert werden, so daß keine volle Auslastung des Ladegewichtes erlaubt ist, so wird der Frachtberechnung nach den Hauptklassensätzen nur das Ladegewicht des verwendeten Wagens bzw. das verladbare Gewicht als Mindestmenge zugrunde gelegt (vorübergehend gültiger Zusatz zu DEGT Teil I Abt. B, ATV § 6 Abs. 1).

2. Ladegewicht 20 t (Güter nach § 6 Abs. 2)

Über ein Viertel aller Güterwagen sind offene Wagen mit 20 t Ladegewicht. Für diese ist hauptsächlich die Bestimmung des § 6 Abs. 2 (a. a. O.) von Bedeutung, daß bei der Beförderung einer Anzahl schwerer Massengüter der Klassen D bis G (Verzeichnis zu § 6 a. a. O.) in Wagen mit einem Ladegewicht über 15 t dieses höhere Ladegewicht als Berechnungsmindestgewicht nach Hauptklassensätzen gilt. Es werden daher in diesem Falle auch Ladungen mit einem Gewicht von mehr als 15 t noch zu den teureren Sätzen der Nebenklasse für 10 t berechnet. Die Berechnungsgrenzen zwischen 10 t-Nebenklassen (wirkliches Gewicht) und Mindestgewichtsfracht — letztere entspricht meistens 20 000 kg zu Hauptklassensätzen — liegen in diesem Falle zwischen 16,0 und 17,4 t. Die Grenzlinien sowie das Gebiet der kostenfreien Zuladung sind in unseren Darstellungen gestrichelt eingezeichnet.



Geltungsbereich der Tafel: Einheitliche, d.h. der gleichen Güterklasse angehörige Wagenladungen, und zwar: Frachtgutladungen, Eilgutladungen, beschl. Eilgutladungen } Berechnung mindestens nach Kl. D, Wegfallen der Klassen E-G

Berechnungsgrenzen: Die Gewichtszahlen (in t) der Berechnungsgrenzen gelten bei Entfernungen über 100-150 km bis auf 1/10 t genau. Bei kürzeren Strecken teilweise Abweichungen um 1/10-2/10 t. Stand nach Frachtsatzzeiger vom 1.6.30.

*) Güter des Verzeichnisses zu § 6(2) ATV (DEGT Teil I B). Betrifft im Wesentlichen eine Anzahl schwerer Massengüter der Klassen D-G bei Verladung in offenen 20 t-Wagen.

Allgemeine Ersparnismöglichkeiten

Beim Bahnversand unter gegebenen Bedingungen legen Beförderungsweg und -art sowie die Zugehörigkeit eines Gutes zu einer bestimmten Tarifklasse die Frachtkosten fest in Abhängigkeit vom Gewicht. Eine Verbilligung ist im allgemeinen nur möglich, wenn eine Gewichtssteigerung vorgenommen werden kann.

Die vorteilhafteste Maßnahme zur Verminderung der Frachtbelastung je Gewichtseinheit im Durchschnitt ist in jedem Falle die Versendung möglichst großer Mengen und die völlige Auslastung des Ladegewichtes bzw. der Tragfähigkeit des Wagens.

Ersparnismöglichkeiten durch Benutzung der Tafel

Ausnutzung der kostenfreien Mehrladung

Die Benutzung der Tafel bietet besonders dann Vorteile, wenn die Möglichkeit der kostenfreien Mehrladung ausgenutzt werden kann. Das wird häufiger der Fall sein als man im ersten Augenblick annimmt. Man denke nur an fortlaufenden Bezug von Wagenladungen. Ein gleichmäßiger Abruf von beispielsweise stets 7 t oder 12 t wird hierbei erheblich höhere Frachtkosten verursachen als eine Ausnutzung der Bereiche der kostenfreien Mehrladung, also Abrufe von wechselweise 5, 10 oder 15 t.

Ein Angebot frei Bahnhof des Kunden wird, auf die Mengeneinheit bezogen, erheblich billiger sein und etwa statt eines Auftrages von 8 t einen solchen von 10 t erbringen können.

Beispiele am Schluß

Jedenfalls ist grundsätzlich stets zu überlegen, ob das Mindestgewicht der nächsten Stufe durch Mehrladung erreicht werden kann, wenn das Gewicht der Sendung in dem schraffierten Gebiet liegt, da hierbei auf keinen Fall eine Erhöhung der Gesamtfracht eintritt. Auch wenn das Gewicht der Ladung geringer als die Grenzzahl ist, wird bei nicht allzu großem Unterschied eine Zuladung wirtschaftlich sein, da die absoluten Kosten sich nur geringfügig erhöhen, die Kosten der Gewichtseinheit jedoch stets billiger werden. Aus demselben Grunde ist es nicht bedeutungsvoll, ob im Einzelfall bei kürzeren Entfernungen die angegebene Grenzzahl von der wirklichen etwas abweicht.

Gewichtsverteilung bei mehreren Wagenladungen.

Auch bei größeren Sendungen, die auf mehrere Wagenladungen verteilt werden müssen, sind durch geeignete Einteilung Ersparnisse gegenüber einer gleichmäßigen Verteilung möglich. Hat man z. B. 25 t Güter der Klasse D auf 150 km zu verschicken, so betragen die Gesamtkosten:

2 × 12.5 t (Nebenkl. D 10)	= 322 RM
17,5 t (Hauptkl. D) + 7,5 t (Nebenkl. D 5)	= 314 RM
20,0 t (Hauptkl. D) + 5,0 t (Nebenkl. D 5)	= 303 RM
15,0 t (Hauptkl. D) + 10,0 t (Nebenkl. D 10)	= 297 RM

Die Einteilung ist also dann am günstigsten, wenn beide Teilgewichte in Gewichtsklassen möglichst nahe an der 15 t-Grenze liegen.

Berechnungsgrenzen bei Sendungen unter 5 t (Frachtstückgutklasse)

Das Mindestgewicht, das auch bei kleineren Gütermengen für jede Wagenladung grundsätzlich berechnet wird, beträgt 5 t. Der Versand kleinerer Mengen als Frachtstückgut ist unter Berücksichtigung des Folgenden billiger:

Die Bahn berechnet in diesem Falle nicht selbst (wie bei Haupt- und Nebenklassen), ob die billigere Fracht sich als Stückgut oder nach dem Mindestgewicht der 5 t-Nebenklasse ergibt, sondern der Absender muß über die vorteilhaftere Art von sich aus entscheiden. Die Haupttafel (oben) bietet hierfür wertvolle Anhaltspunkte, denn sie gibt die rechnungsmäßigen Grenzen an. Die Genauigkeit beträgt im Mittel $\pm 1/10$ t, bei kürzeren Entfernungen werden die Abweichungen etwas größer. Da bei der Wirtschaftlichkeitsberechnung jedoch noch weitere Faktoren berücksichtigt werden müssen, sind die etwaigen Unterschiede zwischen den Angaben der Tafel und den wirklichen Grenzzahlen nicht wesentlich.

Die Frachtstückgutklasse unterscheidet nicht mehr zwischen verschieden tarifierten Güterarten, wie bei Wagenladungsklassen. Die Frachtstücke müssen jedoch einzeln genau bezeichnet werden und stückmäßig zu behandeln d. h. gegebenenfalls in geeigneter Weise verpackt sein. Berücksichtigt man die Verpackungs- und Bezeichnungskosten sowie die etwaigen Verladekosten, so wird die tatsächliche Wirtschaftlichkeitsgrenze noch etwas niedriger sein als die in der Tafel angegebenen Zahlen.

Stückgut wird von der Bahn selbst eingeladen, muß also bis zum Güterschuppen angeliefert werden, was gegenüber der Selbstverladung am Anschlußgleis eine Verteuerung sein kann.

Stückgutvereinbarung

Oftmals können die Sätze der Frachtstückgutklasse auch ohne die stückmäßige Verpackung und Bezeichnung auf Wagenladungen unter 5000 kg angewandt werden, nämlich wenn der Laderaum einigermaßen ausgenutzt ist. Der Absender bestellt und belädt den Wagen wie jede andere Sendung, stellt jedoch einen Antrag auf Beförderung nach Stückgutsätzen, wenn die Fracht dadurch billiger wird. Es liegt nun im Ermessen des zuständigen Abfertigungsbeamten, dem Antrag zu entsprechen, wenn die Umstände es gestatten. Man sollte sich also in derartigen Fällen bei der Güterabfertigung stets über die Anwendbarkeit dieser „Stückgutvereinbarung" im Voraus unterrichten, die besonders auch bei der Selbstverladung zerbrechlicher Gegenstände Vorteile bieten kann.

Liegt das Gewicht einer Sendung unter 5 t in der Nähe einer Grenze zwischen 5 t-Nebenklasse und Frachtstückgutklasse, so empfiehlt sich stets eine genaue Selbstkostenberechnung.

Beispiel 1: Eine Holzhandlung in Gießen fordert bei einem Großhändler in Karlsruhe ein Angebot an auf 15 m³ Bauholz, baukantig, lufttrocken, Preis frei Bestimmungsstation. Die Berechnung des Großhändlers wird etwa folgendermaßen aussehen:

	Einzeln	Zusammen
1 m³ Bauholz Preis ab Karlsruhe . . .	55,— RM	
15 m³ Bauholz Preis ab Karlsruhe . . .		825,— RM
Bei einem Gew. von 550 kg/m³ beträgt das Gesamtgew. 8300 kg, also wird die Fracht berechnet zu 10000 kg der Nebenkl. D 10. Tarifentfernung Karlsruhe—Gießen 198 km, Frachtsatz für 100 kg — D 10	1,62 „	162,— „
Angebotspreis für 15 m³ frei Best.-Bhf.		987,— RM
Durchschnittspreis für 1 m³	65,80 „	
Frachtkosten für 1 m³	10,80 „	

8300 kg liegen bereits im Gebiet der kostenfreien Mehrladung. Für dieselbe Fracht können in dem Wagen 10000 kg, d. h. 18 m³ Bauholz befördert werden. Das Angebot ändert sich dann folgendermaßen:

	Einzeln	Zusammen
18 m³ Bauholz Preis ab Karlsruhe . . .	55,— RM	990,— RM
Gesamtfracht wie oben		162,— „
Angebotspreis für 18 m³ frei Gießen		1152,— RM
		Ersparnis
Durchschnittspreis für 1 m³	64,— RM	2,74 vH
Frachtkosten für 1 m³	9,— „	16,7 „

Eine verhältnismäßig kleine Erhöhung der Angebotsmenge ermöglicht also eine erhebliche Verbilligung. Eine weitere Verbilligung würde dagegen erst wieder bei einem Angebot über 23,5 m³ eintreten, und ab etwa 27 m³ unverändert auf der größten Höhe bleiben, soweit überhaupt die Ladefähigkeit eines Wagens reicht.

Beispiel 2: Verhältnismäßig noch größer werden die Preisverbilligungen bei einer Sendung rheinischer Schwemmsteine, die von Coblenz nach Berlin-Nord geschickt werden sollen.

5000 Stück wiegen etwa 12500 kg und verursachen auf 610 km in Nebenkl. F 10 = 125 × 2,40 = 300,— RM, in Hauptkl. F = 150 × 2,00 = 300,— RM Frachtkosten. Wie ein Blick auf die Tafel ebenfalls zeigt, ist eine Mehrladung bis 15 t kostenfrei, so daß ebensogut 6000 Steine geladen werden können. Die Frachtkosten für 1000 Stück sinken dann von 60,— RM auf 50,— RM, also um fast 17 vH. Nimmt man einen Grundpreis von 45,— RM/1000 Stück an, so fällt der Preis frei Berlin von 105,— RM/1000 Stück auf 95,— RM/1000 Stück, d. h. um 9,5 vH.

Wegen der häufigen Änderungen von Einzelbestimmungen des DEGT kann nicht gewährleistet werden, daß dauernd alle Einzelheiten des Merkblattes genau zutreffend bleiben. Das Grundsätzliche indessen dürfte durch die Änderung einzelner Bestimmungen und Tarifsätze nicht berührt werden.