

Die industrielle Wirtschaftsprüfung

Ein Weg zur Gesundung der Wirtschaft!

Von Dr.-Ing. OTTO BREDT, Berlin

Die Frage der industriellen Wirtschaftsprüfung steht heute im Mittelpunkt des allgemeinen Interesses. Erwartet man doch von ihr, daß sie die gegenwärtige Notlage an den Wurzeln wirtschaftlichen Lebens der Gegenwart, nämlich den Unternehmen, bekämpft und vor allen Dingen die Sicherungen gegenüber Krankheits- und Fäulnisherden schafft, die unsern Wirtschaftskörper immer wieder mit neuen Krisen bedrohen. Die für den „Berufsstand“ der Wirtschaftsprüfer zu fordernden persönlichen und sachlichen Voraussetzungen haben durch die „Ländervereinbarung“ ihre formelle Regelung gefunden. Die ersten öffentlichen Bestellungen zum Wirtschaftsprüfer sind in Kürze zu erwarten. Da erscheint es dringend geboten, Zweck, Aufgabe und Durchführung der industriellen Wirtschaftsprüfung selbst, über deren Wesen in den beteiligten Kreisen noch eine reichliche Unklarheit und Meinungsverschiedenheit herrscht, zur Erörterung zu stellen. Denn nur wenn es gelingt, durch ein klar aufgestelltes Programm Ziel, Weg und Form der Wirtschaftsprüfung zu unreißen, wird es möglich sein, Irrwege und Fehlschläge zu vermeiden, sowie insbesondere auch den Berufsstand zu schaffen und im Nachwuchs sicherzustellen, welcher diese schwere und verantwortliche Aufgabe der Prüfung der Wirtschaft im Dienste der Wirtschaft übernehmen soll.

1. Der Zweck jeder Wirtschaftsprüfung ist die Schaffung einer einwandfreien Beurteilungsgrundlage

Zur Beurteilung können gestellt werden der jeweilige Stand und die jeweilige Entwicklung (Ergebnisse und Möglichkeiten) eines Unternehmens oder einzelner seiner Teile:

- a) zwecks Überwachung (Kontrollzweck) im Dienste der an einem Unternehmen beteiligten Kreise, z. B. der Kapital- und Kreditgeber
 - a) als Pflichtprüfung im Sinne der Aktienrechtsreform,
 - β) als Sonderprüfung bei Veränderung des Eigenkapitales (Verlusten!), Zahlungseinstellungen, Konkursen, Hergabe oder Verlängerung von Geld- und Warenkrediten usw.
- b) zwecks Ansetzung (Dispositions-zweck) von organisatorischen oder sonstigen Maßnahmen, welche die Rechts-, Vermögens- oder Betriebsverhältnisse eines Unternehmens in ausschlaggebender Weise verändern, z. B.
 - a) bei Umwandlungen, Fusionen, Sanierungen usw.
 - β) bei Schaffung von Kartellen, Syndikaten usw.

Es kann nicht nachdrücklich genug betont werden, daß es nicht Zweck einer Wirtschaftsprüfung ist, auf Grund von irgendwelchen beweiskräftigen Feststellungen gleichsam über den vorliegenden Fall ein Gerichtsurteil abzu-

geben. Vielmehr besteht der eigentliche Sinn und Zweck jeder Wirtschaftsprüfung darin, eine standsichere Grundlage für eine klare Beurteilung des untersuchten Unternehmens zu schaffen, wobei die Beurteilung selbst denjenigen überlassen bleiben muß, welchen diese von Fall zu Fall pflichtgemäß oder berechtigterweise obliegt. Wo immer sich schließlich eine Wirtschaftsprüfung, wie z. B. bei dem in der Aktienrechtsreform vorgesehenen Bilanz-Prüfungsvermerk, zu einem Urteil des Prüfenden selbst verdichtet, oder darüber hinaus, wie z. B. im Anschluß an Treuhandberichte, zu positiven Ratschlägen und Richtungweisenden Verbesserungsvorschlägen führt, können und dürfen diese lediglich als notwendiger- oder zweckmäßigerweise aus dem Prüfungsergebnis zu ziehende Schlußfolgerungen, nicht aber als eigentlicher oder gar ausschließlicher Sinn und Zweck einer Wirtschaftsprüfung gewertet und angewandt werden.

Eine derartige Feststellung ist wichtig, um sowohl dem prüfenden Wirtschaftstreuhänder und geprüften Unternehmen, als auch den die Prüfung veranlassenden und das Prüfungsergebnis auswertenden und verwendenden Kreisen die psychologisch richtige Einstellung zur Wirtschaftsprüfung im Dienste der Wirtschaft zu geben. Eine Wirtschaftsprüfung bedeutet mithin niemals Polizeiaufsicht oder gar Gerichtsverfahren, sondern stets nur die Schaffung einer Voraussetzung, die jeder Beteiligte zur Erhaltung und Förderung von Unternehmen, Branche und Wirtschaft heute dringend benötigt.

Denn je größer ein Unternehmen, je vielgestaltiger eine Branche, je verwickelter eine Wirtschaft, um so schwieriger wird es naturgemäß für die Führung oder die irgendwie von ihren Erfolgen abhängigen Kreise, z. B. die Kapital- und Kreditgeber, die notwendigen Voraussetzungen zu einer einwandfreien Beurteilung der Lage einer Firma und den daraus zu ziehenden Folgerungen zu schaffen. Das gilt nicht etwa nur für die Rechenschaftsablegung über die Ergebnisse abgelaufener Wirtschaftsperioden, sondern — und dieses, weil praktisch wichtiger, in noch höherem Grade — auch für die zukünftig zur Sicherung und Entwicklung des Unternehmens zu treffenden Entscheidungen und Maßnahmen. So mancher Fehlschlag, ja so mancher Zusammenbruch hätte in seinen das einzelne Unternehmen wie auch die Allgemeinheit schwer schädigenden Auswirkungen, wenn auch nicht verhütet, so doch gemildert werden können, wenn die Leitung, ganz gleich ob Führungs- oder Aufsichtsorgan, rechtzeitig über die zahlenmäßig belegte Grundlage für eine einwandfreie Beurteilung der Firmenverhältnisse verfügt hätte. Und gerade heute hängen die im Rahmen der deutschen Wirtschaft zu treffenden Gesundungsmaßnahmen in allererster Linie von der Schaffung einer derartigen einwandfreien Beurteilungsgrundlage ab, von der aus allein die von Fall zu Fall richtigen Entscheidungen getroffen werden können.

2. Die Aufgabe jeder Wirtschaftsprüfung wird begrenzt und bestimmt durch den Auftrag

Als Auftrag kommen stufenweise folgende Arten von Aufgaben in Frage:

- a) die Buchprüfung, d. h. die „formelle“ Prüfung, ob und inwieweit eine einwandfreie Verbuchung sämtlicher Rechtsvorgänge erfolgt ist, soweit sie sich zahlenmäßig in Geldbeträgen fassen lassen und auf die Rechtslage der Firma auswirken,
Frage: rechtlich einwandfrei?
- b) die Bilanzprüfung, d. h. die „materielle“ Prüfung, ob und inwieweit eine angemessene Bilanzierung sämtlicher Vermögensposten erfolgt ist, soweit sie wertmäßig Stand, Bewegung und Erfolg des Unternehmens kennzeichnen und damit die Vermögenslage der Firma bestimmen.
Frage: vermögensmäßig angemessen?
- c) die Betriebsprüfung, d. h. die „individuelle“ Prüfung, ob und inwieweit eine zweckmäßige Betreibung sämtlicher Wirtschaftsfaktoren erfolgt ist, soweit sie wirkungsmäßig die Betriebs-, Geschäfts- und Finanzführung des Unternehmens bedingen und damit die Wirtschaftslage (Ergebnis und Aussicht) der Firma beeinflussen.
Frage: wirtschaftlich zweckmäßig?

Jede der vorstehenden Aufgabengruppen kann zwar für sich allein durchgeführt werden. Jedoch baut dann stets die nachfolgende Stufe auf der Voraussetzung auf, daß die vorhergehenden Prüfungen bereits erfolgt sind. Des weiteren können die Ergebnisse der nachfolgenden Aufgabengruppe diejenigen der vorhergehenden Stufe maßgebend beeinflussen, so insbesondere die der Betriebsführung (c) die Beurteilung der Bilanz (b).

Für alle an einer Wirtschaftsprüfung im Einzelfall beteiligten Personen ist es wichtig zu beachten, daß der dem hierfür bestimmten Wirtschaftsprüfer gegebene Auftrag klar und deutlich die für die jeweilige Wirtschaftsprüfung gestellte Aufgabe zum Ausdruck bringt. Denn gerade die im Auftrag umrissene Aufgabe begrenzt gleichzeitig auch den Pflichten- und Verantwortungsbereich des Prüfenden im Rahmen der allgemeinen Bestimmungen.

Bei der Abgrenzung der Aufgabengebiete sind drei zunächst voneinander unabhängige, dann aber stufenweise ineinandergreifende, sich wechselseitig auswirkende und ergänzende Hauptgruppen vorhanden, die in ihrem Wesen erkannt und klar unterschieden werden müssen, nämlich die Buch-, die Bilanz- und die Betriebsprüfung.

Zunächst zur Buchprüfung. Es wird gerade in betriebswirtschaftlichen, aber auch in technischen Kreisen heute noch vielfach verkannt, daß die Grundlage jeder wirtschaftlichen Betätigung nicht der wertmäßige Stand und die wertmäßige Entwicklung eines Unternehmens, ganz gleich ob es sich nun hierbei um eine physische oder juristische Person handelt, an sich ist, sondern die Art und der Grad der Möglichkeit, über seine Bestandteile zu verfügen und sie gegenüber Einbrüchen dritter in die eigene Verfügungsgewalt sicherzustellen. Wege und Formen hierfür sind durch das herrschende Recht und die in ihm liegenden Grenzen und Möglichkeiten gegeben. Hierbei ist unter Recht nicht etwa nur das geschriebene Recht, sondern auch das dieses gleichsam laufend erneuernde und entwickelnde Gewohnheitsrecht zu verstehen, wie es in Sitte, Usance oder sonstige zum Ausdruck kommt. Diese „rechtmäßige“ Grundlage des Wirtschaftslebens verkennt, hieße praktisch, sich in weltfremden Spekulationen verlieren. Infolgedessen besteht die erste große Aufgabengruppe einer Gesamt-Wirtschaftsprüfung darin, die Verhältnisse und Vorgänge eines Unternehmens auf ihre Recht-

mäßigkeit hin zu klären. Das gilt sowohl in Beziehung auf den jeweiligen Stand, als auch auf die jeweiligen Entwicklungsergebnisse und -möglichkeiten. Da sich diese Rechtsverhältnisse und Rechtsvorgänge aber letzten Endes in den zusammenfassenden Aufschreibungen (Bücher) einer Firma zahlenmäßig, wenn auch nach bestimmten Gesichtspunkten (Kontenplan) gegliedert darstellen, läuft also die die Auswirkungen der Rechtsvorgänge auf die Rechtslage der Firma im einzelnen feststellende Buchprüfung darauf hinaus, zu ermitteln, ob und inwieweit die einzelnen, kontenmäßig geordneten Zahlenangaben rechtlich einwandfrei verbucht worden sind.

Demgegenüber besteht die Aufgabe der zweiten Stufe, nämlich der Bilanzprüfung, darin, nunmehr die einzelnen in der Umsatz-, Salden- und Erfolgsbilanz verzeichneten Vermögensposten daraufhin nachzuprüfen, ob und inwieweit die so zahlenmäßig verbuchten und kontenmäßig gegliederten Beträge auch wertmäßig angemessen sind, d. h. der tatsächlichen durch Betrieb und Markt bedingten Vermögenslage der Firma entsprechen. Das ist wichtig, weil die wertmäßige Vermögenslage nicht etwa nur den Abschluß eines vergangenen Zeitabschnittes, sondern gleichzeitig auch den Auftakt für die nächste Wirtschaftsperiode und damit die zukünftigen Entwicklungsmöglichkeiten eines Unternehmens bildet. Hierbei ist es naturgemäß ebenso erforderlich, die von dem jeweiligen Betriebsstande, z. B. der Brauchbarkeit der Anlagen, abhängigen Veränderungsmöglichkeiten in der Bewertung der Vermögensposten zu beachten, wie es notwendig ist, die Einflüsse in Rechnung zu stellen, die von der jeweiligen Marktlage, wie z. B. den Preis-, Einkaufs- und Absatzveränderungen, herrühren.

Nun liegt aber in den seltensten Fällen ein Unternehmen heute so einfach, daß seine Beurteilung bereits auf Grund einer Buch- und Bilanzprüfung erfolgen kann. Schon eine richtig durchgeführte Buchprüfung verlangt neben der Beherrschung der einschlägigen rechtlichen Bestimmungen auch die Kenntnis der in der betreffenden Branche und Wirtschaft herrschenden Sitten und Usancen. Ganz besonders aber würde in den meisten Fällen, ganz gleich ob in Handel oder Industrie, eine in der Bilanz zum Ausdruck kommende Vermögensbewertung allen möglichen Fehlgriffen ausgesetzt sein, wenn der Prüfende sich nicht einen tieferen Einblick in die fachlichen Zusammenhänge einer Branche vom Betriebs- und Marktstandpunkte aus zu verschaffen vermag. Hier beginnen also schon die technologischen Vorbedingungen in der Herstellung und Verteilung, oder mit andern Worten die Branchenkunde zu einer wichtigen Voraussetzung für die Schaffung einer einwandfreien Beurteilungsgrundlage zu werden. Denn naturgemäß gehört zur angemessenen Bewertung eines Textillagers ebenso sehr ein gewisses Ausmaß von Branchenkunde wie zur wertmäßigen Beurteilung einer bestimmten Fabrikanlage oder eines bestimmten, durch die jeweilige Kundschaft gegebenen Absatzfeldes.

Für die endgültige Beurteilung eines Unternehmens reichen aber auch diese in der formellen Prüfung der Bücher und der materiellen Prüfung der Bilanzen bestehenden Rechts- und Vermögensuntersuchungen allein noch nicht aus. Sie müssen vielmehr, zum mindesten überall da, wo lebenswichtige Entscheidungen in Frage kommen, durch eine individuelle Betriebsprüfung ergänzt und vervollkommnet werden. Denn eine klare Beurteilungsgrundlage für die Ergebnisse und Möglichkeiten eines Unternehmens vermag man heute in Wirklichkeit erst dann zu gewinnen, wenn man die tatsächlichen und zukünftig möglichen Auswirkungen der jeweiligen Betriebs-, Geschäfts- und Finanzführung sowie ihre Ursachen vom Standpunkte der individuellen Wirtschaftslage eines Unternehmens im Rahmen von Branche und Wirtschaft erfaßt. Hierbei

kommt es nun nicht etwa so sehr darauf an, von irgendwelchen Gesichtspunkten aus die Organisation und Technik in Betrieb, Geschäft und Finanz zu untersuchen. Denn man kann auch mit nicht optimalen Mitteln und Verfahren gesunde und erfolgreiche Wirtschaft treiben. Vielmehr sind hier in allererster Linie diejenigen Wirtschaftsfaktoren aufzudecken, welche für die Entscheidungen und Maßnahmen der Betriebs-, Geschäfts- und Finanzführung von Bedeutung sind, und damit diejenigen Grenzen und Möglichkeiten zu zeigen, in denen und unter denen das betreffende Unternehmen überhaupt praktisch wirtschaften kann.

Gerade aber diese individuellen Grenzen und Möglichkeiten müssen und sollten rückwärts wieder zu einer Nachprüfung der vermögensmäßig „wirklich“ angemessenen Bewertung und weiterhin auch zu einer ergänzenden Beurteilung der praktisch „verwirklichbaren“ rechtlichen Vorbedingungen führen. Denn mag auch die Rechtslage einer Firma formell an sich noch so einwandfrei sein, mag die Vermögenslage materiell an sich noch so wertmäßig angemessen ausgewiesen werden, die „wirkliche“ Rechts- und Vermögenslage eines Unternehmens ergibt sich erst daraus, was im Rahmen der rechtlich und vermögensmäßig gegebenen Grenzen und Möglichkeiten infolge der individuellen Betriebs-, Geschäfts- und Finanzlage einer Firma im Rahmen von Branche und Wirtschaft auch tatsächlich herausgewirtschaftet werden kann. Gerade das aber vermag weder die Buch- noch die Bilanzprüfung, sondern nur die Betriebsprüfung aufzudecken.

3. Die Durchführung jeder Wirtschaftsprüfung ist verankert in der Bilanz und den sie ergänzenden Übersichten

Die Buchprüfung geht aus von den in einem Unternehmen vorhandenen kontenmäßigen und statistischen Aufzeichnungen sowie den dazu gehörenden schriftlichen Belegen (Urkunden).

Die Bilanzprüfung verlangt darüber hinaus die Berücksichtigung der durch den technologischen Herstellungs- und Verteilungsprozeß sowie die jeweiligen Markt- und Betriebsverhältnisse bedingten Bewertungseinflüsse.

Die Betriebsprüfung tritt in eine Untersuchung der individuellen Verhältnisse eines Unternehmens im Rahmen von Branche und Wirtschaft ein, deckt die gerade hierdurch gegebenen Wechselwirkungen zwischen Umsatzeleistung (Umschlag), Kapitalanspannung (Bisiko) und Wertbildung (Rentabilität) auf und versucht so die Voraussetzungen für eine gesunde, den individuellen Firmenverhältnissen angepaßte Betriebs-, Geschäfts- und Finanzführung, gegebenenfalls als Grundlage für die Ansetzung von Sicherungs- und Verbesserungsmaßnahmen zu klären.

Entwurf und Durchführung von Sicherungs- und Verbesserungsmaßnahmen selbst, ganz gleich auf welchem Gebiete, gehören nicht mehr zur Wirtschaftsprüfung.

Wie bereits aus dem oben Erwähnten hervorgeht, ist es durchaus unangebracht, die Tätigkeit des Buchprüfers etwa lediglich als ein schematisches Abhaken der Buchposten an Hand von irgendwelchen Belegen zu betrachten. Die Durchführung einer formellen, d. h. vom Rechtsstandpunkte aus vorgenommenen Prüfung der Bücher verlangt vielmehr neben der Kontrolle der rechnerisch richtigen und zwangsläufigen Übertragung stets auch die formelle Nachprüfung der Belege (Urkunden), welche diesen Übertragungen zugrunde liegen, auf ihre Rechtmäßigkeit hin. Ein Buchprüfer, der sich dieser Aufgabe nicht unterzieht, verkennt nicht nur einen der wich-

tigsten Teile seiner Tätigkeit, sondern versäumt vor allen Dingen die ihm obliegende Pflicht. Demgegenüber besteht die Durchführung der eigentlichen Bilanzprüfung darin, daß — eine richtige Durchführung der eigentlichen, in der Bilanz mündenden Buchprüfung vorausgesetzt — nun zunächst die einzelnen Vermögensposten der Bilanz auf ihre angemessene Bewertung hin untersucht werden.

Hierbei kommt es nicht etwa nur darauf an — um nur einige Beispiele herauszugreifen — nun z. B. den Warenbestand auf seine mengenmäßige Richtigkeit und den Warenwert auf seine dem Marktpreis oder den Herstellungskosten entsprechende Angemessenheit hin nachzuprüfen. Vielmehr ist es notwendig, die vorhandenen Waren, ganz gleich ob Rohstoff, Halb- oder Fertigfabrikat, des weiteren auf ihre praktische Verwendbarkeit für Betriebs- oder Absatzzwecke hin zu untersuchen und hierbei insbesondere zu berücksichtigen, was zu ihrer Realisierung, z. B. bei Halbfabrikaten an restlichen Veredlungskosten, normalerweise noch aufgewandt werden muß. Es ist also sowohl die jeweils praktisch durch Betrieb oder Markt gegebene, sofort oder nach Weiterverarbeitung bestehende Ertragsmöglichkeit, als auch die jeweils noch zu erwartende Aufwandsnotwendigkeit bei der Bewertung in Rechnung zu stellen, d. h. also in jedem Falle die „wirkliche“ Realisierbarkeit zu beachten. Eine Inventur der Lager- oder Fabrikbestände muß also stets vom technologischen Aufbau (Stücklisten, Rezepte usw.) der geführten Waren ausgehen, hier den für die jeweilige Absatzfähigkeit noch fehlenden Aufwand feststellen und schließlich die durch die Marktlage bedingten Verkaufsmöglichkeiten berücksichtigen. Geschieht dies, so werden zwar so manche Inventuren und damit so manche Bilanzen ein ganz anderes Bild aufweisen, als dies vielfach heute der Fall ist, damit aber gleichzeitig auch der Leitung Überraschungen erspart bleiben, die ihre gesamten bisherigen Ergebnisse in Frage stellen, vor allen Dingen aber ihre zukünftigen Dispositionen, insonderheit die finanzieller Art, infolge des immer wieder auftretenden unerwarteten zusätzlichen Waren- und Geldbedarfes über den Haufen werfen.

Genau so ist es notwendig, z. B. bei der Bewertung des Wechselbestandes nun nicht etwa nur die vorhandenen Wechsel nach Wert und Laufzeit zu prüfen, sondern auch das Obligo zu beachten, dem die Firma durch bereits weitergegebene, also nicht mehr in ihrem Portefeuille befindliche Kundenwechsel noch unterliegt, sowie auch die Ausfälle oder Regresse zu berücksichtigen, die hier durch zu Protest gegangene und nicht einbringbare Papiere entstanden sind oder entstehen können.

Auch bei der Aufdeckung der Debitoren genügt es nicht, einfach den vorhandenen Bestand nach Höhe oder Dauer der Forderung klassenweise aufzuteilen, die Dubiosen auszuscheiden und Rückstellungen über Delkredere vorzunehmen, sondern man muß auch hier zur Beurteilung der so ermittelten Wertstruktur der Außenstände die Umschlagsziffern im Kundenkreis (Durchschnitt und Streuweite) berücksichtigen, die durch die entsprechenden Kapitalbindungen entstehenden Kapitalanspannungen mit ihren Folgeerscheinungen beachten, die Zinsverluste oder gar eigenen zusätzlichen Zinsaufwendungen in Rechnung stellen und vieles andere mehr, kurzum die Wertdynamik erfassen, will man die hier investierten Vermögenswerte vom Standpunkt der „wirklichen“ Realisierbarkeit prüfen.

Hier werden also überall die von der Betriebsprüfung herkommenden Einflüsse schon deutlich erkennbar. Man findet nun nicht selten, namentlich in technisch-organisatorisch eingestellten Kreisen, die Auffassung, als ob der Angelpunkt einer derartigen Betriebsprüfung im Betriebe — gemeint ist hier Werkstatt, Lager, Büro usw. — liege und nicht in der Bilanz. Das ist ein Irrtum. Denn wenn sich auch der praktische Verlauf eines Unternehmens in allen seinen Einzelheiten im Betrieb abspielt, so stellt doch nur die Bilanz, und insbesondere die in neuzeitiger Weise ermittelte und durch weitere Zusammenstellungen, z. B. Inventur, Budget usw. ergänzte Bilanz, den Generalplan dar, der nicht nur Stand, Bewegung und Erfolg im ein-

zelen wie in der Gesamtheit festhält, sondern gleichzeitig auch die für die Gedankengänge und Zielrichtungen der Führung gegebenen Grenzen und Möglichkeiten darlegt. Selbstverständlich gehört zu einer Betriebsprüfung die Besichtigung, und wenn notwendig, auch die Untersuchung der einzelnen Betriebsteile, wobei es letzten Endes Geschmackssache ist, wo man beginnt. In jedem Falle aber ist die Betriebsprüfung wie die Buch- und Bilanzprüfung in der Bilanz zu verankern, weil sie nur auf diese Weise ihrer früher dargelegten Aufgabe im Rahmen der Gesamtwirtschaftsprüfung gerecht zu werden vermag. Handelt es sich doch hier — und das muß, um Mißverständnisse zu beseitigen, wiederholt werden — nicht um eine technisch-organisatorischen Aufbauarbeiten oder dergleichen dienende Spezialuntersuchung, sondern um eine Untersuchung der Betriebs-, Geschäfts- und Finanzlage eines Unternehmens in der Gesamtheit. Infolgedessen ist es nicht nur sinngemäß, sondern auch zweckmäßig, jede Betriebsprüfung von der Bilanz aus, als dem die Wirtschaftslage in der Zusammenfassung darstellenden Gesamtplan, zu beginnen. Kommt es doch gerade bei der Betriebsprüfung darauf an, zunächst einmal an Hand der Bilanz diejenigen Gebiete eines Unternehmens aufzudecken, welche für Umschlag, Risiko und Rentabilität und damit die hauptsächlichsten Wirtschaftsfaktoren eines Unternehmens von ausschlaggebender Bedeutung sind.

Aus den natürlichen Wirtschaftsvorgängen schälen sich hier nun im einzelnen ohne weiteres vier große, in der Bilanz deutlich erkennbare Gebiete heraus, die miteinander zwar in wechselseitiger Beziehung stehen, trotzdem aber gewissermaßen die Hauptbrennpunkte des Wirtschaftslebens darstellen. Es sind dies 1. der Warenverkehr, wie er sich in der Industrie als Fabrik, im Handel als Lager darstellt, 2. der Geldverkehr, und zwar ganz gleich, ob es sich hierbei um eigene (Kasse, Postscheck, Bankguthaben usw.) oder fremde Mittel (Bankkredite, Akzeptkredite usw.) handelt, 3. der Liefererkreis und 4. der Kundenkreis.

Prüft man diese vier Gruppen in bezug auf ihre Umsatzleistung, Kapitalbeanspruchung und Wertbildung, sowie auf die von ihnen ausgehende Beeinflussung der Gesamtergebnisse, so erhält man hier zunächst eine klare Ausscheidung der für das betreffende Unternehmen wichtigsten Gebiete. Dabei kann es natürlich vorkommen, daß vom umsatz-, kapital- oder kostenwirtschaftlichen Standpunkte aus gesehen, der Schwerpunkt des Unternehmens jeweils in einer andern der vier oben-erwähnten Gebietsgruppen liegt. In einem solchen Falle kommt es dann darauf an, auf Grund der Gesamtlage der Firma, wie sie sich in der Bilanz äußert, festzustellen, was im Augenblicke das wichtigste ist. Nehmen wir z. B. an, ein Unternehmen sei stark angespannt und habe, was gerade heute ja vielfach zutrifft, in großem Ausmaße kurzfristige Geldkredite zur Finanzierung seiner Außenstände (geringes, weil reines Geldrisiko, da nur Zahlung fraglich), seines Warenlagers (höheres, weil Waren- und Geldrisiko, da Absatz und Zahlung fraglich) und vielleicht auch seiner Fabrikanlagen (hochgradiges, weil Anlage-, Waren- und Geldrisiko, da Verwendbarkeit, Absatz und Zahlung fraglich) benutzt, könnte also von dieser Seite aus jederzeit zu einer Zahlungseinstellung mit allen den sich daraus ergebenden Folgen gezwungen werden. In einem derartigen Falle müssen natürlich alle diejenigen Gebiete an Bedeutung zurücktreten, in denen nicht die Möglichkeit zu Kapitalentspannungen liegt, also z. B. die Fabrikanlagen, soweit sie nicht ohne wesentliche Schädigung des Unternehmens durch Abstoßung realisierbar sind.

Hat man so vom Gesamtstandpunkte des Unternehmens aus die wichtigsten Gebiete in ihrem Zusammenhang aufgedeckt, so setzt hier nun die vertiefende Teilprüfung ein.

Der Warenverkehr wirft das gesamte Fertigungs-, Lager- und Lieferproblem auf, wobei nun aber nicht etwa nur die technologischen Voraussetzungen in der Herstellung und Verteilung im Vordergrund stehen, sondern darüber hinaus auch alle übrigen das eigentliche Fabrik- oder Lagerproblem beherrschenden Faktoren zu berücksichtigen sind, wie z. B. die Belegschaftsbeschäftigung, die Energiewirtschaft, die Organisation und vieles andere mehr. Im Lieferer- und Kundenkreis steht die Beschaffungs- und Absatzlage zur Erörterung. Im Geldverkehr kommen die Zahlungsverhältnisse zum Ausdruck und damit gerade dasjenige Gebiet, das die Ereignisse der letzten Monate besonders haben in den Vordergrund treten lassen. Jedes dieser Gebiete weist in sich seine Umsatzleistung, seine Kapitalanspannung und auch seine Wertbildung auf. Denn überall spielen sich Bewegungen ab, werden Kapitalanteile gebunden, können Verluste eintreten und Erfolge erzielt werden. Gerade das letztere ist wichtig. Wäre es doch ein Irrtum, anzunehmen, worauf bereits oben hingewiesen wurde, daß z. B. ein auf dem Papier vorhandener Rechtsanspruch, sei es nun auf Grund eines mit einem Lieferer oder Kunden abgeschlossenen Liefervertrages, ganz gleich, ob buch- oder bilanzmäßig ausgewiesen oder nicht, bereits eine Garantie für restlose Erfüllung der vereinbarten Leistung bedeutet. Und ähnliches gilt, wie die Erfahrung der letzten Monate lehrt, auch für das Gebiet des früher als meist völlig gesichert angesehenen Geldverkehrs.

Liegen die Ergebnisse der an den wichtigsten Stellen angesetzten Teilprüfungen vor, so muß stets wiederum untersucht werden, wie sich diese bei dem jeweiligen Stande oder im Falle von etwaigen Veränderungen auf die Gesamtwirtschaftslage des Unternehmens auswirken, und inwieweit, gerade von diesem Standpunkte aus gesehen, die Ergebnisse der Teilprüfungen im einzelnen zu beurteilen sind. Denn nur zu oft ändert sich gerade dann das Gesamtbild grundlegend. Insbesondere ist bei allen den Umschlag oder die Rentabilität betreffenden Fragen zu prüfen, wie sie die Kapital- und Kreditanspannung beeinflussen, wobei zu beachten ist, daß das Ausmaß des Eigenkapitals gleichzeitig auch die Grenzen der eigenen Verfügungsgewalt zieht, in Anspruch genommener Kredit aber stets das Auftreten fremder Einflüsse und damit fremden Willens, also Abhängigkeit bedeutet.

Es ist nun im Rahmen des hier zur Verfügung stehenden Raumes nicht möglich, auch nur beispielsweise auf das Gesamtproblem oder gar auf Einzelheiten einer derartigen Betriebsprüfung einzugehen. Vielmehr muß hier auf die unten aufgeführte Veröffentlichung¹⁾ verwiesen werden. Hier soll nur festgestellt werden, daß eine solche individuelle Betriebsprüfung, wenn nur richtig angegriffen, sich durchaus im Rahmen dessen hält, was eine Firma sich leisten kann, dabei aber eine Beurteilungsgrundlage schafft, wie sie die reine Buch- und Bilanzprüfung niemals zu schaffen vermag.

Damit aber ist gleichzeitig auch die bereits oben erwähnte Ergänzung der Buch- und Bilanzprüfung gegeben und somit die Klärung der Rechts- und Vermögensverhältnisse einer Firma vom Standpunkte der „wirklichen“ Wirtschaftslage erfolgt. Darüber hinaus wird so auch die allein praktisch brauchbare Beurteilungsgrundlage für die Ansetzung von Sicherungs- und Verbesserungsmaßnahmen geschaffen, deren Entwurf und Durchführung aber über den Rahmen der Wirtschaftsprüfung selbst hinausgreift. Setzt doch hier an Stelle der Prüfung, wenn auch auf ihren Ergebnissen aufbauend, das Aufgabengebiet wirtschaftlicher Gestaltung ein, das mit der veränderten Aufgabe auch neue Anforderungen an alle Beteiligten stellt.

[1186]

¹⁾ Bredt, Otto: Die Betriebsuntersuchung, Wege und Formen. Berlin 1931, VDI-Verlag.

Der absolute Beschäftigungsgrad

Von Ing. CH. KLOTZSCH
und Dipl.-Ing. R. KÜBLER, Köln a. Rh.

Das Wesen des Beschäftigungsgrades. Den bisher allgemein üblichen Verfahren seiner Berechnung haften für die Kostenrechnung und den Betriebsvergleich gewisse Nachteile an, die sich durch Einführung eines „absoluten“ Beschäftigungsgrades beheben lassen. Grundlagen und Vorzüge des absoluten Beschäftigungsgrades.

Der Beschäftigungsgrad hat in der letzten Zeit mehr und mehr die allgemeine Aufmerksamkeit auf sich gelenkt, teils als Folge der langandauernden Wirtschaftskrise, teils aber wohl auch als Folge des zunehmenden Interesses, das in technischen Fachkreisen für das industrielle Rechnungswesen zu verzeichnen und dieses auf neue Grundlagen zu stellen bemüht ist. Wenn im ersten Falle der Beschäftigungsgrad nur als statistische Maßzahl zur Kennzeichnung des Standes einer Unternehmung oder eines Industriezweiges gewertet wird, so dringt im andern Falle immer weiter die Erkenntnis durch von seiner Bedeutung bei Betriebsvergleichen und für die Entwicklung der Erzeugungskosten. Diese Erkenntnis ist nicht neu. Schon *Taylor's* Verfahren der Selbstkostenberechnung vervielfacht zur Feststellung der Herstellkosten den dafür veranschlagten Betrag mit einem Faktor, der gleich eins ist, wenn die Beschäftigung im verflossenen Rechnungsabschnitt normal, größer als eins, wenn sie unternormal, kleiner als eins, wenn sie übernormal war¹⁾. Der Beschäftigungsgrad würde gewissermaßen dem reziproken Wert dieses Faktors entsprechen, allerdings etwas verwischt erscheinen, da der Faktor außerdem zum Ausgleich des Unterschiedes zwischen vorgeschätzten und nachgerechneten Herstellkosten dient.

Während in neuerer Zeit durch *Schmalenbachs* Unterscheidung in feste und anteilige Kosten der ursächliche Zusammenhang zwischen Beschäftigungsgrad und Preisbildung klargelegt wurde, hat *K. Seyderhelm* die Entwicklung der Betriebsunkosten in Abhängigkeit vom Beschäftigungsgrad statistisch untersucht²⁾ und damit zahlenmäßige Unterlagen für den Betriebsvergleich geschaffen. Die Notwendigkeit solcher Betriebsvergleiche für die Gemeinschaftsarbeit in der Senkung der Erzeugungskosten bei ganzen Industriezweigen zeigt *Schlesinger* sehr eindringlich am Beispiel des Werkzeugmaschinen- und des Waggonbaues³⁾, wobei er ausdrücklich auf die Rolle des Beschäftigungsgrades hinweist.

Was versteht man unter Beschäftigungsgrad?

Grundlegend für alle Untersuchungen auf diesem Gebiete ist die allgemeine eindeutige Festlegung dessen, was unter „Beschäftigungsgrad“ verstanden werden soll. Leider herrschen zur Zeit sehr viele und zum Teil recht unklare Auffassungen. Fest steht, daß der Beschäftigungsgrad eine unbenannte Zahl, eine Verhältniszahl ist. Aber welche Größen zur Kennzeichnung des Beschäftigungszustandes

einer Unternehmung in gegenseitige Beziehung zu setzen sind, ist umstritten. So findet man ihn z. B. gemessen am monatlichen Umsatz⁴⁾. Von allen Definitionen hat wohl die des Vereines Deutscher Maschinenbau-Anstalten (VDMA) die größte Bedeutung erlangt. Dieser hat ihn als Verhältnis der Ist-Arbeitstunden zu den Soll-Arbeitstunden festgelegt, wobei die Soll-Arbeitstunden das Produkt aus normaler Arbeiterzahl und tarifmäßiger Arbeitszeit sind. Der auf diese Weise ermittelte Beschäftigungsgrad wird in den offiziellen Monatsberichten des VDMA veröffentlicht und liegt auch den Marktnoten zugrunde, die die VDI-Nachrichten in ihrer Beilage „Wirtschaft“ in regelmäßigen Abständen veröffentlichen⁵⁾.

Die von Statistik und Kostenrechnung zu stellenden Forderungen an den Beschäftigungsgrad — wie dieser auch immer bestimmt sein möge — sind, daß er möglichst einfach festzustellen und ohne viele Umrechnungen möglichst unmittelbar zu Vergleichen verschiedener Betriebe und verschiedener Zeiten geeignet ist. Unter diesem Gesichtspunkt zeigen die erwähnten Auslegungen zum Teil gewisse Mängel. Mißt man den Beschäftigungsgrad nach dem Umsatz, so wird der Betriebsvergleich dadurch erschwert, daß die dem Umsatz zugrunde liegenden Preise durch örtliche und zeitliche Verhältnisse bedingten Schwankungen ausgesetzt sind. Bei dem auf der normalen Arbeiterzahl beruhenden Verfahren ist zunächst deren Ermittlung mit einiger Unsicherheit verknüpft. Da einer normalen Beschäftigung ein Beschäftigungsgrad von eins oder 100 vH entspricht, weist von drei verschiedenen Unternehmen, von denen regelmäßig das eine täglich mit einer Schicht, das andere mit zwei, das dritte mit drei Schichten arbeitet, wenn sie ihre normale Arbeiterzahl beschäftigen, jedes einen Beschäftigungsgrad von 100 vH auf, obwohl doch durch die verschiedene Schichtzahl die Maschinen ganz verschieden ausgenutzt werden. Ähnliches zeigt auch der Vergleich der Verhältnisse ein und desselben Betriebes von heute bei achtstündiger tarifmäßiger täglicher Arbeitszeit mit denen von 1913, als zehnstündige Arbeitsdauer üblich war. Bei Annahme gleicher Erzeugungsleistung je Arbeiterstunde (fertiggestellte Stückzahl oder fertiggestelltes Gewicht) sind heute bei achtstündiger Arbeitszeit 100 Arbeiter nötig, um die gleiche Menge täglich auszubringen wie 1913 bei zehnstündiger Arbeitszeit mit 80 Arbeitern. Ist 80 die normale Arbeiterzahl, so beträgt bei 100 Mann der Beschäftigungsgrad 125 vH; er ist also gestiegen, obwohl Gesamtleistung und Leistung je Arbeiterstunde gleichgeblieben sind. Die Vergleichsmöglichkeit mittels der beschriebenen Verfahren ist somit sehr erschwert, und dieser Beschäftigungsgrad ist durchaus als relativ anzusehen.

Die Definition des absoluten Beschäftigungsgrades

Eine andere — zunächst weniger konkret erscheinende — Deutung bezeichnet den Beschäftigungsgrad als Ausnutzungsgrad der Fertigungskapazität.

Diese ist gegeben durch die Anzahl der vorhandenen Betriebsmittel, d. h. der Maschinen und Arbeitsplätze. Während eines gewissen Zeitabschnittes steht daher eine bestimmte Menge an „Betriebsmittelstunden“ zur Verfügung, die sich als Produkt aus Zeitstunden und Anzahl der vorhandenen Betriebsmittel ergeben. Sie stellen das

1) Vgl. *R. Seubert*: „Aus der Praxis des Taylor-Systems“, Berlin 1914, Julius Springer.

2) „Unkostensätze und Nebenbetriebskosten unter besonderer Berücksichtigung des Beschäftigungsgrades“, Berlin 1929, Maschinenbau-Verlag. Vgl. auch VDI-Nachrichten vom 15. Jan. 1930, S. 11.

3) „Die Zukunft des deutschen Werkzeugmaschinenbaues“, VDI-Zeitschrift Bd. 74 (1930) S. 1629/37.

4) *Jos. Hellauer*: „Kosten und Beschäftigungsgrad“, „Die Betriebswirtschaft“, Jg. 23 (1930) S. 65/71.

5) VDI-Nachrichten vom 31. Dez. 1930, S. 11.

Maß der möglichen Arbeit dar und sollen daher mögliche oder „verfügbare Betriebsmittelstunden“ genannt werden. Ihnen stehen gegenüber die tatsächlich für kostendeckende Aufträge „geleisteten Betriebsmittelstunden“. Dabei ist eine Betriebsmittelstunde aufzufassen als eine Maßeinheit für Erzeugungsarbeit wie etwa eine Wattstunde als Maßeinheit für elektrische Arbeit. Der absolute Beschäftigungsgrad ist der Quotient aus geleisteten Betriebsmittelstunden durch verfügbare Betriebsmittelstunden. Er kann daher nie größer als eins oder 100 vH sein.

Bei der Berechnung der verfügbaren Betriebsmittelstunden in dem Faktor „Zeitstunden“ gewisse Stunden wie etwa Nachtstunden oder Feiertagstunden wegzulassen, ist hier nach nicht nur umständlich, sondern sogar völlig abwegig; denn möglich ist ja die Betriebsmittelbenutzung jederzeit. Da ein Betriebsmittel nie ununterbrochen längere Zeit arbeitet, wird sich ein absoluter Beschäftigungsgrad von eins nie erreichen lassen. Dadurch erinnert der absolute Beschäftigungsgrad an den jedem Ingenieur geläufigen Begriff des Wirkungsgrades; um so mehr, als auch der Wirkungsgrad der Quotient zweier Arbeiten — der gewonnenen durch die aufgewandte — ist. Der Umstand, daß die tägliche Betriebsmittel-Benutzungszeit durch die von vornherein festgesetzte Schichtzahl und Schichtdauer kürzer ist als 24 Stunden, und daß der Betrieb an den von vornherein festgelegten Feiertagen ruht, spielt etwa dieselbe Rolle wie im Carnotschen Kreisprozeß das von vornherein zur Verfügung stehende Temperaturgefälle. Und wie im Carnot-Prozeß nur der Quotient der absoluten Temperaturen etwas Bestimmtes aussagt, gibt auch nur die Betrachtung der absoluten Beschäftigungsgrade eine einwandfreie und unmittelbare Vergleichsmöglichkeit verschiedener Betriebe in bezug auf die Kostengebarung.

Außer durch die tägliche Arbeitsdauer und die Feiertagsruhe wird der absolute Beschäftigungsgrad vom Idealwert eins auf den Normalwert herabgedrückt durch unvermeidliche Unterbrechungen wie Maschinenreinigen, -reparaturen usw., ferner durch Betriebsmittelreserven und gewisse Spezialmaschinen, die in einem Betrieb vorhanden sein müssen und sich bezahlt machen, obwohl sie nicht voll ausgenutzt werden können. Man denke z. B. an eine Maschine zur Verzahnung von KegeLRädern in einer Automobilfabrik. Das Jahr 1931 mit 365 Kalendertagen und 304 Arbeitstagen zu je acht Stunden ergibt einen absoluten Beschäftigungsgrad von

$$\frac{304 \cdot 8}{365 \cdot 24} = 0,278$$

Davon gehen ab für Maschinenreserve, -reinigung und -instandhaltung 10 vH = 0,028

Man erhält so bestenfalls einen normalen absoluten Beschäftigungsgrad von 0,25

Darin zeigt sich deutlich der Unterschied zwischen dem absoluten und dem bisher gewöhnlich angewandten relativen Beschäftigungsgrad: bisher wurde der Normalwert gleich 100 vH gesetzt, ohne daß man sich über die Höhe des Idealwertes klar war. Der absolute Beschäftigungsgrad dagegen setzt den Idealwert gleich eins oder gleich 100 vH und führt dadurch vor Augen, wie weit der Normalwert oder überhaupt der jeweilige Zustand vom Idealwert entfernt ist. Für die neuzeitliche Betriebsrechnung kommt, wie auch aus zahlreicher Literatur⁶⁾ hervorgeht, allein die Form des absoluten Beschäftigungsgrades in Frage. Verwunderlich erscheint nur, daß bisher auf diesen Unterschied nicht ausdrücklich hingewiesen wurde.

Der mittlere monatliche absolute Beschäftigungsgrad

Von besonderer Bedeutung ist der mittlere absolute Beschäftigungsgrad während eines Zeitabschnittes, der der üblichen Abrechnungsperiode entspricht: der mittlere monatliche absolute Beschäftigungsgrad. Der Durchschnitt aus einem kürzeren Zeitabschnitt, etwa von einem Tag, wäre wegen der großen Schwankungen der einzelnen Tage praktisch wertlos, der Durchschnitt aus einem längeren Zeitabschnitt, etwa von einem Jahr, ließe wiederum Unterschiede verschwinden, die durch die regelmäßigen jahreszeitlichen Marktschwankungen entstehen. Das monatliche Mittel hat den Vorteil, die von der Feiertagsruhe hervorgerufenen Schwankungen schon etwas auszugleichen, leidet aber unter dem Nachteil — der übrigens jede Betriebsrechnung in gleicher Weise trifft — daß die einzelnen Monate verschieden lang sind. Bezeichnet *T* die für jedes Betriebsmittel zur Berechnung der verfügbaren Betriebs-

⁶⁾ Dr.-Ing. K. Rummel: „Kostenrechnung auf Zeitgrundlage“, Archiv für das Eisenhüttenwesen Jg. 3 (1929/30) S. 787/92, „Die Zeit als Grundlage der Kostenrechnung“, T. u. W. Bd. 23 (1930) S. 178/80 und „Tempus rerum imperator“, VDI-Nachrichten vom 24. Dez. 1930, Dr. Eberle: „Füllaufträge — eine wirtschaftliche Gefahr!“, T. u. W. Bd. 23 (1930) S. 285/88, Dr.-Ing. R. Ammon: „Kostengliederung nach Zeitabhängigkeiten für die Zwecke technischer Betriebsüberwachung und Sortenrechnung“, Archiv für das Eisenhüttenwesen Jg. 8 (1929/30) S. 793/96. Überall wird hier der Beschäftigungsgrad als Ausnutzung der Fertigungskapazität oder als Quotient aus Fertigungszeit durch Kalenderzeit definiert.

Zahlentafel 1. Monatliche Arbeitszeit T_a in Stunden und absoluter Beschäftigungsgrad β in vH

Monat mit Tagen	28		29				30						31								
	672		696				720						744								
	4		5		4		6		5		4		7		6		5		4		
Arbeitsstage	24		24		25		24		25		26		24		25		26		27		
	T_a	β	T_a	β	T_a	β	T_a	β	T_a	β	T_a	β	T_a	β	T_a	β	T_a	β	T_a	β	
tägliche	6	144	21,5	144	20,7	150	21,6	144	20,0	150	20,9	156	21,7	144	19,4	150	20,2	156	21,0	162	21,8
Arbeitsdauer	7	168	25,0	168	24,2	175	25,1	168	23,4	175	24,3	182	25,3	168	22,6	175	23,5	182	24,5	189	25,4
(in 1 oder	8	192	28,6	192	27,6	200	28,7	192	26,7	200	27,8	208	28,9	192	25,8	200	26,9	208	28,0	216	29,1
mehreren	9	216	32,1	216	31,0	225	32,3	216	30,0	225	31,3	234	32,5	216	29,0	225	30,3	234	31,5	243	32,7
Schichten) von	10	240	35,7	240	34,5	250	35,9	240	33,3	250	34,8	260	36,1	240	32,3	250	33,6	260	35,0	270	36,3
insgesamt	12	288	42,8	288	41,4	300	43,2	288	40,0	300	41,7	312	43,3	288	38,7	300	40,3	312	42,0	324	43,5
Stunden	15	360	53,5	360	51,7	375	53,9	360	50,0	375	52,1	390	54,2	360	48,3	375	50,4	390	52,4	405	54,4
	16	384	57,2	384	55,2	400	57,5	384	53,3	400	55,6	416	57,8	384	51,7	400	53,8	416	55,9	432	58,1
	18	432	64,3	432	62,0	450	64,6	432	60,0	450	62,5	468	65,0	432	58,0	450	60,5	468	63,0	486	65,3
	20	480	71,4	480	68,9	500	71,8	480	66,7	500	69,5	520	72,2	480	64,5	500	67,2	520	69,9	540	72,6
	24	576	85,8	576	82,8	600	86,3	576	80,1	600	83,3	624	86,7	576	77,5	600	80,7	624	83,9	648	87,2

mittelstunden zugrunde zu legende monatliche Gesamtstundenzahl (Zeit- oder Kalenderstunden), so ist zu setzen:

für Monate mit	28	29	30	31	Tagen
$T =$	672	696	720	744	Stunden

Zahlentafel 1 zeigt die mittleren absoluten Beschäftigungsgrade, die in den verschiedenen Monaten bei verschiedener täglicher Arbeitsdauer bestenfalls erreicht werden könnten (ohne Abzug für Maschinenreserve, -reinigung und -instandhaltung).

Beschäftigungsgrad und Kostenentwicklung

Den Einfluß des Beschäftigungsgrades auf die Kostenentwicklung gibt die Gleichung:

$$A = P + \frac{K}{\beta T}$$

Darin ist A der auf ein Betriebsmittel benutzungsstündlich entfallende Aufwand (Kosten einer Fertigungsstunde), P der darin enthaltene Anteil der nur vom Umfang der Erzeugung abhängigen Kosten („proportionale“ oder „mengenproportionale“ Kosten), K der auf das Betriebsmittel monatlich entfallende Anteil der nur von der Kalenderzeit abhängigen Kosten („feste“ oder „zeitproportionale“ Kosten) und β der absolute Beschäftigungsgrad. (Von einer weiteren Gliederung, die etwa wie bei Rummel⁶) das Verhältnis der Störungs- und Einrichtezeit zur Fertigungszeit berücksichtigt, sei hier, da es sich nur um den Beschäftigungsgrad handelt, der Einfachheit halber abgesehen.) Nimmt man für gleichbleibende Fertigung $P = \text{const.}$ an, so wächst der mit dem Beschäftigungsgrad veränderliche Anteil von A im umgekehrten Verhältnis des Beschäftigungsgrades, wenn $K = \text{const.}$, d. h. wenn es der Fabrikleitung nicht gelingt, bei rückläufigem Beschäftigungsgrad die festen Kosten (etwa durch Beamtenabbau, durch Abstoß unbenutzter Maschinen, Vermietung freierwerdender Räume u. dgl.) zu senken. Da bei gleichem Beschäftigungsgrad die Anteile der mengenproportionalen (P) und der zeitproportionalen ($\frac{K}{\beta T}$) Kosten innerhalb von A bei verschiedenen Unternehmen verschieden sein können, sind in Abb. 1 und Zahlentafel 2 der Einfluß des absoluten Beschäftigungsgrades auf die Kosten je Fertigungsstunde für verschiedene Werte von $\frac{K}{\beta T}$ angegeben; dabei wurde für einen normalen absoluten Beschäftigungsgrad $\beta = 0,25$ jedesmal $A = 100$ gesetzt. Mit den Kosten je Fertigungsstunde A ändern sich gleichzeitig die Größen des konstanten und des veränderlichen Anteiles.

Zahlentafel 2. Einfluß des absoluten Beschäftigungsgrades auf die Kosten je Fertigungsstunde

Zusammensetzungsverhältnis von A für $\beta = 0,25$	$P =$									
	90	80	70	60	50	40	30	20	10	
	$\frac{K}{\beta T} =$									
	10	20	30	40	50	60	70	80	90	
	Werte für A									
$\beta = 1$	92,5	85	77,5	70	62,5	55	47,5	40	32,5	
0,9	92,8	85,6	78,3	71,1	63,9	56,7	49,4	42,2	35	
0,8	93,1	86,3	79,4	72,5	65,6	58,7	51,8	45	38,1	
0,7	93,6	87,1	80,7	74,3	67,9	61,4	55	48,6	42,1	
0,6	94,2	88,3	82,5	76,7	70,8	65	59,2	53,3	47,5	
0,5	95	90	85	80	75	70	65	60	55	
0,4	96,3	92,5	88,8	85	81,3	77,5	73,8	70	66,3	
0,3	98,3	96,7	95	93,3	91,7	90	88,3	86,7	85	
0,25	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
0,2	102,5	105	107,5	110	112,5	115	117,5	120	122,5	
0,15	106,7	113,3	120	126,7	133,3	140	146,7	153,3	160	
0,1	115	130	145	160	175	190	205	220	235	
0,05	140	180	220	260	300	340	380	420	460	
0	∞	∞	∞	∞	∞	∞	∞	∞	∞	

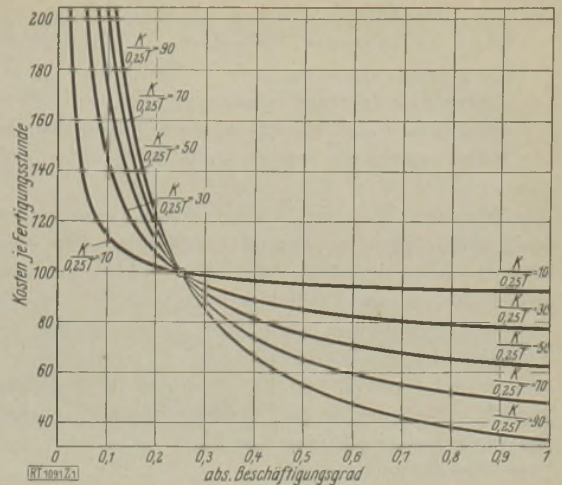


Abb. 1. Einfluß des absoluten Beschäftigungsgrades auf die Kosten je Fertigungsstunde

Es lohnt sich, den monatlichen mittleren absoluten Beschäftigungsgrad noch näher zu betrachten. Als Beispiel diene eine Bestandteil-Werkstatt einer kleinen Maschinenfabrik, die 13 Betriebsmittel (10 Maschinen und 3 Arbeitsplätze für Schlosser) enthält, deren jedes durch einen der dreizehn im oberen Teile der Abb. 2 übereinander gezeichneten waagerechten Streifen dargestellt ist. Die Länge jedes Streifens entspricht den 744 Kalenderstunden des Monats März 1930. Die Zeit, in der die Betriebsmittel für kostendeckende Aufträge in Benutzung waren, ist durch Schraffur angedeutet. Die tägliche Arbeitszeit ist Montags bis Freitags 7 bis 8 Uhr 30, 8 Uhr 45 bis 12 Uhr, 12 Uhr 30 bis 4 Uhr 15, Sonnabends von 7 bis 8 Uhr 30 und 8 Uhr 45 bis 12 Uhr 45, also 48 Stunden wöchentlich. Die letzte halbe Stunde Sonnabends wird zum Säubern der Maschinen verwandt. Die Blechschere bedient am 3. März der Fräser, am 31. März ein Schlosser, auch die Hobelmaschine wird durch einen Schlosser bedient. Fräsmaschine und Schlosserplatz sind daher in der entsprechenden Zeit nicht ausgenutzt, dieser auch am 4. März während der Reparatur an der Exzenterpresse, die ebenfalls von einem Schlosser ausgeführt wird. Das Verhältnis der schraffierten zur Gesamtfläche ist der mittlere absolute Beschäftigungsgrad der Bestandteil-Werkstatt im März 1930. Er besteht gewissermaßen aus zwei Komponenten:

1. aus dem mittleren monatlichen absoluten Beschäftigungsgrad jedes einzelnen Betriebsmittels, der sich aus der Betrachtung jedes einzelnen waagerechten Streifens für sich im oberen Teile der Abb. 2 ergibt;

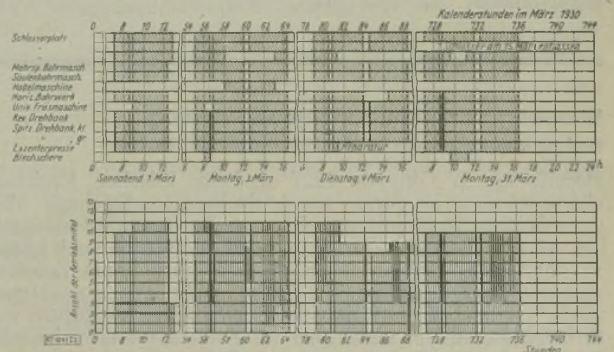


Abb. 2. Übersicht über die Beschäftigung einer Bestandteil-Werkstatt zur Ermittlung des mittleren monatlichen absoluten Beschäftigungsgrades

2. aus dem augenblicklichen absoluten Beschäftigungsgrad der gesamten Werkstatt als senkrechter Komponente; er ergibt sich als Verhältnis der — in jedem Augenblick veränderlichen — Anzahl der in Benutzung befindlichen zur Gesamtzahl der vorhandenen Betriebsmittel und ist im unteren Teile der Abb. 2 dargestellt.

Als Abszisse dient die fortlaufende Kalenderzeit t . Ihr Nullpunkt liegt zu Beginn des Monats, zu Ende des Monats hat sie den Wert $T = 744$ h erreicht. Die Anzahl der in einem beliebigen Augenblick — Zeitelement dt — in Benutzung befindlichen Betriebsmittel kann als Funktion der Zeit aufgefaßt werden, ist also gleich $f(t)$ und im unteren Teil der Abb. 2 durch die Ordinaten dargestellt. Bedeutet n die Gesamtzahl aller vorhandenen Betriebsmittel (im Beispiel $n = 13$), so ist der augenblickliche Beschäftigungsgrad

$$\beta_t = \frac{f(t)}{n}$$

Da beim augenblicklichen Beschäftigungsgrad die Erzeugungsarbeit auf das Zeitelement dt zurückgeführt ist, stellt er einen Quotienten der Leistungen dar. Darauf beruht der Ausdruck: „Die Werkstatt kann in der Stunde n Betriebsmittelstunden leisten.“ Die Summe der unendlich vielen, unendlich benachbarten Ordinaten von $t=0$ bis $t=T$ ist durch die schraffierte Fläche im unteren Teil der Abb. 2 dargestellt und gleich der gesamten schraffierten Fläche im oberen Teile. Daher kann der monatliche mittlere absolute Beschäftigungsgrad als ein bestimmtes Integral aufgefaßt werden:

$$\beta = \frac{1}{n} \int_0^T f(t) dt$$

Die nicht stetige Funktion $f(t)$ ist nicht als Ausdruck eines Kausal-, sondern eines statistischen Gesetzes zu betrachten.

Die zahlenmäßige Berechnung des mittleren monatlichen absoluten Beschäftigungsgrades vollzieht sich immer in der durch den oberen Teil der Abb. 2 gezeigten Form:

$$\beta = \frac{T_{b_1} + T_{b_2} + \dots + T_{b_n}}{n T}$$

Darin sind $T_{b_1}, T_{b_2}, \dots, T_{b_n}$ die monatlichen Benutzungsstunden der einzelnen Betriebsmittel.

Die Vorteile des absoluten Beschäftigungsgrades

Die praktische Durchführung der Berechnung des absoluten Beschäftigungsgrades ist sehr einfach, da man für die Feststellung der verfügbaren Betriebsmittelstunden nur

die vorhandenen Maschinen und Arbeitsplätze zu zählen braucht. Die Ermittlung der tatsächlich geleisteten Betriebsmittelstunden bereitet in Betrieben mit einem nur einigermaßen geordneten Abrechnungswesen ebenfalls keine Schwierigkeit, am wenigsten dort, wo das Verfahren der Platzkostenrechnung angewandt wird, da in diesem Falle die Betriebsmittelstunden ohnehin festgestellt werden. In Unternehmungen mit planmäßiger Arbeitsverteilung mit Hilfe einer Termintafel läßt sich unmittelbar aus dieser Tafel, die dem oberen Teil der Abb. 2 ähnelt, der absolute Beschäftigungsgrad im voraus veranschlagen. Auf jeden Fall ist die Berechnung des absoluten Beschäftigungsgrades erheblich einfacher als die des relativen nach den eingangs geschilderten Verfahren.

Die angestellten Betrachtungen führen zwingend zur Anwendung des absoluten Beschäftigungsgrades (d. h. also nicht normale, sondern ideale Beschäftigung gleich 100 vH), um so mehr, als dieser den Schlüssel zur Beeinflussung der Kostenentwicklung durch die von der Kalenderzeit abhängigen festen Kosten bildet, die auch während der Zeit der Betriebsruhe weiterlaufen. Das Streben nach planmäßiger Senkung der Kosten je Fertigungsstunde führt zu der Erkenntnis, daß die Steigerung des Beschäftigungsgrades dieses Ziel erreichen hilft. Diese Überlegung bildete offenbar mit den Anlaß zur Einführung des ununterbrochenen Arbeitsjahres in Rußland⁷⁾. Der absolute Beschäftigungsgrad eignet sich, weil er unabhängig ist von normaler Arbeiterzahl und tarifmäßiger Arbeitszeit, ohne besondere Umrechnungen zu Vergleichen zwischen Betrieben, die mit einer Schicht, und solchen, die mit mehreren Schichten täglich arbeiten, wie z. B. Hüttenwerke oder auch russische Betriebe, in denen das ununterbrochene Arbeitsjahr eingeführt ist, und ebenso auch zwischen Zeiten mit verschiedener tarifmäßiger Arbeitsdauer.

Gegenüber dem bisher üblichen relativen zeigt der absolute Beschäftigungsgrad also bedeutende Vorteile für Kostenrechnung und Statistik, so daß man sich entschließen sollte, seine Anwendung zu verallgemeinern. Um mit dem absoluten Beschäftigungsgrad ebenso wie mit dem relativen das Verhältnis des augenblicklichen Standes zum normalen zu kennzeichnen — jedoch unabhängig von der Arbeiterzahl, da diese ja erst eine Folgeerscheinung darstellt — könnte man den „Belastungsgrad“ bilden als Verhältnis der wirklichen zur normalen (Nenn-)Leistung. Dieser wäre auszudrücken als Quotient der monatlich wirklich geleisteten durch die normalen monatlichen Betriebsmittelstunden. [1091]

⁷⁾ Vgl. Dr. Saller: „Das ununterbrochene Arbeitsjahr in Sowjetrußland“, VDI-Nachrichten vom 9. Oktober 1929 und „Erfahrungen mit dem ununterbrochenen Arbeitsjahr in Sowjetrußland“, VDI-Nachrichten vom 19. Nov. 1930.

Warnung vor Schutzrechtsberührung bei Ausfuhr nach dem Irischen Freistaat

Bereits am 1. Oktober 1927 sind im Irischen Freistaat eigene Gesetze an Stelle der britischen Gesetzgebung über gewerblichen Rechtsschutz getreten. Das Irische Patentamt hat schon vor einiger Zeit davor gewarnt, Waren nach Irland zu versenden oder zu vertreiben, die mit einem Zeichenrechtsvermerk (eingetragene Schutzmarke, „registered trademark“) versehen sind, obwohl ein Warenzeichenschutz nur in Großbritannien, nicht aber im Freistaat Irland besteht. Die Warnung wird neuerdings wiederholt mit der Ausdehnung auf patentierte Gegenstände, die nur dann in Irland mit der Bezeichnung „Patent“ oder „Patented“

vertrieben werden dürfen, wenn ein irisches Patent dafür erteilt worden ist. Widerrechtliche Schutzberührung ist unter Strafe gestellt und hat u. U. Beschlagnahme der so bezeichneten Waren bei den Zollstellen zur Folge. Es erscheint ratsam, diesem Umstande durch entsprechende Abfassung der Inschriften auf Verpackungen, Umhüllungen, Ankündigungen usw. Rechnung zu tragen, und zwar nicht nur bei Lieferungen nach Irland, sondern auch im Verkehr mit Großbritannien, wenn mit der Möglichkeit gerechnet werden muß, daß die Waren durch Zwischenhändler ihren Weg nach dem Irischen Freistaat finden. Übrigens hat auch die Südafrikanische Union eine ähnliche Warnung vor unrechtmäßiger Warenzeichenberührung erlassen. W. Schb. [1080]

Technische Werbephotographie

Ein Leitfaden für Betriebsingenieure

Von JOS. K. ENGLBERGER,
Ingenieur-Photograph, Berlin

In den Monaten Oktober und November wird in der Regel der neue Werbeplan der Unternehmungen festgelegt. Die gute technische Werbephotographie wird immer mehr zur Gestaltung der Werbemittel herangezogen. Gute Werbephotographien stehen aber vielfach nur selten den verschiedenen Betrieben zur Verfügung, meist immer gerade dann nicht, wenn Bildausschnitte aus dem jeweiligen Fertigungsverfahren hergestellt werden sollen, die keinerlei Zeitverluste erlauben.

Der Betriebsingenieur ist derjenige, der am besten dazu befähigt ist, solche photographischen Arbeiten zu übernehmen. In den folgenden Ausführungen wird ihm ein kleiner Leitfaden mit Besprechung von zwei Beispielen an die Hand gegeben, der ihn in die Lage versetzt, unter Ausschaltung von unnötigen Versuchen, Mißerfolgen und Zeitverlust, selbst gute technische Werbephotographien herzustellen.

In vielen technischen Zeitschriften und auch an dieser Stelle ist schon des öfteren darüber gesprochen worden, welche Bedeutung der technischen Werbephotographie zuerkannt werden müßte, wie gute Werbephotographie auszusehen hat, welche besondere Beeinflussung ihr Charakter durch die gegebene deutsche Mentalität zu erfahren hat, wie sie wirksam in ein Werbemittel eingegliedert sein müßte usw., noch niemals aber war davon die Rede, wie man an die Gestaltung und Fertigung eines technischen Werbephotos heranzugehen hat.

Die folgenden Ausführungen bringen auf keinen Fall etwas „Neues“, sondern Tatsachen, Extrakte aus meiner Praxis und Dinge, die unter Fachleuten mehr oder weniger längst bekannt sind. Die Absicht, die hier verfolgt werden soll, ist, demjenigen, dem das Gebiet der Herstellung von technischen Werbephotos ein Neuland ist, der aber aus irgendwelchen zwingenden Gründen vor die Aufgabe gestellt wird, selbst ein Werbephoto fertigen zu müssen, durch Ratschläge in Form von Faustregeln und praktischen Winken Zeit und Ärger zu ersparen und ihm bei Befolgung der Richtlinien eine möglichst volle Gewähr für guten Erfolg zu geben.

Dabei ist in erster Linie an die Betriebsingenieure gedacht, die oft vor der Aufgabe stehen, ein besonderes Werkstück oder eine Maschine vor, während und nach der Fertigung für Werbemittelzwecke photographisch aufnehmen zu lassen. Da ein erfahrener Fachphotograph, der die erforderliche Einfühlung aufbringen könnte, in den allermeisten Fällen nicht zur Hand ist, ist man zumeist auf einen beliebigen ortsansässigen Photographen angewiesen. Die von diesem gelieferten Bilder sind fast durchweg alles andere als Charakteristiken. Deshalb ist es erforderlich, daß der Betriebsingenieur sich mit dem Gebiet der technischen Werbephotographie näher befaßt. Für diese Arbeit sei ihm im folgenden ein kleiner Führer an die Hand gegeben.

1. Das geeignete phototechnische Material

Kamera

Die bequemste, handlichste und in ihrer Verwendung vielseitigste Kamera ist eine Spiegel-Reflex-Kamera, $6,5 \times 9$ oder 9×12 . Wohl sind die Bilder dieser Kamera für eine unmittelbare Verwendung in den allermeisten Fällen zu klein; es gibt aber heute ausgezeichnete und sehr preiswerte Vergrößerungsapparate ohne Kondensator. Gerade das kleine Negativ schließt außergewöhnliche Vorteile in sich:

1. Billigkeit nach jeder Richtung, sei es bezüglich des Apparates, des Negativmaterials, der Chemikalien usw.
2. Unerreichte Beweglichkeit bei der Aufnahme, beim Erjagen und Festhalten der wirksamsten Bildausschnitte.
3. Verwendungsmöglichkeit des Filmes, den man zu Vergrößerungszwecken nach Belieben zerschneiden kann, um den bildwirksamsten Ausschnitt des Negativs zur Verarbeitung frei zu bekommen; dadurch vielerlei Möglichkeiten für die Photomontage.
4. Keine noch so gute Originalaufnahme auf 24×30 kommt in der Regel hinsichtlich Plastik und Bildhaftigkeit einer Vergrößerung von $6,5 \times 9$ oder 9×12 auf 24×30 gleich.

Wer einmal mit einer Spiegel-Reflex-Kamera beruflich gearbeitet hat, wird nie mehr mit einer gewöhnlichen Mattscheiben-Kamera arbeiten wollen. Im Spiegel hat man das kongruente Negativbild immer vor Augen. Der Blick des Aufnehmenden geht von oben auf die Kamera, das Bild im Spiegel steht aufrecht und nicht auf dem Kopf. Dadurch wird das hinderliche Herumgehen um das Stativ vermieden. In aller Ruhe und völlig konzentriert kann man sich auf dem Spiegel den wirksamsten Bildausschnitt aussuchen. Bei jeder Änderung des Standplatzes kann man sofort den sich neu ergebenden Bildausschnitt auf der Spiegelmattscheibe verfolgen und genau kontrollieren. Das hinderliche „Schwarze Tuch“ wird entbehrlich, denn jede Spiegel-Reflex-Kamera ist serienmäßig mit einem besonderen und zusammenklappbaren Blickschatz ausgerüstet. Vor allen Dingen ermöglicht die Spiegel-Reflex-Kamera ohne die geringsten Schwierigkeiten die überaus reizvollen und manchmal sogar verlangten Aufnahmen mit dem Blickpunkt von der ebenen Erde aus. Der Blick geht dabei von oben auf die Spiegelmattscheibe. Der Aufnehmende braucht nur in Kniestellung zu gehen. Um also jede denkbare Bewegungsfreiheit zu haben, ist immer nur eine Spiegel-Reflex-Kamera zu empfehlen. Ihr höherer Preis gegenüber dem der normalen Mattscheiben-Kamera macht sich bezahlt. Bislang wurden die Spiegel-Reflex-Kameras nur mit Schlitzverschlüssen ausgestattet. Wer glaubt, mit diesem an sich leicht zu bedienenden Verschuß nicht fertig zu werden, dem sei besonders die Anschaffung der „Rolleiflex“ anempfohlen, einer überaus praktischen und ganz besonders zuverlässigen Spiegel-Reflex-Kamera mit vielen Verbesserungen und Kompuverschuß an Stelle des Schlitzverschlusses. Sie wird in den Formaten 4×4 und 6×6 geliefert.

Die Spiegel-Reflex-Kamera hat neben vielen andern Vorteilen auch den — der in vielen Fällen sogar von ausschlaggebender Bedeutung ist — daß sie immer „schußfertig“ ist, d. h. man kann einen beweglichen Arbeitsvorgang auf der Spiegelmattscheibe genau verfolgen

und im gegebenen Moment den Verschuß zur Auslösung bringen, ohne dabei das Mattscheibenbild auch nur einen Moment aus den Augen zu verlieren. Grade solche „Schüsse“ aus einem Arbeitsvorgang heraus tragen zu meist eine unübertreffliche Bildwirksamkeit in sich, die für technische Werbemittel von ganz besonderer Wichtigkeit ist.

Optik

Für die Herstellung von Werbephotos ist weniger die hohe Lichtstärke als die gestochen saubere Zeichnung maßgebend. Lichtstärken bis zu 4,5 genügen vollauf, um so mehr, als zur Erreichung von erforderlichen Tiefenschärfen mehr oder weniger stark abgeblendet werden muß. Mit richtig zeichnenden Optiken, wie Doppel-Anastigmaten „Zeiß-Tessar“ oder „Meyer-Periplanat“, habe ich bisher die besten Ergebnisse erzielt. Die Brennweiten für die angegebenen Formate liegen serienmäßig zwischen 12 und 15 cm; mit ihnen kommt man im allgemeinen vollkommen aus. Auf alle Fälle vermeide man verhältnismäßig große Brennweiten. Diese sind zwar für Nahaufnahmen bequem, lassen aber größere Ausschnitte von Maschinen, aufgenommen in den Montageräumen, wobei die Entfernungen zwischen Objekt und Kamera vielfach sehr beschränkt sind, nicht mehr zu.

Um für alle Fälle gewappnet zu sein, ist zu empfehlen, sich für das jeweils vorhandene Objektiv der serienmäßigen Spiegel-Reflex-Kamera die entsprechenden Korrekturlinsen anzuschaffen. Bekanntlich haben diese den Zweck, die Brennweite zu verändern, sie entweder zu verlängern oder zu verkürzen. Eine Nahaufnahme von einem Gußbruch, von einem Sortiment Schrauben oder Nägel führt man am besten nicht mit dem normalen Objektiv aus. Dabei wäre nämlich erforderlich, mit der Kamera übermäßig nahe an den Gegenstand heranzurücken, und dies könnte in vielen Fällen eine Verzeichnung auf dem Bild zur Folge haben. Um diese Gefahr zu beseitigen, setzt man vor die Optik die entsprechende Korrekturlinse, welche die Brennweite vergrößert. Bei der Aufnahme großer Maschinen würde man, da der Platz zwischen Objekt und Kamera durch die räumlichen Verhältnisse meist sehr beschränkt ist, unter Verwendung der serienmäßigen Optik der Kamera ebenfalls nicht zurechtkommen, denn es wird sich auf der Mattscheibe zeigen, daß das gewünschte Gesamtbild der Maschinen nur zum ganz geringen Teil wiedergegeben ist. In diesem Falle hilft man sich mit einer Korrekturlinse, die die Brennweite verkürzt. Im ersten Fall hat man durch Versetzung der Korrekturlinse in wenigen Sekunden eine Spitzwinkel-, im zweiten Fall eine Weitwinkel-Optik geschaffen.

Stativ

Eine wichtige Rolle spielt bei Herstellung von guten Aufnahmen grade in technischen Betrieben die Beschaffenheit des Stativs. Serienmäßige Stativ sind durchweg abzulehnen. Sie sind viel zu unbeweglich hinsichtlich der Verstellung für Höhe und Tiefe bei der Wahl des Aufnahme punktes und für die meist erforderlichen Zeitaufnahmen viel zu wenig stabil. Am besten verwendet man einen kräftigen Dreifuß mit Hochverstreben, mit hoch und tief stellbarem Mittelrohr, auf dem in stabiler Weise das Kamera-Schraubebrett hoch und tief schwenkbar aufmontiert ist. Nur mittels eines derartigen Stativs ist man unter Ausschluß jedes Gefahrmoments in der Lage, Hoch- und Tiefaufnahmen nach Wunsch herzustellen.

Beleuchtung

Zu den wesentlichen Bestandteilen der Aufnahme-Apparatur gehören für technische Aufnahmen die Beleuchtungskörper. Wenn die im Handel erhältlichen Nitraphotolampen nicht zur Verfügung stehen, kommt man beinahe ebensogut auch mit gewöhnlichen Glühbirnen hoher Kerzenstärken aus. In diesem Falle empfehle ich, als Hauptlichtquelle eine Lampe von rd. 1500 Kerzen und als Nebenlicht eine Lampe von rd. 750 Kerzen für die Aufhellung der Schattenseite zu verwenden. Diese beiden Lampen, entsprechend gegen die Optik abgeschirmt, liefern fast durchweg eine ausreichende und effektvolle Beleuchtung des aufzunehmenden Gegenstandes.

Für Erzielung von besonders kräftigen Schlagschatten bei sogenannten Materialaufnahmen, die dem Werbephoto ohne jeden Zweifel eine ganz besondere Plastik und Überzeugungskraft verleihen, ist, wenn irgend zugänglich, der sogenannte „Offene Effekt“, d. h. eine Bogenlampe, als Beleuchtungskörper zu benutzen. Dabei ist aber niemals zu vergessen, daß die Plastik nicht allein durch das harte Licht der Bogenlampe erreicht wird, sondern zum größten Teil durch die verbindenden Halbtöne zwischen den kräftigen Lichtern und Schatten. Es empfiehlt sich, dazu unter allen Umständen die Körperschatten immer durch eine gewöhnliche Nitralampe aufzuhellen.

Platten und Filme

Entscheidend bei der Wahl des Negativmaterials ist der Charakter des anzustrebenden Positivbildes. In dieser Hinsicht ist zu unterscheiden zwischen einem illustrativen Werbephoto, das weich, und einem rein werbemäßigen oder plakatmäßigen, das hart und plastisch gehalten sein muß. Soll ein rein illustratives, in seiner ganzen Struktur weiches Photo gefertigt werden, wählt man als Negativmaterial am vorteilhaftesten hoch empfindliche und deshalb mehr oder weniger weich arbeitende Emulsionen mit rd. 20 bis 25° Scheiner. Zu dieser Sorte gehören unter andern

„Agfa“-Isochrom-Filme und Platten,
„Agfa“-Andresa-Platte,
„Hauff“-Fabrikate über 21° Scheiner,
„Mimosa“ Ortho-Lichthoffrei 22° Scheiner usw.

Diese Platten und Filme arbeiten durchweg weich, insbesondere wenn sie mit Ausgleichentwickler entwickelt werden. Sie haben aber den einen Nachteil, daß sie hinsichtlich der Belichtungszeit nur geringe Dehnung zulassen, mit andern Worten: die Belichtungszeit muß zur Erzielung guter Negative haarscharf getroffen werden. Es wird demnach grade anfangs vorkommen, daß man entweder über- oder unterbelichtet. Deshalb empfiehlt es sich, unter allen Umständen einige Probeaufnahmen mit verschiedenen Belichtungszeiten zu machen unter genauer Festlegung der Beleuchtungsstärke usw., damit man auch späterhin genaue Anhaltspunkte hat. Wesentlich einfacher ist die Verarbeitung von weniger empfindlichem Negativmaterial von 16 bis 20° Scheiner, das für kontrastreiche und plastische Werbephotos zu verwenden ist. Für solche Aufnahmen sind besonders zu empfehlen:

Die „Perutz“-Fabrikate, Film und Platten, insbesondere die Braunsiegelplatte,
„Kodak“-Filme,
„Agfa“-Chromo-Isorapid,
„Mimosa“-Feinkornfilm usw.

Wird ein ganz besonders kontrastreiches Negativ verlangt, so kann man in der Scheinerstärke ruhig auf 8 bis 15° zurückgehen. Besonders gute Erfolge lieferte mir die Lomberg-Tiefdruckplatte.

Aber nicht nur die Wahl des Negativmaterials ist bezüglich des Charakters der anzustrebenden Bilder von Bedeutung, sondern auch die Entwicklung. Es kann nicht genug betont werden, daß das Entwickeln keine untergeordnete, sondern eine äußerst wichtige und für die Bildwirkung bestimmende Arbeit darstellt. Negativmaterial, das weich arbeitet und weiche Positive ergeben soll, soll man nie mit kräftig wirkenden Entwicklern bearbeiten. Es empfiehlt sich, diese Negative mit Ausgleichentwicklern oder mit Glyzin, Rodinal usw. zu entwickeln. Metol-Hydrochinon ist hierfür nicht geeignet, da er die Weißen im Negativ ganz besonders heraustreibt und dadurch der Bestrebung, weiche Bilder zu bekommen, entgegenarbeitet. Er ist aber zu empfehlen für Negativmaterial, das besonders kontrastreiche Bilder geben soll.

Daß das gesamte überhaupt zur Verwendung kommende Negativmaterial lighthoffrei sein muß, bedarf wohl keiner besonderen Erörterung. Kommt es im Werbefoto besonders auf die Wiedergabe der Farbenwerte der aufgenommenen Gegenstände an, so ist unbedingt panchromatisches Negativmaterial zu verwenden. Meine besten Erfolge auf diesem Gebiet habe ich durch die englische Ilfordplatte und mit dem panchromatischen Agfa-Film erreicht. Die Ilfordplatte, die an sich äußerst hochempfindlich ist (rd. 25° Scheiner), verlangt jedoch die Verarbeitung bei absoluter Dunkelheit, was für Anfänger nicht grade sehr einfach ist. Der Agfa-panchromatische Film hingegen ist weniger anspruchsvoll. Er wird anstatt mit rotem Licht mit entsprechendem Grünlicht verarbeitet. Sollen später von kleinen Negativen, wie 6 × 6, 6,5 × 9 oder auch 9 × 12 sehr große Vergrößerungen angefertigt werden, so ist bei der Wahl des Negativmaterials und dessen Entwicklung folgendes zu beachten:

Je hochempfindlicher eine Emulsion ist, desto grobkörniger ist dessen Schicht und umgekehrt, je weniger empfindlich die Emulsion, desto feinkörniger ist sie. Bei sehr starker Vergrößerung des Negativs kann sich das Korn der Emulsion leicht unangenehm abzeichnen. Deshalb verwendet man, wenn möglich, bei der Aufnahme weniger empfindliches Material mit feinem Korn. Hat man aber nur hochempfindliches Material zur Verfügung, so entwickelt man unbedingt mit den im Handel erhältlichen Feinkorn-Entwicklern. Mimosa liefert einen hochempfindlichen (rd. 19° Scheiner) Feinkorn-Film, bei dem, wie schon der Name sagt, das Korn der hochempfindlichen Emulsion von Anfang an sehr fein gehalten ist.

Als Fixierbad verwendet man am vorteilhaftesten nur „Saures Fixierbad“.

Anfertigung von Positiven, Photomontage

Vorausgesetzt, daß ein für den jeweiligen Zweck brauchbares Negativ zustande gekommen ist, beginnt nun die Verarbeitung nach der Positivseite. Die Besprechung der Herstellung von Kontaktabzügen ist überflüssig, da die Disposition für die Herstellung eines Positivbildes von Anfang an auf Vergrößerung abgestimmt war. Als Vergrößerungspapier verwende ich ausschließlich Kodak-Bromsilberpapiere. Diese werden zumeist in drei verschiedenen Abstufungen geliefert. Für die Verarbeitung

von weichen Bildern empfiehlt sich „Spezial“, für kontrastreiche Bilder „Medium“ oder „Kontrast“. Zur Entwicklung eignet sich am besten Metol-Hydrochinon, als Fixierbad nur „Saures Fixierbad“ in dünner Lösung. Die verschiedenen Abstufungen des Papiers schließen aber auch die Möglichkeit in sich, von verschiedenen Negativarten unterschiedliche Positivbilder zu erzielen. So kann man von einem kontrastreichen Negativ unter Verwendung von „Spezial“ ein brauchbares weiches Positivbild und von einem weichen Negativ bei Verwendung von „Medium“ oder „Kontrast“ ein kontrastreiches Positivbild erhalten. Es besteht dadurch die Möglichkeit, beinahe nach Belieben zu variieren und bei Geschicklichkeit auch Fehler im Charakter des Negativs auszugleichen. Da die Positivbilder in unserm Falle durchweg für Druckwiedergabe bestimmt sein werden, empfiehlt sich von vornherein als Vergrößerungspapier die Sorte „Glänzend“, schwarz-weiß arbeitend. Ich verwende hierfür mit Vorliebe Kodak-Bromsilberpapier „Nikko“. Sollen auf dem Positivbild Teile oder Ränder im dunklen Ton gelegt werden, so ist das einfach dadurch zu erreichen, daß man nach fertiger Belichtung des Papiers die Stellen, die dunkel kommen sollen, weiter belichtet, während man die andern Stellen vor der weiteren Belichtung durch Vorhalten von entsprechend ausgeschlittenem Papier schützt. Soll ein besonderer Ausschnitt des Negativs im Positivbild zur Verwendung kommen, so erreicht man das einfach dadurch, daß man entweder mit der Schere (bei Verwendung von Filmen) den Film entsprechend beschneidet oder bei Verwendung von Platten den Vergrößerungsapparat entsprechend einstellt. Für die Herstellung von *Photomontagen*, d. h. für Positivbilder, auf denen gleichzeitig verschiedene Negative in sinnreicher Weise zum Abdruck kommen sollen, ist, wie bereits erwähnt, das Filmmaterial besonders gut geeignet. Zu diesem Zwecke schneidet man sich die verschiedenen Filme entsprechend zusammen und legt sie in gewünschter Weise gemeinsam in den Negativrahmen des Vergrößerungsapparates.

Sind die Negative von Anfang an für die beabsichtigte Photomontage nicht in entsprechendem Größenmaßstab angefertigt worden, so ist eine reine Photomontage, wie oben angegeben, mit großen Schwierigkeiten verbunden. Montagen aus solchen Negativen anzufertigen, erfordert große Geschicklichkeit und Erfahrung. In diesem Falle sind sogenannte *Pseudomontagen* vorzuziehen. Hierbei wird nicht in einem Guß auf das Bromsilberpapier gearbeitet, sondern von den verschiedenen Negativen werden Vergrößerungen in den jeweils gewünschten Maßstäben unter Einhaltung der gleichen Tönung hergestellt und nach einer vorher festgelegten Skizze entsprechend geschnitten und geklebt.

Grade für den Betriebsingenieur bietet die Ausarbeitung einer Photomontage die vielfältigsten Möglichkeiten, die durch das Werbefoto zu propagierenden Gegenstände in den vorteilhaftesten Searten darzustellen. Deshalb sei jedem, der sich ernstlich mit der Herstellung von Werbephotos befassen will, die Photomontage besonders empfohlen.

Als Vergrößerungsapparate sind nur kondensensorlose Apparate zu empfehlen. Solche mit Kondensator liefern unnatürlich wirkende und überaus harte Positivbilder ohne jede künstlerische Bildhaftigkeit. Kontraste auf dem Positivbild müssen schon im Negativ und u. U. zum Schluß noch in der Wahl des Papiers begründet liegen.

2. Beispiele über Entstehung und Ausarbeitung von Werbephotos

Illustratives Werbephoto

Verlangt wurde, durch eine Reihe von Aufnahmen den Werdegang des Bleistifts in der Bleistiftfabrik *Johann Faber A.-G.*, Nürnberg, zu zeigen, d. h. die Photos sollten den Hergang der Fertigung illustrieren. Es waren also sofort alle Maßnahmen zur Herstellung bildhafter und weicher Photos zu treffen. Aus der Serie der Aufnahmen sei ein Bild herausgegriffen (Abb. 1). Die zur Verfügung stehende Kamera war eine Spiegel-Reflex-Kamera 9×12 mit „Zeiß-Tessar“ 4,5, Brennweite 15 cm. Die Verwendung einer Korrekturlinse erübrigte sich, da die Entfernung zwischen Kamera und Objekt mit der serienmäßigen Brennweite übereinstimmte. Durch das Bild sollte der Vorgang des Schneidens der noch feuchten Minen auf Länge besonders sinnfällig dargetan werden. Es kam also darauf an, die zu schneidenden Minen deutlich in ihrer Charakteristik und den Vorgang des Schneidens mit dem Messer besonders deutlich zu zeigen. Da das Schneiden von Hand aus geschieht, mußten unbedingt die Hände mit dem Messer im Bilde gebracht werden, und zwar grade während des Ablaufs der Tätigkeit. Wichtig war demzufolge festzuhalten: Minen—Hände—Messer. Alles andre war als überflüssig fortzulassen, denn mehr auf dem Bilde zu zeigen, z. B. den ganzen Arbeiter mit Kopf, das engere Milieu, in dem die Arbeit vor sich geht, hätte in jedem Falle störend gewirkt. Die Kamera mußte daher genau auf das als wesentlich Erkrankte wie Minen, Hände und Messer eingestellt werden. Aber nicht nur die Einstellung hinsichtlich der Entfernung war maßgebend, sondern auch die Wahl der Höhe des Blickpunktes, von dem aus aufgenommen werden sollte. Um dem Bild Natürlichkeit und damit Überzeugungskraft zu verleihen, wurde die Höhe des Aufnahmepunktes der normalen Gesichtshöhe eines stehenden Menschen, also rd. 1,65 m, gleichgesetzt. Dadurch mußte der Eindruck, den das fertige Photo gibt, der gleiche sein, wie der, den der Besucher der Fabrik beim Betrachten des Arbeitsvorganges empfindet.

Der eigentliche Vorgang des Zerschneidens der Minen auf bestimmte Längen mußte überdies noch mit ganz besonderer Sorgfalt in der Darstellung behandelt werden. So mußte u. a. zu sehen sein, daß das Schneiden mit dem großen Messer keinerlei Anstrengung bietet, da die Minen noch weich sind. Dies wurde dadurch erreicht, daß man

- a) die besondere Schärfe des Messers durch Glanzlichter auf der Klinge wiederzugeben sucht,
- b) die drückende Hand des Arbeiters leicht auf dem Rücken des Messers aufliegen läßt.

Als Hauptlicht wurde eine gewöhnliche Nitalampe von rd. 1500 Kerzen verwendet. Ihr Licht war von rechts, und zwar nicht zu hoch, auf den Ausschnitt gerichtet. Wäre ich mit dem Hauptlicht zu hoch und zu sehr von vorn gekommen, dann wären die Hände unplastisch geworden, und die einzelnen Minen hätten sich kaum mehr im Bilde voneinander abgehoben. Es war zu berücksichtigen, daß die Minen tiefschwarz sind und nur durch starkes Seitenlicht, Schlagschatten und Glanzlichtbildung wirksam herausgebracht werden konnten.

Um dem Ganzen noch mehr Lebendigkeit zu geben, habe ich mit einer zweiten Lampe von rd. 750 Kerzen in einem größeren Abstand als die erste, flach von der linken Seite

her auf den Ausschnitt geleuchtet. Dabei mußte besonders darauf Rücksicht genommen werden, daß wohl die Körperschatten aufgehellt, nicht aber die plastikgebenden Schlagschatten zu sehr zurückgedrängt werden.

Nachdem Ausschnitt und Licht bestimmt worden waren, konnte an die eigentliche Aufnahme selbst gegangen werden. Das erste Augenmerk galt dabei der Tiefenschärfe. Da diese von der Blendenöffnung abhängig ist, waren für sie zwei Momente bestimmend

1. Wie stark muß ich abblenden, um gleichmäßige Schärfe über die ganze Länge der Minen zu bekommen?
2. Wie lange wird der Arbeiter die Hände ruhig halten können?

Diese beiden Fragen mußten unter Einbeziehung des Empfindlichkeitsfaktors des Negativmaterials gegeneinander abgewogen werden. Für die Negative wurden unter Berücksichtigung der eingangs durchgeführten Untersuchung hochempfindliche Mimosa-Platten, „Ortho-Licht-hoffrei“ 22° Scheiner, verwendet. Es ergab sich folgendes:

Blende	Bildtiefenschärfe in cm	Belichtungszeit in s
4,5	5	$\frac{1}{4}$
6,3	8	$\frac{1}{2}$
9,5	16	1
12,5	28	2
18,0	46	4
25,0	70	8
36,0	110	16

Da die Minen im Bilde unbedingt volle Schärfe zeigen mußten und ihre Länge rd. 70 cm betrug, war eine Abblendung auf mindestens 25 erforderlich. Noch besser wäre eine solche auf 36 gewesen, um eine gleichmäßige Tiefenschärfe über das ganze Bild zu erzielen; aber dann wäre an Stelle einer Belichtungszeit von 8 s eine solche von 16 s erforderlich gewesen. Diese längere Belichtungszeit schloß jedoch wieder die Gefahr in sich, daß dabei der Arbeiter angefangen hätte, seine Hände zu bewegen. In Abwägung dieses Für und Wider habe ich eine Blendenöffnung von 25 bei einer Bildtiefenschärfe von rd. 70 cm und einer Belichtungszeit von 8 s gewählt.

Aus dieser Untersuchung geht eindeutig hervor, daß man für Aufnahmen, bei denen die Belichtungsdauer durch die Eigenart des Objekts (Hand) beschränkt ist, nur ganz hochempfindliches Negativmaterial verwenden kann. Hätte ich ein Negativmaterial von rd. 17° Scheiner verwendet, so wäre bei gleichbleibender Tiefenschärfe eine Belichtungszeit von rd. 45 bis 60 s erforderlich gewesen und bei sehr kontrastreichem Material von 8 bis 12° Scheiner sogar eine solche von 2 bis 3 min und mehr.

Die Entwicklung des Negativs wurde mit einem Ausgleichentwickler vorgenommen. Der zu vergrößernde Plattenausschnitt wurde von 9×12 auf rd. 6×8 reduziert, da grade dieser Ausschnitt die beste Bildwirkung zeigte. Vergrößert wurde also von 6×8 auf 24×30 . Als Papier wurde Kodak-Bromsilberpapier „Royal-Crème Spezial“ verwendet.

Plakatmäßiges Werbephoto

Aus rein instruktiven Gründen wähle ich ein Bildbeispiel, Abb. 2, von dem mir der Werdegang in seinen Einzelheiten unbekannt ist. Ich glaube jedoch, daß es nach den voran-

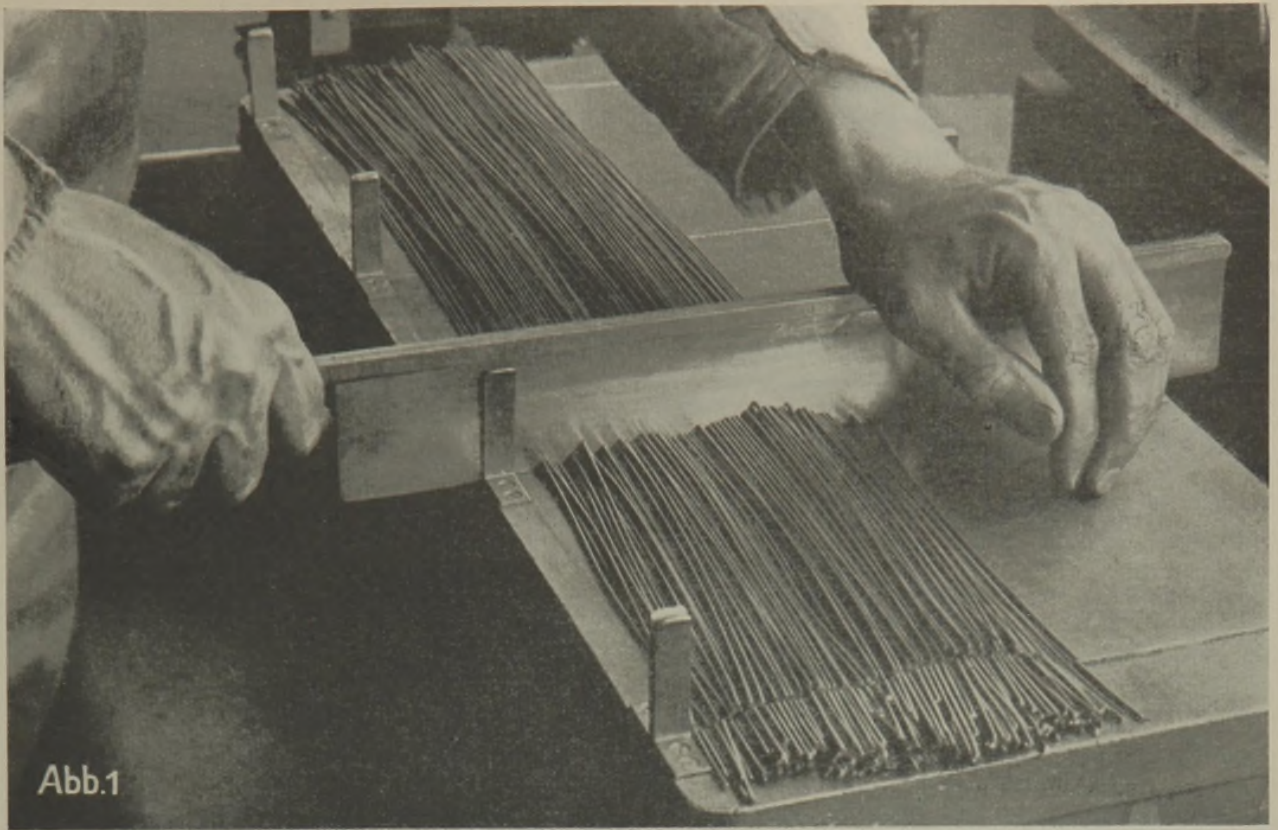


Abb.1



Abb.2

Abb. 1 und 2. Beispiele eines illustrativen (Abb. 1) und eines plakatmäßigen (Abb. 2) Werbephotos

gegangenen Untersuchungen nicht mehr schwer fällt, den Fertigungsgang vom Enderzeugnis aus rücklaufend festzustellen.

Das erste, was an diesem Werbephoto auffällt, ist seine eigenartige Bildwirkung. Bei genauer Betrachtung kommt man zur Feststellung, daß man in Wirklichkeit die Gegenstände anders zu sehen gewöhnt ist. Die ihnen eigene Perspektive wirkt beinahe rätselhaft. Das Rätsel ist sehr einfach zu lösen. Das Bild ist nämlich auf den Kopf gestellt. Dreht man es um 180°, so hat man die richtige und natürliche Daraufricht. Dieses Drehen der Werbephotos, speziell von Materialaufnahmen, bei der Eingliederung in das druckfertige Werbemittel ist ein Trick, der vielfach angewandt wird. Gerade die unrichtige und ungewohnte Perspektive, die sich dabei ergibt, verleiht dem Bild eine sehr starke Blickfangwirkung.

Bei der Aufnahme selbst ist mit der Kamera für normale Verhältnisse ungewöhnlich nahe an die Gegenstände herangegangen worden, was sich aus den Seitenflächen der Maschinenteile ergibt. Es ist also mit einer gewissen Absicht eine Verzeichnung in das Bild hineingebracht worden, die dem Ganzen unstreitig einen gewissen Reiz verleiht. Normalerweise würde man bei einer derartigen Materialaufnahme zur Erreichung von einheitlicher Perspektive und zur Vermeidung von Verzeichnungen mit einer Korrekturlinse arbeiten müssen.

Der Blickpunkt der Kamera wurde beinahe senkrecht über den Gegenständen gewählt.

Als Lichtquelle dürfte ein stark wirkender Scheinwerfer und kein „Offener Effekt“ gewählt worden sein. Bei diesem hätten sich die harten Schlagschatten bis beinahe in die letzte Grenze scharf gezeichnet; dies ist hier nicht der Fall. Für zerstreutes Licht sind die Schlagschatten wieder zu hart. Es kann also nur eine in ihrer Wirkung dazwischenliegende Lichtquelle verwendet worden sein. Eine zweite Lichtquelle zur Aufhellung der Körperschatten

wurde nicht verwendet; die schwachen Reflexe in den Schattenpartien sind lediglich auf den hellen Untergrund zurückzuführen. Die Aufnahme selbst ist in ihrer Größe keine Originalaufnahme, sondern eine Vergrößerung eines kleineren Negativs; das beweisen die halbweichen Zeichnungen im ganzen Bilde.

Als Negativmaterial ist eine wenig empfindliche und auch wenig orthochromatische Emulsion gewählt worden. Dies ergibt sich aus den starken Kontrastwirkungen zwischen weiß und schwarz und daraus, daß sämtliche Gegenstände den gleichen Tonwert tragen. Entwickelt dürfte mit einem dem Metol-Hydrochinon ähnlichen Entwickler worden sein, denn die Weißen sind im Verhältnis zu den Halbtönen in den Schatten sehr stark herausgetrieben.

Die Reflextöne ebenso wie die Halbtöne fehlen fast ganz. Als Papier ist sicherlich ein „glänzend“ schwarz-weiß arbeitendes verwendet worden ähnlich dem Kodak-Bromsilberpapier „Nikko-Medium“ oder „Nikko-Kontrast“.

Für den Lernbegierigen wäre es von besonderem Wert und Interesse, an Hand dieser zwei Beispiele und mit Hilfe der Angaben und Ratschläge zu versuchen, genau dieselben Aufnahmen selbst zu fertigen. Gerade dann, wenn er für den Anfang bestrebt ist, Werbephotos, die ihm gefallen, hinsichtlich ihres Fertigungsganges zu analysieren und selbst nachzuschaffen, wird er durch Übung und Nachdenken am schnellsten in die überaus interessante Materie der Werbephotographie einzudringen vermögen. Durch stete Übung werden ihm die angeführten Faustregeln geläufig werden, so daß er sich dadurch bald das sogenannte Fingerspitzengefühl bei Herstellung von Werbephotos erwerben kann. Auf jeden Fall wird ihm aber dabei klar werden, daß die Schaffung von guten Werbephotos nichts mit dem sogenannten „Knipsen“ zu tun hat, sondern daß die Beherrschung dieses Gebiets viel Erfahrung, Nachdenken, künstlerischen Blick, starkes Einfühlungsvermögen und Können voraussetzt. [1149]

Über Werbebriefe und Adressenmaterial

Werbebriefe werden oft für den Papierkorb geschrieben, vielfach sind sie unbestellbar, nicht selten gelangt ein Werbebrief mit der Anrede „Sehr geehrter Herr“ in die Hände von Frau X. „Sehr geehrte gnädige Frau“ beginnt beispielsweise das Einladungsschreiben zur Vorführung elektrischer Haushaltapparate, das Herr Y zwischen seiner Post findet. Papierkorb! — Anschriftenmaterial mit ausgeschriebenen Vornamen und Berufsangaben schützt vor solchen Verwechslungen. Wer die Arbeitsabwicklung der Posteingangsstellen genau kennt, sollte sich über die Zwecklosigkeit der Anrede „Sehr geehrte Firma“ auf einem Werbebrief völlig im klaren sein; denn die Posteingangsstelle legt bei der großen Fülle eingehender Schreiben sehr oft ihren Ehrgeiz darin — und dies manchmal auf höhere Anweisung hin — besonders auf Werbebriefe für den immer bereitstehenden Papierkorb Jagd zu machen.

Mit der richtigen Adresse und der zutreffenden Anrede ist es selbstverständlich auch dann noch nicht getan, wenn in dem Werbebrief von Dingen geredet wird, für die beim Empfänger kein Interesse vorhanden ist, oder, wenn der Inhalt des Briefes bei ihm keine Beachtung erlangt. Besonders derjenige wird sich nun gern Anregungen bei der Abfassung von Werbebriefen nutzbar machen, der erfahren hat, was es heißt, über eine und dieselbe Sache oft zu schreiben. Hierzu kann eine kürzlich erschienene Schrift¹⁾ dienen, die 210 Werbebriefe enthält, die auf einen Werbebrief-Wettbewerb 1930 eingegangen sind. Ein nach Absender, Empfänger und nach der Abfassung geordnetes Stichwortverzeichnis sowie ein Firmenverzeichnis ist ihr beigegeben. Wertvolle Winke über das Adressenmaterial, über seine Beschaffung, Richtigkeit und Kosten gehen den Abdrucken der Briefe voran. *F. Heinrichs* [1073]

¹⁾ „Siebente Sammlung, 210 Werbebriefe, hervorgegangen aus dem Wettbewerb 1930“, Stuttgart, Verlag für Wirtschaft und Verkehr, 240 S., 210 Briefabbildungen. Preis 5,40 RM.

ARCHIV FÜR WIRTSCHAFTSPRÜFUNG

Die Zeitschrift „Technik und Wirtschaft“ hat, seitdem die Technik sich an der Gestaltung der Aktienrechtsreform und damit auch an der Wirtschaftsprüfung aktiv beteiligte, diesem Fragenkomplex ihre Aufmerksamkeit in Aufsätzen und Rundschau-Mitteilungen gewidmet. Wir verweisen z. B. auf die Hefte 10 und 12 des Jahrganges 1930 sowie die Hefte 7 und 8 des Jahrganges 1931, die spezielle Beiträge zum Thema „Wirtschaftsprüfung“ enthalten; aber auch in sämtlichen übrigen Hefen von „Technik und Wirtschaft“ sind, seit Bestehen der Zeitschrift, d. h. seit dem Jahre 1908, Abhandlungen veröffentlicht, die als Bausteine zum notwendigen Wissen des öffentlich bestellten Wirtschaftsprüfers auf dem Gebiete der industriellen Wirtschaft bezeichnet werden können (Fragen des Einkaufs, des Vertriebs, der Lagerhaltung, der Bewertung usw. usw.).

Durch die Notverordnung des Reichspräsidenten über Aktienrecht, Bankenaufsicht und über eine Steueramnestie vom 19. September ist nun die Pflichtprüfung der Aktiengesellschaften Wirklichkeit geworden. Damit ist zu erwarten, daß das Interesse unsrer Leser und der Aufgabenkreis der Technik auf diesem Gebiete sich in Zukunft noch vergrößern werden. „Technik und Wirtschaft“ wird dieser Sachlage Rechnung tragen und künftig — abgesehen von besondern Aufsätzen — in jedem Heft unter der oben bezeichneten Rubrik zu den wichtigsten Fragen der industriellen Wirtschaftsprüfung Stellung nehmen.

Die Schriftleitung

Die Fassung der Prüfungsordnung in den Bestimmungen über die öffentlich bestellten Wirtschaftsprüfer

In dem Entwurf der Prüfungsordnung war nur von „Betriebswirtschaftslehre“ die Rede, während die endgültigen „Bestimmungen über die öffentlich bestellten Wirtschaftsprüfer“ (nach den Beschlüssen der Hauptstelle vom 27. Juli 1931) hinsichtlich der Betriebswirtschaftslehre die einzelnen besonders Fachgebiete aus ihr des näheren bezeichnen und zusätzlich bemerken, daß diese besonders Fachgebiete „neben den allgemeinen Grundsätzen der Lehre vom inneren und äußeren Betriebe“ vom Prüfling beherrscht werden müssen.

Unter diesen allgemeinen Grundsätzen vom inneren und äußeren Betriebe sind jene Gebiete der Betriebswirtschaftslehre zu verstehen, die technologischen Charakter haben; sie sind jener Betriebswirtschaftslehre entnommen, wie sie zum unveräußerlichen Bestandteil des durch die Technischen Hochschulen vermittelten Wissens gehört. Der Vertreter der Technik in der Hauptstelle und im Institut für das Revisions- und Treuhandwesen hatte in einem den Standpunkt der Technik ausführlich begründenden Schreiben vom 25. Juni 1931 an den Vorsitzenden des Instituts mit Nachdruck darauf hingewiesen, daß die Entwürfe der Prüfungsordnung ausschließlich von den Auffassungen der Treuhandgesellschaften, der Bücherrevisoren und der Diplomkaufleute beherrscht seien, und daß in ihnen der Auffassung der Technik über Wesen und Zweck der Wirtschaftsprüfung nicht Rechnung getragen sei. Tatsächlich war den Entwürfen fast buchstäblich die Prüfungsordnung zugrunde gelegt, die an einer bekannten Handelshochschule für diplomierte Bücherrevisoren gilt. Diese hierdurch zum Ausdruck gebrachte Auffassung und Einstellung zur Frage der Wirtschaftsprüfung erschien allen befragten Kreisen aus Technik und Industrie als zu eng und den Kern der Aufgabe in der Hauptsache vernachlässigend.

Der Vertreter der Technik begründete mit vollem Erfolg und mit einstimmiger Zustimmung des für die endgültige Fassung der Prüfungsbestimmungen eingesetzten besondern Arbeitsausschusses der Hauptstelle den Standpunkt, daß der Inhalt der Betriebswirtschaftslehre im Interesse der praktischen Durchführung der Wirtschaftsprüfung durch jene Gebiete ergänzt werden müsse, ohne deren Kenntnis und Beherrschung ebenso wenig eine Wirtschaftsprüfung durchzuführen sei, wie ohne Kenntnis der Gebiete, die unter dem Begriff „Betriebswirtschaftslehre“ auf den Handelshochschulen gelehrt würden. Als solche Gebiete wurden bezeichnet:

Industrie-Standortsfragen; Verfahren zur Ermittlung und Nachprüfung von Industrie-Standorten.

Lehre von der inneren und äußeren Fabrikorganisation (Kenntnis vom Aufbau der Abteilungen, der Büros und der Werkstattorganisation, des Vertreterwesens usw.).

Arbeitsvorbereitung, insbesondere Stückzeitermittlung, Auftrags- und Terminwesen.

Lohn- und Akkordsysteme, Ertragsbeteiligungsformen und arbeitswissenschaftliche Fragen.

Grundzüge der Werkstoffkunde, der technologischen Verarbeitung und Bearbeitung der Werkstoffe; Verwertungsverfahren von Abfallstoffen und Fehlerzeugnissen, Bekämpfung von Fehlerverarbeitung; Werkstoff-Einkaufskunde. Verkaufsverfahren und organisatorische Vertriebsfragen (Vertriebsanalyse); Abschätzung der Marktmöglichkeiten; Werbeerfolgskontrolle.

Verbands- und Kartellwesen.

Energieleitung; Fabrikraftanlagen, Antriebe.

Feststellung der Fähigkeit des Lesens technischer Zeichnungen und Modelle; Identifizierung von Modellen und Zeichnungen.

Gebäudekunde und die Ermittlung der Werte der Gebäude; Baufinanzierung; Massen- und Kostenberechnung.

Normungswissenschaft und ihre Anwendung auf die Fertigung.

Verdingungswesen.

Patentgesetzgebung der wichtigsten Industrieländer; Patentbeurteilung.

Lediglich zur Vermeidung einer durch zu viele Punkte unterteilten Prüfungsvorschrift und Aufzählung der Teilgebiete einigte sich auf Vorschlag des Vertreters der Berliner Industrie- und Handelskammer der Arbeitsausschuß auf die Fassung: „Aus der Betriebswirtschaftslehre kommen neben den allgemeinen Grundsätzen der Lehre vom inneren und äußeren Betriebe insbesondere folgende Gebiete....“ Diese Fassung wurde dadurch erleichtert und ermöglicht, daß sich tatsächlich die von der Technik geforderten Prüfungsgebiete unter die nunmehr in der Prüfungsordnung aufgeführten Gebiete subsumieren lassen. Demnach haben die Forderungen der Technik dazu geführt, daß die Prüflinge auch jenes Maß von Wissen und Können auf technologischem Gebiet nachweisen müssen, das als unerläßliche Ergänzung zum allgemein betriebswirtschaftlichen, bisher in der Hauptsache durch die Handelshochschulen vermittelten Wissen gefordert werden muß, und ohne das die Beurteilung und Prüfung eines Wirtschaftsunternehmens unmöglich ist! Die Zulassungs- und Prüfungsstellen werden dieser der Prüfungsordnung zugrunde liegenden Auffassung und damit auch der Absicht des Arbeitsausschusses für die Prüfungsordnung Rechnung zu tragen haben. Aufgabe des in allen Prüfungsausschüssen sitzenden Vertreters der Technik ist es, darüber zu wachen, daß die Prüfung auf die technologischen Gebiete im Sinne der oben zitierten Gebiete ausgedehnt wird.

Der Forderung nach der Beherrschung der Patentgesetzgebungen der wichtigsten Industrieländer usw. wurde dadurch entsprochen, daß den aus der Rechtslehre aufgeführten Gebieten noch der „gewerbliche Rechtsschutz“ hinzugefügt wurde; auch hiermit wurde in einem weiteren überaus wichtigen Punkte der Auffassung der Technik Rechnung getragen.

Nicht durchgesetzt wurde leider die Forderung der Technik, daß der Prüfling sich fähig erweisen müsse, „ein technisch-wirtschaftliches Gutachten aus dem englischen oder französischen Original in die deutsche Sprache frei zu übertragen.“ Es steht zu hoffen, daß wenigstens dem Nachwuchs der Wirtschaftsprüfer später einmal der Nachweis dieser Fähigkeit auferlegt werden wird.

-n- [1190]

Wirtschaftsprüfer oder Bilanzprüfer?

Zur Notverordnung vom 19. September 1931 (Artikel VI)

Die schon seit geraumer Zeit in Umlauf befindliche Verlautbarung, wonach der im vergangenen Jahre durch das Reichsjustizministerium veröffentlichte Entwurf eines Gesetzes über Aktiengesellschaften und Kommandit-Gesellschaften auf Aktien (kurz Aktienrechtsnovelle genannt) mit Rücksicht auf die aus staatspolitischen Gründen erforderliche Bankenaufsicht zunächst nur zu einem Teil auf dem Wege der Notverordnung Gesetz werden sollte, ist nunmehr Tatsache geworden. Hatte man auf Grund der einschlägigen Bestimmungen der Aktienrechtsnovelle und der hierzu gegebenen amtlichen Begründung hinsichtlich der von allen Kreisen für zweckmäßig erachteten und dringend geforderten verschärften Publizität der Aktiengesellschaften und ihres Geschäftsgebarens erwartet, daß die in der Aktienrechtsnovelle festgelegte Pflichtprüfung in ihrem vollen Umfange, besonders nach der Richtung der Anforderungen an die Person des Prüfers, nun auch in Kraft treten würde, so sieht man sich hierin in weitgehendem Maße enttäuscht.

Während die Aktienrechtsnovelle in ihrem § 120 Ziff. 1 ausdrücklich verlangte, daß als Bilanzprüfer nur gewählt oder bestellt werden sollen Personen mit fachlicher Erfahrung, die eine ausreichende Vorbildung im Buchprüfungswesen besitzen, fordert der neue § 262 c des Handelsgesetzbuches lediglich eine ausreichende Vorbildung und Erfahrung in der Buchführung. Der Fortfall des Erfordernisses der fachlichen Erfahrung im Gesetz bedeutet nichts mehr und nichts weniger, als daß jenes Moment, das neben den selbstverständlich notwendigen Kenntnissen des Buchführungs- und Bilanzwesens der Angelpunkt der ganzen Wirtschaftsprüfung der Zukunft ist und damit für die Bestellung der in Frage kommenden Persönlichkeiten vornehmlich bestimmend sein muß, unberücksichtigt bleiben soll. Auch dürfte ein ganz erheblicher Unterschied darin bestehen, ob diese Persönlichkeiten lediglich, wie es die neue Bestimmung des HGB verlangt, in der Buchführung ausreichend vorgebildet und erfahren sind, oder ob sie die entsprechenden Kenntnisse und Erfahrungen im Buchprüfungswesen besitzen. Sollen doch die Prüfer als Bilanzprüfer nicht nur feststellen, ob der Jahresabschluß äußerlich sachgemäß aufgestellt ist und mit der Inventur und den Geschäftsbüchern übereinstimmt, sondern auch darüber hinaus die Anwendung bestimmter, in § 262 a aufgezählter weitgehender Vorschriften in ihre Prüfung einbeziehen. Genügt da wirklich lediglich eine ausreichende Vorbildung und Erfahrung in der Buchführung? Oder soll die Fassung des § 262 c Ziff. 1 nur als die Mindestanforderung anzusehen sein, die an den Bilanzprüfer zu stellen ist, da nach Artikel XIV die Reichsregierung die Ermächtigung erhält, im Rahmen der zur Durchführung der Vorschriften über die Änderung des Aktienrechts erforderlichen Rechtsverordnungen und allgemeinen Verwaltungsvorschriften die Befähigung zur Ausübung der Tätigkeit als Prüfer von besonderen Voraussetzungen abhängig zu machen? Diese

Auslegung dürfte immerhin bedenklich sein, da es sich ja eben nur um Durchführungsverordnungen — oder Vorschriften handelt, Grundlage also die Gesetzesbestimmung bleibt.

Es ist überhaupt bedenklich, daß die Verordnung vom 19. September ausschließlich vom Bilanzprüfer spricht, während die Ländervereinbarung, an deren Entstehung die Reichsregierung durch die in Frage kommenden Ressorts maßgebend beteiligt war, Grundsätze für „öffentlich bestellte Wirtschaftsprüfer“ enthält. Die Frage nach dem Warum ist deshalb besonders berechtigt, weil dieselben Ressorts durch ihre Vertreter in der Durchführung dieser Ländervereinbarung an allen maßgebenden Verhandlungen und Beschlüssen teilgenommen haben und bei der Schaffung der Grundlage der neuen Berufstätigkeit des öffentlich bestellten Wirtschaftsprüfers zum Teil hervorragend mitwirkten.

Die verständliche Frage, weshalb der Gesetzgeber in der Fassung gerade des Artikels VI an den bisherigen Vorarbeiten für die Schaffung des Berufsstandes des öffentlich bestellten Wirtschaftsprüfers vorbeigegangen ist, muß auch noch aus einem anderen Grunde gestellt werden, und zwar deshalb, weil doch eine Ausnahme festzustellen ist: Während der § 120 Ziff. 2 der Aktienrechtsnovelle vorsah, daß nur solche Treuhandgesellschaften als Bilanzprüfer gewählt oder bestellt werden sollen, deren Inhaber, Vorstandsmitglieder oder Geschäftsführer die Eigenschaften der fachlichen Erfahrung und der ausreichenden Vorbildung im Buchprüfungswesen besitzen, verlangt der § 262 c Ziff. 2, daß als Bilanzprüfer nur gewählt oder bestellt werden Prüfungsgesellschaften, von deren Inhabern, Vorstandsmitgliedern oder Geschäftsführern mindestens einer die Eigenschaften der ausreichenden Vorbildung und Erfahrung in der Buchführung besitzt. Hier hat man also den Grundsatz, der den Revisions- und Treuhandgesellschaften in den Zulassungsbedingungen im Rahmen der Bestimmungen über die öffentlich bestellten Wirtschaftsprüfer eingeräumt worden ist, gesetzlich festgelegt.

Betrachtet man unbefangen und ohne Rückblick auf die ausgedehnten Verhandlungen, die im Rahmen der Festsetzung der Bestimmungen für die öffentlich bestellten Wirtschaftsprüfer im Industrie- und Handelstag und in der Hauptstelle geführt worden sind, die Vorschriften des Artikels VI, so kann man sich des Eindrucks nicht erwehren, als ob hier das nunmehr Gesetz geworden ist, was nicht nur von den Kreisen der Technik, sondern gerade von der Wirtschaft als den Erfordernissen in keiner Weise entsprechend abgelehnt wurde — nämlich die Schaffung eines gehobenen Buchhalterstandes. Für die Vertreter der Technik ergibt sich aber aus dieser Sachlage und angesichts der Tatsache, daß man schon heute in der Praxis nicht mehr an der Persönlichkeit mit fachlicher Erfahrung vorbeigeht, die Notwendigkeit, nunmehr die Anstrengungen zu verdoppeln und nicht nur bei den von der Reichsregierung demnächst zu erwartenden Durchführungsbestimmungen maßgebenden Einfluß auszuüben, sondern auch unter Hinweis auf die zahlreichen Stimmen der Praxis — es sei an dieser Stelle nur auf die vor kurzem in der „Deutschen Bergwerks-Zeitung“ veröffentlichten Forderungen des geschäftsführenden Syndikus der Industrie- und Handelskammer Düsseldorf verwiesen — in den Zulassungs- und Prüfungsstellen für die Anerkennung der von der Technik erhobenen berechtigten Forderungen zum Vorteil der kommenden Wirtschaftsprüfung und damit der Wirtschaft selbst tätig zu sein.

Ml. [1191]

UMSCHAU

MITTEILUNGEN AUS LITERATUR UND PRAXIS / BUCHBESPRECHUNGEN

Die deutsche Konjunktur Mitte September 1931

Daß die diesmalige Depression nicht mit einer der auch sonst regelmäßig wiederkehrenden Krisen zu vergleichen ist, haben die Ereignisse der letzten Monate und Wochen

zur Genüge bewiesen. Es scheint sich um einen der schwersten wirtschaftlichen Einbrüche der letzten hundert Jahre zu handeln, etwa vergleichbar mit denen nach den napoleonischen Kriegen und nach dem amerikanischen Bürgerkrieg. Die leisen Ansätze zur Besserung, die sich

zu Beginn des Jahres zeigten, hat die durch außerwirtschaftliche Umstände stark bedingte Psychose des allgemeinen Mißtrauens völlig zerstört. Es wird klar, daß es sich um eine Lebensfrage unseres ganzen wirtschaftlichen, technischen und staatlichen Systems, nicht etwa nur in Deutschland, sondern auf dem ganzen Gebiet unserer Zivilisation, handelt. Die vollkommene Mutlosigkeit, die ratlose Flucht des Besitzes aus allen Werten, mögen es Waren, Produktionsmittel, Grundbesitz oder was immer sein, und zwar unbekümmert darum, daß viele dieser Werte auch heute noch sachlich vorzüglich fundiert sind, deuten auf Besorgnisse nicht mehr rein wirtschaftlicher Art. Man muß sie, falls nicht ihre Überwindung gelingt, als Vorzeichen einer befürchteten allgemeinen sozialen Umwälzung betrachten. Bemerkenswert ist diesmal jedoch die Intensität dieser Angst, die alle Kulturländer gleichmäßig ergriffen hat.

Die ungeheuren Wertverluste an den Börsen und das Verlassen der Goldwährung in England haben nach Mitteleuropa nun zur vorübergehenden Schließung auch der wichtigsten andern Börsen Europas geführt. Für den Betrachter sinnverwirrend stürzt sich das Kapital aus allen Werten auf die letzte, scheinbar noch ungefährdete Besitzform, das bare Geld einiger beglückter Staaten (USA und Frankreichs, Schweiz und Hollands), ein groteskes Schauspiel, wenn man bedenkt, daß dieses Geld seinen Wert ja doch nur dann beibehalten kann, wenn die Sachgüter, die es verkörpert, ebenfalls intakt bleiben. Wir erleben heute das Schauspiel der Deflation in genau denselben übertriebenen Formen, wie das der Inflation mit seiner rasenden Flucht in die Sachwerte. Auch hier werden Ernüchterung und Rückschlag nicht ausbleiben. Der Verfall der englischen Währung — ein bewußtes Mittel gegen die Deflation — ist ein deutlicher Beginn.

Hinter allem steckt die Angst vor dem Chaos und vor dem Kommunismus. Aber immer sind die Fliehenden im Nach-

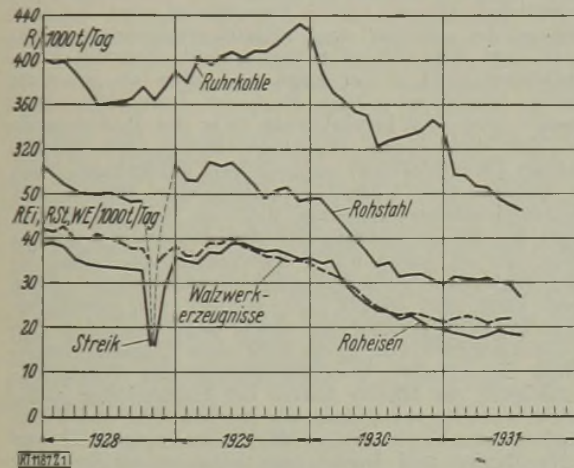


Abb. 1. Die Erzeugung von Grundrohstoffen 1928 bis 1931 (arbeitstäglich)

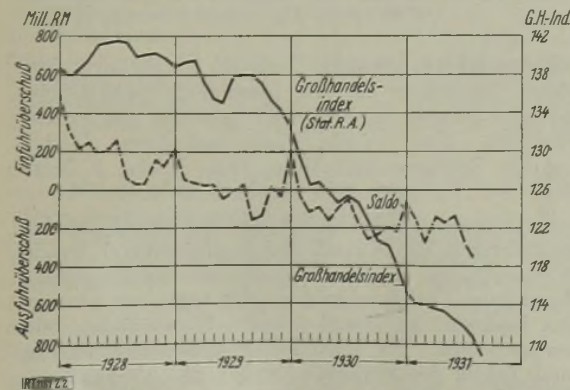


Abb. 2. Großhandelsindex und Saldo der Außenhandelsbilanz 1928 bis 1931

teil, und nie hat es eine neue, anstürmende Weltform leichter, als wenn das ältere System sich selbst aufgibt.

Unter solchen Umständen verlaufen alle Wirtschaftskennzeichen weiter negativ. Die Produktion der Grundstoffe fällt (Abb. 1) und hält sich heute etwa auf der Höhe des Jahres 1924. Selbst günstige Ziffern, die man früher sehnlich herbeigewünscht hat, werden nicht mehr positiv bewertet. Der Saldo unserer Handelsbilanz, von dem wir wiederholt bewiesen haben, daß er nur in schlechten Zeiten aktiv sein würde, zeigt die günstigen Einwirkungen verstärkten Exports bei einer zwangsweise gedrosselten Einfuhr (Abb. 2). Aber kein Mensch hält das heute mehr für einen Wert. Wir sehen aus diesem Bild aber auch, daß der Gleichlauf von Preisen und Handelsbilanz im Gegensatz zu den Jahren 1928/29 längst wieder hergestellt ist, und daß das kunstvoll überhöhte Preisgebäude allenthalben einzustürzen beginnt.

Damit berühren wir die Grundlinie, von der aus eine wirtschaftliche Besserung zu erhoffen ist: die entschlossene Anpassung der Preise an die verringerte Kaufkraft und Nachfrage. Entgegen manchen Ansichten, die sich

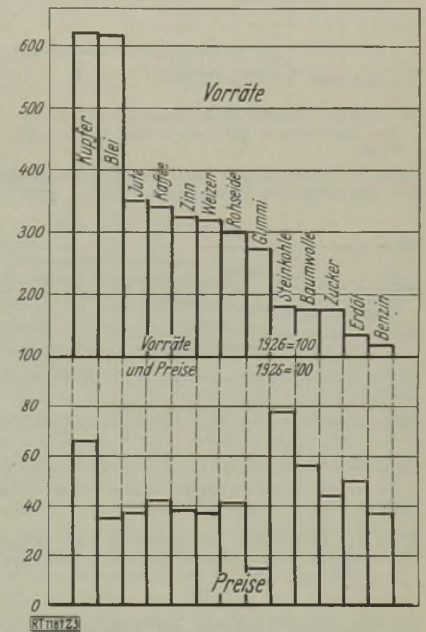


Abb. 3. Vorräte und Preise wichtiger Rohstoffe. 1926 = 100. Nach I. f. K.

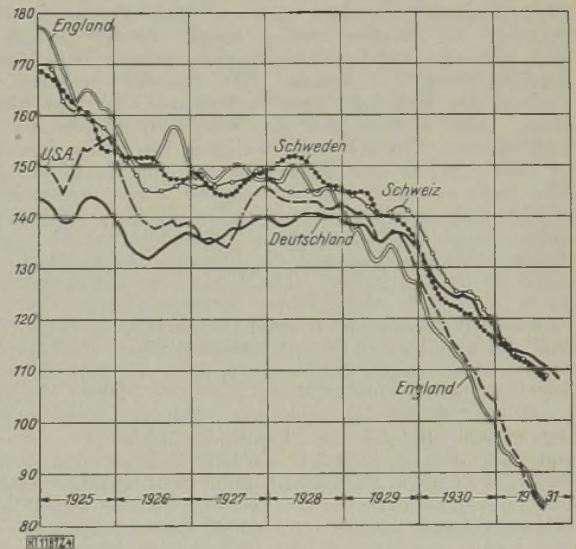


Abb. 4. Internationale Großhandelskennziffern 1925 bis 1931
D = Deutschland (Statistisches Reichsamt), E = England (Economist), S = Schweiz (Lorenz), SW = Schweden (Comm. Koll.), USA = Vereinigte Staaten von Amerika (Bradstreets)

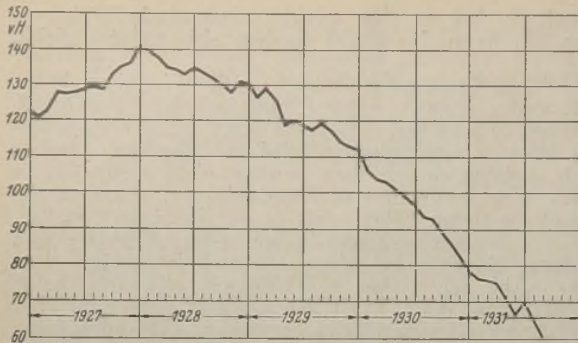


Abb. 5. Reagible Warenpreise des Statistischen Reichsamts (1913 = 100)

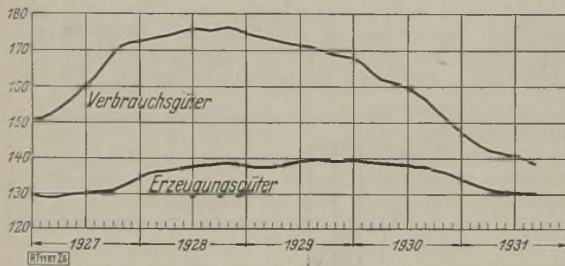


Abb. 6. Erzeugungs- und Verbrauchsgüterindex des Statistischen Reichsamts (1913 = 100)

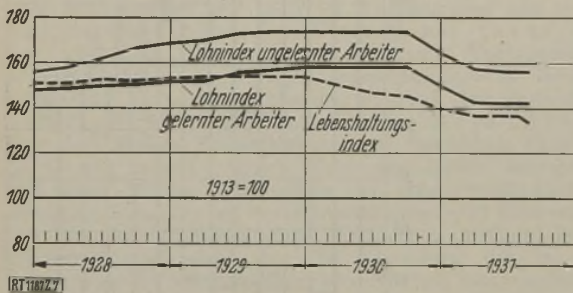


Abb. 7. Lohnindex für gelernte und ungelernete Arbeiter und Lebenshaltungskosten 1928 bis 1931

für eine neue Hebung der Rohstoffpreise einsetzen, glauben wir nicht, daß eine Valorisierung, geschweige denn ein „Inflationchen“, sondern daß nur eine allgemeine Preissenkung der Waren helfen kann. Leider stehen wir hier erst am Anfang, ohne bereits überall entschlossene Ansätze sehen zu können. Die Spanne zwischen den Preisen der Rohstoffe und Fertigwaren ist unverändert groß. Abb. 3 zeigt von den wichtigsten Rohstoffen die vorhandenen Vorräte und heutigen Preise im Vergleich zu 1926. Selbst hier sehen wir, daß die Macht der Kartelle trotz enormer Vorräte manche Preise unverhältnismäßig hoch gehalten hat (Kupfer, Kohle). Der Preisindex dieser Stoffe ist gegen 1926 zwischen 60 und 80 stehen geblieben, während die übrigen Stoffe bereits zwischen 30 und 50 halten. Die Preise der Fertigwaren dagegen sind dem allgemeinen internationalen Preissturz (Abb. 4) überhaupt noch nicht nennenswert gefolgt. Während die reagiblen Warenpreise einen neuen Tiefstand erreicht haben (gegen 1913 auf 60, Abb. 5), hält der Index der Fertigwaren noch immer auf 135. Diese Starrheit, besonders der Produktionsgüter (Abb. 6), muß weichen. Das gleiche gilt für den Lohnindex (Abb. 7). Freilich muß bei diesem bedacht werden, daß er den Minderverdienst infolge Kurzarbeit nicht wiedergibt. Auch in den Löhnen steckt ein fixer Kostenteil, der leider durch Lohnsenkungen nicht zum Verschwinden gebracht werden kann, sondern in der Arbeitslosenfürsorge wieder auftaucht. Der fixe Anteil der Warenpreise jedoch muß entschlossener von der Unternehmenseite getragen werden, um im weiteren Verlauf trotz neuer Lohnsenkungen neue Nachfrage hervorzurufen.

Brasch [1187]

Vertrieb

Der neue Weg zum Reingewinn. Von Fred W. Shibley. Aus dem Amerikanischen übersetzt von Erich Dinse. Stuttgart, Berlin-Leipzig 1930, Deutsche Verlagsanstalt. 222 S. Preis 7,50 RM.

Eines von den wenigen amerikanischen Büchern, die nicht so umschweifig geschrieben sind, daß sie selbst in guter deutscher Übersetzung ermüdend wirken. Erich Dinse hat das Buch vortrefflich übersetzt und geradezu ein Musterbeispiel gegeben, wie man überhaupt übersetzen sollte. Nur an wenigen Stellen sind ihm kleine Übersetzungsfehler unterlaufen, die lediglich aus der nicht völligen Beherrschung des Stoffes (amerikanische Verkaufspraxis) zu erklären sind. So z. B. auf S. 90, wo vom order-taker als Orderjäger gesprochen wird, während gerade das Gegenteil richtig ist.

In einem sehr guten Vorwort unterstreicht der Vizepräsident der General-Motors-Corporation Donaldson Brown in feiner Weise den leitenden Gedanken des Buches, daß nämlich der Weg zum wirklichen Reingewinn nur über eine sinnvolle Vorausplanung des Absatzes führen könne. Allerdings könnte dies zur Folge haben, daß in Zukunft die kaufmännische Tätigkeit nicht mehr so interessant sein wird.

Shibley wirbt in dem Buche in jedem Kapitel um das Verständnis des wirtschaftlich interessierten Lesers für die Bedeutung der Tatsache, daß kein Reingewinn aus planlosem Einkaufen und Erzeugen entstehen kann. Er gibt — für den Kenner der amerikanischen Verhältnisse nicht neu — einen Überblick über die historische Entwicklung des Verkaufens in den Vereinigten Staaten. Er weist auf die Schwierigkeiten hin, die noch heute gerade bei der Schlüsselindustrie für eine genaue Vorausschätzung des Umsatzes vorhanden sind, und gibt in großen Zügen selbst an, auf welchem Wege diese Schwierigkeiten gelöst werden könnten. Mancherorts sind Delikatessen eingestreut, über die der Nichtvertriebskaufmann achtlos hinweglesen wird, die aber demjenigen, der „drüber“ war, reizvoll erscheinen müssen. So z. B. dort, wo Shibley davon spricht, daß die Postversandhäuser nicht in der Lage sind, alles an jeden zu verkaufen, womit er — das Buch ist Juni 1928 abgeschlossen — den jetzt beschrittenen Weg der Postversandhäuser, sich chain stores (Kettengeschäfte) und department stores (Warenhäuser) anzugliedern, ankündigte. Noch immer handelt eine Unzahl amerikanischer Mittel- und Kleinindustriebetriebe durchaus nicht so, wie Shibley es verlangt. Es könnte nämlich für den deutschen Leser so aussehen, als ob schon alle amerikanischen Industriebetriebe nach den Gedanken Shibleys handelten. Aber trotzdem kann der Inhalt des Werkes den vertriebstechnisch gebildeten Leser nur darin bestärken, daß der Konjunkturbruch von Ende 1929 seine Ursache durchaus nicht in falscher Vorausschätzung der Warenaufnahmefähigkeit der Märkte seitens der Industriellen hatte. Es spricht wohl für den Inhalt, für Aufbau, Stil und Form des Buches, wenn man seine größte Verbreitung nicht nur unter Kaufleuten und Ingenieuren wünscht, sondern vor allem unter den Studierenden der Wirtschaftswissenschaften an den Technischen Hochschulen, Universitäten und Handels-Hochschulen eine Gratisverteilung begrüßen würde.

Priv.-Doz. Dr. Schnutenhaus [977]

Technik des Reiseverkaufs. Tausend Erfahrungen über bessere Abschlüsse für den reisenden Geschäftsmann und seine Firma, in ein System gebracht und kritisch beleuchtet. Von Victor Vogt und Ernst Dülken. 7. Aufl. Stuttgart und Wien 1931, Verlag f. Wirtschaft und Verkehr. 560 S. Preis geb. 15 RM.

Das Buch, gänzlich neu bearbeitet, auf den amerikanischen Veröffentlichungen von Russell und Tosdal fußend, wendet sich im wesentlichen an den Vertreter und Reiseverkäufer von allgemeinen Verbrauchsgütern des täglichen oder gehobenen Bedarfs an Groß- und Einzelhandel oder Verbraucher selbst. Es behandelt hauptsächlich Psychologie und Taktik des Verkaufs, wobei die Verhandlung, das Verkaufsgespräch im Vordergrund der Betrachtung stehen.

Die einzelnen Abschnitte sind ungleichwertig. Die Breite der Darstellung vermittelt eine Fülle von Beispielen und manche lebendige Anregung, die auch dem industriellen Verkäufer, auch dem von Produktivgütern, Anlaß zur Nachdenklichkeit sein kann; andererseits erschwert diese weitgreifende Ausführlichkeit die systematische Erkenntnis. Für die speziell industrielle Vertriebsführung bietet es an Grundsätzlichem wenig, an neuen Gedanken nichts. Gelegentlich ist das bekannte Buch von *Schmutenhaus* herangezogen. Der Fachgruppe „Vertriebsingenieure“ geschieht keine Erwähnung. Die Frage, ob Ingenieur oder Kaufmann im Vertrieb, wird sehr kurz und nicht entscheidend abgetan.

Dem heute sehr lebhaften Interesse an dem, was man mehr oder weniger zutreffend „Verkaufpsychologie“ nennt, kommt das Buch nach Form und Inhalt zweifellos geschickt entgegen.

Hessenmüller [1041]

Industrie und Handel

Deutschlands Handelsverträge und sein Anteil am Welthandel. Von *Franz G. Haushalter*. Leipzig 1930, C. L. Hirschfeld. 270 S. Preis 8 RM.

Für Deutschlands wirtschaftliche Zukunft ist die günstige Entwicklung der deutschen Ausfuhr von außerordentlicher Bedeutung, insbesondere im Hinblick auf die Tributverpflichtungen und die Stellung Deutschlands als Gläubigerstaat. Die wichtige Rolle, die die Ausfuhr für die deutschen Lebensnotwendigkeiten zukünftig in noch höherem Maße als bisher spielen wird, ist der Grund, daß man dem neuzeitlichen Vertriebsgedanken, auch für das Ausfuhrgeschäft erhöhte Aufmerksamkeit zuwendet. Durchgreifende und umfassende Erziehungsarbeit sollen bei den im Export Tätigen jene Fähigkeiten und Kenntnisse entwickeln und verbreiten, die für den Vertrieb nach dem Ausland notwendig sind. Da die deutsche Ausfuhr nach Lage der Dinge hauptsächlich auf dem Gebiete der Industrie liegt und auch stets liegen wird, kommt der Heranbildung geeigneter Vertriebsingenieure im Export eine besondere Bedeutung zu.

Obschon nun die Zukunft aufs engste mit der Entwicklung der deutschen Ausfuhr zusammenhängt und auch der moderne Vertriebsgedanke im Export immer mehr Allgemeingut der interessierten Kreise wird, muß auf der andern Seite bemerkt werden, daß über den heutigen Anteil Deutschlands am Welthandel und die Grundlage der deutschen Betätigung auf dem Weltmarkt, insbesondere den mit andern Ländern abgeschlossenen Handelsverträgen, in der Öffentlichkeit noch erhebliche Unkenntnis besteht. Dem einzelnen fehlt meist auch die Möglichkeit, alle die Zusammenhänge zu erkennen, die sich aus der Handelsgeographie, Handelsgeschichte, Handelspolitik und Handelsstatistik ergeben.

Es ist daher zu begrüßen, daß ein Buch erscheint, in dem der ganze einschlägige Stoff zum ersten Mal zusammengestellt wird. Dr. *Franz G. Haushalter* hat die von der Öffentlichkeit leider keineswegs genügend beachtete Tatsache, daß Deutschland mit den im Lauf der letzten Jahre abgeschlossenen Handelsverträgen das Netz seiner Handelsabkommen mit dem Grundsatz der Meistbegünstigung fast über die ganze Erde ausgebreitet hat und damit im großen und ganzen ein System zur Vollendung brachte, dessen zielbewußtem Ausbau rd. vier Jahrzehnte hindurch sein Schaffen galt, zum Anlaß genommen, den gegenwärtig erreichten Zustand darzustellen und dabei auch einen Rückblick auf die allmähliche Entwicklung der jetzt zu einem ziemlich lückenlosen Abschluß und zu einer gewissen Beharrung geführten Bewegung zu werfen. Der durch den Weltkrieg bewirkten Unterbrechung bestehender Verbindungen und großenteils auf veränderter Grundlage vorgenommenen Wiederanknüpfung dieser zerrissenen Bande sowie dem Eingehen von Verbindungen mit den neuentstandenen Staaten ist natürlich ebenfalls ein Teil der Untersuchung gewidmet.

Das außerordentlich übersichtliche, klare und kurzgefaßte Buch verliert sich nicht in doktrinen Erörterungen und Auseinandersetzungen, sondern beschränkt sich auf

die Angabe des heute Geltenden und Bestehenden. Das geschieht trotz aller Kürze mit umfassender Gründlichkeit. Die Darstellung des deutschen Außenhandels sowie der Handelsverträge Deutschlands gewinnt dadurch eine besondere Tiefe, daß nicht nur über den Außenhandel und die handelspolitischen Beziehungen zwischen Deutschland und den fremden Staaten Aufschluß gegeben wird, sondern daß für die einzelnen Länder auch die volkswirtschaftliche Struktur sowie die Handelspolitik im allgemeinen und bei den fremden Ländern schließlich auch der nicht mit Deutschland, sondern mit anderen Ländern stattfindende Außenhandel in den Kreis der Betrachtungen einbezogen wird. Das Buch bringt nicht nur dem im Export tätigen Ingenieur und Kaufmann Nutzen, sondern ist für jeden Deutschen eine Quelle der Belehrung.

Über die Frage der Entwicklung des deutschen Außenhandels in der Zukunft und des zukünftigen Schicksals der Handelsverträge Deutschlands läßt sich das Buch, das ja dem Rückblick auf die bisherige Gestaltung der beiden Probleme dient, nicht aus. Aber auch im andern Falle wäre es schwierig, darüber einigermaßen richtige Prophezeiungen anzustellen. Sicher ist nur, daß beide Faktoren maßgebend von den zukünftigen handelspolitischen Zielen Deutschlands sowie seiner Handelskontrahenten beeinflußt werden, und es kann keinem Zweifel unterliegen, daß sich die deutsche Handelspolitik heute an einem Scheidewege befindet.

Dr. Werner [1005]

Länderberichte

Die Patentreform in der Sowjetunion

Das neue russische Patentgesetz, über dessen Entwurf hier schon¹⁾ berichtet wurde, ist am 25. Mai ds. Js. in Kraft getreten. Die grundlegende Änderung, nämlich die Einführung von Urheberbescheinigungen neben den Patenten, wurde bereits besprochen. Die Ausübungsverpflichtung für Patente ist nicht abgeschafft worden, vielmehr wurde die Ausübungsfrist von 5 auf 3 Jahre verkürzt. Nichtigkeitserklärung des Patents wegen Nichtneuheit ist während der ganzen Patentdauer zulässig. Die Beschlüsse der Beschwerdeabteilung sind nach wie vor endgültig. Die Jahresgebühren für Patente sind unverändert geblieben, die sonstigen Patentgebühren aber erhöht worden, wahrscheinlich, um den Anreiz zur Nachsuchung der gebührenfreien Urheberbescheinigungen zu erhöhen. Die Anmeldegebühr beträgt 60 R, die Beschwerdegebühr 30 R; die Ermäßigung auf die Hälfte bei Anmeldungen im Namen des wirklichen Erfinders ist fortgefallen. Für den Vermerk der Übertragung eines Patents sind 60 R, für die Eintragung einer Lizenz 30 R zu entrichten. Die Vergünstigungen, die dem um eine Urheberbescheinigung Nachsuchenden in Aussicht gestellt werden und — für russische Anmelder — hauptsächlich auf sozialem Gebiet liegen (Urlaubsgewährung, Kuraufenthalt usw.), lassen diese neue Schutzart für ausländische Anmelder kaum als vorteilhaft erscheinen.

W. Schb. [1079]

1) T. u. W. Bd. 24 (1931) S. 80/81.

Welt vor dem Abgrund (Politik, Wirtschaft und Kultur im kommunistischen Staate) nach authentischen Quellen. Von *Iwan Iljin*. Berlin-Steglitz 1930, Eckart-Verlag. 568 S. Preis geheftet 20 RM, geb. 24 RM.

Rußland ist die große Sphinx. Wann wird ihr Rätsel gelöst werden? „Technik und Wirtschaft“ hat als eine der ersten Zeitschriften bereits im Jahre 1925 versucht, auf Grund ziffernmäßiger Feststellungen der Lösung der vielen Fragen, die im Zusammenhange mit der Zukunftsentwicklung der russischen Wirtschaft auftauchen, näherzukommen¹⁾. In der Zwischenzeit sind zahlreiche Beiträge zur Erkenntnis der Lage der russischen Wirtschaft und ihrer Entwicklungsmöglichkeiten geliefert worden, die sich zum Teil widersprechen; vor allem sind über Richtung und Tempo der wirtschaftlichen Entwicklung der Sowjet-Union die Meinungen durchaus geteilt. Die gigantischen Ziffern des Fünfjahres-Planes verwirren, und an der Richtigkeit der russischen statistischen Feststellungen aller Art entstehen Zweifel.

1) „Technik und Wirtschaft“ Bd. 18 (1925) S. 1.

In dem vorliegenden Buch hat eine Reihe wissenschaftlich hochstehender Russen, die fern der Heimat lebend, von dem Glauben an eine große Zukunft des russischen Volkes durchdrungen sind, auf Grund ihrer Kenntnis der früheren Verhältnisse und eines eingehenden dauernden Studiums der gesamten russischen Tages- und Zeitschriften-Literatur versucht, der Wahrheit so nahe wie möglich zu kommen. Das Ergebnis ihrer Studien ist für jeden, der sich, sei es als Politiker, sei es als Wirtschaftler oder aus geschäftlichen Erwägungen für die russische Wirtschaft interessiert, von großem Wert.

In drei Abschnitten werden behandelt die Grundlagen, die Wirtschaft und die Kultur. Die „Grundlagen“ behandeln die Folgen der politischen Umwälzung des Landes und der Beamtenchaft, die zur Diktatur *Stalin* geführt hat, und enthalten auch zwei Kapitel über die Nationalitätenfrage und die Wehrmacht. In dem Abschnitt „Wirtschaft“ werden erörtert die landwirtschaftlichen Fragen, die Währungsfragen, die Industrie in Verbindung mit dem Privathandel und dem Außenhandelsmonopol; besondere Kapitel sind dem Fünfjahres-Plan und den ausländischen Konzessionen gewidmet. Von dem Abschnitt „Kultur“ sind für den Wirtschaftler die beiden Kapitel über Ausbildung des Nachwuchses in den Schulen und auf den Hochschulen sowie das Kapitel über das Gerichtswesen von besonderem Interesse.

Wer mit Rußland Geschäfte treibt oder die russische Wirtschaft dauernd als Abnehmer sich zu erhalten wünscht, wer, von der Sorge um Deutschlands Zukunft durchdrungen, sich ein Bild von der wirtschaftlichen und politischen Entwicklung Europas zu bilden versucht, der versäume nicht, dieses Buch zu lesen.

Fr. Frölich [939]

Recht und Wirtschaft

Internationales Jahrbuch für Schiedsgerichtswesen in Zivil- und Handelssachen. Herausgegeben von *Arthur Nußbaum*. Band III, Berlin 1931, Carl Heymanns Verlag. 450 S. Preis geh. 36 RM. geb. 38 RM.

Einer gewissen zeitbedingten Stagnation der deutschen Schiedsgerichtspraxis — nicht etwa des schiedsgerichtlichen Gedankens selbst — steht in letzten Jahren eine kräftige Vorwärtsentwicklung auf internationalem Gebiete gegenüber. Zahlreich sind die Länder, die inzwischen gesetzgeberisch oder staatsvertraglich im Geiste freundschaftlicher Zusammenarbeit die in der Zeit der Weltwirtschaftskrise immer brennender werdenden Probleme angepackt haben.

Die ersten beiden Bände des Internationalen Jahrbuchs waren mehr als eine zusammenfassende Darstellung des Schiedsgerichtswesens auf internationaler Grundlage; durch die Fülle wertvollen Materials und die erstmalig gebotene Vergleichsmöglichkeit übten sie zweifellos auf die praktische und wissenschaftliche Förderung des Schiedsgerichtswesens einen unmittelbaren Einfluß aus, dessen Umfang nur schwer abzuschätzen ist. Mit Genugtuung kann festgestellt werden, daß der nunmehr erschienene dritte Band durchaus geeignet ist, diese Tradition nach jeder Richtung fortzusetzen. Wiederum zählen zu den Mitarbeitern des Berliner Gelehrten die hervorragendsten Wissenschaftler aus allen Ländern sowie die American Arbitration Association. Die gesetzgeberischen Maßnahmen auf dem Gebiete des Schiedsgerichtsrechts seit dem Erscheinen des zweiten Bandes werden ebenso wie die Staatsverträge und andere Konventionen von internationaler Bedeutung hinsichtlich der wichtigsten Staaten wiedergegeben. Diesem Teil des Werkes geht eine Reihe von Abhandlungen voraus, die ihrerseits in Länderberichte und Abhandlungen verschiedenen Inhaltes unterteilt sind. Die Länderberichte, verfaßt von ausländischen Persönlichkeiten, die an der Fortentwicklung des Schiedsgerichtswesens in ihren Heimatstaaten führend beteiligt sind, geben einen ausgezeichneten Überblick über den gegenwärtigen Stand der Materie. Ebenso enthalten die sonstigen Abhandlungen wertvolle Beiträge für die wissenschaftliche Durchdringung des Stoffes und eine Fülle praktischer Vorschläge. Ein breiter Raum ist der Wieder-

gabe gerichtlicher Entscheidungen des In- und Auslandes gewidmet, entsprechend der vom Herausgeber getroffenen Feststellung, daß die Zahl der einschlägigen obergerichtlichen Entscheidungen in allen Ländern immer mehr zunimmt; dies sei gleichzeitig ein Beweis für die wachsende Bedeutung der Schiedssprüche auf internationalem Gebiete. Die Frage der Durchsetzbarkeit ausländischer Schiedssprüche, ihre Vollstreckbarkeit und ihre Aufhebung stehen naturgemäß hierbei im Vordergrund.

In einem weiteren Abschnitt werden drei Schiedsgerichtsordnungen führender Verbände wiedergegeben, darunter die Musterschiedsgerichtsordnung des Deutschen Ausschusses für das Schiedsgerichtswesen in ihrer Fassung vom 1. April 1929. Der Abdruck zeigt, daß der Herausgeber sich des wachsenden praktischen Wertes dieser Schiedsgerichtsordnung durchaus bewußt war. Wiedergegeben ist auch ein Bericht über die Tätigkeit des genannten Ausschusses im Jahre 1930.

Alles in allem: wiederum eine wissenschaftliche Großleistung unter Führung eines Gelehrten, der mit souveräner Beherrschung des schwierigen Stoffes einen seltenen Sinn nicht nur für die praktischen Probleme der Gegenwart, sondern auch der nächsten Zukunft verbindet.

Dr. iur. Rich. Mussfeld [1137]

Wirtschaftswissenschaft und -politik

Geopolitik. Die Lehre vom Staat als Lebewesen. Von *R. Hennig*. 2. Aufl. Leipzig und Berlin 1931, B. G. Teubner. 396 S. Preis geb. 18 RM.

Die Tatsache, daß das umfangreiche Werk von *Hennig* über Geopolitik, trotz gleichzeitigen Erscheinens von anderen zusammenfassenden Werken über denselben Gegenstand, schon nach so kurzer Zeit eine neue Auflage nötig gemacht hat, ist ein Beweis dafür, daß ich recht hatte, als ich seinerzeit das Buch als einen sehr lehrreichen Führer durch die Fragestellungen der Geopolitik bezeichnete. Da die neue Auflage nach mehreren Richtungen noch ergänzt und verbessert ist, so gilt dieses Urteil für die zweite Auflage in erhöhtem Maße. Dazu kommt noch, daß ein sehr anziehender und wichtiger Teil hinzugefügt worden ist, nämlich eine Einführung in die Problemreihen Rasse, Nationalität und Volkstum. Der Verfasser schiebt mit Recht die Feststellung voraus, daß diese Dinge heute auch für die europäische Welt Probleme nicht nur von wissenschaftlicher, sondern auch von hoher praktischer Bedeutung geworden sind, indem sie nicht nur in Europa selber sich auswirken, sondern auch weitgehend unser Verhalten zu und in den anderen Ländern der Erde mit zu bestimmen haben. So verdient die neue Auflage des *Hennig'schen* Werkes den gleichen Erfolg wie die erste.

Professor Dr. Otto Goebel, Hannover [1044]

Vernichtung der Wirtschaft. Von *Kurt Seesemann*. Duisburg 1930, Merkator-Verlag. 194 S. Preis geb. 11 RM.

Der Verfasser stellt sich die Aufgabe, den „streng wissenschaftlichen“ Nachweis zu bringen, daß die derzeitigen Wirtschaftsstörungen durch die Kriegsschuldenzahlungen verursacht seien, und daß die „auf sozialistischen Gedankengängen beruhende gesetzliche Regelung der Wirtschaft am schwersten den Arbeiter trifft und belastet“. Er bezeichnet sein Verfahren selbst als „metaphysische Wesensforschungen“, die aus der Seelenfülle einer verklungenen Zeit, der Zeit der Romantik, schöpfen.

Die ersten vier Abschnitte befassen sich mit den Begriffen Kapital, Wert, Preis, Geld, Konjunktur und Krise. Das Wort „Kapital“ wird hier in ganz ungewöhnlichem Sinne gebraucht. Wir lesen z. B. auf S. 11 oben „Diese Entwicklung (vom Nomadentum zum Ackerbau) wurde nur möglich durch die Herstellung der ersten Hilfswerkzeuge, d. h. durch die Bildung des ersten Kapitals“. Dementsprechend erfahren wir schließlich, daß auch die „menschliche Arbeitskraft in der Wirtschaft als Kapital aufzufassen ist“, und daß es drei Arten des Kapitals gibt: lebendes, lebloses und Bodenkapital. Setzen wir dafür wieder die ursprünglichen Wörter „menschliche Arbeit“,

„Werkzeuge usw.“ und „Boden“ ein, dann haben wir die drei Produktionsfaktoren der klassischen Nationalökonomie vor uns. Daß mit der bloßen Umbenennung der Produktionsverfahren als „Kapital“-Arten keine neuen Erkenntnisse gewonnen werden können, ist selbstverständlich. Ebenso steht es mit der Umbenennung „Arbeitsrente“ statt des üblichen Wortes Arbeitslohn, durch die doch nur der wesentliche Unterschied zwischen Arbeitseinkommen und arbeitslosen Einkommen (= Rente) verwischt wird. Die Umbenennung ist im weiteren Verlauf aber keineswegs folgerichtig durchgeführt, sondern es werden häufig die üblichen Benennungen wieder verwendet, z. B. S. 15 oben „Kapitalrente“ und „Arbeitsrente“. Das Wort „Geld“ wird zum „Besitzrechtsverkehrsmittel“. Der Unterschied zwischen Eigentum und Besitz wird nicht gemacht; beides wird zum bloßen „Besitzrecht“.

Dieses krampfhaftes Suchen nach neuen Wörtern für bekannte Begriffe durchzieht das ganze Buch. Darunter leiden auch die guten Ansätze zu kritischen Gegenwartsbetrachtungen in den letzten beiden Abschnitten „Vom Sozialismus“ und „Kultur und Zivilisation“. Unter Sozialismus versteht der Verfasser nur die von *Marx* und *Engels* eingeleitete politische Bewegung, also den engsten, nur wenig über Deutschland hinaus gültigen Begriff dieses Wortes. Seine „völlige Widerlegung des Sozialismus“ gleicht einer parteipolitischen Polemik mit starken Abschweifungen. Unter anderem bekommen die „Bodenreform“ und der „ehemalige deutsche Volksschullehrer *Adolf Damaschke*“ arge Seitenhiebe, die mit Wissenschaftlichkeit nichts zu tun haben. Sein Versuch, sich „Klarheit über das Wesen des Erkennens und Wollens“ als agens des geschichtlichen und damit auch wirtschaftlichen Geschehens zu verschaffen, bleibt leider in den Anfängen stecken und geht in „metaphysischen“ Redewendungen unter (z. B. S. 125 im Text zu Abb. 3), obgleich dem Verfasser die Vorgänge in den Denkgorganen als „eine Art elektrischer Wellen“ vorschweben.

Mit dem Ruf im Schlußsatz nach Erhaltung der menschlichen Seele, die das Menschenleben erst lebenswert macht, und nach Erhaltung der „Persönlichkeit“ möchte man sich gern einverstanden erklären. Man fühlt auch die Berechtigung seiner Warnung: „Nur die Persönlichkeit ist der Träger der Kultur, und da die Wirtschaft ohne die schöpferischen kulturellen Kräfte nicht bestehen kann, muß sie mit deren Vernichtung selber verlöschen.“ Aber als wissenschaftlichen Beweis kann man Gedankengänge nicht gelten lassen, die der heutigen Menschheit nur noch die Fähigkeit zuerkennen, „Börsenjobber auf der einen und Verbrechertypen à la *Stalin* auf der andern Seite“ hervorzubringen. Trotz alledem ist das Buch als Ausdruck einer nach Erkenntnis ringenden Seele und als Zeitdokument sehr lesenswert.

W. A. Th. Müller-Neuhaus [943]

Aus andern Zeitschriften

The long-range outlook in industrial relations. *E. S. Cowdrick.* The Iron Age (239 West 39th Street, New York), Bd. 128, Nr. 2 (9. 7. 31) S. 79-82.

Der Verfasser von „Manpower in Industry“¹⁾ betrachtet die Lage der amerikanischen Industrie in der gegenwärtigen Krise und stellt fest, daß sie in keiner früheren Krise sich hinsichtlich der Verkaufsmaßnahmen und hinsichtlich der Stabilität der Arbeitslöhne so gut gehalten habe wie in der gegenwärtigen. Die Errungenschaften der industriellen Werkleitung und der Verwaltungsorganisation sind nicht der Krise geopfert worden; sie versprechen sogar, in den kommenden Zeiten an Bedeutung zu gewinnen für das Schicksal der amerikanischen Industriewirtschaft. Verbesserung der Betriebseinrichtung zwecks Kostensenkung und Stärkung der Kaufkraft der Verbraucher werden bei einer Wiederbelebung der Geschäfte besonders zu pflegen sein; die Lohnmethoden werden darauf zu prüfen sein, wie Verdienste und Erzeugungsleistung gleichzeitig gesteigert werden können. Einzelbetriebliche Wirtschaftsplanung (Haushaltrechnung) wird sich mehr und mehr durchsetzen. Betriebs- und Menschenführung im Sinne bester Leistung unter besten Bedingungen (personnel administration) wird im nächsten Jahrzehnt eine Hauptaufgabe werden.

1) Deutsche Bearbeitung: Arbeiterprobleme in USA, bearbeitet von H. W. Hamm und B. Buzbaum. Berlin 1931, VDI-Verlag.

Team up merchandising and production. *R. F. Elder.* Factory and Industrial Management (McGraw Hill Publ. Co., Chicago). Bd. 82, Nr. 2 (August 1931) S. 193-194.

Zusammenhang und Anpassung von Vertrieb und Fertigung dürfen nicht nur mengenmäßig aufgefaßt werden. Bestimmung der Erzeugnismerkmale nach Art, Güte, Verwendungszweck, Verbraucherbedürfnis (Erzeugnisanalyse) ist ebenso wichtig wie die Bestimmung von Menge, Ort und Zeit des Absatzes. Es ist ein Einklang zu suchen zwischen den Verkaufsnotwendigkeiten, die auf Verschiedenheit drängen, und den Forderungen des Betriebes, der Gleichmäßigkeit der Beschäftigung, auch nach Art und Güte des Erzeugnisses, aus betriebswirtschaftlichen Gründen verlangt.

Die Erzeugnisanalyse geht am leichtesten und günstigsten aus von der Feststellung der verschiedenen Verwendungszwecke, denen das Erzeugnis dient, dienen kann oder dienen soll, wozu auch eine Beobachtung darauf gehört, wie die Abnehmer das Erzeugnis praktisch anwenden.

Mitunter kann der Einfluß der Saisonschwankungen nicht gänzlich ausgeschaltet werden. Dann kann durch sorgfältige Erzeugnisanalyse ein saisonmäßig ergänzendes Erzeugnis entwickelt werden, z. B. Rundfunkgeräte und elektrische Kühlschränke. — Die größte Bedeutung erlangt die Erzeugnisanalyse (merchandising) bei notwendig gewordenen Umstellungen, wo es gilt, im Markte zu bleiben und mit dem neuen Erzeugnis sofort den Kundenwünschen und Verbraucherbedürfnissen zu begegnen.

How one small plant has worked out a budget system. *C. A. White.* Printers' Ink Weekly (185 Madison Avue, New York). Bd. 156, Nr. 7, S. 73-75.

Beispiel der Durchführung industrieller Haushaltplanung an einem Betrieb mittlerer Größe (Leeds and Northrup Co., elektrische Meßgeräte, Pyrometer, Verbrennungskontrollapparate; Abnehmerkreis Kraftfahrzeugindustrie, Stahlwerke, chemische Fabriken, Ölindustrie und alle Arten von Betrieben, in denen Härteverfahren angewandt werden). Haushaltplanung erschien zunächst unmöglich wegen der Vielgestaltigkeit der Erzeugung und Unübersichtlichkeit der Absatzverhältnisse. Aus der Beobachtung bestimmter Regelmäßigkeiten im Fertigungsablauf und Werkstoffdurchlauf ergaben sich erste Anhaltspunkte für Planung. Weiter wurde eine Regelmäßigkeit in den Schwankungen der Kapitalanspannung und der Liquidität festgestellt. Aus diesen Anhaltspunkten schloß man auf die Planungsmöglichkeit. Grundlage der Haushaltsrechnung wurde die Vorausschätzung der zu erwartenden Verkäufe und die zu erwartenden Kosten für Einrichtungen, Erweiterungen und Versuche. Aus dem Vergleich der tatsächlichen Absatzentwicklung mit der vorgeschätzten, aus der Errechnung des Werkstoff- und des Fertigungslohnanteils, des Gemeinkostenanteils ergaben sich Anhalte für die Bestimmung der Belegschaft, für die Beschaffungsplanung usw.

Die Wirtschaftsplanung in Industrieunternehmen. *R. Koch.* Maschinenbau (VDI-Verlag, Berlin), Jgg. 10, Nr. 14 (16. 7. 31) S. 467-470 und Nr. 15 (6. 8. 31) S. 492-495. 1 Abb., 11 Zahlent.

Anwendungsformen, Überwachung und Auswirkung der Wirtschaftsplanung im industriellen Einzelunternehmen. *Koch* teilt und reiht folgendermaßen ein: I. Vertriebsplan, II. Fertigungsplan, III. Einkaufsplan, IV. Terminplan, V. Unkostenplan, VI. Kapitalplan. Ausgangspunkt und Grundlage für die angestrebte Geschäftsentwicklung des Unternehmens für das nächste Geschäftsjahr ist der Vertriebsplan, der auf Grund von Absatzvorausschätzungen erstellt wird. Nach diesem primären Plan richten sich alle anderen Pläne, der gesamte Geschäftsablauf wird vom Vertrieb her bestimmt. Dem Aufsatz ist ein ziffernmäßig durchgeführtes Beispiel zugrundegelegt (Motoren- und Fahrzeugfabrik, Belegschaft 1250 Mann), Aufstellung, Überwachung und Zusammenwirken der Teilpläne wird ausführlich dargestellt. BH

Eingegangene Bücher

Die wirkliche Wirtschaft. Von *Ludwig Reiners.* München 1931, C. H. Beck'sche Verlagsbuchhandlung. 289 S. m. Abb. Preis geh. 4 RM, geb. 5,80 RM.

Struktur und Rhythmus der Weltwirtschaft. Von *Ernst Wagemann*. Berlin 1931, Reimar Hobbing. 419 S. m. Abb. Preis geh. 18 RM, geb. 20 RM.

Vom Geist der Wirtschaft in Praxis und Recht. Von *Reginhard Heller*. Berlin-Steglitz 1930, Selbstverlag. 64 S.

Der Kapitalismus am Scheidewege. Das Problem der Arbeitslosigkeit. Von *Heinz Dietrich*. Lübeck 1931, Hans Oldenburg. 60 S.

Aus aller Geldnot durch deutsche Selbsthilfe. Von *Hans Triebel*. Berlin-Schlachtensee 1931, Mederer-Institut Rob. Mederer. 44 S. Preis 1 RM.

Von Naturalwirtschaft zum Milliarden tribut. Von *Georg Glockemeier*. Zürich, Leipzig, Wien 1931, Amalthea-Verlag. 245 S. m. 6 Tab. Preis geh. 7 RM, geb. 9 RM.

Marktbeobachtung und Absatzorganisation in der deutschen Baumwollweberei. Von *Otto Bickel*. Nürnberg 1931, Kriese & Co. 197 S. m. 32 graphischen Darstellungen. Preis geh. 8,50 RM, geb. 10,50 RM.

Vorgesetzten-Kunst. Von *Gustav Grossmann*. Stuttgart u. Wien 1930, Verlag für Wirtschaft und Verkehr. 305 S. Preis 14 RM.

Schriftenreihe des Forschungsinstituts für den Fremdenverkehr. 2. H.: **Methode einer Fremdenverkehrs-**

analyse. Von *Maximilian Klafkowski*. Berlin 1931, Selbstverlag d. Forschungsinstituts. 74 S.

Der Kampf um die wissenschaftlichen Grundlagen der Patentanwaltschaft. Von *Hermann Isay*. Berlin 1931, Carl Heymanns Verlag. 31 S. Preis 3 RM.

M. Stengleins **Kommentar zu den strafrechtlichen Nebengesetzen des Deutschen Reiches.** 5. Aufl. Neubearb. von *Ludwig Ebermayer*, *Ernst Conrad*, *Albert Feisenberger*, *Joh. Floegel*, *Otto Schwarz* und *Karl Schneidewin*. 2. Bd., 5. Lfg. Berlin 1931, Otto Liebmann. S. 1089-1421. Preis geh. 18 RM.

Kommentar zur Reichsgewerbeordnung und zum Gaststättengesetz nach dem Stande vom 1. März 1931. Bearb. von *Ernst Conrad* und *Johannes Floegel*. Berlin 1931, Otto Liebmann. 506 S. Preis 19,50 RM.

Liebmann's Taschenkommentare. 1. Bd.: **Zivilprozeßordnung.** Von *Adolf Baumbach*. 6. Aufl. Berlin 1931, Otto Liebmann. 1520 S. Preis 18 RM.

Fünfzig Jahre Metallgesellschaft, 1881—1931. Bearb. von *Walther Dabritz*. Frankfurt am Main 1931. 304 S. m. Abb.

Selbstkostenrechnung eines Werkes der Kupferhalbzugindustrie. Von *Walter Moeller*. Berlin 1931, i. Komm. VDI-Verlag. 132 S. m. Abb. Preis 10 RM.

KARTELLWESEN

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

Kartelle und Wirtschaftskrise

Die heimische Krise, deren Entwicklung sich als Glied einer immer stärker sich offenbarenden Weltwirtschaftskrise noch nicht absehen läßt, gewinnt steigenden Einfluß auch auf die heimische Kartellierung. In einem doppelten Sinne: einmal generell als Problem der inneren Wirtschaftspolitik, und speziell in ihrem infektiösen Einfluß auf die Kartelle selbst. Noch besteht, soweit es sich überblicken läßt, zwischen beiden Entwicklungstatsachen kein engerer kausaler Zusammenhang, aber unverkennbar müssen sie einander auf die Dauer in die Hände arbeiten. Die öffentliche Aufmerksamkeit, die sich ganz überwiegend, wenn nicht ausschließlich in einer, freilich keineswegs einheitlich begründeten Forderung auf starke Lockerung oder sogar Auflösung der Kartellbindungen äußert — in vorsichtiger Formulierung spricht man nur von einer „Liquidation“ in dem Sinne, daß zwar kein absolutes rechtliches Verbot, sondern lediglich ein relatives, ihre Preispolitik wesentlich einschränkendes oder verbotendes Vorgehen erfolgen soll — mußte sich freilich gefallen lassen, daß ab und zu auch in ganz grundsätzlicher Weise die Notwendigkeit noch dazu einer sehr scharfen, womöglich zwangsweisen Kartellierung als Abhilfe der Krise verlangt wird. So hat Prof. *Schmalenbach* in einem viel beachteten neueren Vortrage Zwangskartelle zur Förderung der Ausfuhr und Vermeidung von Export-Preisschleuderei propagiert. Der Wortlaut liegt mir nicht vor. Für derartige, notfalls mit staatlichem Drucke „komplettierte“ Organisationen ist das Korrelat öffentlicher Aufsicht über ihre Politik ja selbstverständlich, aber eben grade deswegen eine, wie die Kritik bei allem Verständnis für den Kern des Planes vermerkt hat, schwer lösliche Aufgabe.

Auch die neuen Verhandlungen in Genf haben den alten, namentlich jenseits des Rheines seit langem auffällig propagierten Wunsch internationaler wirtschaftlicher Verständigungen vorzüglich zur Bekämpfung der Preisdeflation erklingen lassen. Die Quintessenz dieser Bestrebungen ist an dieser Stelle schon einmal angedeutet worden. Sie haben sicherlich insoweit ihren guten Sinn, als sie auf Vermeidung einer Preis- und Produktionsverschleuderung unersetzlicher Bodenschätze, namentlich Kohle und Erze gerichtet sind. So bald sie aber weiter hinausgreifen, und das wollen sie zweifellos, jedenfalls

soweit die Franzosen damit glauben, grundsätzliche Änderungen des handelspolitischen Systems ersetzen zu können, müssen sie fehl greifen — das beweist die Erfolglosigkeit der Internationalen Rohstahlgemeinschaft und noch manch anderer zwischenstaatlicher Abmachungen. Auch der Ausblick auf internationale Regelungen wird also diesem Problem keine Schwungkraft verleihen können. Genf und *Schmalenbachs* Vorschlag sind aber geeignet, eine Revision der gekennzeichneten pessimistischen Kartellmeinung zu stützen.

Welche Bedeutung den hierher gehörigen Organisationen jedenfalls für die deutsche Wirtschaft zur Zeit noch zukommt, erhellt aus der Zusammenstellung, die Dr. *Horst Wagenführ*¹⁾ vor kurzem veröffentlicht hat. Sie überrascht durch die Fülle der Erscheinungen auch den Kundigen. Vor allem zeigt sie auch, daß diese marktregulierenden Gebilde nicht nur fast alle Teile der Fertigwarenindustrie, nicht nur Groß- und Einzelhandel, Banken, Verkehrsgewerbe und Versicherung, sondern in erheblichem Umfange auch das Gast- und Schankwirtschaftsgewerbe und schließlich selbst freie Berufe umfassen. Selbstredend ist in einzelnen der von der rechtlichen und privatwirtschaftlichen Struktur der einzelnen Organisation abhängige Markteinfluß außerordentlich verschieden zu bewerten. Aber keinesfalls kann man das Buch aus der Hand legen ohne den starken und grundsätzlichen Eindruck, daß mit dem heutigen Umfang der Kartellierung in der Tat die Anbahnung einer bedeutenden Korrektur unseres Wirtschaftssystems dokumentiert ist. Unsere innerdeutsche Wirtschaftspolitik kann an dieser Tatsache, selbst wenn sie zunächst rein quantitativ bewertet wird, unmöglich vorbeigehen. Sie zwingt vielmehr zu dem Schlusse, daß eine generelle Regelung, wie sie sich in der angedeuteten „Liquidation“ darstellt, als ein äußerst problematisches Experiment kaum in Frage kommen kann.

Das Problem der staatlichen Kontrolle

Damit bleibt das Problem der staatlichen Kontrolle als Kern der Wirtschaftspolitik auf diesem Gebiete bestehen; der innerpolitische Kampf wird also aller Wahrscheinlichkeit nach um die Reform unserer geltenden

¹⁾ Kartelle in Deutschland, Nürnberg 1931, Kriese & Co., 415 S., Preis 22,50 RM.

Kartellverordnung von 1923 gehen, wobei wir vermutlich die paradoxe Erscheinung erleben, daß die Anhänger einer liberalen Wirtschaftsauffassung für durchgreifendere Kontrolle des Staates eintreten, um ihr Ideal zu verteidigen. Zur Zeit läßt sich freilich weder über den Zeitpunkt, noch über die wahrscheinlichen Grundlagen der Reform etwas aussagen. Es gibt sogar gewichtige Stimmen, die eine dilatorische Behandlung mit guten Gründen durch den Hinweis begründen, daß die Last der Konjunktur ganz von selbst die erforderlichen Korrekturen überspannter Kartellpolitik in verstecktem Maße durchsetzt.

Das Bild, das die Tatbestände der im letzten Halbjahre veröffentlichten Urteile des Kartellgerichts zeichnen, scheint in vieler Beziehung diese Auffassung zu stützen, insofern sich jedenfalls die ungewöhnlichen Schwierigkeiten der Kartellpolitik, und zwar grade in grundsätzlichen Einzelheiten, hieraus erkennen lassen. So fällt auf, daß unter wachsendem Drucke der Außenseiter auf die zusammengeschrumpfte Aufnahmefähigkeit des Marktes nicht nur die Kartellpreise stellenweise erheblich abgebaut werden mußten, sondern trotzdem die Verbandstreue einzelner Mitglieder die Krisenbelastung nicht aushält. Auch die in normalen Zeiten fast durchweg ausreichende Risikoversicherung des einzelnen Mitgliedes durch den Ausgleich in Geld oder Aufträgen bei Nichterfüllung seiner vertragsmäßigen Absatzquote versagt in nicht wenigen Fällen, weil in der Tat bei allgemein stark gesunkenem Verbandsabsatz dieser Ausgleich seinen materiellen Wert fast völlig einbüßt. Für schwächere Mitglieder ergibt sich die weitere Verschärfung, daß mit dem Sinken der absoluten und damit der relativen (quotenmäßigen) Beschäftigung oft auch Widerstand gegen weiteres Senken der Verbandspreise ausgelöst wird. Es leuchtet ein, daß damit die individuelle Preispolitik des einzelnen Kartells, obwohl sie sich ihrer Verstrickung in die Konjunktur jedenfalls ihres engeren Geschäftskreises auf die Dauer gar nicht entziehen kann, durch die erschütterte Dynamik ihrer inneren Kräftegestaltung leicht in Schwierigkeiten gerät, die als ultima ratio nur noch das Fallenlassen der geschlossenen Preispolitik bieten. Man versucht durch eine solche Zwischenlösung wenigstens den organisatorischen Rahmen zu erhalten. Welche rechtlichen Folgerungen hieraus für das einzelne Mitglied namentlich mit Bezug auf die fristlose Kündigung nach § 8 der Kartellverordnung abzuleiten möglich ist, kann nur Tatfrage sein. Im allgemeinen hat es deshalb auch Billigung gefunden, daß das Kartellgericht in der Preisgabe selbst dieses so wesentlichen Verbandszweckes nicht schlechthin einen Kündigungsgrund erblickt, vielmehr, abgesehen von etwaigen subjektiven Verhältnissen des Kündigenden, auch der längeren oder kürzeren Vertragsdauer und der Wahrscheinlichkeit einer Wiederaufrichtung der kollektiven Preispolitik Bedeutung beimißt.

Es bedarf keiner näheren Darlegung, daß mit einer weiteren Dauer und damit Verschärfung der Krise das Gewicht derartiger Erwägungen erheblichen Veränderungen zum Nachteil der Kartelle unterliegen muß. So müssen in der Tat zwangsläufig die inneren Spannungen recht vieler Kartelle bei Andauern der jetzigen Lage von selbst zum Zerfall führen. Die auch allgemein für die strukturelle Entwicklung unserer Privat- und im besonderen Industriebirtschaft ungemein wichtige Frage, welche Gattung von Unternehmen, die großen, die mittleren, die kleinen, oder noch enger die reinen oder die gemischten Unternehmen die absolut oder die verbandsmäßig widerstandsfähigeren sind, läßt sich nach dem bisher vorliegenden Material einheitlich nicht beantworten. Aber gewiß auch nicht in dem Sinne, daß etwa die Konzerne allgemein der Kartellierung in der heutigen Krise „neutraler“ gegenüber stehen könnten, als hinreichend leistungsfähige Mittel- oder Kleinunternehmen. Ich neige zu der Auffassung, daß die großen Unternehmen grade heute des Kartellschutzes in stärkerem Grade bedürfen, als ihre Mitbewerber aus der Mittel- und Kleinindustrie, wesentlich allerdings nur aus dem Grunde, weil ihre finanziellen Grundlagen angespannter und infolgedessen recht häufig auch ihrer Kosten- und damit Preisbeweglichkeit engere Grenzen gezogen sind. Es scheint aber, daß ein Andauern der Krise jedenfalls in einer Reihe von Industrien hierüber volle Klarheit schaffen wird.

Zweifellos wäre fortlaufender Kenntnis von schwebenden Kündigungen ein gutes Barometer für den jeweiligen

Stand der Kartellfestigkeit zu entnehmen. Jedenfalls kommt aber an das Kartellgericht nur der geringste Teil solcher Streitigkeiten, ihre Mehrzahl wird ganz offenbar durch Verhandlungen, seltener wohl durch einseitiges Nachgeben beigelegt. Man wird berechtigt sein, auch hieraus den Schluß zu ziehen, daß die Krise trotz ihrer Dauer und ganz außergewöhnlichen Wirkungen weder den Organisationsgedanken an sich untergraben, noch auch den positiven Wert der Verbände für die einzelnen Unternehmer wesentlich gemindert hat. Und zwar gilt dies für die gesamte Industrie; man kann also keinesfalls von besonders kartellmüden Zweigen derselben sprechen. Dieses Zeitbild, das immerhin interessante Feststellungen für die Grundlagen unserer Privatwirtschaft bietet, sei mit dem Hinweis abgeschlossen, daß sogar Auflösungen von Kartellen heute kaum zahlreicher sind als bei an sich ungleich leichteren Vorkriegs-Krisen. Auch diese Beobachtung kann nur unsere oben schon geäußerte Kritik zur Reform der öffentlichen Aufsicht bestätigen; es liegt kein Grund zu radikalen positiven oder negativen Änderungen des bisherigen Systems der Staatskontrolle vor, vielmehr lediglich zur systematischeren und wirksameren Ausgestaltung zwecks Schutzes und Förderung aller wertvollen individualistischen Kräfte der Wirtschaft, die heute zweifellos — aber regelmäßig in Einzelfällen — durch die noch viel zu weit getriebene Starrheit des Organisationssystems — Unterdrückungsgefahr ausgesetzt sind.

Schlichtungskartelle?

Grade aus diesem Gesichtspunkt wird man auch einem soeben veröffentlichten „Vorschlag zu einem positiven Kartellrecht“ von Dr. *Walter Pinner-Hamburg*²⁾ mit erheblichen Vorbehalten begegnen müssen. *Pinner* will nichts geringeres, als die Idee der „Zwangsschlichtung“, über deren Wirkung auf den Arbeitsmarkt die Erörterung heute noch mit ungeminderter Schärfe geführt wird, für die Kartellierung in der Weise zur Anwendung bringen, daß „nicht etwa eine zwangsweise Durchorganisierung der Gesamtwirtschaft“ dadurch ermöglicht wird; vielmehr sollen nur solche Kartelle, die „nach der Natur der Erzeugnisse möglich und erwünscht“ sind, durch Zwangsbeispruch von Außenseitern gestützt werden. Die gegenwärtige gesetzliche Regelung hält er für falsch, weil sie durch „einseitige Beschränkung auf die die Kartellmacht behindernden Gesichtspunkte“ (durch Bekämpfung des Machtmißbrauchs gegen Mitglieder und Außenseiter, Lieferer und Kunden) „ausschließlich gegen die Kartellbewegung“ wirke. Die Richtigkeit dieser Prämisse seiner sicherlich interessanten Schrift braucht hier nicht erörtert zu werden. Auch die Grenzpfähle, die er der Verwirklichung seiner Idee selbst aufrichtet, ergeben eine durchaus annehmbare Markierung: „Freie Bahn dem technischen und organisatorischen Fortschritt — aber Schutz gegen die Machtproben der rein finanziellen Stärke. Freie Bahn für neu entstehende Betriebe — aber Schutz gegen den unlauteren Wettbewerb“, der sich berechtigt glaubt, verlustbringende Preise als Einführungsspesen zu begründen. Schutz der Verbraucher gegen ausbeuterische Preise — aber Schutz den Erzeugern gegen „Außenseiter aus Prinzip“, der seine Geschäfte damit macht, daß er seinen Kollegen in den Rücken fällt.“ Damit die Macht der Zwangskartelle, denn um etwas anderes handelt es sich im Grunde bei diesem Vorschlage nicht, indessen von Überspannungen frei bleibt, soll die „Opposition“ das Recht haben, „die Hilfe des Schlichters anzurufen, wenn die Mehrheit Preise festsetzen will, die zur Gründung neuer Betriebe besonderen Anreiz geben“ . . . kurzum es sollen auch alle sonstigen wichtigen Beschlüsse weitgehend kontrolliert werden können.

Materiell entfernt sich der hier propagierte Kartellschutzgedanke gar nicht so weit von dem dem Reichstage im Dezember des Vorjahres von der Sozialdemokratie eingereichten Entwurf eines Kartell- und Monopolgesetzes. Dort ist dem neu zu schaffenden Kartellamt im § 12 ebenfalls die ausdrückliche Befugnis übertragen, in geeigneten Fällen, wo es „die Interessen der Gesamtwirtschaft und des Gemeinwohls erfordern, von Amtswegen oder auf Antrag des Reichswirtschaftsministers zu versuchen, beim Zustandekommen von Zusammenschlüssen Hilfe zu leisten“. *Pinner* überträgt freilich seinem Zwangsschlichter viel weitergehende Befugnisse, und grade in dem Zwang wird wohl

2) Das Schlichtungskartell, Berlin 1931, Carl Heymanns. 44 S. Preis 3 RM

der bei weitem größere Teil der Wirtschaft das grundsätzlich Bedenkliche erblicken müssen. Immerhin bleibt es interessant, daß stets neue organisatorische Versuche auftauchen, die Aufgabe einer Synthese der grundsätzlichen privatwirtschaftlichen Freiheit mit weitgehendem Organisationszwang zu lösen.

Pinner geht über eine solche innerwirtschaftliche Aufgabe freilich noch ein gut Stück hinaus: sein Schlichtungskartell soll sogar dazu verhelfen, die Europäische Zollunion zu schaffen. Das Rezept sind „Einheitskartelle für das gesamte Zollgebiet, die ein einheitliches Preisniveau für mehrere Jahre gewährleisten.“ Er ist überzeugt, daß, „wollte man auf freiwilligen Kartellzusammenschlüssen aufbauen, . . . das Problem unlösbar wäre“. Darin hat er sicher recht. Und er begrüßt deshalb auch die oben schon angedeuteten Vorschläge der französischen Industrie in Genf

vom Mai d. J. Ich stehe ihnen grundsätzlich solange durchaus skeptisch gegenüber, als sie nicht von den wirtschaftlichen und staatspolitischen Sonderbestrebungen Frankreichs gereinigt sind, ganz abgesehen von den undiskutierbaren Schwierigkeiten internationaler Kartellierung auf der Grundlage nationaler Zwangskartelle, von denen einige der Verfasser ja selbst aufdeckt. Daß die Krise — freilich nicht allein, ja nicht einmal ursächlich, wie er behauptet — die „Folge der Desorganisation der Produktion“ ist, darin steckt unzweifelhaft ein gutes Stück wirtschaftlicher Wahrheit. Ebenso gewiß aber ist, daß dieser Fehler weder durch freie, noch durch Zwangskartelle behoben werden kann, sondern nur im Laufe einer längeren Entwicklung durch allgemeines Zusammenwirken von Wirtschaft und Staat, und zwar national wie international.

[1184]

MITTEILUNGEN

FACHGRUPPE VERTRIEBSINGENIEURE

Veröffentlichungen

Vortragsreihe „Wirtschaftlicher Vertrieb“

Von dieser Vortragsreihe (neun Vorträge im Winterhalbjahr 1930/31) sind die in Aussicht gestellten ausführlichen Auszüge fertiggestellt und denjenigen Herren oder Firmen kostenlos zugesandt worden, die Teilnehmerkarten für die Vortragsreihe erworben hatten. Weitere Exemplare können von der Geschäftsstelle der Fachgruppe zum Preise von 5 RM bezogen werden.

Inhalt:

- Nr. 1 Vertriebsforschung und wissenschaftliche Vertriebsführung
Dr.-Ing. Dr. phil. *W. Koch*, Berlin.
- „ 2 Technik der Marktforschung
Civ.-Ing. *J. A. Bader*, Berlin.
- „ 3 Der industrielle Haushaltplan — ein Hilfsmittel der Wirtschaftsführung
Dir. *Wolff*, Bukarest.
- „ 4 Organisation der Zusammenarbeit zwischen Außen- und Innendienst im Vertrieb
Dir. *K. Oesterreicher*, Berlin.
- „ 5 Zwischenbetriebliche Vergleiche industrieller Vertriebskosten
Dipl.-Ing. *Stelter*, Charlottenburg.
- „ 6a Kundendienst
Dr. *F. Flucke*, Berlin.
- „ 6b Kundendienst
Prok. *W. Eberlein*, Berlin.
- „ 7 Text- und Bildgestaltung in der Industrie-
reklame
Dr.-Ing. *K. Schulz*, Berlin.
- „ 8 Ausbildung des Vertriebsingenieurs für den
Außendienst
Dr. *B. Weinhardt*, Frankenthal.
- „ 9 Ausbildung des Exportingenieurs für den
Außendienst
Obering. *F. Wilhelm*, Bremen.

(DIN A 4 82 S. maschinenschriftliche Vervielfältigung, zwei Sonderdrucke zu je 4 Seiten, 3 Blatt Abbildungen, in Umschlag geheftet.)

Voranzeigen

Außer den im Septemberheft vorangezeigten Veröffentlichungen sind in der Schriftenreihe „Wirtschaftlicher Vertrieb“ folgende Hefte in Vorbereitung:

Schrifttum des industriellen Vertriebs

bearbeitet von Dr. *Berlitz* und der Geschäftsstelle.

Diese Bibliographie stellt wichtiges Schrifttum auf dem Gebiet des industriellen Vertriebs unter kurzer Kennzeichnung des Inhalts zusammen. Aufgenommen werden deutsche und fremdsprachliche Bücher und die wichtigsten Zeitschriftenaufsätze.

Grundlagen zur Marktuntersuchung für das Möbelgewerbe

Bearbeitet von Dipl.-Ing. *W. Jacobsohn*, Berlin.

Die Untersuchung hat zum Ziel, Grundlagen und Anhaltspunkte für die Erkenntnis und Beurteilung des Marktes der Wohnmöbel aufzuzeigen. Ausgangspunkt ist eine Untersuchung des Erzeugnischarakters, Darstellung des Marktes nach Angebots- und Nachfrageseite unter besonderer Berücksichtigung der von der Nachfrageseite her kommenden Einflüsse auf Erzeugnis und Betriebsführung der Hersteller. Daran schließt sich eine kritische Zusammenstellung der statistischen Angaben über das Möbelgewerbe unter Auswertung nach den kennzeichnenden und bestimmenden Gesichtspunkten. Entsprechend hierzu werden die Einflußgrößen auf die abzusetzende Menge, auf Art und Güte der Erzeugnisse und auf die Preisgestaltung gekennzeichnet. Abschließend werden die allgemeinen Folgerungen gezogen, die sich aus den Feststellungen der Untersuchung für den einzelnen Möbelherstellungsbetrieb ergeben haben, und zwar sowohl hinsichtlich der Anpassung an den Markt als auch hinsichtlich der inneren Organisation und der Wettbewerbspolitik des Betriebes.

Berichte über Fachsitzung „Vertriebstechnik“

Köln 26. Juni 1931

Die Zeitumstände verhindern die Veröffentlichung des Wortlautes der drei Referate von Generaldirektor *Otto*, Direktor *Oesterreicher* und Dipl.-Ing. *Altschwager*. Der Inhalt des Vortrags *Altschwager* geht auf in der bereits im Septemberheft vorangezeigten Broschüre; bezüglich der andern Vorträge wird verwiesen auf den Bericht im Juliheft und außerdem in der Zeitschrift des Vereines deutscher Ingenieure Nr. 35 vom 29. August 1931 S. 1103.

[1189]

Inhalt

Aufsatzteil:	
Die industrielle Wirtschaftsprüfung. Ein Weg zur Gesundung der Wirtschaft! Von Dr.-Ing. <i>Otto Bredt</i>	237
Der absolute Beschäftigungsgrad. Von Ing. <i>Ch. Klotzsch</i> und Dipl.-Ing. <i>R. Kübler</i>	241
Warnung vor Schutzrechtsberühmung bei Ausfuhr nach dem Irischen Freistaat	244
Technische Werbephotographie. Von <i>Jos. K. Englberger</i>	245
Über Werbefbriefe und Adressenmaterial. Von <i>F. Heinrichs</i>	250
Archiv für Wirtschaftsprüfung:	
Die Fassung der Prüfungsordnung in den Bestimmungen über die öffentlich bestellten Wirtschaftsprüfer	251
Wirtschaftsprüfer oder Bilanzprüfer? Zur Notverordnung vom 19. September 1931	252
Rundschauteil:	
Die deutsche Konjunktur Mitte September 1931	252
Vertrieb	254
Industrie und Handel	255
Länderberichte	255
Recht und Wirtschaft	256
Wirtschaftswissenschaft und -politik	256
Aus andern Zeitschriften	257
Eingegangene Bücher	257
Kartellwesen. Von Dr. <i>S. Tschierschky</i>	258
Mitteilungen der Fachgruppe „Vertriebsingenieure“	260