

Kompensationstheorie

Von H. HINNENTHAL, Berlin und Murnau

Unter Kompensationstheorie versteht man die Lehre, daß der Fortschritt in der Gestaltung unsres wirtschaftlichen Lebens seine zerstörenden Wirkungen auf alles Bestehende immer wieder aus sich selbst heraus kompensiere. Hieraus entstehe nicht nur eine mengenmäßige Steigerung der Gütererzeugung und eine qualitative Verbesserung der Erzeugnisse, sondern ergäben sich auch immer wieder neue Arbeitsbedürfnisse und Arbeitsmöglichkeiten.

In der Tat kann auf eine lange Zeit praktischer Bestätigung dieser Theorie hingewiesen werden. Sie beruft sich darauf, daß die Eisenbahn den Postkutschenverkehr, die Glühlampe das Petroleumlicht, der Motor die Dampfmaschine verdrängt habe, und daß hier wie bei unzähligen andern Fortschritten unmittelbar oder mittelbar zusätzliche Arbeit für eine große Zahl von Menschen geschaffen worden sei.

Diese Erfahrung gilt ohne Zweifel für die Aufbauzeit unserer modernen Wirtschaft, in der, von Schwankungen abgesehen, die Konsumtionslinie mit reichlicher Spanne über der Produktionslinie gelegen hat. Darf man aber deshalb schon die Kompensation als ein wirtschaftliches Naturgesetz ansehen, das zwar Störungen erfahren kann, sich aber immer wieder durchsetzen wird?

Die Krise erfaßte momentan und elementar Sieger und Besiegte, Länder mit hoher und zerstörter Währung, Kreditgebende und Kreditnehmende, landwirtschaftliche und industrielle, binnenmarkt- und exportbetonte, über- und unterbevölkerte, rohstoffarme und rohstoffreiche Länder. Sie läßt sich nicht allein aus den politischen Umwälzungen und ihren Folgen erklären. Die Gleichzeitigkeit und Gleichartigkeit des Geschehens führt zu dem Schluß, daß irgendwie eine Ursache der Wandlung doch in der ganzen Welt die gleiche gewesen sein muß. Diese kann nur in der Wirtschaft selbst liegen. Die Kompensationstheorie ist offenbar nicht mehr zuverlässig.

Bei ihrer Nachprüfung darf man nicht, wie dies häufig geschieht, die beiden großen Bewegungen, die unsre Wirtschaft beherrschen, nämlich den technischen Fortschritt und die Rationalisierung, zusammenfassen und die Argumente für jenen auch auf diese übertragen. Beide Bewegungen können die gleichen Wirkungen haben, aber in ihren Motiven und in ihren Zielen sind sie grundverschieden.

1. Kompensationstheorie und technischer Fortschritt

Eine Bestimmung des Begriffs „technischer Fortschritt“ ist kaum erforderlich. Nach v. Gottl-Ottlilienfeld¹⁾ ist „technischer Fortschritt seinem Ursprung nach entweder Erfindung oder — Einfindung“. „Als Erfindung entspringt der Fortschritt aus bewußt geistiger Tat, besagt sprunghafte Neuerung“, „als Einfindung vollzieht er sich als ein mehr „unbewußtes Werden und führt allmählich zu einer Neuerung“.

1) v. Gottl-Ottlilienfeld, Vom Sinn der Rationalisierung. Jena 1929, Gustav Fischer.

Dem technischen Fortschritt geht der „technologische Fortschritt“ voraus, d. h. die Lösung des technologischen Problems. Der Ausdruck technologisch ist insofern nicht ganz treffend, als der Ingenieur unter Technologie im wesentlichen „Aufbereitung“ versteht. Aber was damit gemeint ist, ist klar, nämlich die Lösung des Erfindungs- oder Einfindungsproblems, unabhängig davon, ob hieraus ein technischer Fortschritt, also ein neuer Faktor im Wechselspiel von Produktion und Verbrauch entsteht. Ein großer Teil der technologischen Fortschritte kommt nicht zur wirtschaftlichen Auswertung, wird somit nicht technischer Fortschritt, sondern verbleibt in den Laboratorien, Konstruktionsbüros, in den Akten und ruhenden Patenten.

Jeder technische Fortschritt bedingt irgendwie und irgendwo das Entstehen von etwas Neuem und die Verdrängung oder Zerstörung von etwas Bestehendem. Der kompensatorische Gewinn sowohl in bezug auf die Technik als auf die Arbeitsversorgung der Menschen ist die Differenz zwischen beiden. Eisenbahn — Autoverkehr, Strom- und Gasfernleitung — Kohlentransport, unmittelbare musikalische Vorführung — Radiübertragung, Zucker aus Rohr oder Rüben — Zucker aus Holz, Stickstoffgewinnung aus der Luft — Chilesalpeter, Energie aus Kohle und aus Wasserkraften mögen als Beispiele unter vielen andern genügen.

In bezug auf die Technik muß dieser Vorgang immer positive Ergebnisse haben, sonst wäre er nicht vorstellbar. Ob aber das gleiche der Fall ist in bezug auf die Arbeitsversorgung und die Beschäftigungsmöglichkeit der Menschen, ist eine andere Frage. Es kann so sein, aber es muß nicht so sein. Wenn es in der Vergangenheit so war, und heute nicht mehr im gleichen Maße zutrifft, so liegt dies an der Spannung zwischen dem sich immer mehr überstürzenden Tempo des Fortschritts, begründet durch eine stetig tiefer eindringende Forschung und der bewußt oder unbewußt zunehmenden Unwilligkeit und Unfähigkeit des Menschen, diesem Tempo im gleichen Schritt zu folgen.

Eine Maschine, ein Auto, ein Radio, ein technisches Verfahren entwertet sich nicht nur durch Abnutzung, sondern durch den technischen Fortschritt, und zwar in einer Frist, von deren Kürze wir uns früher keine Vorstellung gemacht haben. Die Vervollkommnung der Dampfmaschine hat hundert Jahre beansprucht, die der Dampfturbine kaum zehn, umstürzende Neuerungen im Funkwesen erscheinen von Jahr zu Jahr. Durch Überschneidung von Tempo und Aufnahmefähigkeit versagt die kompensierende Wirkung, und dann entsteht Arbeitslosigkeit. Trotz des größten Drucks, der von dem Durchsetzungswillen des technischen Fortschritts ausgeht, kann die Aufnahme von der Produktionsseite her nicht immer erzwungen werden.

Die Kompensationstheorie gilt daher — wie jede Theorie — für den technischen Fortschritt nur unter bestimmten Voraussetzungen, und kann keine absolute Gültigkeit haben. Denn der technische Fortschritt

hat nicht zum Beweggrund, den Menschen Arbeit zu verschaffen, sondern eine Neuerung durchzusetzen, gleich ob dies mit einem Mehr oder einem Weniger an Arbeitsgelegenheiten verbunden ist. Er steht also der Arbeitskompensation zunächst indifferent gegenüber. Aber er rechnet natürlich damit, daß sie zur Steigerung seines eigenen Erfolges einsetzen wird. Diese Spekulation ist aber nicht entscheidend dafür, ob das Wagnis des Schrittes unternommen werden soll oder nicht. Wenn der technische Fortschritt trotzdem die Kompensation bislang im gewaltigen Ausmaße geleistet hat, so war dies nicht das Motiv seines Entstehens, sondern die Gegebenheit der erfüllten Voraussetzungen für seine kompensatorischen Wirkungen.

Die Möglichkeiten, von außen her Stärke und Tempo des technischen Fortschritts so zu regeln, daß immer ein kompensatorisches Plus entsteht, sind gering. Die Unaufhaltsamkeit gehört zu seinem Wesen. Eine Regelung findet er aber in sich selbst nach seiner Fähigkeit, entgegenwirkende Widerstände zu überwinden. Seine Kompensationsleistung kann erst nachträglich festgestellt werden. Sie ist nicht zwangsläufig durch ihn bedingt. Ob auf die Dauer eine kompensierende Wirkung im Sinne der Theorie zu erwarten ist, oder ob der Weg zu einer wachsenden „Befreiung“ von Arbeit führen wird, ist offen.

2. Technischer Fortschritt und Rationalisierung

Ebenso wie man die unbestrittene Kompensationsfähigkeit des technischen Fortschritts nicht bedingungs- und voraussetzungslos zum Gesetz verallgemeinern darf, darf man nicht mit dem Hinweis auf seine Kompensationsleistungen auch die Gültigkeit der Theorie für die Rationalisierung beweisen wollen.

Die bewußte Rationalisierung ist ebenso wie die Kompensationstheorie ein Begriff, den wir erst etwa seit Kriegsende kennen. Vorher war Rationalisierung auch vorhanden, aber als Begriff noch nicht ins Bewußtsein getreten.

Nun ist es nicht immer leicht, technischen Fortschritt und Rationalisierung streng voneinander zu scheiden. Ist z. B. die Einführung von Buchungsmaschinen das eine oder das andere? War mehr die Kostensenkung und die größere Sicherheit des Buchungsvorganges Beweggrund und Ziel oder die Einführung der neuen Maschinen?

Ganz ohne Zweifel gibt es viele technische Fortschritte, die niemand als Rationalisierung bezeichnen würde, wie z. B. Atomzertrümmerung, Erzeugung hochgespannter Ströme, Flugzeugmotore, und ebenso wird man bei den Bestrebungen nach größerer Vereinheitlichung oder Ordnung nicht vom technischen Fortschritt sprechen. Zwischen diesen beiden angedeuteten Grenzlinien liegt aber ein weites Gebiet, besonders da, wo es sich mehr um Einfindungen als um Erfindungen handelt. Und hier berühren sich beide Bewegungen eng.

Für den Begriff Rationalisierung bestehen viele Definitionen. Keine davon ist völlig treffend und erschöpfend. Der Begriff ist immer unklar geblieben. Der Versuch einer neuen Definition ist so wenig aussichtsvoll, daß er nicht unternommen werden soll. Hier kann es sich nur darum handeln, ihn gegenüber dem feststehenden Begriff des technischen Fortschritts ausreichend zu kennzeichnen und daraus für die Kompensationswirkung Schlüsse zu ziehen.

Rationalisieren kann man immer nur etwas Bestehendes und Gegebenes. Der technische Fortschritt gestaltet sich immer wieder neu und ist immer „ein Schritt weiter in unserer Gewalt über die Natur“.

Beide haben aber etwas Gemeinsames, was darin besteht, daß die Rationalisierung immer technisch ist, technisch im weitesten Sinne verstanden, also z. B. auch verwaltungstechnisch, organisationstechnisch, bürotechnisch usw. Hier haben einige Bezeichnungen große Verwirrung angerichtet, die vielleicht der Klarstellung bedarf. „Technische“ Rationalisierung einerseits und „volkswirtschaftliche“ und „weltwirtschaftliche“ Rationalisierung andererseits sind weder kommensurable Begriffe, noch stellen sie eine Stufenleiter von aufeinanderfolgenden Perioden dar, etwa so, daß wir uns zur Zeit noch in dem Stadium der technischen Rationalisierung befänden und später in ein glücklicheres der volkswirtschaftlichen und weltwirtschaftlichen Rationalisierung übertreten würden. Sondern „technische Rationalisierung“ ist in sich eine Doppelbezeichnung. Wollte man nach Objekten eine Größenordnung bilden, so könnte man etwa sagen: Rationalisierung von Vorgängen (etwa Fließarbeit) oder Vorlagen (etwa Normung), eines Unternehmens, einer Unternehmensgruppe, einer Volkswirtschaft, der Weltwirtschaft. Dabei ist es aber durchaus möglich, daß Rationalisierungen der unteren Stufe, z. B. bestimmte Vereinheitlichungen, sich volks- und weltwirtschaftlich auswirken, während weltwirtschaftliche Planungen kleine Wirtschaftszellen, wie ein einzelnes Unternehmen, nicht berühren.

Auch die Unterscheidung nach Subjekt und Objekt der Rationalisierung ist nur schwer durchführbar, Unternehmen, Verband, Staat können beides zu gleicher Zeit sein.

„Kommerzielle“ Rationalisierung ist nicht etwa die Rationalisierung der kaufmännischen Tätigkeit, sondern ein Gesichtspunkt, unter dem die technische Rationalisierung so erfolgt oder erfolgen soll, daß ein Ertrag oder ein Mehrertrag erzielt wird.

Ist der Beweggrund des technischen Fortschritts, eine Neuerung durchzusetzen, so ist Beweggrund und Ziel der Rationalisierung, den geringsten Aufwand für die Erfüllung eines gegebenen technischen (im weitesten Sinne) Zweckes zu erreichen. Sie zielt also ausgesprochen auf Arbeits- und Kosteneinsparung ab. Allerdings tut sie dies in der Hoffnung, daß durch Kosten- und damit Preissenkung oder die Qualitätsteigerung ein erhöhter Absatz, durch den erhöhten Absatz eine weitere Kosten- und Preissenkung usw. entsteht, daß durch die Verbesserung und Verbilligung der Betriebs-, Verwaltungs- und Organisationsverfahren, der Ausbildung und Auslese der Mitarbeiter größere Ersparnis und größere Sicherheit, durch Vereinbarung und Abstimmung größere Einheit im Bedarf und damit größere Massen gleichartiger Erzeugnisse entstehen. Daß diese Wechselwirkung nicht beliebig steigerungsfähig ist, sondern unter Umständen sehr bald eine Grenze finden muß, liegt auf der Hand.

Die Tendenz ist also grundlegend anders wie beim technischen Fortschritt. Wenn man in kurzen Merkmalen, die natürlich cum grano salis zu verstehen sind, beide miteinander vergleichen will, so verhalten sich technischer Fortschritt zu Rationalisierung ihrem Wesen nach etwa wie Erfinder zum Arzt, Besserkönnen zu Gleichmachen, Individualismus zu Gemeinschaftsarbeit, Risikofreudigkeit zu Verlustvermeidung, Vorsprung zu Planwirtschaft, Ver-

trauen auf eigene Kraft zu Hilfe von außen, Expansion zu Kontingentierung, Forschung zu Kontrolle, Wettbewerb zu Bindung, Patentschutz zu Vorschrift und Richtlinie, Glaube an die eigene Berufung zu Berufsauslese und Eignungsprüfung, Weitblick zu Spezialistentum, Gewinnsicherung zu Gemeinnützigkeit.

Damit soll weder eine Höherbewertung des einen noch eine Herabsetzung des anderen ausgesprochen sein. Beides ist nötig. Es kommt hier nur darauf an, die Tendenz klar zu erkennen und zu prüfen, welche Aussichten für eine Kompensation bestehen.

3. Rationalisierung und Kompensationstheorie

Ebenso wie beim technischen Fortschritt die Kompensierung seiner zerstörenden Wirkungen nicht zwangsläufig begründet ist, fehlt auch der Erfüllung der Rationalisierungshoffnung, daß die zunächst einmal vorgenommenen Kosten- und Arbeitseinsparungen sich in einem Absatz- und damit Arbeitszuwachs umsetzen werden, die Zwangsläufigkeit. Neben der Hoffnung steht die Gefahr, daß Rationalisierungs-Einsparungen an einer Stelle, z. B. im Materialverbrauch oder im Personalstand, weitere Schrumpfungen an anderen Stellen verursachen, wenn nicht durch einen entsprechenden Mehrverbrauch bzw. Mehrbedarf an anderen Stellen eine Kompensation eintritt. Das rationalisierende Unternehmen kennt aber weder diese anderen Stellen, noch weiß es, ob die Kompensation stattfinden wird, noch hat es hierauf irgendeinen Einfluß.

Ohne Zweifel entsteht durch die Einsparung für das betreffende Unternehmen zunächst ein in Zahlen ausdrückbarer Vorteil. Schalten wir die von der Rationalisierung erwartete Absatzsteigerung aus und nehmen wir an, daß Umsatzmenge und Preislage der Erzeugnisse vor und nach der Rationalisierung dieselbe geblieben sei, so kann sich für Länder mit Arbeitslosensteuer folgender engerer Grenzfall ergeben:

Einsparung durch Rationalisierung.	Aufwand für Rationalisierung. Mehr an Arbeitslosensteuer, soweit sie anteilig durch die Rationalisierung verursacht ist und auf das Unternehmen entfällt.
------------------------------------	---

Sind beide Seiten einander gleich, so ist das Ergebnis gleich Null. Ist die rechte Seite kleiner als die linke, ergibt sich ein Gewinn und umgekehrt ein Verlust. Die Rationalisierung kann ziemlich weit getrieben werden — und dies ist eine Gefahr — bis ein Verlust entsteht, da von der durch sie ausgelösten Arbeitslosensteuer nur ein Teil von dem Unternehmen selbst getragen wird, der andere der Allgemeinheit zur Last fällt. Der Grenzfall, beide Seiten gleich, ist insofern von Bedeutung, als er die Linie darstellt, auf der die Wettbewerbfähigkeit des Unternehmens nicht berührt wird. Denn auch die Arbeitslosensteuer ist ein Kostenteil, und es ist für den Preis des Erzeugnisses ohne Belang, ob die Kosten durch Steuern oder Aufwendungen für die Rationalisierung entstanden sind.

Wenn man die erhoffte Absatzsteigerung oder die wider Erwarten eintretende Absatzminderung einsetzt, so ergibt sich

Einsparung durch Rationalisierung.	Aufwand für Rationalisierung. Mehr an Arbeitslosensteuer (wie oben).
------------------------------------	--

Gewinn aus Absatzsteigerung oder Verlust aus Absatzminderung.

Gewinn und Verlust aus Absatzänderung enthält bereits den Einfluß der etwa vorgenommenen Preisänderung.

Der Unternehmer kann wohl den Kräftekreis des eigenen Unternehmens übersehen, er kann aber nicht wissen, ob und in welchem Maße andere Unternehmungen, und zwar nicht nur die in seiner Branche, rationalisieren werden. Wie soll er die Rückwirkungen der eintretenden oder ausbleibenden Kompensation seiner Einsparungen auf sein eigenes Unternehmen in seine Rechnung einsetzen? Er ist hier in einer ganz andern Lage als beim technischen Fortschritt, dessen Erfolg er leichter abschätzen und sich allein sichern kann. Wenn aber die Rationalisierungen massiert einsetzen, so kann zwar rechnungsmäßig, wenn auch auf sehr unsicherer Grundlage, ein Vorteil für das einzelne Unternehmen veranschlagt werden, aber die Lebensatmosphäre des Betriebes kann durch die Rückwirkungen anderer Rationalisierungen, die eine unberechenbare Größe darstellen, so zersetzt werden, daß das Unternehmen in Gefahr kommt.

Abgesehen davon, daß es Rationalisierungen gibt, deren letzte Auswirkungen auf das eigene Unternehmen schwer zu übersehen sind, z. B. Normungen und Vereinheitlichungen, liegt es im Wesen der Rationalisierungsbewegung, daß sie fast alle Unternehmungen gleichzeitig und gleich stark zu erfassen versucht, denn eine der wichtigsten Formen, in der sie sich vollzieht, ist die Gemeinschaftsarbeit, nicht nur von Sachverständigen, Unternehmungen und Verbänden, sondern auch international unter den Ländern.

Erfüllen sich die Hoffnungen, auf denen die Rationalisierung aufgebaut ist, so können die Vorteile solcher Gemeinschaftsarbeit gegenüber dem Grundsatz des „laissez faire“ groß sein, erfüllen sie sich aber nicht — und die Gründe dafür liegen überwiegend außerhalb des Rationalisierungsgedankens — so kann das Ergebnis auch nur das sein, daß ohne wesentliche Veränderung der Relativität die Waffen des Konkurrenzkampfes verschärft und die Kampfebene auf ein anderes Niveau gehoben werden.

Auch der Zeitpunkt, zu dem eine Rationalisierung einsetzt, ist von großem Einfluß. Eine mögliche, aber noch nicht vorgenommene Rationalisierung ist wie eine potentielle Energie oder eine noch nicht ausgeschüttete Reserve. Ist sie vorzeitig und voreilig vertan, so ist es manchmal nicht mehr möglich, das Unternehmen unter noch härteren Existenzbedingungen zu halten, und mit seiner Ausschaltung werden kompensierende Kräfte vernichtet.

Bleibt der Erfolg aus, so spricht man gern erklärend und entschuldigend von Fehlrationisierungen. Das ist häufig eine Fehlbezeichnung. Denn ob eine Rationalisierungsmaßnahme Erfolg oder Mißerfolg haben kann, ist bei dem Entschluß dazu schwer zu übersehen, weil eben die Entscheidung darüber nur zu einem, manchmal kleinen Teil in der Rationalisierung selbst begründet liegt und von außenstehenden Faktoren abhängt, durch deren Einsetzen oder Ausbleiben der Verlauf bestimmt wird.

Daß aber diese sogenannten Fehlrationisierungen nicht selten festzustellen sind, erklärt sich leicht aus dem Wesen der Bewegung, die die ganze Welt ergriffen hat. Sie geht den Weg des geringsten Widerstandes, und den findet sie am leichtesten bei den lösbarsten Problemen der Produktion und der Verwaltung. Hier kann man anfassen, weil man die Objekte in der Hand hat. Den größten Widerstand aber bietet die Rationalisierung des Verbrauchs, die sich nicht in gleicher Weise erfassen und erzwingen läßt. Daraus erklärt es sich, daß weitaus der größte Teil aller Rationalisierungen auf die Produktion geht und eine Über-

leistungsfähigkeit entstanden ist, der der Markt nicht folgen konnte. Das Mißverhältnis der Rationalisierungsstärke in Produktion und Verbrauch und die Ungleichzeitigkeit der beiden Aktionen sind die stärksten Gründe für das Ausbleiben der Kompensation.

Hier zeigt sich in ihrer ganzen Größe die Gegensätzlichkeit der beiden Forderungen, des Rechtes der Menschen auf Arbeit und der Erreichung des geringsten Aufwandes für die Erfüllung eines wirtschaftlichen Zweckes. Sie wird dadurch verstärkt, daß der Unternehmer nur unternehmenswirtschaftlich und nicht volks- und weltwirtschaftlich denken und handeln kann und im Interesse des ihm näherliegenden Unternehmens Maßnahmen ergreifen muß, deren volks- und staatswirtschaftliche Rückwirkungen auf den Arbeitslosenstand und damit auf die Kaufkraft wiederum in schweren Belastungen und Marktschrumpfungen auf das Unternehmen zurückstrahlen.

Daher kann die letzte Konsequenz des Rationalisierungsgedankens nur eine planwirtschaftliche Vorregelung sein, die an sich außerordentlich schwierig ist und zu der Tendenz des Unternehmertums im inneren Gegensatz steht. Die Verlustvermeidung, die die Rationalisierung am besten kennzeichnet, unterbindet schon an sich viele Beschäftigungsmöglichkeiten, steigert aber nur jenseits einer gewissen Grenze die Überlegenheit. In den Unternehmungen ist sie bereits sehr weit getrieben. Aber die großen Verlustquellen sind noch nicht erfaßt. Sie liegen nicht hier, sondern in der weltwirtschaftlichen Unordnung, die wiederum nur mit Mitteln der Rationalisierung, wie Vereinbarung, Zwang, Vorschrift (Beispiel etwa Chadbourne-Plan für Zucker) verstopft werden können. Aber selbst wenn dies trotz der großen politischen und wirtschaftlichen Widerstände gelänge, so wird die Produktion die Neigung haben, wieder vorzueilen, so daß immer wieder

mehr oder weniger hohe Wellen rückläufiger Kompensationen entstehen müssen.

Letzten Endes ist es eine Frage, wieweit es gelingt, den Menschen die möglichst gleichartigen und gleichgerichteten Bedürfnisse beizubringen, die die Rationalisierung anstrebt, und wie die hieraus unvermeidlich entstehenden menschlichen Massenkräfte sich verhalten.

Ganz von selbst ergibt sich die Frage nach der Regelung der Kompensation durch Eingriffe von außen. Wir haben gesehen, daß sie beim technischen Fortschritt kaum möglich ist, sondern in ihm selbst liegt, wie z. B. technische Fortschritte in der Kohलगewinnung und technische Fortschritte in den wärmeverbrauchenden Maschinen. Auf die hieraus sich ergebenden Vorteile zu verzichten, kann niemand zugemutet werden.

Anders liegt es bei der Rationalisierung. Auch sie reguliert sich — wenn auch mit weit größerer Unsicherheit — nach dem Ertrag. Aber nur bis zu einem gewissen Grade. Eine gewisse Regulierung liegt schon in der Unterstützungs- und Erhaltungslast derjenigen Arbeitslosen, deren Ausschaltung durch die Rationalisierung unmittelbar oder mittelbar verursacht wurde. Diese Regelung von außen ist je nach der Gesetzgebung in den einzelnen Ländern verschieden. Auf einen andern Regulierungsgedanken neuester Zeit sei hingewiesen: In der September-Notverordnung ist eine Prämie für Mehreinstellung von Arbeitern ausgesetzt worden. Da nicht anzunehmen ist, daß der Personalstand irgendeines Unternehmens aus bösem Willen eingeschränkt sein könnte, sondern dies nur aus bitterem Zwang geschehen sein wird, so erhält eine solche Prämie, falls die erhoffte Wirtschaftsbelebung sich nicht oder unzureichend einstellt, den Sinn einer Entschädigung für den Verzicht auf Rationalisierungsvorteile zur Minderung der Arbeitslosigkeit. [1466]

Technik und Wirtschaft in den geistigen Erscheinungen der Gegenwart¹⁾

Technik und Wirtschaft stehen im Brennpunkt des geistigen Ringens der Gegenwart. Mannigfach sind die Angriffe, welche immer wieder von den verschiedensten Seiten aus namentlich gegen die Technik und ihren beherrschenden Einfluß auf die wirtschaftlichen und sozialen Entwicklungen der letzten Jahrzehnte gerichtet werden. Dabei wird dann meist verkannt, daß es eine Aufgabe des Menschen ist und der menschlichen Gemeinschaft, sich ihre positiven Ergebnisse im Sinne einer immer mehr veredelten kulturellen Entwicklung nutzbar zu machen.

Technische Dinge und wirtschaftliche Fragen stehen nicht — wie vielfach behauptet wird — außerhalb oder unterhalb der Kultur, sondern sind als reale Begebenheiten wichtige Kulturträger, die gerade heute mehr als je der harmonischen Verschmelzung mit den geistigen Errungenschaften auf idealer Grundlage bedürfen. Es mutet daher wie „eine Flucht aus der Verantwortlichkeit“ an, wenn immer wieder der Versuch unternommen wird, die Technik oder die Wirtschaft, und damit einen Einzelfaktor unseres heutigen Kultur- und Gesellschaftslebens, für die Krisenerscheinungen verantwortlich zu machen, anstatt den Menschen selbst als verantwortungsvollen Träger der Entwicklung in den Vordergrund zu rücken.

Es ist ein uraltes Gesetz des Lebens, daß jedem errungenen Vorteil auf der einen Seite ein Nachteil auf der andern gegenübersteht. Die Arbeitsteilung, eines der wichtigsten Mittel im Aufstieg des Menschen, hat zu einer Absonderung von Theorie und Praxis und einer Trennung der einzelnen Berufe und Fachrichtungen geführt. Der geistige Mensch vermag sich vielfach heute überhaupt nicht mehr um die Frage der Anwendung seiner Ideen in der Praxis

zu kümmern, während andererseits die praktische Welt heute an ihrer Ungeistigkeit aus den Fugen geht.

Auch die rein wirtschaftliche Entwicklung weist ähnliche Erscheinungen auf. Ihre Loslösung aus den traditionellen Formen vergangener Jahrhunderte war einst der gewaltigste Impuls zum Aufstieg der menschlichen Gesellschaft. Die Folge davon war, daß sich in den letzten Jahrzehnten mehr und mehr der wirtschaftliche Wert von der sittlichen Wertordnung gelöst hat, so daß heute unter dem Zeichen des Primates der Wirtschaft die Wiederherstellung der „Einheit der geistigen und materiellen Welt“ eine der wichtigsten Aufgaben des einzelnen Menschen und der menschlichen Gemeinschaft geworden ist. Gerade diese Einheit aber ist sowohl ein intellektuelles wie ein ethisches Problem. Hierbei ist die Gemeinschaft, die Verbundenheit der einzelnen Individuen, Nationen, Klassen, Unternehmungen ebenso real wie ihre Selbständigkeit. Beide miteinander in Einklang zu bringen, ist nicht etwa eine bloße Frage des Ausgleiches von Interessen, sondern eine geistige Aufgabe, welche vor allen Dingen ethisches Handeln voraussetzt. Niemals aber ein ethisches Handeln auf Grund allgemeiner Grundsätze allein, sondern auf Grund eines sorgfältigen Studiums und der Beherrschung des wirklichen Lebens. Es kommt somit darauf an, bei Anerkennung der realen Triebkräfte des Menschen und des tatsächlichen Standes ihres Schaffens das Verantwortungsbewußtsein jedes einzelnen für das Schicksal der Allgemeinheit zu wecken.

Nur so wird es möglich sein, aus der derzeitigen künstlichen Trennung der geistigen und materiellen Kultur und der dadurch bedingten offensichtlichen Lebensschwäche des Menschen den Weg zur neuen Gemeinschaftsbildung auf dem Boden der Tatsachen zu finden und damit die positiven Ergebnisse des technischen, wirtschaftlichen und intellektuellen Fortschritts im Sinne kultureller Gestaltung zu nutzen. O. B. [1458]

¹⁾ Von Prof. Dr. E. Böhler (Kultur- und Staatswissenschaftliche Schriften der Eidgen. Technischen Hochschule, H. 3) Verlag H. R. Sauerländer & Co. in Aarau. 1931.

Geldwesen und Wirtschaftskrise

Die „Vier Gesetzentwürfe“ und ihre Ziele

Von Dr. H. RITTERSHAUSEN,

Dozent an der Universität Frankfurt a. M.

In einer Umgestaltung unsres Geldwesens wird von vielen berufenen Kennern der Wirtschaft im In- und Ausland die Grundlage für eine wirkliche und dauernde Sanierung der gesamten Wirtschaft erblickt. An Hand der „Vier Gesetzentwürfe zur Bekämpfung der Deflation, Verhinderung der Inflation und Senkung des Zinses“, zu deren Verfasser Dr. Rittershausen gehört, werden in dem folgenden Beitrag Grundlagen und Änderungsvorschläge für unsre Geldverfassung dargelegt. Dr. Rittershausen fordert die Abkehr vom Lombardgeld und die Rückkehr zum Diskontgeld auf Grund des reinen Handelswechsels als Ausdruck des tatsächlich durchgeführten Warengeschäftes. Er sieht in der freien Möglichkeit zur Gründung von Verrechnungsbanken das wichtigste Mittel, einen normalen Umsatzkreditverkehr wieder in Gang zu bringen.
Die Herausgeber.

Dem Ingenieur, dessen gewichtigen Anteil an der Formung der heutigen Welt niemand mehr leugnen kann, wird häufig vorgeworfen, er vermöge den volkswirtschaftlichen Problemen nicht gerecht zu werden; die Organisation der Wirtschaft bleibe seinem Denken verschlossen. Der Ingenieur wiederum entgegnet, in Wirtschaft und Staat habe bisher allzusehr das Denken des Ingenieurs gefehlt, nur seine Denkmethode werde einmal imstande sein, die „Soziale Frage“, die heute in Gestalt der Arbeitslosigkeit und des Absatzmangels vor uns steht, zu lösen. Worin besteht der Hauptunterschied der Methode des Ingenieurs zu der des „Geisteswissenschaftlers“? Jener geht nicht von Begriffsdefinitionen aus, die aus gedachten Merkmalen zusammengesetzt sind, sondern er versucht sich seine Begriffe aus der Erfahrung täglich neu zu schaffen; er zieht nicht verallgemeinernde, „ideologische“ Konsequenzen größten Umfanges aus erdachten Begriffen, ohne dauernd auf den mit dem Begriff gemeinten Gegenstand zurückzugehen, sondern er hütet sich vor solchen weltfremden Verallgemeinerungen. Sicherlich hat der Ingenieur recht, wenn er der schulmäßigen Nationalökonomie diese Fehler vorhält, der überhaupt älteren Wissenschaften eigentümlich zu sein scheint. Auf der andern Seite darf der eigene Charakter der Sozialwissenschaften, die es mit der Führung von Menschenmassen zu tun haben, nicht verkannt werden. Aber das Zurückgehen auf den Vorgang in der Natur, die Entwicklung der wissenschaftlichen Grundsätze aus dem natürlichen bzw. sozialen Tatbestand heraus scheint mir eine so fruchtbare Methode, daß ich mir erlauben möchte, von hier aus das Problem der Arbeitslosigkeit, der Krise des Überflusses, das Paradoxon des Geldmangels bei Überfluß an Waren zu beleuchten.

1. Die Entwicklung der Geldwirtschaft

Der Vorgang, der untersucht werden muß, ist offenbar die Überführung der fertiggestellten Produkte von der Industrie in die Hände der Verbraucher. Ist dieser Vorgang richtig in Gang, so müßten alle Fabriken voll beschäftigt laufen können (mit Ausnahme der fehlgeleiteten), und die Bevölkerung müßte imstande sein, die ganze Produktion laufend ab-

zunehmen. Gegenüber den enormen technischen Schwierigkeiten — etwa der Herstellung von Kunstbenzin — scheint diese „Verteilung“ eine lächerlich einfache Aufgabe zu sein; es erscheint insbesondere jüngeren Menschen unbegreiflich, warum man der Schwierigkeiten der Güterverteilung im Wege des Geldes und des Kredits nicht Herr wird. Ich möchte im folgenden insbesondere einige Andeutungen geben, wo die Probleme stecken, um dem Nachdenken und eigenen Forschen den Weg zu ebnen.

Nehmen wir zuerst die einfachen wirtschaftlichen Verhältnisse einer kleinen Insel an. Jedermann produziert und jedermann tauscht seine Güter gegen die Produkte der andern Produzenten aus, deren er bedarf. Der nötige Import wird durch den Export bezahlt. Als Tauschmittel im weitesten Sinne sind dabei Transportmittel und Geld erforderlich. Schon jetzt ist deutlich, daß ausländische Einflüsse diesen einfachen Transport- und Zahlungsverkehr nicht unmittelbar stören können, ebenso wenig wie Störungen im Gütertransport Englands den Warenversand auf der Strecke Leipzig—Gotha stören können. Man stellt sich den Geld- und Kreditverkehr dabei am einfachsten als einen allgemeinen Wechselverkehr dar. Jeder bezahlt alles mit Wechseln: Durch den Verkauf meines Produkts erwerbe ich eine Kaufpreisforderung, ein Guthaben in Geld. Dieses so erworbene Guthaben ist nun genau wie in der modernen Wirtschaft das natürliche Zahlungsmittel des einzelnen, das grundsätzlich überall ausreicht. Wenn ich selbst meinen Bedarf bei verschiedenen Lieferanten einkaufe, so brauche ich den Lieferanten nur Wechsel zu geben, in denen ich ihnen diese Forderung abtrete. Diese Lieferanten wiederum können das nun ihnen gehörende Guthaben benutzen, um das zu bezahlen, was sie gekauft hatten. Stellte man diese Wechsel auf den wichtigsten jährlichen Messttag, so brauchte man bei Fälligkeit nur alle diese Wechsel zu kompensieren, genau so, wie dies heute an den Liquidationstagen an der Börse geschieht. Hatte man also erst einmal seine Ware oder seine Dienste verkauft, so ermöglichte es der Anweisungseharakter des Wechsels, die Verkaufserlöse als allgemeine Zahlungsmittel zu verwenden und alle Zahlungen bargeldlos auszugleichen, so daß nur geringe Spitzenbeträge in bar beglichen werden mußten.

Diese Wirtschaftsform verschwand in Europa im wesentlichen mit der Abschaffung der Zünfte und dem Aufsteigen eines namenlosen Proletariats. Hatte man bis dahin eine Art Zahlungsgemeinschaft gehabt, die gegenseitige Bekanntschaft und Vertrauen ihrer Mitglieder zur Voraussetzung hatte, so fielen diese Voraussetzungen im Fabrikzeitalter fort. Die städtische Arbeiterschaft hatte zudem mehr und mehr Barlohn an Stelle der freien Station beim Meister und der bis dahin üblichen einmaligen Zahlung im Jahre am Meßtage zu erhalten. Diesen Aufgaben war das alte System nicht gewachsen: Die Wechsel lauteten meist über große und unrunde Beträge; sie waren unteilbar, für Lohnzahlungen also unverwendbar; dazu waren sie nicht gegen Verlust versichert und meist noch nicht fällig.

Hier trat die Banknote schottischen Ursprungs ein. Die Notenbanken taten nichts, als die großen und unrunder Beträge von Wechseln umzutauschen gegen Wechsel in kleinen und runden Beträgen. Sie tauschten die ungeraden und über viel zu große Beträge lautenden Wechsel um in typisierte, sagen wir über 10, 20, 50 100 Mark lautende Wechsel und gaben ihre eigene

Unterschrift dazu, um das Kreditrisiko auszuschalten¹⁾. Derartige Banknoten waren also, wie ein kluger deutscher Bauer einmal gesagt hat, nichts als „zerhackte Wechsel“. Ihre Einlösung brauchte nicht in Gold zu erfolgen, sondern ganz natürlich dadurch, daß derjenige, der die fällig gewordenen Wechsel zu bezahlen hatte, zu ihrer Bezahlung die Banknoten einreichte, wodurch ein Rücktausch möglich wurde: das anfängliche Tauschgeschäft wurde rückgängig gemacht, indem der eine seine (nun bezahlten) Wechsel zurückerhielt, und der andere seine Noten. Mit diesem Mittel — über das sich naturgemäß noch manches sagen ließe, steckt doch die ganze Notenbanktheorie dahinter — konnte man also auch im Zeitalter der Technik und der Industriearbeiterschaft des Problems des Austausches der Waren Herr werden: Jeder verkaufte seine Produkte und Dienste gegen Wechsel, jeder bezahlte mit Wechseln, und da, wo das nicht angängig war, ließ er sich für die Wechsel Banknoten geben, die aber nichts als eine Form von Handelswechseln waren.

Um uns den heutigen Zuständen zu nähern, haben wir zunächst noch den Giroverkehr einzusehen. Der Detaillist, dem wohl in Deutschland drei Viertel des Volkseinkommens zufließen, macht sich nicht mehr die Mühe, die eingegangenen Banknoten zu verpacken und als Wertbrief an seine meist auswärtig wohnenden Lieferanten zu senden, damit der Kreislauf des Geldes über den Fabrikanten, der den ersten Notenkredit bekam, geschlossen werden kann, wie das nach dem obigen Schema nötig war. Vielmehr zahlt er die Tageslosung schon am nächsten Tage bei einer benachbarten Depositenkasse oder Bankstelle ein und benutzt das so gewonnene Guthaben zu Überweisungen an seine Lieferanten. Während früher das Kreislaufschema wohl für 90 % des umlaufenden Bargeldes lautete: Erster Teil: Bank — Lohntüte der Fabrik — Lohnempfänger — Laden; zweiter Teil: Laden — Grossist — Fabrikant — zurück zur Bank, wird heute nur noch der erste Teil dieses Kreislaufes vom Banknoten- und Stückgeldumlauf besorgt, da bereits der Ladeninhaber die Noten zur Bank zurückbringt und damit den Notenumlauf beendet. Allerdings zahlt der Ladeninhaber diese Banknoten nicht auf das Konto des Fabrikanten ein, dem Wechsel in Noten umgetauscht worden waren, sondern auf seines. Mit der Einzahlung der Banknoten durch den Detaillisten bei der Bank ist also der Kreditvorgang keineswegs beendet, sondern nur umgeformt. Der Fabrikant, der der Notenbank Wechsel gegeben hatte und dafür Lohngehälter erhielt, hat diese Banknoten noch nicht zurückgebracht, diese Wechsel also noch nicht bezahlt. Durch die Einzahlung des Ladeninhabers sind aber die Girodepositen der Bank um genau den Betrag angewachsen, um den sich am gleichen Tage der Notenumlauf vermindert hatte. Mit diesen zusätzlichen Passivmitteln führt die Bank die aktive Kreditgewährung weiter. Diese neuen Girodepositen, die an die Stelle des zweiten Teils des klassischen Kreislaufschemas treten, durchwandern nun in Form von Überweisungen die lange Kette der Bankkonten der Lieferanten und Unterlieferanten, bis sie zuletzt auf dem Konto des ursprünglichen Fabrikanten landen, womit der Noten-Umtauschkredit zurückgezahlt ist, von dem der Notenumlauf seinen Ausgang nahm. Gleichzeitig sinken die Girodepositen auf den ursprünglichen Betrag zurück. Nähere Untersuchungen zeigen, daß der Bargeldkreislauf heute etwa 11 Tage und der anschließende Girokreislauf durch die verschiedenen Gironetze noch etwa 15 Tage dauert, so

daß die Kreditfristen von den Banken bei derartigen Krediten im Durchschnitt auf etwa 26 Tage gesetzt werden müßten. Nicht mehr die Gesamtheit der Banknoteninhaber ist es also heute, die durch ihren Notenbesitz, der ja eine Kreditgewährung bedeutet, die Güterverteilung in Ebbe und Flut elastisch finanziert, sondern fast drei Fünftel des Kreditspielraumes entfallen heute auf die Inhaber von tatsächlich dauernd umgeschlagenen Girokonten. Notenumlauf und Girodepositen zusammen müssen immer ausreichen, um die gesamte richtig gegliederte Produktion nach ihrem Verkauf an den Grossisten in die Hand des letzten Käufers zu überführen. Beide entstehen durch den Umtauschkredit und vergehen durch seine Rückzahlung; beide sind unabhängig von der Höhe der Spareinlagen, der Kapitalbildung, den Auslandsgeldern und den Devisenguthaben; sie bedeuten keinerlei prinzipielle Veränderung gegenüber dem anfänglichen einfachen Wechselaustauschschema, sondern nur eine Verfeinerung.

2. Verfallserscheinungen

Die Verfasser der „Vier Gesetzentwürfe zur Bekämpfung der Deflation, Verhinderung der Inflation und Senkung des Zinses“, zu denen ich gehöre, und über deren Gedanken ich hier auf Aufforderung des Herausgebers von „Technik und Wirtschaft“ zu referieren habe, sind nun der Ansicht, daß ein gesundes Zahlungsmittel- und Währungssystem auch heute nicht viel anders auszusehen habe. Sie gehen nach wie vor von dem einfachen Vorgang aus: den aus den Fabrikatoren herausrollenden Warenmengen, die den Konsumenten zugeführt werden, die ihrerseits wiederum ihre Arbeitsleistung hingegeben haben. Sie halten es für entscheidend wichtig, die Verkaufserlöse zwischen diesen Gruppen von Leistenden und Liefernden zu kompensieren, sei es nun im Wege des Wechselverkehrs, der Girozahlung oder der Verrechnung von Forderungen und Schulden auf Bankkonten. Ist dieser Prozeß in Ordnung, so läuft die Wirtschaft, jedenfalls ist sie von der monetären Seite her nicht gehemmt. Es ist dann nicht nötig, „Initialzündungen“ oder „Ankurbelungen“ zu versuchen, „zusätzlichen“ Kredit heranzuholen, den Staat zu bemühen (vielmehr die Räte in seinen Ministerien) oder andere künstliche Aktionen vorzubereiten.

Nach dieser Ansicht stellt sich die gesamte moderne Entwicklung des Geld- und Finanzwesens als eine Entartung, als ein Irrweg dar. Die Trennung zwischen Noten- und Depositenbanken, die Zentralisation des Notenbankwesens, die Aufgabe der Einlösbarkeit (1914) und die Einführung des Zwangskurses (1910) für Papiergeld, der 1931 erfolgte Übergang vom Handelswechselgeld zum Lombardgeld — sie alle stellen nicht Spitzenleistungen der Finanzkunst, sondern Verfallserscheinungen dar, die den einfachen Vorgang der Güterverteilung nicht befördern, sondern nur verschleiern und erschweren. Denn dadurch sind unsere großen Banken heute ebenso „verstopft“ wie Güterbahnhöfe, in denen sich Hunderte von Zügen festgefahren haben. Der kunstvolle Aufbau der modernen Finanztechnik, die in ihrem volkswirtschaftlichen Sinne von beinahe niemandem mehr verstanden wird, ja ein großer Teil der modernen Geldlehre erscheinen dieser Betrachtung, wie der Manchester Guardian Commercial in einem ausgezeichneten Artikel am 23. Juli sagte, als Irrtümer. Sie betrachtet die Aufgaben einer Bank als nicht sehr verschieden von denen einer Eisenbahn und eines Güterbahnhofes.

¹⁾ Vgl. mein Buch „Der Neubau des deutschen Kreditwesens, eine zentrale nationalpolitische Aufgabe“, Berlin 1932, Stilke. S. 20 bis 48.

Diese Theorie ist nicht etwa neu. *Adam Smith* hat Teile daraus genau beschrieben, überhaupt ist sie die eigentliche klassische Theorie, die man so oft überwunden glaubte. Die Entartungserscheinungen, die wir heute beobachten, sind in den meisten Ländern alle paar Jahrzehnte vorgekommen, und man hat fast immer dieselben ungeeigneten Mittel zur Wiederherstellung ergriffen, bis die Erfahrung lehrte, daß es nur den alten einfachen Weg gibt, der sich an den „Vorgang“ anschließt und die ideologische Spekulation beiseite läßt.

So unterscheiden sich die „Vier Gesetzentwürfe“ grundsätzlich von den 20 000 Währungsprojekten, die es heute geben soll. Sie wollen nicht noch mehr Lombardgeld, d. h. noch mehr Verstopfung der Güterbahnhöfe des Geldverkehrs, nicht noch mehr Zentralisierung mit ihren deflationistischen Folgen, nicht noch mehr Annahmewang für Banknoten und womöglich auch für Giro Guthaben, sondern sie wollen Diskontgeld, wie es oben beschrieben wurde, und zwar nur auf Grundlage schon kurzfristig verkaufter Ware; sie wollen radikale Reinigung des Kreditapparats, um die Verstopfung, soweit sie schon besteht, zu beseitigen; sie wollen Dezentralisation des Kredits und damit der Industrie, wie sie das Zeitalter der Elektrizität möglich macht, und wie wir sie brauchen, um die Wirtschaft wieder hochzubringen, genau wie sie der *Freiherr vom Stein* vor 125 Jahren brauchte, um die Mißwirtschaft der zentralen preußischen Bürokratie zu beseitigen; und die Gesetzentwürfe wollen schließlich die Abkehr vom Annahmewang, der die zivilrechtliche Voraussetzung ist, ohne die Inflation sich im Verkehr nicht durchführen läßt, und der überall mit Notwendigkeit zur Entartung des Bankwesens führt.

3. Die „Vier Gesetzentwürfe“

Dementsprechend sehen die „Vier Gesetzentwürfe“ in erster Linie die freie Möglichkeit zur Gründung von „Verrechnungsbanken“ vor. Diese Verrechnungsbanken sind lokale selbständige Notenbanken, die aber nicht typisierte Wechsel (Banknoten) ausgeben, sondern typisierte Verrechnungsschecks auf Grund des § 1 des Scheckgesetzes. Diese sollen von der ausgebenden Bank akzeptiert und in bestimmter Weise ausgefertigt sein. In jeder Großstadt können sich z. B. nach diesem Vorschlag u. a. die dort vertretenen Banken und Bankiers eine solche Verrechnungsbank gründen, die die Verrechnung von Forderungen und Schulden innerhalb des Bezirks in vollkommener Weise leisten soll, als es die lokale Abrechnungsstelle, insbesondere auch die Reichsbank heute kann. Denn die Reichsbank, die mit Finanzwechseln überlastet und vom Ausland abhängig ist, hat nicht die Freiheit, gute Handelswechsel so leicht und billig in typisierte Schecks umzutauschen, wie das die Verrechnungsbank vermag. Durch ein geradezu raffiniertes System von Maßregeln wird dafür gesorgt, daß diese Verrechnungsbanken immer genug „Rückstrom“ haben, und daß Mißbräuche ausgeschlossen werden. Die lokalen Verrechnungsbanken sollen durch spezielle Giro- und Austauschzentralen interlokal verbunden sein.

So soll ein Netz gesunder, durch die Krise und allzuviel „Finanzkunst“ nicht belasteter Kreditanstalten geschaffen werden, damit der normale Umsatzkreditverkehr wieder in Gang kommt, die monetären Hemmungen des Güteraus-tausches also beseitigt werden. Diese Reservefront im Bankwesen soll die Reichsbank zugleich ent-

lasten und kampffähiger machen. Inflation kann davon ebensowenig befürchtet werden, wie von jeder andern Ausdehnung des bargeldlosen Verkehrs. Zur Inflation gehören immer zwei: Einer, der das Geld ausgibt, und ein Zweiter, der es annimmt. Besteht kein Annahmewang²⁾, so wird man den Zweiten nur finden, wenn man mit den Schecks vollwertig kaufen kann. Das wird immer der Fall sein, wenn die Verrechnungsbank sich auf die Diskontierung und Zerstückelung von echten kurzfristigen Warenforderungen beschränkt, weil diese Rückstrom haben. Treibt sie Mißwirtschaft, so werden ihre Schecks entwertet, wie heute die Schecks, die man auf eine zahlungsunfähige Bank ziehen würde; eine Entwertung der Einheit „Goldmark“ oder anderer Zahlungsmittel kann dadurch nicht erreicht werden.

Hiermit ist aber nur dem privatwirtschaftlichen Sektor der Wirtschaft gedient. Über 40 % der Wirtschaft gehören heute durch Steuerzahlung, öffentliche Beiträge und Staatsbetriebe dem sogenannten öffentlichen Sektor an. Hier genügt nicht die eben beschriebene Ausdehnung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs auf die Lohnzahlung und die Verrechnung der Lohn- und Gehaltsforderungen der Verbraucher mit den Lieferantenforderungen der Firmen, sondern hier hat eine zweite Art der Verrechnung ergänzend einzutreten: Die Verrechnung zwischen den Lohn- und Gehaltsforderungen der Staatsangestellten und -lieferanten gegen den Staat mit den Steuerforderungen des Staates gegen die Bürger. Die Verrechnung, welche überhaupt die leitende Idee der ganzen Gesetzentwürfe ist, erfolgt hier zweckmäßig nicht durch „Scheck“ genannte Verrechnungszettel, sondern durch andere staatliche Verrechnungszettel mit dem alten Namen „Reichskassenscheine“. Auch diese Reichskassenscheine dürfen, um vor Inflation gesichert zu sein, keinen Annahmewang für Private haben, sondern sie haben nur „Steuerfundation“, d. h. sie müssen von den öffentlichen Kassen bei Steuerzahlungen zum Nennwerte genommen werden (vgl. die neuen „Steuergutscheine“). Auch hier ist die Rückströmung durch genaue Vorschriften gesichert und Mißbrauch ausgeschlossen. So wird das Aufhören der Deflation im öffentlichen Sektor der Wirtschaft erreicht, Kaufkraft dargeboten, die sich zwangsläufig in zusätzlichem Absatz der Industrie äußern muß und eine reinliche Scheidung des Staatskredits vom Privatkredit der Reichsbank erreicht, deren Vermengung heute eine der schlimmsten Hemmungen des Gesundungsprozesses darstellt. Zugleich kann den Kassenschwierigkeiten des Reichs abgeholfen werden, soweit diese nur Überbrückungsschwierigkeiten sind, denn echte Defizite des Etats können durch private Verrechnung naturgemäß nicht ausgeglichen werden.

Ein weiterer Gesetzentwurf beschäftigt sich sodann mit dem langfristigen Kredit des Reichs. Fällige Anleihestücke, bei der Erbschaftssteuer auch nicht fällige, sollen zu Steuerzahlungszwecken verwendet werden dürfen, um hierdurch mehr Vertrauen und Nachfrage nach Reichs-, Länder- und Gemeindegeldern zu schaffen. Durch ein Netzwerk von Bestimmungen soll dieserart das Kursniveau der Anleihen, das heute überaus schlecht ist, dem Paristande von 100 % angenähert werden. Wenn man mit Recht gesagt hat, daß ein Volk, das nicht baut, stirbt, so darf man auch behaupten, daß ein Volk stirbt, welches es nicht versteht, seine festverzinslichen Papiere an den Paristand heranzubringen. Diese Sanierung

²⁾ Dieser besteht in Deutschland nur für Reichsbanknoten und erst seit 1910; nicht z. B. für Rentenbankscheine.

des langfristigen Kredits und des Anleihemarktes, verstärkt durch die Flüssigkeit am Geldmarkt infolge der Zulassung von Verrechnungsbanken und Reichskassenscheinen, würde drei Wirkungen haben: einmal würden die Sparkassen und Versicherungsträger, die einen großen Teil der Volkssparnisse verwalten, wieder bilanzieren können, zum andern hätte der Staat Kredit und zum dritten wäre die Voraussetzung für eine Belebung des Baumarktes gegeben: billiger Kredit.

Die weiteren Vorschläge, auf die hier nicht eingegangen werden soll³⁾, beschäftigen sich mit der Sanierung der Reichsbank, der Herstellung einer gesunden und unanfechtbaren Währungseinheit in Gold, wobei aber Gold nur Index, nicht aber Deckung oder Zahlungsmittel sein soll, der Abrundung des Systems der papierernen Zahlungsmittel und schließlich mit der Abdrängung der gehamsterten Reichsbanknoten in eine Goldanleihe des Reichs („Steuer Guthaben“).

4. Zusammenfassung

So ist hier der Versuch einer umfassenden Krisenbekämpfung gemacht worden, die in den kurzen Monaten seit dem Erscheinen bereits nicht ganz ohne Wirkung gewesen ist. Die „Steuer Gutscheine“ der Reichsregierung von Papen sind unter Benutzung der hier geleisteten Vorarbeiten geschaffen worden, ihre Steuerfundation, ihre Kursnotierung und Zahlungsmittelähnlichkeit weist darauf hin. Überhaupt ist die Politik der Anpassung an die Krise überwunden, man hat sich allgemein zur energischen Bekämpfung der Krise durchgerungen. Wird der beschrittene Weg weiter verfolgt, woran wohl nicht zu zweifeln ist, so wird man nach manchen Unfällen

³⁾ Vgl. „Das andere System“, ein Wirtschafts- und Finanzvorschlag in vier Gesetzentwürfen, Berlin 1932, Stilke, wo der Text der Gesetzentwürfe ebenfalls abgedruckt ist. Die Originalausgabe dieser Entwürfe nebst einer offiziellen Begründung von Dr. W. Zander ist zu beziehen durch Dr. Ramin, Berlin NW 7, Friedrich Ebertstr. 28 (1 RM).

noch weitere der Anregungen in Anspruch nehmen, denn der Kurs der neuen Geldpolitik geht bereits in der hier geforderten Richtung (Staatspapiergeld usw.).

Dabei sollte man sich hüten, die Fehler der üblichen unwissenschaftlichen Währungsvorschläge mitzumachen: den Zentralismus, der nie sagt, wie die Peripherie und das platte Land mit Kredit versorgt werden soll; die Begünstigung der Kreditmißbräuche, die heute so groß und offenkundig sind, die aber nie durch blindes Vertrauen, sondern nur durch zwangsläufige gesetzliche Vorkehrungen ausgeschlossen werden können; die Vernachlässigung des Agrarkredits; die Überschätzung unseres Menschenmaterials (als ob wir geniale Übermenschen hätten, die Riesenbanken zu leiten vermöchten); die Hoffnung auf die ankurbelnde Wirkung der Inflation, obwohl doch das Wirtschaftsleben im Inflationsjahr 1923 fast zum Stillstand gekommen war; die Hoffnung auf Schuldabwertung, obwohl wir doch nicht in der Überschuldung, sondern in dem Absatzmangel das primäre Übel sehen müssen; die Neigung, nicht Diskontgeld, sondern nach amerikanisch-russischem Muster noch mehr Lombardgeld auszugeben, worauf ja fast alle Vorschläge heute hinauslaufen. Vermeiden wir diese Fehler, die sich bei jedem im Anfange der Geldstudien einzustellen pflegen, so werden wir eine gesunde Grundlage für ein selbständiges freies Unternehmertum schaffen. Der gesunde Verkehrsmechanismus, der damit im Gelde und den Banken aufgebaut ist, ist naturgemäß kein Endstadium. Vielmehr wird jeder Betrieb dann mit verdoppelter Energie zu gesunder Betriebswirtschaft, insbesondere zu einer gesunden Kapitalwirtschaft hinstreben müssen, wie das in den Leitartikeln dieser Zeitschrift so eindringlich gefordert worden ist (vgl. 1932 Nr. 3, 4, 5, 6). Nur zwischen gesunden Einheiten ist ein gesunder Austausch möglich, nur sie können eine gesunde Volkswirtschaft bilden. [1470]

Zur Steuerfreiheit von Unternehmungen der öffentlichen Hand

Von HEINRICH BÜGGELN, Stuttgart

Die Untersuchung stellt einen Beitrag zur Frage der zweckmäßigsten Verwendung der Ersparnisse dar, die die Unternehmungen der öffentlichen Hand aus ihrem Steuerprivileg erzielen. Dem Charakter der Unternehmungen und dem Sinn des Privilegs entsprechend sollen diese Ersparnisse nicht unmittelbar in Form von Preissenkungen einem Teil der Bevölkerung zugute kommen — dies auch schon nicht aus Gründen des Wettbewerbs mit privaten Unternehmungen — sondern restlos an den Staat oder die Gemeinden abgeführt werden, um dadurch die Allgemeinheit zu entlasten.

Unternehmungen der öffentlichen Hand sind solche, die sich im Besitze des Reiches, der Bundesstaaten oder der Kommunen befinden, einerlei ob sie als sogenannte unselbständige Unternehmungen unter der unmittelbaren Aufsicht der Parlamente oder Gemeindeverwaltungen stehen, oder ob sie selbständig in einer nach kaufmännischen Grundsätzen geleiteten Gesellschaftsform, z. B. als Aktiengesellschaft, betrieben werden. In beiden Fällen ist die öffentliche Hand in diesen Unternehmungen allein maß-

gebend. Außerdem ist sie vielfach an sogenannten gemischt-wirtschaftlichen Unternehmungen beteiligt.

Alle diese Unternehmungsarten sind je nach ihrer Eigenart in größerem oder kleinerem Umfange im Gegensatz zu den entsprechenden reinen Privatunternehmungen von Steuern befreit. Die größten Vergünstigungen genießen in dieser Hinsicht die sogenannten Versorgungsbetriebe, aus denen die Bevölkerung mit Elektrizität, Gas und Wasser versorgt wird, während Betriebe mit gewerblichem Charakter weniger begünstigt sind.

Der Sinn der Steuerfreiheit

Der Sinn der gesetzlichen Steuerbefreiung ist ohne Zweifel der gewesen, der öffentlichen Hand durch den Steuernachlaß größere Mittel für ihren Haushalt zu verschaffen und in gleichem Maße das Reich, das seinerseits einen Teil der Steuereingänge an Staaten und Gemeinden weitergeben muß, zu entlasten; ferner sollte dadurch ermöglicht werden, die Gemeindeumlagen auf einer für die Bevölkerung tragbaren Höhe zu halten.

In Wirklichkeit wird die Steuerfreiheit nur in den seltensten Fällen ihrem eigentlichen Zweck entsprechend verwendet. Die ersparte Steuer wird vielmehr in der Regel den Abnehmern in Form der Lieferungsverbilligung geschenkt und damit m. E. ein großer volkswirtschaftlicher Schaden angerichtet, indem einerseits Handel und Gewerbe durch erhöhte Gemeindeumlagen zu leiden haben, andererseits aber privatwirtschaftliche Versorgungsbetriebe

gleicher Art, die nun ebenfalls die Preise senken müssen, auf vielen Gebieten beeinträchtigt werden. Außerdem muß die Bevölkerung, die ohne ihr Verschulden beispielsweise Elektrizität von einem Privatunternehmen bezieht, ungerechterweise mittelbar Steuern bezahlen, die der von Unternehmungen der öffentlichen Hand versorgten Bevölkerung meist geschenkt werden.

Für eine richtige Verwendung der ersparten Steuermittel mögen folgende Musterbeispiele dienen: Die Stadt Stuttgart führt aus den Bruttoeinnahmen des Elektrizitäts-, Gas- und Wasserwerks (hier unselbständige Betriebe) zuerst 10 % an die städtische allgemeine Finanzverwaltung ab, so daß die Gemeindeumlage entsprechend niedriger gehalten werden kann. Erst der verbleibende Einnahmerest wird dazu benutzt, nach Abzug der Geschäftskosten, Zinsen und Abschreibungen als Gewinn verbucht zu werden. Außerordentlich begrüßenswert ist es, daß neben der kameralistischen Buchführung ein Geschäftsbericht nach kaufmännischen Grundsätzen veröffentlicht wird. An der Spitze der Unternehmungen stehen tüchtige Fachmänner. Die Verwaltung liegt in den Händen eines Bürgermeisters, der Techniker ist. Obwohl also die ersparte Steuer hier richtig verwendet wird, gehört Stuttgart zu den Städten, welche die billigsten Elektrizitäts- und Gaspreise im Reich haben, wenn auch Württemberg ein Land ohne namhafte Energiequellen ist.

Als weiteres Beispiel sei ein selbständiger kommunaler Betrieb in Form einer städtischen Aktiengesellschaft genannt. Es handelt sich um die Versorgungsbetriebe der Stadt Kassel¹⁾. Hier wurde 1930 das Elektrizitätswerk mit dem Gas- und Wasserwerk mit einem Kapital von 12 Mill. RM, das sich vollständig im Besitz der Stadt befindet, zu der Städtischen Werke A.G. Kassel vereinigt. Diese kommunale Gesellschaft hat 1930 aus den Bruttoeinnahmen 15 % an die Stadtkasse abgeführt und aus den Resteinnahmen noch eine Dividende von 11 % verteilt.

Falsche Verwendung

In der Regel wird jedoch, wie schon erwähnt, die ersparte Steuer unmittelbar den privaten Stromabnehmern geschenkt, indem sie zur Verbilligung der Strompreise verwendet wird. Wenn die Privatwerke dennoch bei gleichen Preisen mit einem Nutzen arbeiten, so zeigt sich weiter, daß bei den Unternehmungen der öffentlichen Hand, die trotz der Ersparnis keine höheren Gewinne erzielen, irgend etwas in der Verwaltung nicht in Ordnung ist. Als Beispiel will ich eine Stadt erwähnen, die mit dem Staat zusammen eine gemischt-wirtschaftliche Aktiengesellschaft (das gesamte Kapital hier also im Besitz der öffentlichen Hand) gebildet hat. Im Geschäftsbericht wird zwar gesagt, daß 7 % Dividende verteilt worden seien. Nimmt man jedoch an, daß die Ersparnis an Steuern aus den Bruttoeinnahmen mindestens 10 bis 12 % (heute nach Heraufsetzung der Umsatzsteuer 12 bis 14 %) betragen hat, so geht daraus hervor, daß in Wirklichkeit ein recht erheblicher Verlust vorhanden war. Dabei bewegen sich die Strompreise keinesfalls in niederen Grenzen. Sie sind höher als in der bereits erwähnten Stadt Stuttgart.

Weiter sei folgendes Beispiel für die dem Sinn der Steuerfreiheit entgegenstehende Verwendung der sich hieraus ergebenden Vorteile angeführt: Im Juni 1931 wurde der allerdings später von der Regierung nicht genehmigte Beschluß gefaßt, ein großes württembergisches,

bisher gemischt-wirtschaftliches Elektrizitätsunternehmen durch Ankauf des in Privathand befindlichen Anteils in einen Bezirksverband auf kommunaler Grundlage umzuwandeln. Der entsprechende Bericht lautete wörtlich: „Dadurch entfallen in Zukunft die seitherigen Steuern im Betrage von jährlich 280 000 RM. Diese Ersparnis soll benutzt werden, um die Kleinabnehmer tarife um 4 $\frac{1}{2}$ $\frac{1}{100}$ /kWh zu senken“. — In wirtschaftlich eingestellten Kreisen hatte man erwartet, daß diese Summe etwa im Verhältnis der Einwohnerzahlen oder der abgegebenen Kilowattstunden an die zugehörigen Gemeindekassen abgeführt werde. Im vorliegenden Falle wäre indessen nach den bestehenden Vorschriften eine andere Verwendung der frei werdenden Mittel nicht möglich gewesen, denn für die württembergischen Gemeinde- und Bezirksverbände als sogenannte gemeinnützige Unternehmungen besteht die allerdings unter ganz andern wirtschaftlichen Verhältnissen vor dem Kriege erlassene und damals berechtigt gewesene Verfügung, daß keinerlei Gewinne gemacht werden dürfen, vielmehr alle Überschüsse zur Senkung der Strompreise verwendet werden müssen.

Gewiß sollte man in der heutigen Zeit bestrebt sein, alle Preise soweit wie möglich zu senken, aber doch nur dann, wenn die Ersparnisse nicht auf der andern Seite durch erhöhte Gemeindeumlagen wieder fortgesteuert werden müssen. In erster Linie sollte eine Preissenkung den kleinen Verbraucher entlasten. In vielen Fällen sind aber bei der Forderung auf Preissenkungen politische Gründe maßgebend. Dies ist ganz besonders bei dem Ruf nach Preissenkungen für elektrischen Strom der Fall. Nicht der kleine Verbraucher hat hierdurch merkbare Vorteile, sondern der wirtschaftlich stärkere Abnehmer mit einem großen Stromverbrauch. Ein kurzes Beispiel: Die Stromabnahme des kleinen Verbrauchers bewegt sich in ländlichen Bezirken zwischen 25 und 50 kWh und in Stadtbezirken etwa zwischen 50 und 75 kWh im Jahr. Findet nun eine Senkung des Strompreises wie im oben geschilderten Fall um 4 $\frac{1}{2}$ $\frac{1}{100}$ /kWh statt, so bedeutet das für einen Abnehmer von 50 kWh eine Ersparnis von nicht einmal 17 $\frac{1}{2}$ im Monat. Eine bemerkenswerte Entlastung genießt vielmehr im vorliegenden Fall nur der Inhaber einer großen Wohnung mit den verschiedensten elektrischen Haushaltsapparaten und hohem Stromverbrauch. Die notwendige Erhöhung der Gemeindeumlagen trifft jedoch alle Kreise empfindlich.

Neben den sogenannten Versorgungsbetrieben gibt es aber noch Unternehmungen der öffentlichen Hand, die rein gewerblichen Charakter tragen und mit bestehenden Privatunternehmungen in scharfem Wettbewerb stehen, z. B. staatliche oder kommunale Bergwerke, Hüttenwerke, Straßenbahnen, Bankinstitute. Zwei Staaten (Bayern und Baden) haben staatliche Brauereien. Der württembergische Staat hat vor einigen Jahren in Stuttgart ein Hochhaus errichtet, dessen Räumlichkeiten an Privatunternehmer gewerblich vermietet werden. Die Gaswerke beschränken sich in der Regel nicht nur auf die Herstellung von Gas, sondern sind mit chemischen Betrieben verbunden, was ja durch die Nebenproduktengewinnung verständlich ist. Neuerdings haben städtische Gaswerke große Kokerien errichtet, z. B. Stuttgart. Teilweise ist die Entwicklung derart vorangeschritten, daß man darüber streiten kann, ob ein solches Unternehmen in erster Linie eine große Kokereianlage mit einer riesigen chemischen Fabrik darstellt, in der das Gas als Nebenprodukt gewonnen wird, oder ob es sich umgekehrt verhält. — Auch diese

¹⁾ Elektrizitätswirtschaft 1931, Nr. 23, S. 666.

öffentlichen Nichtversorgungsbetriebe genießen Steuerermäßigungen, wenn auch nicht in gleichem Maße wie die Versorgungsbetriebe. Bei Gasanstalten wird die Erzeugung von Gas und Koks als Versorgungsbetrieb angesehen, während die andern Produkte in steuerlicher Beziehung wie die der Nichtversorgungsbetriebe behandelt werden.

Eine umfangreiche Abhandlung über die Unternehmungen der öffentlichen Hand hat Dr. jur. *Gerhard Sigloch*²⁾ veröffentlicht. Er urteilt (S. 196) folgendermaßen: „Das geltende Steuerrecht der Unternehmungen der öffentlichen Hand ist sehr unübersichtlich. Es gibt zu vielfachen Zweifeln und zur Bemühung des Reichsfinanzhofs für Streitigkeiten der Gemeinwesen untereinander Anlaß. Die einzelnen Unternehmungen sind teilweise systemlos befreit. Die Scheidung zwischen Unternehmungen mit öffentlicher und privater Rechtspersönlichkeit, mit öffentlich-rechtlichem und privatrechtlichem Betrieb ist nicht überall folgerichtig durchgeführt. Hier macht sich nachteilig bemerkbar, daß es dem deutschen Verwaltungsrecht an einer allgemein anerkannten Systematik fehlt.“

Grundsätzlich sind alle Unternehmungen der öffentlichen Hand steuerpflichtig. Aber sie genießen in gewissem Umfange Befreiungen nach Spezialgesetzen, die im Reich und in den einzelnen Staaten ganz verschieden sind. In Württemberg genießen sie beispielsweise bei der Gewerbesteuer größere Freiheiten als in Preußen. Nach Art. 31 des Württ. Grund-, Gebäude- und Gewerbesteuergesetzes genießen sogar die gemischt-wirtschaftlichen Elektrizitätsunternehmungen, auf welche die Bevölkerung angewiesen ist, Vergünstigungen, und zwar in dem Verhältnis, in dem Reich, Staat oder Gemeinden an dem Unternehmen beteiligt sind. Dies gilt auch für Anlagen, die nicht zur Versorgung, sondern zur Übertragung der Elektrizität durch Fernleitungen dienen“.

Auch in der 1930 erschienenen Veröffentlichung des Enquête-Ausschusses III „Die deutsche Elektrizitätswirtschaft“³⁾ wird die Frage der Steuerfreiheit der öffentlichen Hand wiederholt gestreift. Es sei insbesondere auf die Ausführungen von Dr. *Siegel* (S. 75 ff. und 280) und von *zur Nedden* (S. 225) hingewiesen.

Steuerfreiheit auch für Privatunternehmungen?

Während nun weite Kreise die Abschaffung der Vergünstigungen für die öffentliche Hand fordern, wird von anderer Seite vorgeschlagen, die Steuerfreiheit in gleichem Maße auch den Privatunternehmungen zu gewähren. Ein Vertreter dieser Forderung ist *Adolf Pirrung*, der Direktor des Bezirksverbandes Oberschwäbische Elektrizitätswerke in Biberach. Er hat in einem Vortrag am 18. 3. 1931 vor Vertretern der Ministerien, des Parlaments und der Wirtschaft in Berlin aufgezeigt, daß sich das zusätzliche Steueraufkommen aus der Besteuerung der in öffentlicher Hand befindlichen Gas-, Wasser-, Elektrizitäts- und Verkehrsunternehmungen gegenüber der schon geltenden Teilbesteuerung im g a n z e n auf rd. 180 bis 200 Mill. RM,

für Elektrizitätswerke allein auf 80 bis 100 Mill. RM belaufen dürfte. Hiervon fallen dem Reich zu: die Vermögenssteuer mit 100 %, die Körperschaftssteuer mit 25 %, die Umsatzsteuer mit 70 %. Die übrigen Steuern, insbesondere die Gewerbesteuer, werden ohnehin die in öffentlicher Hand befindlichen Unternehmungen fast überall schon belasten.

Die Vermögensteuer dürfte bringen	rd. 40 Mill. RM
die Körperschaftssteuer	„ 120 „ „
die Umsatzsteuer zusätzlich	„ 20 „ „
	<hr/>
zusammen	180 Mill. RM

Heute werden die Erträge andere sein, da sich die Vermögenswerte und auch die Einnahmen vermindert haben, während trotz Verminderung des Umsatzes die Umsatzsteuer erheblich gesteigert ist. Lassen wir aber die oben genannten Zahlen gelten, so würden dem Reich im ganzen aus der Beseitigung des Steuerprivilegs rd. 90 bis 100 Mill. RM, aus Elektrizitätswerken allein rd. 50 bis 60 Mill. RM zufließen, während der Rest den Gemeinden und Ländern zukommen würde.

Pirrung bezweifelt mit Recht, ob jetzt ein Ersatz für die durch Vollbesteuerung entstehende Belastung und den damit bedingten Ausfall aus den städtischen Budgets usw. geboten werden kann. Er hält es daher für zweckdienlicher, wenn im Laufe der Jahre das Steuerprivileg für alle Elektrizitätswerke geschaffen würde, wobei die dadurch hervorgerufene Entlastung wieder den Gemeinden durch Konzessionsabgaben oder den Verbrauchern durch Senkung der Strompreise zugute kommen müßte.

M. E. wäre es richtiger, die bestehenden Steuern der Privatunternehmungen nicht eher zu ermäßigen oder aufzuheben, als unsere wirtschaftlichen Verhältnisse einen Abbau der derzeitigen Steuerbelastungen überhaupt gestatten. Es gibt drückendere Steuern, die vorher beseitigt werden müssen. Die Steuern aus privaten Versorgungsbetrieben sollten jedoch restlos an die versorgten Gemeinden abgeführt werden und nicht, wie das jetzt der Fall ist, zum größten Teil an das Reich. Die Unternehmungen der öffentlichen Hand sollten — gegebenenfalls auf gesetzlichem Wege — veranlaßt werden, die Steuern aus Versorgungsbetrieben in gleicher Höhe wie bei Privatunternehmungen zu erheben und an die öffentlichen Kassen abzuführen, ohne daß deshalb eine Verminderung der seitherigen Abschreibungen, Rücklagen usw. erfolgen darf. Handelt es sich in beiden Fällen um Überland-Versorgungsbetriebe, so wären die Beträge entweder im Verhältnis der Einwohnerzahlen oder im Verhältnis der abgegebenen Energiemengen unter die versorgten Gemeinden zu verteilen, so daß also nicht nur die Gemeinden den Vorteil haben, in denen sich der Sitz der Unternehmungen befindet. Bei staatlichen Versorgungsbetrieben wäre entsprechend zu verfahren.

Soweit es sich indessen um Gewerbebetriebe der öffentlichen Hand handelt, liegt keine Veranlassung vor, diese nicht ebenso wie Privatbetriebe zu besteuern. Auch den Konsumvereinen kann in dieser Beziehung eine Ausnahmestellung nicht zugestanden werden.

Mögen diese Ausführungen dazu beitragen, daß die äußerst dringliche Aufgabe mit tunlichster Beschleunigung eine praktische und gerechte Lösung findet.

[1440]

²⁾ Dr. *Gerhard Sigloch*: Die Unternehmungen der öffentlichen Hand, Organisations- und Steuerrecht — 5 Heft der Wirtschaftsrechtlichen Abhandlungen, herausgegeben von Rechtsanwalt Professor Dr. *Karl Geiler*, Verlag J. Bensheimer, Mannheim/Berlin/Leipzig 1929.

³⁾ Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft. — Die deutsche Elektrizitätswirtschaft. — Verhandlungen und Berichte des III. Unterausschusses für Gewerbe, Industrie, Handel und Handwerk. — E. S. Mittler & Sohn, Berlin 1930.

ARCHIV FÜR WIRTSCHAFTSPRÜFUNG

Bilanzanalyse und Betriebskritik

Von Dr.-Ing. OTTO BREDT, Berlin
Schluß von Seite 206

3. Die Umschlagsanalyse

Der Analysierung des Kapitalumschlages ebenso wie der des Kapitalrisikos (vgl. Abschnitt 4) ist aus den bereits erwähnten Gründen stets der mittlere Monatsbestand im Jahresdurchschnitt zugrunde gelegt. An sich empfiehlt es sich, namentlich bei saisonbedingten Unternehmungen, die Analysen nicht nur für das gesamte Geschäftsjahr, sondern auch für die Halbjahre durchzuführen und darüber hinaus auch die Monatsergebnisse einzeln und laufend im Durchschnitt zu ermitteln. Bei dem folgenden Beispiele ist jedoch der Einfachheit halber hierauf ebenso verzichtet worden wie auf die Darstellung der entsprechenden Entwicklung über eine ganze Reihe von Jahren. Will man die in letzterer vorhandenen konjunkturellen Tendenzen erkennen, so ist es erforderlich, zum mindesten einen Zeitraum von drei, nach Möglichkeit aber einen solchen von fünf Jahren aufzunehmen. Hierauf wird noch in späteren Arbeiten zurückzukommen sein.

In der Zahlentafel 4³⁾ ist die Ermittlungsweise der Umschlagsanalyse an Hand eines Beispiels aus dem Kundenkonto (Warendebitoren) dargestellt. Da die buchmäßigen Aufzeichnungen, welche der Wirtschaftsprüfer vorfindet, meist von sehr verschiedenen Organisationsgesichtspunkten ausgehen, sind in der Zahlentafel 4 verschiedene Möglichkeiten einer vereinfachten Umschlagsanalyse aufgeführt. In der Regel wird sich die Umschlagsanalyse gemäß den Spalten a bis e und k bis m vornehmen lassen. Wichtig ist vor allem, neben dem durchschnittlichen Kontenstand im Monatsmittel jeweils den durchschnittlichen Monatsumsatz derjenigen Kontenseite zu errechnen, durch deren Bewertung das Konto gelöscht wird, also z. B. für das Kundenkonto den Habenumsatz (Einzahlungen), für das Lieferantenkonto den Sollumsatz (Auszahlungen). In jedem Falle genügt es aber bei der-

artigen Analysen, die ja nur die charakteristischen kapitalwirtschaftlichen Kennziffern ermitteln sollen, sich auf die Erfassung abgerundeter Beträge zu beschränken, die selbstverständlich stets bilanzieren müssen. Des weiteren ist, namentlich beim Warenkonto, darauf zu achten, daß Umsatz und Bestand stets vergleichbare Zahlenwerte (z. B. nur Einstandswerte) enthalten, trotzdem man sich darüber klar sein muß, daß dadurch die Bedeutung der eigentlichen „Bewertung“ nicht ausgeschaltet wird (vgl. Abschnitt 6).

Die eigentliche Umschlagsanalyse (Zahlentafel 5 bis 7) muß sich streng an den Kontenplan von Buchhaltung und Bilanz halten, zerfällt somit in eine Aktiv- und eine Passivanalyse. Einer näheren Untersuchung bedarf dann im Rahmen der Aktivseite noch die Analyse des eigentlichen Betriebsmittelumschlages, weil von hier aus die vertiefenden Untersuchungen der Betriebsprüfung anzusetzen sind.

Sämtliche Umschlagsanalysen sind auf die Ermittlung der Umschlagsdauer und nicht der Umschlagshäufigkeit (Umschlagsziffer) abgestellt, weil die Praxis daran gewöhnt ist, mit Zahlungszielen, Lagerdauer usw. zu rechnen und nicht mit Umschlagsziffern. Oder mit andern Worten, es wird im Sinne der Abb. 1 und 2 festgestellt, wie lange der jeweilige anteilige Kapitaleinsatz (wertmäßiger Bestand, Spalte c) auf dem zugehörigen Konto im Jahresdurchschnitt pp. verweilt (Tempo, charakterisiert durch Umschlagsdauer, Spalte f).

Nun würde aber die Ermittlung des Bestandes im Monatsmittel oder der dazu gehörigen Umschlagsdauer wohl die Umschlagsverhältnisse auf den einzelnen Kontengruppen aufdecken, noch nicht aber zeigen, welche Bedeutung gerade diesem Teile im Rahmen des gesamten Kapitalumschlages zukommt. Hier ist es notwendig, den Umschlag der einzelnen Konten in den Gesamtumschlag gemäß Abb. 2 einzugliedern, um so zur Möglichkeit einer zusammenfassenden Beurteilung der Umschlagsverhältnisse zu gelangen. Infolgedessen ist der das Umschlagtempo bestimmende Umsatz (Spalte d) der einzelnen Konten (Aktiva: Habenumsatz, Passiva: Sollumsatz) zu demjenigen Umsatz in prozentuale Beziehung (Spalte e) gesetzt, welcher den gesamten Kapitalumschlag entscheidend beeinflusst (vgl. Abb. 1 und 2) und außerdem so in dem gesamten Liefer-

³⁾ Vgl. den ersten Teil des Aufsatzes in Heft 9 (September) 1932, S. 208.

Zahlentafel 5. Umschlagsanalyse: Aktiva. Werte in 1000 RM

	Kontenplan	Bestand im Monatsmittel	Umsatz im Monatsmittel		Umschlagsdauer in Monaten	Wertzahl	Berechnung der Umschlagsdauer in Monaten nach		
			RM	%			Eröffnungsbestand	Abschlußbestand	Bilanzmittel
a	b	c	d	e	f	g	h	i	k
11.	Grundstücke	210,7	—	—	∞	44,0	∞	∞	∞
12.	Gebäude	758,3	1,3	0,3	583,30	159,0	601,08	589,08	595,08
13.	Maschinen	615,9	5,1	1,1	120,76	129,0	115,84	107,82	111,83
14.	Fuhrpark	50,2	1,2	0,2	41,67	10,6	29,33	54,45	41,89
15.	Utensilien	21,1	2,0	0,4	10,55	4,4	5,75	11,90	8,82
1.	Anlagen	1 656,2	9,6	2,0	172,50	347,0	172,00	170,00	171,00
2.	Waren	1 418,3	266,4	55,8	5,32	297,1	4,32	4,60	4,46
3.	Kunden	694,4	477,4	100,0	1,46	145,5	1,53	1,65	1,59
4.	Wechsel	2,8	35,4	7,4	0,08	0,6	0,31	0,43	0,37
5.	Bankguthaben	89,3	360,3	75,4	0,25	18,7	0,19	0,25	0,22
6.	Kassen usw.	53,2	334,2	70,0	0,16	11,1	0,12	0,16	0,14
2. bis 6.	Betriebsmittel (Umlauf) .	2 258,0	477,4	100,0	4,73	473,0	4,18	4,52	4,35
1. bis 6.	Gesamtvermögen	3 914,2	477,4	100,0	8,20	820,0	7,61	7,93	7,77

Bemerkung: Umschlagsdauer: $f = \frac{c}{d}$ (vergl. Zahlentafel 4). Wertzahl: $g = e \times f$.

Zahlentafel 6. Umschlagsanalyse: Passiva. Werte in 1000 RM

Kontenplan	Bestand im Monatsmittel	Umsatz im Monatsmittel		Umschlagsdauer in Monaten	Wertzahl	Berechnung der Umschlagsdauer in Monaten nach			
		RM	%			Eröffnungsbestand	Abschlußbestand	Bilanzmittel	
a	b	c	d	e	f	g	h	i	k
7.	Eigenkapital	2 080,7							
8.	Hypothek	900,0							
9.	Lieferanten	210,6	319,4	66,9	0,66	44,2	1,36	0,98	1,17
10.	Akzepte	390,0	64,2	13,4	6,06	81,4	3,40	5,60	4,50
11.	Bankschulden								
12.	Privatkonten	0,4							
15.	Gewinn- und Verlustrechnung	332,5	486,8	102,0	6,80	694,4		0,26	0,13
7. bis 15.	Gesamtbesitz	3 914,2	477,4	100,0	8,20	820,0	7,61	7,93	7,77

Bemerkung: Der Ermittlung des Umschlages unter Ziffer 15 ist ein „Bestand im Monatsmittel“ (Spalte c) zugrunde gelegt, welcher aus dem durchschnittlichen Gewinnsaldo (Ziffer 15) und dem Bestand an Eigenkapital (Ziffer 7) und Hypothek (Ziffer 8) errechnet ist.

und Zahlungsverkehre liegt, daß eine Bezugnahme auf ihn auch das Umsatzausmaß der einzelnen Kontengruppen charakterisiert. Als Bezugsgröße und Wertmaß für diesen Zweck wurde nicht der Warenausgang, sondern der Zahlungseingang von seiten der Kunden gewählt. Ist doch gerade der Zahlungseingang als Charakteristikum der Finanzierungsmöglichkeit von Betrieb und Geschäft aus dem laufenden Erwerbe heraus für alle Teile der Bilanz und damit der Kapitalwirtschaft von vorherrschender Bedeutung. Wie für die Ermittlung des Gesamtkapitalumschlages (Bilanzsumme) ist dann auch für die des Betriebsmittelumschlages der Habenumsatz des Kundenkontos (Zahlungseingang) als Basis (100 %) angesetzt (Spalte e).

Um die Bedeutung der einzelnen Kontengruppen im Rahmen der gesamten Umschlagsanalyse zu kennzeichnen, ist eine „Wertzahl“ (Spalte g) ermittelt, die sich aus dem Verhältnis der jeweiligen Bestände (Spalte c) zum als Maßstab gewählten Umsatz (Spalte d: 3. Kunden) bzw. aus der Multiplikation von Umschlagsdauer (Spalte f) und Umsatzanteil (Spalte e) für die einzelnen Konten ergibt. Hierdurch ist gleichzeitig wiederum die Bilanzierung der Aktiv- und Passivanalyse ermöglicht und u. U. ein wichtiges Hilfsmittel für Kontrollen und auch gelegentliche Behelfsmaßnahmen geschaffen.

Um auch hier darzulegen, welche großen Unterschiede und inneren Verzerrungen sich dadurch ergeben können, wenn man Umschlagsanalysen lediglich auf Grund der Bestände an Bilanzstichtagen durchführt, sind in den Spalten h bis k noch die entsprechenden Ergebnisse gegenübergestellt.

Die Umschlagsanalyse der Aktiva (Zahlentafel 5) zeigt bei den Anlagen mit der Dauer des Umschla-

ges gleichzeitig auch den Zeitraum der Erneuerung. Man ersieht, daß Gebäude sich in etwa 18,6 Jahren (583,30 Monaten) erneuern, Maschinen in 10 Jahren (120,76 Monaten) usw. Man ersieht aber ebenfalls, wie ja auch bereits aus Zahlentafel 1 bis 3 erkennbar, daß von hier aus trotz des geringen Umsatzanteiles (Spalte e) infolge der hohen Kapitalbeanspruchung der Investitionen (Spalte c) der Gesamtkapitalumschlag stark verlangsamt wird.

Unter den Betriebsmitteln fallen als vom Standpunkt der Bestände besonders wichtig zunächst die Kontengruppe „2. Waren“ und dann „3. Kunden“ auf, während sich die Umsätze ihrer Bedeutung nach auf fast alle Kontengruppen verteilen. Beurteilt man aber den Umschlag auf den einzelnen Konten vom Standpunkt der Umschlagsdauer (Spalte f), so erkennt man, daß hier die Kontengruppe „Waren“ bei weitem an erster Stelle steht. Während nämlich die Kunden im Durchschnitt ein Ziel von etwa 1 1/2 Monaten in Anspruch nehmen, d. h. also eine durchaus nicht ungünstige Zahlungsweise im Mittel aufweisen, bindet der Warenbestand nach Ausmaß (Spalte c) und Tempo (Spalte f) erhebliche Teile des beanspruchten Gesamtkapitales. Hier muß zunächst einmal die vertiefende Analyse einsetzen, obwohl der Umsatzanteil, dem Kostenaufbau entsprechend (vgl. 5. Die Rentabilitätsanalyse) nur 55,8 % des Ausmaßes der Zahlungseingänge in Anspruch nimmt. Für die Aufdeckung der Verhältnisse im Kundenkreis ist auch der Anteil der Wechsel an den Kundenzahlungen (Pos. 4, Spalte e) von Interesse.

Die Umschlagsanalyse der Passiva (Zahlentafel 6) zeigt eine kurzfristige Zahlungsweise der Firma den eigenen Lieferanten gegenüber. Allerdings sind da,

Zahlentafel 7. Umschlagsanalyse der Betriebsmittel (Umlaufvermögen). Werte in 1000 RM

Kontenplan	Bestand im Monatsmittel	Umsatz im Monatsmittel		Umschlagsdauer in Monaten	Wertzahl	
		RM	%			
a	b	c	d	e	f	g
0.	Betriebsmittel (Lieferungsumschlag) bezogen auf Warenumsatz	2 258,0	482,0	101,0	4,68	473,0
1.	Betriebsmittel (Zahlungsumschlag) bezogen auf Geldumsatz	2 258,0	477,4	100,0	4,73	473,0
2. a)	Umschlag im Kundenkreis	694,4	477,4	100,0	1,46	145,5
b)	„ in Kundenwechseln	2,8	35,4	7,4	0,08	0,6
c)	„ in Bankguthaben	89,3	360,3	75,4	0,25	18,7
d)	„ in Kassen usw.	53,2	334,2	70,0	0,16	11,1
3.	Fabrikumschlag im Mittel	1 418,3	266,4	55,8	5,32	297,1
4.	davon Umschlag des Materialanteiles	1 273,2	200,5	42,0	6,35	266,7
5.	Mithin Umschlag des Arbeitsanteiles	145,1	65,9	13,8	2,20	30,4
6.	Vom Umschlag des Materialanteiles entfallen auf					
a)	Reines Rohstofflager	352,5	224,4	47,0	1,58	74,0
b)	Reine Fertigung	797,5	293,0	61,5	2,72	167,0
c)	Reines Fertigwarenlager	123,2	266,4	55,8	0,45	25,7

wo Akzeptkredite in Anspruch genommen werden, hierfür sehr langfristige Zahlungsziele vorhanden (Rembourskredite). Der in den Pos. 13 bis 15 zum Ausdruck kommende Umschlag des unmittelbar für Löhne, Betriebs-, Verwaltungs- und Handlungskosten gezahlten Kapitalaufwandes (vgl. Abb. 2) entspricht in seiner Dauer etwa den unter den Aktiven aufgeführten Zeiten für Waren und Kunden, also der Zeitbasis von seiner Entstehung bis zu seiner Realisierung. Damit wird wiederum die Notwendigkeit einer vertiefenden Untersuchung des Betriebsmittelumschlages (Waren) vom Standpunkt einer Verbesserung der Gesamtleistung aus betont. Hierbei stößt man aber infolge oft mangelhafter Unterlagen nicht selten auf Schwierigkeiten, die jedoch auf die eine oder andere Weise auch behelfsmäßig eliminiert werden können, ohne damit das Ergebnis nicht mehr genügend genau werden zu lassen.

In der **Zahlentafel 7** ist eine derartige behelfsmäßige Analyse in Anlehnung an die Umschlagsanalyse der Aktiva verzeichnet. Zunächst ist unter Ziffer 1 der eigentliche Lieferumschlag der Betriebsmittel bezogen auf den Warenumsatz in dem betreffenden Geschäftsjahr ermittelt. Man sieht, daß der Warenumsatz den Zahlungseingang etwas übersteigt (Spalte e) oder mit andern Worten, daß in dem betreffenden Geschäftsjahr die Zahlungseingänge gegenüber dem Warenumsatz etwas schleppender geworden sind. Das ist für konjunkturelle Beobachtungen wichtig.

Sodann ist, ausgehend vom Zahlungsumschlag (vgl. Zahlentafel 5) unter Benützung der Wertzahl (Spalte g) und Absetzung des anteiligen Kapitalumschlages auf den Kunden- und Geldkonten der **Fabrikumschlag im Mittel** (Ziffer 3) errechnet. Das Ergebnis ist lediglich als ein Mittelwert und damit als rechnerische Kontrollgröße anzusehen und bedarf der weiteren Analyse, die zweckmäßigerweise zunächst wertmäßig, sodann aber mengenmäßig durchgeführt wird, um den Rahmen für die technisch-wirtschaftliche Betriebsprüfung im einzelnen zu erhalten. Hierbei sei ausdrücklich darauf aufmerksam gemacht, daß jede etwa einzusetzende technisch-wirtschaftliche Maßnahme selbstverständlich umgekehrt zunächst in ihrer mengenmäßigen, dann aber auch unbedingt in ihrer wertmäßigen Auswirkung geprüft werden muß, weil nur so der Zusammenhang zwischen technologischen und ökonomischen Gesichtspunkten im Rahmen der Kapitalwirtschaft gewahrt werden kann. Hier liegt also der eigentliche Übergang von der kapitalwirtschaftlichen Wertung zur betriebswirtschaftlichen Handlung und umgekehrt. Das gleiche gilt, falls es sich etwa um eine entsprechende, vertiefende Analyse des Kundenkreises oder dgl. handelt, auf die in andern Arbeiten eingegangen werden wird.

Um nun den Mittelwert des **Fabrikumschlages** näher zu analysieren, bietet die Betriebsrechnung, auch wenn nicht bilanz- oder kontennmäßig, sondern nur statistisch erfaßt, in der Regel irgendwelche Anhaltspunkte. Entweder läßt sich der Materialanteil am Umsatz

(Kostenanalyse) und Bestand (Inventur) in der Gesamtheit bestimmen. Dann ist die entsprechende Herauslösung des Arbeitsanteiles (hier nur unmittelbare Löhne) an Hand der Wertzahl auf bilanzmäßigem Wege ohne weiteres möglich. Oder es ist das Umgekehrte der Fall. Dann schält sich der Materialanteil in der Gesamtheit heraus. Auch dieser läßt sich in der Regel unschwer mit genügender Zuverlässigkeit in seine Hauptfaktoren zerlegen. Rohstoff- und Fertiglager werden in der Regel in den Beständen, Zu- oder Abgängen wertmäßig geführt. Wo dies nicht der Fall ist, muß gegebenenfalls die Mengenanalyse mit oder ohne Durchschnittsbewertung helfen, um Einblicke und Beurteilungsmöglichkeiten zu schaffen. Ist der Umschlag auf Rohstoff- und Fertigwarenlager zu ermitteln, fällt der Fertigungsumschlag des Materialeinsatzes von selber heraus. Auf die Einzelheiten derartiger Teilanalysen wird in besondern Arbeiten noch näher eingegangen werden.

Der **Zweck** dieser Teilanalysen ist stets zu erkennen, wo vertiefende Spezialuntersuchungen vom Standpunkte wirtschaftlicher Zweckmäßigkeit eingesetzt werden müssen. Oder mit andern Worten die vertiefenden und besondern Zeit- und Geldaufwand verursachenden Arbeiten sind auf diejenigen Gebiete abzugrenzen, welche jeweils im Interesse einer gesunden Wirtschaft bedeutungsvoll erscheinen. Denn kein Unternehmen hat die Zeit und das Geld, laufend Totaluntersuchungen vorzunehmen, die sich auf alle Einzelheiten erstrecken. Das hieße die wirtschaftliche Zweckmäßigkeit mit wirtschaftlich un Zweckmäßigen Mitteln suchen! Im vorliegenden Beispiel grenzt sich so als der Untersuchung im Rahmen des Fabrikumschlages vom kapitalwirtschaftlichen Standpunkte besonders bedürftig das Gebiet der reinen Fertigung (Pos. 6 b) und des reinen Rohstofflagers (Pos. 6 a) ab. Oder mit andern Worten Einkauf, Lager und Herstellung und damit insbesondere die Arbeitsvorbereitung und Arbeitsdurchführung des inneren Betriebes sind besonders zu prüfen. Namentlich in der Fertigung lohnt sich die Untersuchung. Hier kann vielleicht durch wirtschaftlich zweckmäßigere Disposition und Organisation an Kapitaleinsatz und damit auch an Zinsen gespart werden.

4. Die Risikoanalyse

Wie die Umschlagsanalyse geht auch die Risikoanalyse von dem bilanzmäßigen Aufbau der „Durchschnittsbestände im Monatsmittel“ (Spalte a bis e) aus, die einmal (Spalte d) zum gesamten in Anspruch genommenen Kapital (Bilanzsumme), das andere Mal (Spalte e) zum Eigenkapital (Stammkapital zuzüglich Reserven) in Beziehung gesetzt werden. Um einen Vergleich mit der Struktur der Eröffnungs- und Abschlußbilanzen zu ermöglichen, sind daneben die gleichen Beziehungen auch für diese ermittelt.

Bei der **Risikoanalyse der Aktiva** (Zahlentafel 8) ist zunächst die Feststellung wichtig, daß außer

Zahlentafel 8. Risikoanalyse: Aktiva. Werte in 1000 RM

	Kontenplan	Durchschnittsbestand im Monatsmittel			Eröffnungsbestand		Abschlußbestand	
		RM	%	mal Eigenkapital	%	mal Eigenkapital	%	mal Eigenkapital
a	b	c	d	e	f	g	h	i
11.	Grundstücke	210,7	5,4	0,10	6,2	0,11	6,0	0,11
12.	Gebäude	758,3	19,3	0,37	21,5	0,38	20,3	0,37
13.	Maschinen	615,9	15,7	0,30	16,3	0,28	14,5	0,26
14.	Fuhrpark	50,2	1,2	0,02	1,0	0,02	1,7	0,03
15.	Utensilien	31,1	0,8	0,01	0,3		0,6	0,01
1.	Anlagen	1 656,2	42,4	0,80	45,3	0,79	43,1	0,78
2.	Waren	1 418,3	36,2	0,68	31,5	0,55	32,3	0,59
3.	Kunden	694,4	17,7	0,33	20,1	0,35	20,8	0,38
4.	Wechsel	2,8	0,1					
5.	Bankguthaben	89,3	2,3	0,04	1,9	0,04	2,4	0,04
6.	Kassen usw.	53,2	1,3	0,03	1,2	0,02	1,4	0,02
2. bis 6.	Betriebsmittel (Umlauf)	2 258,0	57,6	1,08	54,7	0,96	56,9	1,03
1. bis 6.	Gesamtvermögen	3 914,2	100,0	1,88	100,0	1,75	100,0	1,81

Bemerkung: Die Ziffern zu e, g und i sind Anspannungsziffern.

Zahlfafel 9. Risikoanalyse: Passiva. Werte in 1000 RM

a	Kontenplan b	Durchschnittsbestand im Monatsmittel			Eröffnungsbstand		Abschlußbestand	
		RM c	% d	mal Eigenkapital e	% f	mal Eigenkapital g	% h	mal Eigenkapital i
7.	Eigenkapital	2 080,7	53,1	1,00	57,3	1,00	55,0	1,00
8.	Hypothek	900,0	23,0	0,43	24,8	0,43	23,8	0,43
9.	Lieferanten	210,6	5,4	0,10	11,9	0,21	8,3	0,15
10.	Akzefte	390,0	10,0	0,19	6,0	0,11	9,5	0,17
11.	Bankschulden							
12.	Privatkonten	0,4						
15.	Gewinn- und Verlustrechnung .	332,5	8,5	0,16			3,4	0,06
7 bis 15.	Gesamtbesitz	3 914,2	100,0	1,88	100,0	1,75	100,0	1,81

Zahlfafel 10. Risikoanalyse: Fabrik. Werte in 1000 RM

a	Kontenplan b	Durchschnittsbestand im Monatsmittel			Eröffnungsbstand		Abschlußbestand	
		RM c	% d	mal Eigenkapital e	% f	mal Eigenkapital g	% h	mal Eigenkapital i
2.	Waren	1 418,3	36,2	0,68				
21.	davon Materialanteil	1 273,2	32,5	0,61				
22.	Mithin Arbeitsanteil	145,1	3,7	0,07				
23.	Reines Rohstofflager	352,5	9,0	0,17				
24.	Reine Fabrikation	797,5	20,4	0,38				
25.	Reines Fertigwarenlager	123,2	3,1	0,06				

den Anlagen (Pos. 1) noch etwa ein Drittel (0,2 von Spalte e) der Waren (Pos. 2) durch Eigenkapital gedeckt ist. Entsprechende Wertveränderungen dieser Bestandskonten lassen sich also in dem aufgezeigten AusmaÙe aus eigener Kraft (Eigenkapital) ausgleichen. Hierbei ist auch der Anteil der Gewinn- und Verlustrechnung zu berücksichtigen. Betrachtet man demgegenüber diese Positionen lediglich vom Standpunkt einer gesicherten Zahlungsfähigkeit, so ist für ihre Beurteilung, sofern die Hypothek (vgl. Zahlfafel 9) nicht in Kürze zurückzahlbar ist, die letztere (0,43) noch zum Eigenkapital hinzuzunehmen. Den Anlagen (0,80) und Waren (0,68) stehen somit das Eigenkapital (1,0), der etwaige Gewinn und die Hypothek (0,43) gegenüber. Oder mit andern Worten unter Berücksichtigung des Gewinnsaldos sind vom Standpunkt einer gesicherten Zahlungsfähigkeit die Anlagen und Waren durch langfristig verfügbare Mittel gedeckt. In der gleichen Weise können auch die kurzfristigen Guthaben und Verpflichtungen auf ihr gegenseitiges Ausgleichsvermögen hin unter Abwertung ihrer Bedeutung und Disponierbarkeit im einzelnen geprüft werden.

die Heranziehung der Umschlagsverhältnisse wichtig (Zahlfafel 6). So werden z. B. innerhalb der Kontengruppe „9. Lieferanten“ im vorliegenden Falle die Verpflichtungen durchschnittlich nach zweidrittel Monaten bezahlt. Von dieser Seite aus ist also wahrscheinlich bei gleich oder ähnlich bleibenden Umsatzverhältnissen nicht nur kaum ein gesteigerter Zahlungsanspruch zu erwarten. Vielmehr wird im Gegenteil voraussichtlich hier die Möglichkeit vermehrter Finanzierung aus Lieferantenkrediten im Rahmen des jeweiligen Bestands- und Umsatzanteiles gegeben sein.

An Hand der Risikoanalyse der Fabrik (Zahlfafel 10) läÙt sich dann gegebenenfalls die oben durchgeführte Untersuchung des Wertausgleiches oder der Zahlungsfähigkeit weiter vertiefen. Darüber hinaus aber ist hier wiederum, in Verbindung mit der betreffenden Umschlagsanalyse (Zahlfafel 7), der Ausgang für die Beurteilung der eigentlichen Lieferfähigkeit und damit der kapitalwirtschaftliche Rahmen für die diesbezügliche vertiefende Betriebsprüfung gegeben. Auch hier

Innerhalb der Risikoanalyse der Aktiven fällt, abgesehen von dem bereits bei der Umschlagsanalyse erwähnten Anteil der eigentlichen Betriebsmittel, das bilanzmäßige AusmaÙ der Anlagewerte auf. Ihre Nachprüfung vom Standpunkt angemessener Vermögensbewertung ist hier also besonders wichtig. Auch wäre zu prüfen, inwieweit bei den gegebenen Umschlags- und Rentabilitätsverhältnissen die notwendigen Abschreibungsquoten und Erneuerungsrückstellungen der Anlageposten auf Grund ihrer jeweiligen Beanspruchung (Beschäftigungsgrad) gesichert erscheinen können.

Für die Risikoanalyse der Passiva (Zahlfafel 9) ist aus dem in Abschnitte 2 bereits geschilderten Gründen insbesondere das Verhältnis der gesamten in Anspruch genommenen Mittel (Bilanzsumme) zum Eigenkapital von Bedeutung. Danach ist die Zusammensetzung der Verpflichtungen in bezug auf ihre Verfügbarkeit näher zu untersuchen und insbesondere festzustellen, wie die letzteren nötigenfalls durch Liquidierung der Aktiven reguliert werden können. Gerade aber für die Beurteilung der Zahlungsfähigkeit ist

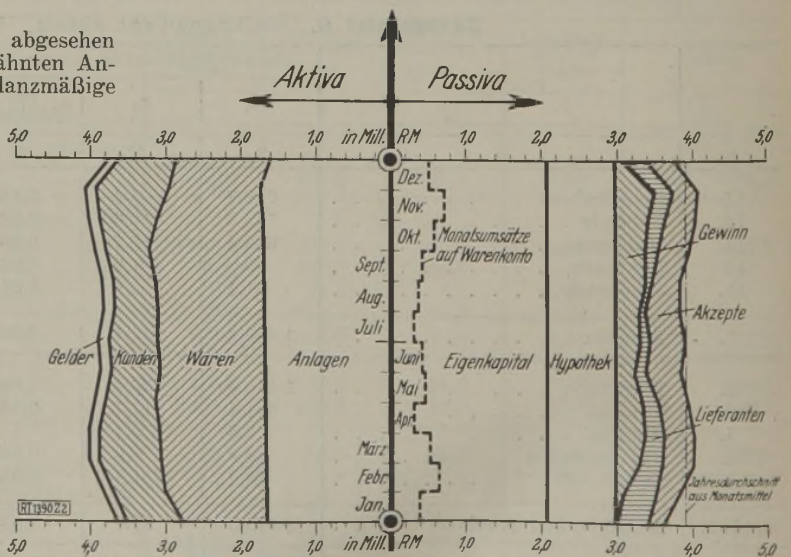


Abb. 3. Der Verlauf der Bilanzausweitung während eines Geschäftsjahres (Saisoncharakteristik)

tritt die Fertigung und danach das Rohstofflager als besonders bedeutsam hervor.

Hat man sich auf diese Weise einen Überblick über den kapitalwirtschaftlichen Aufbau des untersuchten Unternehmens im Jahresmittel gemacht, so wird es notwendig, die Auswirkungen der Betriebs-, Geschäfts- und Finanzgebarung im Rahmen der saisonmäßig oder konjunkturell gegebenen Einflüsse nachzuprüfen. Tritt doch gerade hierdurch eine fortwährende Verschiebung in der Kapitalanspannung und Bilanzausweitung ein.

Der eigentliche Verlauf der Bilanzausweitung während des behandelten Geschäftsjahres ist aus der Abb. 3 ersichtlich. Damit ist gleichzeitig auch, da während des laufenden Geschäftsjahres das Eigenkapital praktischerweise als konstant angenommen wird, gleichzeitig der saisonmäßige Ausschlag der Kapitalanspannung (Saisoncharakteristik) gekennzeichnet. Der ebenfalls eingezeichnete Umsatzverlauf (Warenumsatz) läßt die Auswirkung der Umsatzbewegung (Lieferungen) auf die Bilanzausweitung und Kapitalanspannung deutlich erkennen. Wie bereits früher erwähnt, kann im einzelnen auf die saisonmäßige und konjunkturelle Entwicklung hier infolge Raummangels nicht eingegangen werden. Nur auf den Verlauf des Gewinnsaldos im Vergleich zu der Umsatzentwicklung sei hingewiesen. Deutlich ist der Einfluß der Monate mit hohen Umsätzen auf die Gewinnsteigerung (vermehrte Deckung der festen Kosten) und umgekehrt zu erkennen. Deutlich ersichtlich ist auch die bereits früher erwähnte scharfe Gewinnschrumpfung am Ende des Geschäftsjahres aus Abschreibungen, die nicht etwa nur auf dem Anlagenkonto, sondern in weit höherem Ausmaße auf dem Waren- und Kundenkonto vorgenommen wurden. Interessant ist auch die verstärkte Verwendung des Akzeptkredites während des Geschäftsjahres unter scharfer Drosselung des eigentlichen Lieferantenkredites. Neben rein saisonmäßigen Ursachen (Einkauf von Rohstoffen) können hier gegebenenfalls auch reine Bilanzierungsgründe (Verbesserung des Bilanzausweises) maßgebend gewesen sein. Auf die im einzelnen aus derartigen Kurven zu erkennenden Beurteilungsmöglichkeiten der eigentlichen Betriebs-, Geschäfts- und Finanzpolitik eines Unternehmens wird noch in besondern Aufsätzen einzugehen sein.

5. Die Rentabilitätsanalyse

Aus der Rentabilitätsanalyse ist hier nur die Analyse der „Kosten“ (Zahlentafel 11) herausgegriffen und auf die eigentliche, nach Warengruppen, Preisklassen, Absatz-

märkten usw. gegliederte Ertragsanalyse verzichtet. Gerade diese Analysen sind so bekannt, daß ein näheres Eingehen auf sie hier nicht notwendig erscheint.

6. Zusammenfassung zur Betriebskritik

In der Zahlentafel 12 sind die aus den drei Gruppenanalysen gewonnenen Ergebnisse der Wirtschaftsbilanz noch einmal zur Schaffung einer Beurteilungsgrundlage für die „Betriebskritik“ zusammengefaßt. Die Zusammenstellung gibt einen guten Einblick in die einzelnen Hauptgruppen von Betrieb, Geschäft und Finanz. So werden z. B. die Verhältnisse bei der Kundschaft (Pos. 3) nicht nur durch die Ergebnisse der Umschlags- und Risikoanalyse gekennzeichnet, sondern ihre Beurteilung ebenso durch die Höhe der Vertriebskosten und Dubiosen vertieft. Das gleiche gilt für die Gruppen der Anlagen, Waren u. a. m.

Es empfiehlt sich, die so aus der eigentlichen Wirtschaftsbilanz analysierten Kennzahlen noch je nach Bedarf und Zweckmäßigkeit durch solche Angaben zu ergänzen, die entweder die individuellen Verhältnisse der betreffenden Firma im Rahmen der jeweiligen Branche charakterisieren oder die Ergebnisse der Wirtschaftsbilanz noch weiter erläutern. Hierher gehören vor allen Dingen auch Leistungsziffern des inneren und äußeren Betriebs u. a. m.⁴⁾

In diesem Zusammenhange sei nochmals ausdrücklich darauf hingewiesen, daß selbstverständlich im Rahmen einer derartigen kapitalwirtschaftlichen und damit „wertmäßigen“ Analyse nach wie vor der jeweiligen individuellen Bewertung eine besondere Bedeutung zukommt. Denn wenn z. B. der Bestand auf dem Warenlager besonders starke Abschreibungen enthält, also trotz beträchtlicher Mengenvorräte wertmäßig niedrig zu Buche steht, so wird dadurch naturgemäß auch die Umschlagsziffer oder Umschlagsdauer oder die Anspannungsziffer beeinflusst. Auf die Bedeutung dieser Bewertungseinflüsse wird noch in späteren Arbeiten eingegangen. Zwar eliminieren sich im fortlaufenden Wirtschaftsprozesse gerade bei den Verhältnisziffern vielfach derartige Wertabweichungen. Nichtsdestoweniger ist und bleibt es für den Ansatz der Betriebsprüfung wichtig, gerade auf diese Einflüsse zu achten.

⁴⁾ *Bredt-Birnbaum*, „Branchenmäßige Betriebsuntersuchung, ein Beispiel aus der Praxis der Textilwirtschaft (durchgeführt bei acht Firmen des Tuchgroßhandels)“. Verlag für Organisationschriften, G. m. b. H., Berlin 1932, S. 13 ff.
 Jahresbericht 1931 des Reichskuratoriums für Wirtschaftlichkeit (RKW-Veröffentlichung Nr. 85, S. 53/58).
Bredt, „Die Betriebsuntersuchung, Wege und Formen“, VDI-Verlag, Berlin 1931, S. 9 ff.

Zahlentafel 11. Rentabilitätsanalyse: Kosten. Werte in 1000 RM bzw. % vom Umsatzwert

Kontenplan		Kostenanfall in RM	Kostenaufbau in %	Kontenplan		Kostenanfall in RM	Kostenaufbau in %
a	b	c	d	e	f	g	h
41.	Kaufmännische Gehälter	204,5	3,5	11.	Materialanteil	2 405,2	41,6
42.	Sozial-Versicherung	51,4	0,9	12.	Arbeitsanteil (Lohn)	791,2	13,7
43.	Reichs-Versicherung	7,5	0,1				
44.	Sach-Versicherung	24,5	0,4	1.	Unmittelbare Herstellung	3 196,4	55,3
45.	Steuern	118,5	2,1	21.	Löhne und Betriebsgehälter	547,8	9,4
46.	Zinsen	49,7	0,9	22.	Energieverbrauch	51,5	0,9
47.	Allgemeine Verwaltung	151,3	2,6	23.	Unterhaltung	78,5	1,4
				24.	Allgemeiner Betrieb	60,2	1,0
4.	Gesamt-Verwaltung	607,4	10,5	2.	Betrieb	738,0	12,7
51.	Vertreter-Provisionen	268,7		3.	Gesamt-Herstellung	3 934,4	68,0
52.	Reisekosten	309,7		6.	Gesamt-Handlung	1 567,4	27,1
53.	Filiallager	155,2		7.	Gesamte Aufwandskosten	5 501,8	95,1
54.	Reklame	171,7		8.	Gesamte Verrechnungskosten	154,0	2,7
55.	Muster	54,7					
5.	Gesamt-Vertrieb	960,0	16,6	9.	Gesamt-Selbstkosten	5 655,8	97,8
6.	Gesamt-Handlung	1 567,4	27,1	01.	Gesamt-Gewinn	128,7	2,2
81.	Abschreibungen auf Anlagen	115,9	2,0	0.	Gesamt-Warenumsatz	5 784,5	100,0
82.	„ „ auf Dubiosen	38,1	0,7				
8.	Gesamte Verrechnungskosten	154,0	2,7				

Zahlentafel 12. Zusammenstellung der Wirtschaftsbilanz

	Kontenplan	A. Umschlagsanalyse			B. Risikoanalyse		C. Rentabilitätsanalyse		
		Umsatz	Dauer	Wertzahl	Einsatz	Anspannung	Ersatz	Feste Kosten	
		%	Mon.		%	mal E K	%	mal h	
a	b	c	d	e	f	g	h	i	k
1.	Anlagen	2,0	172,50	347,0	42,4	0,80	12,7 2,0	0,35 1,00	Betrieb Abschreibung
2.	Waren	55,8	5,32	297,1	36,2	0,68	55,3		Herstellung (unmittelbar)
3.	Kunden	100,0	1,46	145,5	17,7	0,33	16,6 0,7	0,35	Vertrieb Dubiose
4.	Wechsel	7,4	0,08	0,6	0,1				
5.	Bankguthaben	75,4	0,25	18,7	2,3	0,04			
6.	Kassen usw.	70,0	0,16	11,1	1,3	0,03	10,5	0,77	Verwaltung
2. bis 6.	Betriebsmittel (Umlauf) .	100,0	4,73	473,0	57,6	1,08			
1. bis 6.	Gesamt-Vermögen (Aktiva)	100,0	8,20	820,0	100,0	1,88			
7.	Eigenkapital				53,1	1,00			
8.	Hypothek				23,0	0,43			
9.	Lieferanten	66,9	0,66	44,2	5,4	0,10			
10.	Akzepte	13,4	6,06	81,4	10,0	0,19			
11.	Bankschulden								
12.	Privatkonten								
15.	Gewinn- und Verlust- rechnung	102,0	6,80	694,4	8,5	0,16	2,2		Erfolg
7. bis 15.	Gesamt-Besitz (Passiva) .	100,0	8,20	820,0	100,0	1,88	100,0	20,34	Warenumsatz

Bemerkung: Zur Ermittlung des Umschlages unter Ziffer 15 ist als Bestand im Monatsmittel neben dem durchschnittlichen Gewinnsaldo auch der Bestand an Eigenkapital und Hypothek (fest verfügbare Mittel) heranzuziehen. Die Ziffern zu h (Ersatz) und i (feste Kosten) beziehen sich auf den Warenumsatz des betreffenden Geschäftsjahres (101 % von dem in Spalte c angesetzten Einheitsumsatz).

Wie bereits an Hand der Abb. 3 angedeutet, bieten hier fortschreitende Monatsanalysen bedeutsame Anhaltspunkte. Darüber hinaus aber ermöglicht auch ein Vergleich der eigentlichen Teilanalysen (z. B. Materialanteil in der Umschlags- und Rentabilitätsanalyse) häufig eine, wenn auch zunächst nur rohe Beurteilung. Überall da, wo sich, wie z. B. bei der Umschlagsanalyse, starke Abweichungen nach oben und unten gegenüber dem branchenmäßig Normalen oder sonstwie als wahrscheinlich zu Ermittelnden feststellen lassen, muß daher stets nachgeprüft werden, ob hierfür mengenmäßige oder wertmäßige Einflüsse ausschlaggebend waren. Das ist meist bereits an Hand einfacher Überlegungen möglich, auf die hier nicht im einzelnen eingegangen werden kann. Jedenfalls läßt es sich auf diese Weise erzielen, durch entsprechende Schlußfolgerungen das zu untersuchende Gebiet immer enger zu umreißen und so den Ansatz der eigentlichen spezielleren Betriebsprüfung auf die eigentlichen Kernpunkte zu beschränken. Dadurch wird Zeit, Geld und Arbeit gespart

und der Zusammenhang im Rahmen einer gesunden Kapitalwirtschaft gewahrt.

Deutlich grenzt für den vorliegenden Fall sich aus dem Ergebnisse der Wirtschaftsbilanz das Gebiet der eigentlichen Fabrik als wirtschaftlicher Schwerpunkt ab. Hier werden also die vertiefenden Spezialuntersuchungen einzusetzen haben. Stets aber ist bei der Durchführung derartiger Untersuchungen und insbesondere der daraus sich ergebenden Verbesserungsmaßnahmen auf die Auswirkungen zu achten, die sich aus ihnen auf die gesamte Kapitalwirtschaft ergeben. Es muß späteren Arbeiten vorbehalten bleiben zu zeigen, wie sich auf diese Weise nun weiterhin ein Unternehmen im Sinne einer gesunden Kapitalwirtschaft zielbewußt entwickeln und konjunkturellen Schwankungen anpassen läßt. [1390]

UMSCHAU

MITTEILUNGEN AUS LITERATUR UND PRAXIS / BUCHBESPRECHUNGEN

Die deutsche Konjunktur Mitte September 1932

Einen Umschwung in breiter Front nennt das Institut für Konjunkturforschung in seinem letzten Vierteljahrsbericht die wirtschaftlichen Ereignisse des Spätsommers. Die Hausse der Rohstoffe und der Wertpapiere, die immer leichtere Verfassung des Geldmarktes, das erstmalig wiederkehrende Vertrauen werden als die Grundlage eines allgemeinen Konjunkturumschwungs angesehen, dessen Auswirkungen allerdings noch in weiter Ferne liegen. Gleich uns ist das I. f. K. weit pessimistischer in der Beurteilung der Frage, wie weit Deutschland an diesem Umschwung teilnehmen wird.

Inzwischen ist die internationale Preishausse zu einem Stillstand gelangt. Auch die Börsen sind schwächer gewesen, ohne daß es jedoch zu neuen Einbrüchen gekommen ist. Die Kurshöhe der festverzinslichen Papiere liegt heute etwa 10 % höher als im Sommer; und selbst in Deutschland sind die Aktienkurse noch stärker gestiegen, während viele Kurse amerikanischer Papiere sich seit ihrem Tiefstand verdoppelt haben. Die jetzige Stockung scheint ein Rückschlag, nicht aber ein neuer Abstieg zu sein. Nirgends sind auch neue Zusammenbrüche oder ernstliche Bedrohungen zu erkennen; die wirtschaftliche Atmosphäre scheint weitgehend gereinigt zu sein.

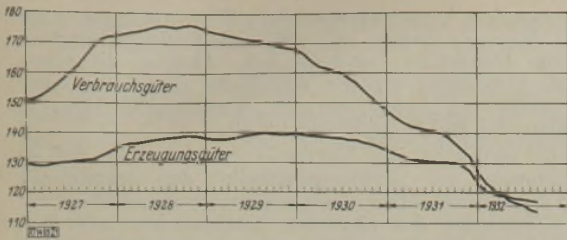


Abb. 1. Erzeugungs- und Verbrauchsgüterindex des Statistischen Reichsamtes (1913 = 100)

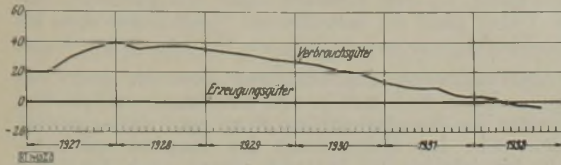


Abb. 2. Preisspanne zwischen Erzeugungs- und Verbrauchsgüterpreisen, erste = 0 gesetzt (Index des Stat. Reichsamtes)

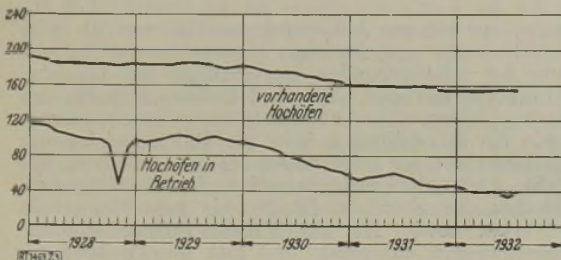


Abb. 3. Vorhandene und in Betrieb befindliche deutsche Hochöfen

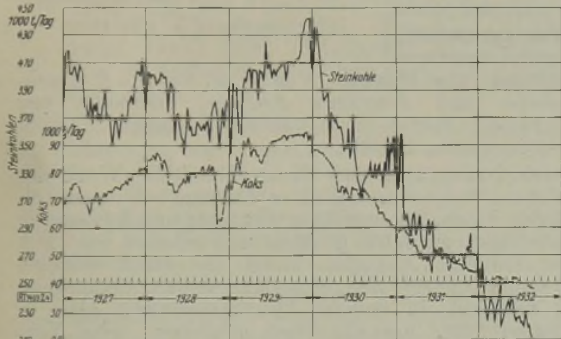


Abb. 4. Arbeitstägliche Steinkohlenförderung und Kokerzeugung im Ruhrgebiet 1927 bis 1932 Wochendurchschnitte

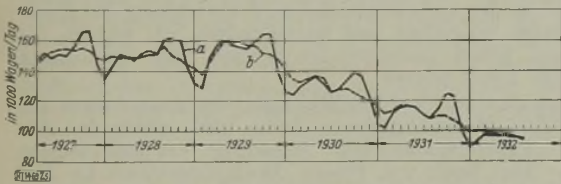


Abb. 5. Arbeitstägliche Wagengestellung der Reichsbahn
a = absolute Ziffern, b = nach Ausschaltung der Saisonschwankungen

Neuerdings verläuft auch das Preisniveau der Fertigwaren nicht mehr so schroff wie zuvor (Abb. 1). Weitere Preisrückgänge sind wohl zu erwarten, doch scheint die Kurve auch hier sich ihrem untern Umkehrpunkt zu nähern. Der negative Abstand zwischen den Preisen der Konsum- und Produktionsgüter ist gestiegen (Abb. 2). Ungünstiger liegen die deutschen Ausfahrpreise. Diese sind unter der Einwirkung der Pfundkrise innerhalb des letzten Jahres noch um 18 % gefallen und werden wahrscheinlich um so weiter zurückgehen müssen, je schwieriger sich der Außen-

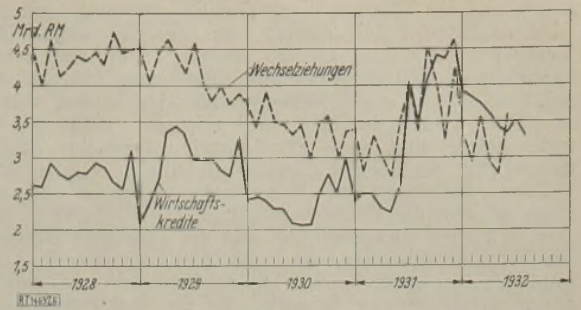


Abb. 6. Wirtschaftskredite und Wechselziehungen in Monatsziffern 1928 bis 1932

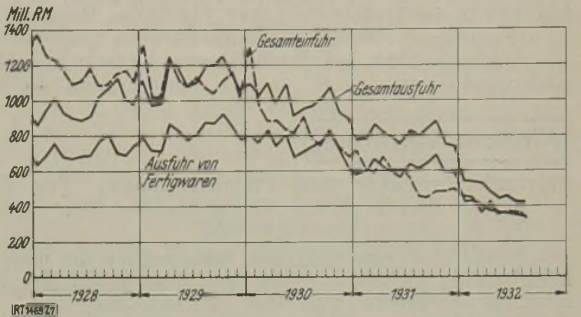


Abb. 7. Der deutsche Außenhandel Reiner Warenverkehr einschließlich der Reparatursachleistungen

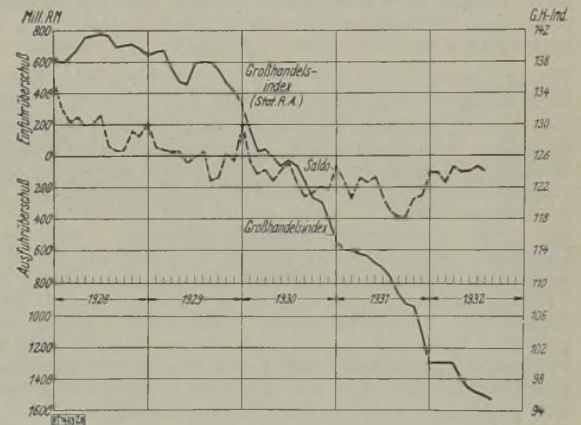


Abb. 8. Großhandelsindex und Saldo der Außenhandelsbilanz 1928 bis 1932

handel der ganzen Welt gestaltet. Dennoch liegen sie heute noch um 12 % über den englischen Ausfahrpreisen.

Keine Veränderung ist in den Produktionsziffern zu erkennen. Im Gegenteil, die Roheisen- und Rohstahlerzeugung weist im August einen neuen Rekord-Tiefstand auf. Die Zahl der tätigen Hochöfen hat sich kaum verändert (Abb. 3). Auch die Förderung von Kohle und die Kokerzeugung liegen trotz der vorgeschrittenen Jahreszeit ungünstig (Abb. 4). So niedrig wie in diesem Herbst war die Wagengestellung der Reichsbahn nie seit Anfang 1925 (Abb. 5), obwohl damals die Basis unsrer Wirtschaft wesentlich schmäler war als heute.

Während die Wechselziehungen mit dem sinkenden Umsatz zurückgehen, sind die Wirtschaftskredite der Notenbanken nur wenig gesunken (Abb. 6). Die Umlagerung der gekündigten Auslandskredite auf die deutschen Geldinstitute bleibt hier nach wie vor deutlich erkennbar. Ebenso unerfreulich ist die Entwicklung des Außenhandels, der selbst bei einer Besserung der Konjunktur noch schweren Zeiten entgegengeht (Abb. 7 und 8). Denn die internationalen Maßnahmen aller Länder zur Währungssicherung und Stärkung des inneren Marktes haben, wie alle derartigen Regelungen, ein starkes Beharrungsvermögen. Selbst wenn allgemein ihre Schädlichkeit er-

kannt und ein Wechsel dieser Politik erwünscht sein wird, wird es längere Zeit dauern, um die hier angerichteten Verheerungen wieder gut zu machen. Ohne das ist eine nachhaltige weltwirtschaftliche Besserung jedoch nicht möglich. Auch unser Außenhandel wird in den nächsten Monaten kein günstiges Bild zeigen. Zwar wird die gute Ernte und eine zunehmende staatliche Einfuhrdrosselung die Einfuhr entlasten; auch ist eine saisonmäßige Mehrung der Fertigwarenausfuhr zu erwarten. Doch werden die Gegenmaßnahmen aller Länder in nächster Zeit eher noch wachsen, und der erwähnte Druck auf die Einfuhrpreise wird auch die Aktivität unserer Außenhandelsbilanz verkleinern. Die nächste Zeit wird uns steigende Einfuhrpreise bringen, da die Rohstoffpreise angezogen haben, zugleich aber sinkende Ausführpreise. Ziffernmäßig ist trotz der ungeheuren Anstrengungen Deutschlands sein Ausfuhranteil an der Ausfuhr der Welt von 13,7 % im Herbst 1931 auf 10,6 % im Sommer 1932 zurückgegangen. Damit ist wieder dieselbe Quote erreicht wie Anfang 1929, als Deutschlands Außenhandelsbilanz noch passiv war. *Brasch* [1469]

Wirtschaftsprüfung

Wirtschaftsprüfer und Pflichtrevision. Von *H. A. Ertel*. Berlin 1932, Verlagsbuchhandlung Leopold Weiß. 180 S. Preis 5,60 RM.

Die Arbeit stellt eine wertvolle Bereicherung der noch verhältnismäßig kleinen Literatur auf dem Gebiet des Wirtschaftsprüferberufs und der Wirtschaftsprüfung dar. *Ertel* hat in seiner Stellung als Syndikus des Treuhandverbandes von Beginn an in den Vorbereitungsarbeiten zum Aufbau des neuen Berufs und seiner Organisation gestanden, so daß er in der Lage ist, auf Grund seiner Erfahrungen zu den einzelnen Fragen Stellung zu nehmen und seine Darstellung für den mit der Materie noch nicht vertrauten Leser allgemein verständlich zu halten.

Einem kurzen Überblick über die geschichtliche Entwicklung des neuen Berufsstandes läßt *Ertel* den Wortlaut der Ländervereinbarung, der Bestimmungen über die öffentlich bestellten Wirtschaftsprüfer einschließlich der Zulassungsbedingungen und der Prüfungsordnung sowie der bisher von der Hauptstelle aufgestellten Grundsätze folgen. Anschließend nimmt er selbst zu wichtigen Fragen, die sich aus diesen Vorschriften ergeben, Stellung. Dabei ist von Interesse, daß sich *Ertel* bei einer Erörterung des in den Zulassungsbedingungen enthaltenen Begriffs „Drei Jahre Prüfungstätigkeit“ die Festlegung zu eigen macht, die das Institut als Berufsvertretung schon Ende vorigen Jahres getroffen hat, und die zum Ausdruck bringt, daß unter Prüfungstätigkeit in diesem Sinne eine solche Tätigkeit zu verstehen ist, die sich mit der praktischen Untersuchung von gegebenen Betriebsverhältnissen befaßt.

Die Darlegungen zu den Begriffen „Betriebswirtschaftslehre“ und „Grundsätze der Lehre vom inneren und äußeren Betriebe“ in der Prüfungsordnung werden nicht allgemeine Anerkennung finden können. *Ertel* rechnet zwar hierzu auch die Gebiete der Betriebsorganisation, der Absatzwirtschaft, des Betriebsvergleichs, der Konjunktur- und Marktlehre usw., versäumt aber darauf hinzuweisen, daß nach den Erörterungen in der Hauptstelle unter dem Begriff „Lehre vom inneren und äußeren Betriebe“ ausdrücklich die Technologie in weitestem Sinne verstanden sein sollte, was für die Bedeutung der technischen Seite im Rahmen der Prüfungsordnung, d. h. für die Betriebswissenschaft von Wichtigkeit ist. Auch seine Erörterung des Gebiets der Bewertungsfragen kann man von seiten der Technik nicht unwidersprochen lassen. Wenn er zu dem Schluß kommt, daß zur Bewertung des Anlagevermögens vielfach Spezialkenntnisse und Kenntnisse technischer Art gehören und sich auf diesem Gebiet ein dankbares Feld der Zusammenarbeit zwischen den technischen Sachverständigen und den kaufmännischen „Wirtschaftsprüfern“ ergeben wird, so darf nicht außer acht gelassen werden, daß gerade von der Technik von jeher die Forderung aufgestellt worden ist, daß der öffentlich bestellte Wirtschaftsprüfer auch in dieser Hinsicht die erforderlichen Entscheidungen selbst zu treffen in der Lage sein muß, weshalb von vornherein auch für die Prüfungsordnung das Gebiet der Technologie neben der rein kaufmännischen Betriebswirtschaftslehre als gleichberechtigt gefordert wurde. Zu leicht kann

aus dem von dem Verfasser gewählten Wortlaut geschlossen werden, daß das Gebiet der Wirtschaftsprüfertätigkeit allein dem Kaufmann zukommt, eine Ansicht, die schon durch die inzwischen erfolgte öffentliche Bestellung einer ganzen Reihe von Ingenieuren zu Wirtschaftsprüfern in allen Teilen des Reichs widerlegt würde.

Andererseits muß man dem Verfasser dankbar sein, daß er bei Erörterung der „Prüfungstechnik“ den Standpunkt vertritt, daß die mündliche Prüfung davon auszugehen hat, ob die Grundzüge der einzelnen betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Materien beherrscht werden. Er betont mit Recht, daß Spitzfindigkeiten und ausgefallene Fragen zu vermeiden seien, daß es sich vielmehr um die Feststellung handle, ob der Bewerber sich ein gesundes und richtiges Urteil über die betreffenden Fragen aus dem betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Gebiet machen kann.

Seinen anschließenden Ausführungen über die rechtliche Stellung der Wirtschaftsprüfer und Prüfungsgesellschaften zum Problem der Berufsausübung kann man ebenso restlos zustimmen wie der Behandlung des Kapitels „Pflichtrevision“; hinsichtlich der letzteren nimmt auch *Ertel* den Standpunkt ein, daß es sich um eine materielle Revision handelt.

Sehr wertvoll sind die klaren und ausführlichen Anmerkungen, die der Verfasser sodann zu den wesentlichen Bestimmungen der kleinen Aktienrechtsnovelle vom 21. September 1931 unter gleichzeitiger Gegenüberstellung des Wortlauts der entsprechenden Vorschriften der Versicherungsaufsichtsnovelle gibt. Sie sind insbesondere für den Wirtschaftsprüferanwärter als Einführung beachtenswert, ebenso wie die Darstellungen über die Pflichtrevision der Wirtschaftsbetriebe der öffentlichen Hand. In einem Anhang faßt *Ertel* dankenswerterweise die Ausführungsbestimmungen der einzelnen Länder bis zum Erscheinen seines Werkes sowie für die Pflichtprüfung wichtige Reichsverordnungen zusammen und gibt abschließend ein aus den Bestimmungen der kleinen Aktienrechtsnovelle abgeleitetes übersichtliches Schema für die Bilanz sowie die Gewinn- und Verlustrechnung. *M.* [1402]

Rechnungswesen

Buchhaltung und Bilanz. Von *J. F. Schär*. 6. durchgesehene und erweiterte Auflage, bearbeitet von *W. Prion*. Berlin 1932, Julius Springer. 368 S. Preis in Leinen 16 RM.

Es ist sehr erfreulich, daß dieses klassische Werk der Buchhaltungsliteratur in ergänzter Auflage neu erscheint, und daß der Bearbeiter sorgfältig Eigenart und Systematik der Darstellung von *Schär* geachtet und erhalten hat. Der Benutzer früherer Auflagen findet das Buch nützlich ergänzt und erweitert, den bisherigen Inhalt stellenweise gekürzt, redigiert, in anderer Druckanordnung, aber es ist im guten Sinne das alte Buch geblieben; seine Vorzüge, die *Prion* im Vorwort zur Neubearbeitung respektvoll kennzeichnet, sind ungemindert. Dafür und für die knappe Form, in welcher das Notwendigste (zeitlich bis zur September-Notverordnung betr. Aktienrechts-Teilreform) aus der zwischenzeitlichen Entwicklung des Rechnungswesens eingefügt und nachgetragen ist, werden die alten und neuen Benutzer des Buches dem behutsamen Bearbeiter Dank wissen.

Die Arbeiten und Veröffentlichungen des Ausschusses für industrielles Rechnungswesen beim VDI hätten im Abschnitt „Fabrikbuchhaltung“ unbedingt erwähnt werden müssen. Das Buch von *Peiser* „Rechnungswesen im Maschinenbau“ ist wenigstens im Literaturverzeichnis angeführt. Die Fußnote des Bearbeiters betr. öffentlich bestellte Wirtschaftsprüfer (S. 352) stimmt hinsichtlich der Voraussetzungen der Zulassung als Wirtschaftsprüfer nicht mit der Auslegung der einschlägigen Bestimmungen seitens der obersten zuständigen Stellen überein, und daß die neue Einrichtung „die Hebung des Standes der Buchrevisoren (bzw. Treuhand- und Revisionsgesellschaften) im ganzen bezweckt“, dürfte den wahren Sinn der neuen Einrichtung schwerlich zutreffend kennzeichnen.

Der kritischen Bemerkung über die Vorschriften der 3. Notverordnung über die Gewinn- und Verlustrechnung kann nur zugestimmt werden; die verwässerte Halbheit dieser Bestimmungen ist geeignet, die angestrebte Bilanzklarheit erheblich zu trüben. *Hessenmüller* [1270]

Les Graphiques, moyen de direction des entreprises.

R. Sateet. Paris 1932, 68 Rue Duhesme (XVIII^e). 64 S. 28 Abb. Preis 15 Fr.

Aus der Literatur geschöpfte Zusammenstellung der verschiedenen graphischen Darstellungsweisen als Hilfsmittel der Werkleitung bei der Kontrolle innerbetrieblicher Vorgänge.

Diese Kompilation erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit, sie darf es auch schon deshalb nicht, weil die deutschen Arbeiten auf diesem Gebiet, die doch zu dem wichtigsten gehören, was darauf hervorgebracht worden ist, nicht erwähnt werden. Einer neuen Auflage dieser Schrift wäre zunächst die Beseitigung dieser Unvollkommenheit zu empfehlen.

Von diesem Mangel abgesehen ist eine solche einführende, die erste Information bietende Zusammenstellung brauchbar und zu begrüßen, zumal da eine kurze Zusammenfassung dieser Art in französischer Sprache bisher gefehlt zu haben scheint. BH [1453]

Landwirtschaftliche Buchführung mit Einschluß der Bewertung und Betriebskalkulation. Von Leo Schönfeld. Wien 1931, Julius Springer. 208 Seiten. Preis 9 RM.

Eine wissenschaftlich gründliche, gut fundierte Arbeit mit dem Ziele, die Vorteile des modernen Kontierungsverfahrens in der Buchführung auch für die Landwirtschaft auszuwerten. Die Behauptung Schönfelds, daß ein vernünftiger Buchabschluß zum 31. Mai jeden Jahres für die Landwirtschaft höchst unzweckmäßig ist, ist jedoch zurückzuweisen. Abgesehen davon, daß mindestens 90% aller Abschlüsse auf diesen Termin abgestellt sind, haften einem Abschluß zum 31. Dezember mindestens dieselben, wenn nicht noch mehr Mängel an. v. S. [1338]

Vertrieb

Verfrachtung und Frachtkostenberechnung im technischen Überseehandel. Von Karl Bernhard Osburg. Berlin 1932, VDI-Verlag. 102 S. mit 37 Abb. und 9 Zahlentafeln. Preis 6,90 RM (VDI-Mitgl. 6,20 RM).

Die Notwendigkeit, im industriellen Überseegeschäft „cif“ zu kalkulieren, ergibt sich aus dem Verlangen der ausländischen Anfrager nach Preisstellung frei Bestimmungshafen, weil sie aus dem Preis ab Werk die tatsächlichen Beschaffungskosten nicht errechnen können, von denen die Verlade- und Seefrachtkosten oft einen sehr erheblichen Teil ausmachen.

Das vorliegende Buch behandelt nicht nur die Verfahren und Möglichkeiten der Seefrachtenrechnung an Hand von Beispielen aus dem industriellen Export, sondern stellt die ganze Frachtenfrage erstmalig in die nötige Beziehung zur Technik, in besondern der des allgemeinen Maschinenbaues. Der Verfasser zeigt die Zusammenhänge zwischen Gestaltung der Erzeugnisse, Verpackung, Verladung, Umschlag, Stauung und Seefracht, er weist auf die Notwendigkeit hin, schon beim Entwurf von Maschinen und Anlagen auf rationelle Verpackung- und Verfrachtungsmöglichkeiten zu achten, zeigt die Auswirkung dieser Zusammenarbeit von Konstruktion, Betrieb, Angebots- und Versandabteilung in der Frachtstückermittlung und Frachtenrechnung.

Besondere Abschnitte sind der seemäßigen Verpackung und der Zusammenfassung wichtigster Angaben über Transport zum Seehafen, Abfertigung und Verladung im Ausgangshafen, Abfertigung in Übersee, Versicherung, Schiffspapiere, Verzollung usw. gewidmet. Die Erfahrung des mit seinem Fachgebiet gründlich und unter Anwendung sowohl technischer als auch kaufmännischer Grundsätze vertrauten Verfassers spricht aus seinen Darlegungen und Beispielen; sein Buch gibt, was das bisher vorhandene Schrifttum nicht geboten hat, was von Kennern der Dinge längst vermißt und erwünscht worden ist: die aus der Praxis geschöpfte Zusammenfassung der Überseehandelsbetriebslehre und der Sonderfragen des industriellen Exports auf diesem wichtigen Gebiet, in dem so oft die Entscheidung über Möglichkeit und Erfolg von Überseegeschäften fällt. B. Hessenmüller [1464]

Betriebsfragen

Technische Vollendung und höchste Wirtschaftlichkeit im Fabrikbetrieb. Von G. Schlesinger. Berlin 1932, J. Springer. 106 Seiten. Preis 4,80 RM.

Schlesinger will mit seiner Schrift einen Querschnitt über den heutigen Stand der Produktionsmittel und Fabrikorganisation geben. In den beiden ersten Kapiteln „Die Wechselwirkung von Werkzeug und Baustoff“ und „Ausgestaltung und Bestausnutzung der Werkzeugmaschinen“ werden technische Herstellungsfragen aus dem Gebiete der spannabhebenden Formung unter dem Gesichtspunkt der Wirtschaftlichkeit behandelt. Das größte dritte Kapitel „Die Organisationsprobleme“ sucht in den Abschnitten über Material, Lohn und Werkskosten (Gemeinkosten) die Tätigkeit der „Vorbereitung, Führung und Abrechnung der Arbeit zur Einheit zu verschmelzen“.

In der Hauptsache sind es Probleme, die Schlesinger als einer der ersten schon vor einem Menschenalter angepackt und die er in zäher Arbeit an führender Stelle mit entwickelt hat. Was er mit glücklich gewählten Beispielen ausführt über die Meisterung des Werkzeugs, die Entwicklung der Maschinen, Lohn- und Materialfragen, Anwendung von Teilbudgetierung auf Gemeinkosten, über Aufstellung von Betriebscharakteristiken und die Vorteile der Fließfertigung unter Beschränkung der fixen Kosten, alles das zeugt von höchster Beherrschung der schwierigen Stoffe und ist trotz der Kürze von zwingender Klarheit.

Auch die Bedeutung des Rechnungswesens hat Schlesinger frühzeitig erkannt, und er fordert, daß die Abrechnung mit der Arbeit fertig wird. Ob das Verfahren von Just, für das Schlesinger auch hier eintritt, in allen Fällen das zweckmäßigste ist, darüber kann man verschiedener Ansicht sein. Wie aber die inneren Zusammenhänge zwischen Fertigung und Abrechnung, zwischen Betriebswissenschaft und Betriebswirtschaft aufgezeigt werden, darin ist Schlesingers Buch, der „Niederschlag jahrzehntelanger eigener Arbeit“ als Forscher und Praktiker, richtung- und wegweisend. Es wird jedem im Fabrikbetrieb tätigen Ingenieur und Betriebswirtschaftler eine Fülle von Anregungen geben „zur Erzielung des höchsten wirtschaftlichen Wirkungsgrades“. Dr. Klemann [1442]

Kapitalismus und Sozialismus nach dem Weltkrieg 1. Band: Rationalisierung — Fehlrationalisierung. Von Otto Bauer. Wien 1931, Wiener Volksbuchhandlung. 226 S. Preis geh. 4,30 RM, geb. 5,50 RM.

Der österreichische Sozialist Otto Bauer hat den ersten Band eines größeren Werkes der vielumstrittenen Rationalisierung gewidmet. Außerordentlich anschaulich und offenbar aus starker Sachkenntnis heraus schildert er zuerst den technischen Fortschritt der Nachkriegszeit, und zwar in der Kraft- und Stoffgewinnung und in der Fertigung. Er zeigt, wie gewaltig auf allen Gebieten die Produktivität der Arbeit gestiegen ist, wie aber gleichzeitig die „technologische Arbeitslosigkeit“, d. h. die Freisetzung der Arbeiter durch die Maschine wuchs; sie wird, wie er sagt, zum „Schicksalsproblem unseres Zeitalters“.

Die Rationalisierung umfaßt nach der Begriffsbestimmung des Verfassers zwei ganz verschiedene Gruppen von Erscheinungen und Strebungen. Die „biotechnische Rationalisierung“ erhöht die Leistung, ohne daß ein höherer Aufwand an Arbeitsenergien beansprucht wird, also etwa durch Ausschalten von ermüdender Arbeit, durch bessere Werkzeuge und Arbeitsanweisungen, durch Ausgestaltung des Arbeitsplatzes. Die „Intensivierung der Arbeit“ dagegen sorgt durch Arbeitsteilung und -vorbereitung, durch maschinelle Ausrüstung, strenge Erfassung der Stückzeiten für möglichst weitgehende Ausnutzung der menschlichen Arbeitskraft.

Fehlrationalisierung sieht Bauer überall dort, wo die durch verbesserte Einrichtungen erwachsenden zusätzlichen fixen Kosten lediglich kleiner sind als die gesparten Arbeitslöhne, wo also der Rationalisierungsgewinn nicht auch noch die gesellschaftlichen Aufwendungen für Arbeitslosenunterstützung, Anlernung im neuen Beruf und Umsiedlung für alle aus einer Produktion verdrängten Arbeitskräfte deckt. Ebenso liegt, auch wiederum nicht für den

Einzelbetrieb, aber doch für die Allgemeinheit Fehlrationalisierung vor, wenn bei der Intensivierung der Arbeit durch übertrieben hohes Tempo die Kräfte des Arbeiters vorzeitig verbraucht sind, so daß er der öffentlichen Fürsorge anheim fällt.

Die Schlußkapitel über die „Schranken der Rationalisierung“ und über „Rationalisierung und Sozialismus“ lassen die Weltanschauung des Verfassers stark erkennen, im übrigen aber ist das Buch mit wohlthuender Objektivität geschrieben und regt sehr zum Nachdenken an.

Kothe [1284]

Literaturführer für Betriebswirte. Herausgegeben vom Verband Deutscher Diplom-Kaufleute e. V., Berlin (Band III der Veröffentlichungen des Verbandes Deutscher Diplom-Kaufleute e. V.). Bearbeitet von Kurt Schmaltz, Thalheim, F. Scheel, Max Wolf, Winkler. Berlin 1932, Verlag des Verbandes Deutscher Diplom-Kaufleute e. V. 324 S. Preis 6,50 RM.

Es ist zweifelsohne ein Verdienst des Verbandes Deutscher Diplom-Kaufleute, daß er hier erstmalig versuchte, etwa 4000 Werke des wirtschaftswissenschaftlichen Schrifttums der Fachwelt in einem handlichen Nachschlagewerk zugänglich zu machen. Die Neuerscheinungen auf dem Gebiete der Wirtschaftswissenschaften sind so groß, daß es selbst dem Fachmann schwerfällt, sich heute im Bedarfsfälle über die ihn angehende Literatur schnell zu orientieren. Das vorliegende Buch stützt sich im wesentlichen auf das Verzeichnis der Neuerscheinungen der „Deutschen Nationalbibliographie“, der Dissertations- und Verlagsverzeichnisse.

In einem ersten Teile wird das eigentliche betriebswirtschaftliche Schrifttum, in einem zweiten Teile die den Betriebswirt angehende volkswirtschaftliche, juristische, technologische und wirtschaftsgeographische Literatur behandelt. Ein ausführliches Schlagwort- und Verfasserverzeichnis ist beigelegt.

Wenn das Buch auch einige Lücken aufweist, die sich sicherlich durch Ergänzungen ausfüllen lassen werden, so kann es trotzdem jedem Fachmann, jedem sich mit betriebswirtschaftlichen Problemen befassenden Ingenieur und Kaufmann bestens empfohlen werden.

Bredt [1460]

Industrie und Verkehr

Die Bergwerke Deutschlands. Bearbeitet von A. Hoffmann, P. Hülsemann, F. Isert, H. Landschütz, G. Schlicht. Hrsg. von P. Hülsemann. Stuttgart 1930, Ferdinand Enke. 412 S. Preis geh. 32 RM, geb. 34 RM.

In allgemeinverständlicher Darstellung wird die Bergwerkindustrie nach der geologischen Eigenart der Lagerstätten und nach ihrer wirtschaftlich-technischen Bedeutung behandelt. Berücksichtigt wurden nicht nur die im Betrieb befindlichen, sondern auch die aus konjunkturellen Gründen stillliegenden Gruben. Die einzelnen Mineral-Lagerstättenbezirke werden nach den von der Preußischen Geologischen Landesanstalt aufgestellten natürlichen Lagerstättenbezirken, die auch der Reichsstatistik zugrunde liegen, beschrieben. In einem Bergwerkregister werden die Gruben mit ihrer Förderung und ihrer Zugehörigkeit zu den Bergrevieren aufgeführt. Ein alphabetisches Bergregister, nach Stoffen eingeteilt, erleichtert das Auffinden einzelner Gruben. Behandelt werden: Steinkohlen, Braunkohlen, Eisen- und Manganerze, Nichteisenerze, Nichteerze, Salze, Erdöl und Asphalt. Für die Statistik wurde das Jahr 1928, bei Erdöl und Asphalt das Jahr 1929 zugrunde gelegt. Wenn auch inzwischen sich infolge der wirtschaftlichen Lage manches geändert hat, so gibt dieses Buch doch ein gutes Bild der deutschen Bergwirtschaft.

[1183] Gw.

Forschungsergebnisse des Verkehrswissenschaftl. Instituts für Luftfahrt an der Technischen Hochschule Stuttgart. Hrsg. von Carl Pirath. München und Berlin, R. Oldenbourg. Heft 1: 1929, 35 S. m. 12 Abb. Preis 3 RM; Heft 2: 1930, 75 S. m. 42 Abb. Preis 5 RM; Heft 3: 1930, 91 S. m. 9 Abb. Preis 5 RM; Heft 4: 1931, 105 S. m. 45 Abb. Preis 8 RM; Heft 5: 1932, 46 S. Preis 3,20 RM.

Von den vom Verkehrswissenschaftlichen Institut für Luftfahrt an der Technischen Hochschule, Stuttgart, herausgegebenen Forschungsergebnissen liegen bisher fünf Hefte vor. Die wissenschaftlichen Arbeiten erstrecken sich, um die Entwicklung eines wirtschaftlichen Luftverkehrs zu fördern, auf alle verkehrswirtschaftlichen Fragen, die mit dem nationalen und internationalen Luftverkehr aller Länder zusammenhängen. Die mit großer Gründlichkeit und Sorgfalt durchgeführten Forschungsarbeiten, die in der Hauptsache Prof. Dr.-Ing. Pirath verfaßt hat, behandeln in Heft 1: die Luftfahrt und die Verkehrsprobleme der Gegenwart, die Verkehrsströme im Luftverkehr. In Heft 2 werden die Gestaltung des Weltluftverkehrsnetzes nach wirtschaftlichen und betriebstechnischen Gesichtspunkten, die Verkehrsflughäfen als Betriebsstellen des Weltluftverkehrsnetzes, die betriebswirtschaftlichen Grundlagen für die Anlage und Ausgestaltung von Verkehrsflughäfen besprochen. Heft 3 bringt Arbeiten über den Stand der Luftverkehrswirtschaft, die vom Standpunkt des Verkehrs an den Bau von Flugzeugen zu stellenden Forderungen, die Selbstkosten im Luftverkehr, Preisbildung und Subventionen im Luftverkehr, den wirtschaftlichen Wert von Ersparnissen am Flugzeuggewicht. In Heft 4 wird die Luftverkehrswirtschaft in Europa und in den Vereinigten Staaten von Amerika erörtert, wobei besonders auch auf das wechselseitige Zusammenwirken im Aufbau des Weltluftverkehrs hingewiesen wird. Heft 5 untersucht die betriebs- und verkehrswirtschaftlichen Grundlagen, sowie die voraussichtliche Wirtschaftlichkeit auf den großen Weltluftverkehrslinien oder den Hochstraßen des Weltluftverkehrs.

Nur Sicherheit, Leistungsfähigkeit und Wirtschaftlichkeit werden das Luftfahrzeug zu einem allgemeinen Verkehrsmittel machen und ihm seinen Platz im kontinentalen und transkontinentalen Verkehr sichern. Diese Schriftenreihe, die hierzu Wege weist, ist daher für alle am Luftverkehr Interessierten notwendiges Rüstzeug.

Gw. [1182]

Wirtschaftswissenschaft und -politik

Rationalisierung und Weltwirtschaft. Von E. Streeruwitz. Grundzüge der Rationalisierung vom Standpunkt künftiger Weltgemeinschaft, herausgegeben vom Österreichischen Kuratorium für Wirtschaftlichkeit. Wien 1931, Julius Springer. 540 S. 24 Abb. Preis 16,50 RM.

Das vorliegende Buch ist für den praktischen Volks- und Privatwirtschaftler von besonderer Bedeutung, weil es sich nicht darauf beschränkt, nur zu beschreiben, sondern auch kritisiert und positive Richtlinien aufstellt. Daß das in sachkundiger Weise geschieht, dafür bürgt die Persönlichkeit des Verfassers. Das österreichische Kuratorium für Wirtschaftlichkeit, dem wir die Herausgabe des ebenso gehalt- wie wertvollen Werkes verdanken, steht unter seinem Präsidium, nicht minder die Wiener Handelskammer. Auch hat er als ehemaliger Bundeskanzler der Republik Österreich tiefere Blicke in das gesamte Wirtschaftsleben und seine weltwirtschaftlichen Hintergründe tun können. Daraus erklärt sich auch das eifrige Bemühen zu fruchtbarer Reform der Wirtschaftlichkeitsbestrebungen nach der vom Verfasser selbst ausgegebenen Parole: „Verstand ohne Gefühl setzt sich nicht durch, Gefühl ohne Verstand baut ohne Mörtel.“

J. Hashagen, Hamburg [1334]

Ertragsgestaltung im modernen Industriestaat. Von Richard Behm. Jena 1932, Gustav Fischer. 94 S. Preis 4,50 RM.

Auseinandersetzung mit dem Problem der sozialwirtschaftlich zweckmäßigsten organisatorischen Gestaltung der Gütererzeugung und Güterverteilung. Behm versucht nachzuweisen, daß alle organisatorischen Maßnahmen, die der Mensch zur Überwindung der Naturabhängigkeit, mit dem Zweck bestmöglicher Bedürfnisbefriedigung, in die Wege leitet, untereinander organisch übereinstimmen müssen, wenn das letzte Ziel alles Wirtschaftens — eine dem jeweils erreichten Kulturstand entsprechende Bedarfsdeckung nicht nur für einzelne, sondern für die breite Masse herbeizuführen — verwirklicht werden soll. Ein wirtschaftlicher Fortschritt sei nur dann zu erzielen, wenn

alle an der Ertragsgestaltung beteiligten Einzelwirtschaften einen „Organismus“ bilden.

Der Inhalt der kleinen interessanten Schrift gliedert sich in folgende Abschnitte: Die Bedeutung der Rechtsgrundlage für die Ertragsgestaltung; Ertragsgestaltung und organisatorischer Aufbau der Gütererzeugung; Ertragsgestaltung und organisatorischer Aufbau des Güteraus-tausches und Der Einfluß der nationalen Wirtschaftspolitik auf die Ertragsgestaltung. RT [1412]

Das Bild der Erde. Ein neuer Atlas in 100 Karten-seiten mit statist. Angaben und alphabet. Namen-verzeichnis. Hrsg. E. Ambrosius und K. Frenzel. Bielefeld und Leipzig 1931, Velhagen & Klasing. Preis 45 RM.

Dieser neue 100 vielfarbige Kartenseiten umfassende Welt-atlas ist für den Wirtschaftler besonders deshalb wertvoll, weil er außer einem in geographischer Beziehung ein-wandfreien Kartenmaterial viele statistische Angaben ent-hält, die für die Kenntnis fremder Länder von grund-legender Wichtigkeit sind. Neben den üblichen Angaben über Fläche und Bevölkerungsbewegung findet man Zahlen über die wichtigsten Industriezweige und Erzeugnisse, Außenhandel, Landwirtschaft, staatsrechtliche Stellung, Staatshaushalt, Währung usw.

Der Atlas, der außerdem ein alphabetisches Verzeichnis von rd. 135 000 Namen enthält, wird jedem gute Dienste leisten, der sich über die Ausdehnung eines Landes, seine Grenzen, Verkehrswesen, seine staats-, bevölkerungskund-lichen und wirtschaftlichen Grundlagen unterrichten will, um so mehr als sämtliche Zahlenangaben durchweg auf amtlichen Quellen beruhen und nach Möglichkeit auf den neuesten Stand gebracht sind. -ks- [1250]

Aus andern Zeitschriften

Put the profit back into branded merchandise! Printers' Ink Monthly. Bd. 25 Nr. 3 (September 1932) S. 21-22, 71.

Der Preissturz, zumal der von den Erzeugern geförderte, vernichtet das stärkste Aktivum der mit Anzeigenwerbung durch-gesetzten Markenartikel; die feste Preisvorstellung der Kun-den wird zerstört, der Handel erleidet schwere Verluste, und der Gewinn der Erzeuger schwindet dahin, wenn sie ohne Rücksicht auf sich und andere durch Preissenkungen für „national advertised brands“ den Umsatz schaffen wollen und diese auch noch durch Verbraucherreklame bekannt machen. Das Durcheinander ist, wie eine Umfrage ergab, besonders schlimm bei Marken-Lebensmitteln. Neuordnung der Preise muß den zerrütteten Markt sanieren helfen, sonst erliegen Ver-teiler und Hersteller und ist auch der Aufwand für die Markenwerbung verloren.

This budget system controls every advertising dollar. C. B. Smith. Printers' Ink Monthly Bd. 25 Nr. 3 (September 1932) S. 30-31, 74.

Darstellung der organisatorischen Hilfsmittel zur Erfassung und Verrechnung der Reklamekosten im Rahmen des Rech-nungswesens einer Fabrik für Tiefbaugeräte aller Art; ein System von Kennziffern verteilt alle Aufwendungen nach Kostenarten und Kostenstellen, zugleich auch nach Kosten-trägern (104 verschiedene Erzeugnisse des Fabrikations-programms), unter Kontrolle der Ist-Kostenentwicklung gegen-über dem Budget, das für die einzelnen Erzeugnisarten Soll-ziffern in verschiedenen hohen Prozentsätzen des vorgeschätzten Umsatzes feststellt.

When to buy new equipment. R. M. Gaylord. Factory and Industrial Management. Bd. 83 (1932) Nr. 7 S. 272-274, 3 Abb.

Der Leiter einer bedeutenden amerikanischen Fräsmaschinen-fabrik legt seine Plangedanken und Grundsätze für den Ein-kauf von Betriebsmitteln, für die Ergänzung und Erneuerung der Fabrikeinrichtung dar; er betont, daß Beschaffung nicht nur Geldausgabe, sondern vor allem Kapitalanlage bedeutet. Mit den unmittelbaren und mittelbaren Vorteilen einer Er-neuerung oder Erweiterung des Maschinenparkes sind die Kosten zu vergleichen, bezogen auf die geschätzte Lebens-dauer der neuen Maschine. Indessen ist auch dann, wenn dieser Vergleich günstig ausfällt, zu prüfen, ob die be-

anspruchten Mittel dabei jeweils am günstigsten angelegt sind gegenüber andern gegebenen Verwendungsmöglichkeiten. An einem Beispiel aus den eigenen Werkstätten zeigt G., daß auch die Frage der Aufarbeitung vorhandener Maschinen mehr als ein Kostenvergleich zwischen dieser und Neubeschaffung sein muß.

„Neuheiten“ um jeden Preis — auch um den von Pleiten? Ein Kapitel zur Lagerhaltung und Ver-triebspolitik. B. Hessenmüller. Verkaufspraxis Jg. 7 H. 12 (Septbr. 1932) S. 727-30.

Warnung vor überhetzter Überfütterung des Marktes mit so-geannten „Neuheiten“, die keine Berechtigung und Begrün-dung in sich haben, keinen zusätzlichen Gebrauchswert auf-weisen. Die Verkaufsfähigkeit einer Ware darf nicht durch eigene Maßnahmen des Herstellers oder Anbieters zerstört werden während des Zeitabschnittes, den die Ware zu wirk-lich lohnendem Absatz braucht, und in dem sie vom Markt noch aufgenommen wird. Industrielle Beispiele: Nachteilige Folgen für Erzeuger, Verteiler und Verbraucher.

Das Verteilungs- und Kostenproblem in einer ver-trusteten Industrie. E. Schneider. Schmollers Jahrbuch Jg. 56 (1931) H. 3 S. 41 [361] - 71 [391] 9 Diagr. 3 ZT.

Theoretisch-mathematische Untersuchungen über Verteilungs-relation, Preisbildung und Kostengestaltung bei beschränkter Konkurrenz (Industrietrust) unter Benutzung der Cournot-schen Untersuchungen über die mathematischen Grundlagen der Theorie des Reichtums [dtsch. v. Waffenschmidt, Jena 1924]. Ableitung der Trustkostenkurve aus den Einzelkosten-kurven der Einzelbetriebe unter Annahme progressiver Grenzkosten bei steigender Fertigungsmenge (Kostenkurve = qua-dratische Parabel). Methode zur Auffindung der optimalen Verteilungskombination für jeden Gesamtproduktionsumfang; Formel des Gesamtproduktionsumfanges eines Industrietrusts bei maximalem Gesamtgewinn (bei Gleichheit von Grenzum-satz und Grenzkosten). — Das theoretisch-mathematische Ergebnis bestätigt jenes der bisherigen praktisch-empirischen Über-legungen in dieser Frage.

Der Steuergehalt der Fertigware. Charl. Lorenz. Der Markt der Fertigware Jg. 4 (1932) H. 4 S. 106-111, 7 ZT.

Wertvolle Untersuchung über Ursachen, Arten und Ausmaß der steuerlichen Belastung von Fertigerzeugnissen, mit Bei-spielen von Verbrauchsgütern. Solche Untersuchungen brauchte man für mehr als einen wichtigen Zweck mehr und zwar um-fassendere, aber von gleichem wissenschaftlichen Wert.

Strukturwandlungen in der deutschen Möbelerzeu-gung. W. Vershofen. Der Markt der Fertigware Jg. 4 (1932) H. 3 S. 65-70.

Einflüsse von seiten des Werkstoffes, der Bauart, der Ge-schmackswandlung, der Preisentwicklung und Absatzmöglich-keiten auf die deutsche Möbelindustrie. Hinweise auf die Möglichkeiten, durch Schaffung von Qualitätsmarken und Markengemeinschaften — also Güteerziehung, Gütebestim-mung, Gütestufung und Lieferbedingungen? — der Gefahr zu begegnen, die in der Tendenz zur billigsten Stapelware und zum Schand liegt. BH

Eingegangene Bücher

Die zwölfte Stunde der Weltwirtschaft. Von Kuno Renatus. München 1931, C. H. Beck'sche Verlags-buchhandlung. 178 S. Preis 4,80 RM.

Baubetriebslehre. Von Wilhelm Steinmetz. Leipzig und Berlin 1932, B. G. Teubner. 295 S. m. 39 Abb. Preis 10,80 RM.

Positives Benutzungsrecht oder Vorbenutzungs-recht? Ein Beitrag zur Lehre vom angeblichen Benutzungsrecht auf Grund eines erteilten Schutzrechtes in historischer und rechtsvergleichender Darstellung von Hans Schack. Berlin 1932, Carl Heymanns Ver-lag. 59 S. Preis 4 RM.

Der Verfasser setzt sich mit der Frage des Benutzungs-rechtes auseinander und gibt im Vergleich mit Gesetz-ggebung und Rechtsprechung einen historischen Überblick über die Begriffe des Schutzrechtes.

KARTELLWESEN

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

Autarkie, Planwirtschaft und Kartelle

Die deutsche Binnenwirtschaftspolitik und demnach auch die Außenhandelspolitik werden zur Zeit von einem starken Gegensatz beherrscht: auf der einen Seite die Forderung nach weitgehender Beschränkung auf die eignen wirtschaftlichen Kräfte, zugleich mit der Forderung ihrer Erweiterung und Förderung, auf der andern die Wünsche auf Wiederentfaltung unseres weltwirtschaftlichen Verkehrs. Das erste Programm wird vorwiegend von der Landwirtschaft vertreten. Ihr kommt aber zu Hilfe eine gewisse Zwangslage unseres Zahlungsverkehrs (Devisenregelung) und in noch höherem Grade die Tatsache, daß eine große Anzahl von Staaten Europas wie der andern Erdteile aus gleichen Gesichtspunkten die gleichen Absperrungsbestrebungen verfolgen. Insoweit wäre auch unsere Autarkiepolitik in der Tat ein zwangsläufiger Reflex sehr ernster planmäßiger Änderungen der Vorkriegsstruktur des weltwirtschaftlichen Verkehrs. Daß diese Haltung ihre starke Quelle in den politischen Veränderungen durch den Weltkrieg besitzt, ist bekannt. Bekannt ist auch, daß die gleichfalls hieraus entspringende Stärkung des „Nationalismus“ ein irrationales Element in diese Wirtschaftspolitik hineingetragen hat, also ein Ferment, das nicht ohne große Bedenken insoweit ist, als es gerade wegen seiner zwangsläufigen Wechselwirkungen die Grenzen rationaler Wirtschaftspolitik zu verwischen und zu sprengen droht. Dabei darf nicht übersehen werden, daß Autarkie in rationalen Maßen von allen zielbewußten Großstaaten schon vor dem Krieg im Sinne einer Pflege der heimischen Wirtschaftskräfte betrieben worden ist. So auch von Deutschland seit der und mit der von Bismarck eingeleiteten nationalen Schutzzollpolitik. Sie ist allerdings vorzüglich unserer industriellen Entwicklung zugute gekommen in einem Maße, daß die hiermit entfesselten ökonomischen Kräfte einen entscheidenden Faktor für eine zielbewußte Ausfuhrpolitik und damit eine intensive Verflechtung unserer Wirtschaftskraft in die Weltwirtschaft bildeten. Handel und Schifffahrt waren die mittelbaren Nutznießer und die Förderer dieser Entwicklung. Diese drei Kreise sind es vorzüglich auch jetzt, die gegen alle Einseitigkeiten ankämpfen, die sich aus dem Autarkieprogramm entwickeln müssen.

Autarkie, das haben aber weiter grade diese Kreise erkannt, ist notwendig in weitestem Ausmaße staatliche Planwirtschaft. Denn diese Wirtschaft „maximaler Selbsthilfe“ schließt jedenfalls grade für unsere deutsche Wirtschaft ganz weitgehende ökonomische Umstellungen in sich, die die Privatwirtschaft, zumal unter den heutigen Schwierigkeiten, aus sich heraus zu leisten gar nicht imstande wäre. Es sei als einziges Beispiel nur auf die Notwendigkeit einer Kontingentierung von Rohstoffeinfuhren und ihre gerechte Verteilung auf die inländischen Unternehmen verwiesen, wobei dann z. B. die Frage, etwa welche industriellen Gewerbezweige als lebens- und damit förderungswichtig anzuerkennen sind, die Staatsregierung vor außerordentlich schwierige Entscheidungen, vielfach schlechthin unlösbare Aufgaben schon um deswillen stellt, weil es sich um Zukunftsschätzungen handelt, deren bestimmende Elemente vielfach von unwägbareren Zukunftsgestaltungen im In- und Ausland abhängen. Man hat in der Kriegszwangswirtschaft nun bekanntlich in weitem Umfange diese Aufgaben der Durchführung einer — damals uns mit brutaler Folgerichtigkeit aufgezwungenen — Wirtschaftsautarkie den Kartellen und kartellähnlichen Organisationen übertragen, allerdings — was nicht außer Acht gelassen werden darf — in der tatsächlichen und rechtlichen Gestaltung, daß diese Kriegsverbände in weitem Umfang unselbständige Verwaltungskörper der Kriegswirtschaft waren.

Es erhebt sich daher auch jetzt die naheliegende Frage, ob und welche Stellung unserer nach dem Kriege ja in summa noch stärker entwickelten Kartellierung im Rahmen einer Förderung autarker Wirtschaft zukommen könnte. Daß Kartelle eine Form privatwirtschaftlicher

Planwirtschaft darstellen, darüber herrscht kein Streit. Es darf auch in diesem Zusammenhange daran erinnert werden, daß der Gedanke ihres weiteren Ausbaues durch Schaffung von Zwangskartellen auch in Industriekreisen nicht schlechthin abgelehnt wird, die wegen ihrer Exportinteressen nicht als unbedingte Anhänger der Autarkie anzusprechen sind. Vielfach dürfte bei derartigen Kartellplänen allerdings ein zweifaches Ziel erstrebt werden. Einmal will man die Macht der Organisation auf dem heimischen Markte durch Wegfall störender Außenseiter gestärkt sehen. Die volle Ausnutzung des nationalen Marktes wird als Gegengewicht gegen die unvermeidliche Schrumpfung der Ausfuhr als Folge jeder Autarkiepolitik erstrebt. Die geringere Quantität des Absatzes muß durch Erhöhung der Qualität, d. h. im wesentlichen durch einen höheren Preisstand beglichen werden. Sodann aber sollen offenbar derart gefestigte Kartelle zu Trägern internationaler Organisationen erhoben werden, insbesondere also zur Durchführung jenes Systems internationaler Kartellierung, das — wie im Augustheft dieses Jahres bereits besprochen wurde — auf der wechselseitigen Vereinbarung bestimmter Einfuhr- bzw. Ausfuhrkontingente beruht. Es ist dies eine grundsätzliche Erweiterung der Organisationsbasis, die die Mehrzahl der frei gebildeten zwischenstaatlichen Kartelle bisher schon gewählt hat durch Reservierung der Landesmärkte für die heimische Industrie. Ähnliche organisatorische Maßnahmen sind ja für den Binnenmarkt als Ausfluß der Autarkiebestrebungen für landwirtschaftliche Erzeugnisse bereits in Aussicht genommen.

Wenn gleichwohl namentlich in industriellen Kreisen grundsätzlich an dem bisherigen System einer freien Organisationsbildung festgehalten wird, so dürften hierfür folgende Erwägungen maßgebend sein, wie wir in Ergänzung des schon erwähnten letzten Berichtes noch erläutern möchten.

Die privatwirtschaftliche Planwirtschaft der frei gebildeten Kartelle ist eine Form der Autarkie, die mit dem eingangs erwähnten Begriffe keine notwendige Wesensgemeinschaft teilt. Das Ziel dieser Autarkie ist eindeutig die Beherrschung des heimischen Marktes zwecks Steigerung und Sicherung der Rentabilität der angeschlossenen Unternehmen. Daß hierfür auch die Ausschaltung störender ausländischer Konkurrenz durch Schutzzölle begehrt wird, kann immer nur insoweit in Frage kommen, als nicht überwiegende Ausfuhrinteressen entgegenstehen. Die Mehrzahl der Binnenkartelle erfaßt ja den Export nicht. Er bildet vielmehr grade das Ventil, um etwaigen durch die Kartellpolitik verursachten binnenländischen Absatzschwund auszugleichen, wobei bekanntlich vielfach sogar die in der Heimat erzielten Gewinne ein Dumping finanzieren. Aber auch die erwähnten internationalen Gebietsabgrenzungskartelle dienen durchaus nicht programmatisch einem staatlichen Autarkieprogramm. Daß sie der Selbstbeherrschung der Landesmärkte durch die heimische Industrie tatsächlich Vorschub leisten, beruht nicht sowohl auf wirtschaftspolitischen, als vielmehr organisatorischen Gründen, die tief in den Schwierigkeiten dieser internationalen Organisation verwurzelt sind. Das Ziel dieser Kartelle ist ja das gleiche privatwirtschaftliche, wie das der nationalen. Aber es läßt sich fast regelmäßig aus naheliegenden Gründen durch generelle Organisation einer einheitlichen Preispolitik nicht erreichen. Das Vermögen nur wenige ausgesprochen großindustrielle internationale Organisationen. Daher überläßt man der Landesindustrie in genau festgelegten Mengengrenzen ihren Markt und gibt ihr somit die Basis für eine einheitliche lokale Marktpolitik, insbesondere Preis- und Absatzregelung, für die regelmäßig nur gewisse allgemeine Richtlinien für alle Landesgruppen aufgestellt werden. Sicherlich kann man jedenfalls mit gleich gutem Recht behaupten, daß die freie, autonome internationale Kartellierung ebenso sehr einer organisierten Pflege internationaler Wirtschaftsbeziehungen dient, wie umgekehrt nationalen Autarkiebestrebungen. Das ergibt sich schon daraus, daß diese Kartelle praktisch weit-

gehend unabhängig von der nationalen Wirtschafts- insbesondere Zoll- und Handelspolitik begründet worden sind und durchgeführt werden können.

Planwirtschaft betreiben diese Kartelle zudem selbst privatwirtschaftlich nur in engen Grenzen, und zwar sind diese Grenzen im wesentlichen objektiv durch die Leistungsmöglichkeiten der Organisation abgesteckt. Nur ganz wenige Verbände dieser Art vermögen z. B. eine systematische Produktionsregelung durchzuführen, etwa durch einen kollektiven Rationalisierungsplan und Ausnutzung der besonderen Leistungen der nationalen Industrien oder durch Austausch technischer Erfahrungen (Patentgemeinschaften). Für ein großes Gebiet internationaler Verständigung, die Schifffahrt, scheiden derartige planwirtschaftliche Gesichtspunkte, die also über die Grundlagen einfacher Wettbewerbsregelung hinausgehen, wegen der natürlichen Grundlagen dieses Gewerbes fast völlig aus. Allen internationalen Kartellen steht, gleich wie den nationalen, für solche tiefer greifenden organisatorischen Bestrebungen die rechtliche und sachlich-wirtschaftliche Unsicherheit ihrer Dauer entgegen, mit andern Worten das Risiko, das die Vereinseitigungen der produktions- und absatztechnischen Grundlagen einschließen, die mit jeder echten Planwirtschaft zwangsläufig verbunden sind.

Hierbei muß es natürlich wesentlich darauf ankommen, was unter Planwirtschaft verstanden wird, irgendeine konkrete Übereinstimmung herrscht hierüber keineswegs, schon weil in zunehmendem Maße politische Auffassungen hineinspielen. *v. Gottl-Ottlilienfeld* hat vor kurzem zu dieser Frage eine interessante Schrift erscheinen lassen¹⁾, in der er den Versuch unternimmt, die „wahnhaften Vorstellungen“ bloßzustellen, „die von unheilvollsten Folgen für das Wirtschaftsleben sein können“. Das Buch untersucht — leider in der eigenartigen, nicht immer leicht verständlichen Sprachweise des Verfassers — die verschiedenen in jenem Begriffe versteckten realen und irrealen Ideen und ist geeignet, durch Herausstellung des sehr starken utopischen Gehalts der Planwirtschaft als der Verwirklichung des Autarkiegedankens auch unsere deutsche Wirtschaftspolitik vor experimentellen Gefahren zu bewahren. Solche Gefahren ergeben sich insbesondere auch auf dem Kartellgebiete, falls man die frei autonome Organisation durch planwirtschaftlich orientierte und damit mehr oder minder willkürliche Zwangsverbände ersetzen wollte. Soweit man von einer Planwirtschaft der Kartelle sprechen kann, wird sie bei freier Organisation vor gefährlichen entwicklungshemmenden Tendenzen durch den natürlichen, weder rechtlich noch wirtschaftlich unterdrückbaren Egoismus der einzelnen Mitglieder bewahrt. Damit ist die Kartellpolitik dauernd unter den Druck eines Abspringens von Mitgliedern gesetzt. Es kann aber gar keinem Zweifel

unterliegen, daß dieses Ventil viel wirksamer ist als jede staatliche Kartellaufsicht. Es war wirtschaftspolitisch ein durchaus fruchtbringender Gedanke der deutschen Kartellverordnung von 1923, daß sie an Stelle einer positiv regelnden Politik über die Kartelle den Nachdruck auf den Schutz der individuellen Unternehmerinitiative durch Verbesserung der Wirksamkeit jenes Ventils vermittels prozessualer Vereinfachung des fristlosen Austritts aus einem Kartell (§ 8) und die Kontrolle über den Organisationszwang gelegt hat. Die Erfahrungen, die wir bei uns mit den wenigen Zwangskartellen bisher gemacht haben, laufen durchaus in der gleichen Richtung. Gegen jede Zwangskartellierung spricht aber weiter mit durchdringender Warnung ein soziologisches und soziales Moment. Zwangskartellierung bedeutet, solange sie in die heutige Wirtschaftsstruktur der privaten Unternehmungen eingebaut wird, ein Privileg für die vorhandenen Unternehmungen. Gleichgültig, ob es sich hierbei um individuellen Besitz oder Gesellschaftsunternehmen handelt: das Entstehen neuer Unternehmen, das Emporkommen eines gewerblichen Nachwuchses wird in jedem Falle ganz wesentlich eingeengt. Denn auch, wenn das Privileg des Zwangskartells nicht einen numerus clausus für das derart privilegierte Gewerbe einschließt — was aber sehr viele Befürworter erstreben — so fordert das System jedenfalls den Zwangsbeispruch neuer Unternehmen. Welche Fessel ihnen damit auferlegt wird, bedarf keiner Erörterung. Der Organisationskampf der privaten Kartelle liefert, obwohl er durch die Staatsaufsicht der Kartellverordnung sehr scharf kontrolliert ist, genug Beispiele für die Nachteile, die schon bei diesem freien Organisationssystem dem Aufkommen kraftvoller Unternehmerpersönlichkeiten drohen. Soweit daher Autarkie notwendig zu einer Planwirtschaft führt, die staatlicher Zwangsorganisationen im vorstehend behandelten Sinne bedarf, ist sie grundsätzlich mit unserm geltenden Wirtschaftssystem unvereinbar; denn dieses System steht und fällt mit der individuellen Leistungsfähigkeit des privaten Unternehmertums. Nur so weit Autarkie als wirtschaftspolitische Maxime dahin strebt, entwicklungsfähige Elemente der eignen Volkswirtschaft gegen Angriffe ausländischer Konkurrenz zu schützen, insbesondere auch als notwendige Vergeltungsmaßnahme gegen ausländische Absperrpolitik, kann sie Berechtigung haben. Hierbei kann es sich aber im wesentlichen nur um Maßnahmen handeln, die in das Gebiet der Handels- und Zollpolitik schlagen. Immer aber muß auch in diesem Rahmen — jedenfalls für eine so hoch entwickelte Volkswirtschaft wie unsere deutsche, die mit abertausend Fäden in einem fast ein Jahrhundert alten Aufbau in die Weltwirtschaft eingespannt ist — mit allem Nachdruck beachtet werden, daß Autarkiebestrebungen bei uns zwangsläufig gleiche Tendenzen im Ausland fördern, wodurch der Erfolg solcher Bestrebungen auf einem Gebiete leicht durch weit überwiegende Nachteile auf andern ge- oder sogar zerstört werden kann.

[1465]

¹⁾ „Der Mythos der Planwirtschaft — vom Wahn im Wirtschaftsleben“ Jena 1932.

MITTEILUNGEN

FACHGRUPPE VERTRIEBSINGENIEURE

Vertrieb durch Vertreter

Auszug aus einem Vortrag von Reg.-Baumstr. Dipl.-Ing. K. BRIEGER in der Ortsgruppe Frankfurt a. M.

Die Grundlage für die Auswahl der Vertriebsorganisation ist die Art des Produkts und seine Abhängigkeit vom Verbraucher. Der Vertreter stellt zweifellos die unmittelbare Verbindung von Hersteller und Verbraucher dar und wird deshalb dann notwendig, wenn das Erzeugnis einer eingehenden technischen Erklärung bedarf. Im Gegensatz zu Filiale und Händler, die in ihrem Büro oder Laden den Besuch des Interessenten erwarten, bringt der Vertreter sozusagen das Erzeugnis unmittelbar an seine Verwendungsstelle. Der Maschinenbau, im weiteren Sinne die Produktionsmittelindustrie, wird deshalb fast ausschließlich auf die Vertriebsorganisation mit Vertretern angewiesen sein.

Diese Zusammenhänge sind eigentlich ganz primitiver Art. Es erscheint aber trotzdem notwendig, sie zunächst herauszuschälen, da — ähnlich wie beim Aufbau des Einkaufs — auch im Vertrieb sonst zu leicht die Gefahr entsteht, daß die rein kaufmännische Seite zu stark hervortritt. Zunächst ist mit dieser Feststellung aber noch nicht ausgesprochen, daß der Vertreter nur in den Kreisen der Techniker gesucht werden muß. Die Frage, ob im einen oder andern Falle der Techniker mit kaufmännischem Einschlag oder besser der Kaufmann mit technischem Einschlag bevorzugt werden sollte, ist damit keineswegs nach irgendeiner Seite hin entschieden. Sie kann nur beantwortet werden, wenn auch hier die Bedingungen, die an den Vertrieb des einzelnen Erzeugnisses gestellt werden, klar herausgeschält sind. Schließlich aber wird immer an sich die persönliche Eignung noch mit entscheiden.

Der Vertrieb hochentwickelter Maschinen mit einem meist beschränkten Verbraucherkreis verlangt zweifellos den Spezialingenieur als Vermittler zwischen Erzeuger und Verbraucher. Darunter fallen z. B. alle größeren Anlagen der Produktionsmittelindustrie, wie Aufbereitungsanlagen der Rohstoffindustrie, chemische Apparate, Spezialförderanlagen, hochentwickelte Meß- und Prüfeinrichtungen usw. Der Kundenkreis dafür ist meist beschränkt und verfügt über tiefgehendes, technisches Spezialwissen. Er verlangt auf Grund seiner genauen Kenntnisse der Materie vom Vertreter die Beantwortung präziser technischer, vielleicht sogar wissenschaftlicher Fragen. Die rein wirtschaftlich-kaufmännische Seite tritt dagegen mehr oder minder stark in den Hintergrund.

Am verbreitetsten ist der Vertretertyp mit allgemein technischer und wirtschaftlicher Bildung. Von ihm wird nicht nur die genaue Kenntnis des zu vertreibenden Erzeugnisses verlangt, sondern auch eine tiefgehende Erfahrung über die Betriebsverhältnisse der betreffenden Absatzindustrie. Diese Aufgabe tritt in Zeiten der Hochkonjunktur nicht so sehr hervor. Da genügt es, wenn der Vertreter imstande ist, das von ihm zu vertreibende Produkt gegenüber Konkurrenzprodukten zu verteidigen und ihm zum Siege zu verhelfen. In Zeiten schwacher Konjunktur, besonders aber bei derartigen Krisen, wie wir sie jetzt durchleben, fällt ihm die ungleich schwierigere Aufgabe zu, den Bedarf erst zu wecken. Dazu ist eine große Erfahrung in der Arbeitsweise der Verbraucherindustrie erforderlich. Diese zunächst technischen Kenntnisse müssen aber dann unterstützt werden durch die Begabung, auch wirtschaftliche Zusammenhänge schnell zu erfassen und herauszuheben, natürlich in erster Linie zum Vorteil seines Erzeugnisses. Das Verkaufen soll sich in erster Linie auf eine mehr beratende Tätigkeit gründen. Erst in zweiter Linie spielt dann die Überzeugungskraft bei der Anpreisung des Erzeugnisses und seiner Vorteile eine Rolle.

Vorwiegend kaufmännische Veranlagung wird schließlich von dem Vertreter all jener Erzeugnisse gefordert, die man unter dem Sammelnamen Konsum- oder Gebrauchsgüter zusammenfaßt. Das Wichtige dabei ist, daß ihre Vertriebsarbeit auf breiter Grundlage möglich ist, und daß von ihnen technische Kenntnisse nur soweit verlangt werden, als sie zur Beurteilung des vertretenen Erzeugnisses notwendig sind. Ein Eingehen in schwierigere technische Probleme kann und soll nicht gefordert werden. Dieser Vertretertyp hat an sich eine ungeheuer wichtige Aufgabe, nämlich die Erfassung des vorhandenen breiten Bedarfs für Erzeugnisse, die durchweg in Serien herzustellen sind. Um auch hier ein Beispiel anzuführen, wird der Vertrieb von Kleinwagen, Automobil-Zubehörteilen, Erzeugnissen der Telefonindustrie, elektrischen Haushaltsgeräten, Kleinmotoren usw. von dem vorwiegend kaufmännisch eingestellten Vertreter besorgt werden.

Es gibt natürlich eine Reihe von Produkten, die sich nicht so ohne weiteres in diese drei großen Klassen einschalten lassen, und sehr oft wird es genauer Überlegungen auf Grund großer Erfahrungen bedürfen, um eine Entscheidung zu treffen, ob das Produkt mit Vorteil dem einen oder andern Vertretertyp anzuvertrauen ist. Immer wird diese Aufgabe sich noch verhältnismäßig leicht darstellen, wenn die Erzeugnisse einer Firma hinsichtlich ihrer vertriebstechnischen Eigenart und des dafür sich interessierenden Verbraucherkreises unter diesem Gesichtspunkt homogen sind. Ungleich schwieriger wird aber die Beantwortung der Frage, wenn eine Produktionsstätte gezwungen ist, aus den oben angegebenen Gesichtspunkten für ihre verschiedenen Erzeugnisse verschiedene Vertretertypen zu verwenden. Die Besetzung eines Marktgebietes, z. B. Deutschlands, mit verschiedenen Vertretern nebeneinander, entsprechend den verschiedenen Produktionsgattungen, bringt eine starke Unübersichtlichkeit und vor allem eine Erhöhung der Vertriebskosten und des finanziellen Risikos mit sich. Man wird daher in diesem Fall zunächst versuchen, den Markt in verschieden große Vertreterbezirke aufzuteilen und sie besonders hochqualifizierten Herren zu übertragen, die auch in der Lage sind, alle auftretenden technischen Fragen infolge ihrer langen Verbundenheit mit der Firma oder ihrer Spezialausbildung zu bearbeiten.

Für den Vertrieb derjenigen Erzeugnisse aber, die vorwiegend kaufmännischer Behandlung bedürfen, wird der

große Bezirk in eine ganze Reihe kleinerer aufgeteilt und Untervertretern anvertraut. So ist die Übersichtlichkeit der ganzen Vertriebsorganisation gewahrt. Die Fabrik hat die Möglichkeit, in praktisch nötigem Umfang ihre dauernd auflaufenden Erfahrungen und Kenntnisse den Hauptvertretern weiterzugeben, und ist sicher, daß diese nach ihren Angaben arbeiten. Der Generalvertreter, wie wir ihn hier nennen wollen, obwohl sich dieser Begriff nicht ganz mit dem landläufigen deckt, andererseits verteilt die Last der vielen kleinen Kundenbesuche und der Anfragenbeschaffung auf eine größere Anzahl Herren und greift nur in den Fällen ein, wo es sich um Spezialanlagen mit schwierigeren, vielleicht auch technischen Fragen handelt.

Ein anderes Problem tritt dann auf, wenn irgendein Produkt einer Firma zwar von den allgemeinen Vertretern mitvertrieben werden kann, für irgendeine spezielle Verwendung aber besondere Erfahrungen und Kenntnisse des Vertreters benötigt, andererseits aber auch dafür besondere Vorteile bietet. Dann kann es notwendig werden, entweder dem Vertreter des Gebiets, in dem dieser Bedarf eintreten kann, einen besonders ausgebildeten Herrn zur Seite zu stellen oder sogar die spezielle Anwendbarkeit des Produkts aus der allgemeinen Vertretung herauszunehmen und dafür Sondervertreter zu verpflichten. Auch hier erscheint es notwendig, ein Beispiel zu geben:

Nehmen wir an, eine Transportanlagenfabrik stellt in ihrem Arbeitsprogramm eine Einrichtung her, die zunächst ganz allgemein anwendbar ist, für einen gewissen Zweck aber, sagen wir für die Kohlenaufbereitung, bringt sie nun einen überragenden Vorteil. Dann ist die Frage zu prüfen, ob es nicht zweckmäßig ist, mit diesem Anwendungsgebiet einen Spezialvertreter zu betrauen, der vielleicht in dem vorliegenden Beispiel aus den Kreisen von Vertretern für Aufbereitungsanlagen gesucht werden muß. Man wird ihm dann, unabhängig von den normalen Vertreterbezirksgrenzen, den ganzen Bereich des Abnehmerkreises geben, in unserm Beispiel also für die einzelnen Kohlenbezirke derartige Herren aufstellen.

Man erhält hier vielfach aus den Kreisen der Vertreter, vielleicht auch aus den Kreisen der Herstellerfirmen, den Einwand vorgehalten, daß zweifellos der zuständige Vertreter auch diese Aufgabe übernehmen könnte. Meiner Ansicht nach liegt darin aber eine Überschätzung des eigenen Könnens. Es kommt in diesen Bedarfsfällen ja nicht so sehr darauf an, das vertretene Produkt in ein möglichst gutes Licht zu setzen, sondern zunächst aus der genauen Kenntnis der betrieblichen Verhältnisse, also in diesem Falle der Kohlenaufbereitung, die neuen besonderen Vorteile der Einrichtung aufzudecken. Die Herstellerfirma gibt sich andererseits leicht einer Überschätzung ihrer Bedeutung hin, wenn sie glaubt, auf Grund ihrer Erfolge im Absatz der Förderanlagen für allgemeine Zwecke nun plötzlich das Vertrauen dieses speziellen Anwendungsgebietes vorzufinden. [1471]

Inhalt

	Seite
Aufsatzteil:	
Kompensationstheorie. Von H. Hinnenthal	217
Geldwesen und Wirtschaftskrise. Von Dr. H. Rittershausen .	221
Zur Steuerfreiheit von Unternehmungen der öffentlichen Hand. Von H. Büggeln	224
Archiv für Wirtschaftsprüfung:	
Bilanzanalyse und Betriebskritik. Von Dr.-Ing. Otto Bredt .	227
Rundschauteil:	
Die deutsche Konjunktur Mitte September 1932. Von Prof. Dr.- Ing. H. D. Brasch	232
Wirtschaftsprüfung	234
Rechnungswesen	234
Vertrieb	235
Betriebsfragen	235
Industrie und Verkehr	236
Wirtschaftswissenschaft und -politik	236
Aus andern Zeitschriften	237
Eingegangene Bücher	237
Kartellwesen. Von Dr. S. Tschierschky	238
Mitteilungen der Fachgruppe Vertriebsingenieure:	
Vertrieb durch Vertreter. Von Reg.-Baumstr. Dipl.-Ing. K. Brieger	239