

Wirtschaftskultur oder Raubbau?

Von Dr.-Ing. OTTO BREDT, Berlin

Es liegt im Wesen einer jeden wirtschaftlichen Betätigung und damit auch jeden wirtschaftlichen Unternehmens, daß sie den Kampf um Dasein und Lebensgeltung stets nur auf dem Weg des Erwerbes zu führen vermögen. Das gilt, ganz gleich ob sich dieser Erwerb nun zunächst mehr unmittelbar auf die Befriedigung und Erweckung menschlicher Bedürfnisse (Umsatzleistung) oder mehr mittelbar auf die Gewinnung und Sicherung wirtschaftlicher Voraussetzungen und Machtpositionen (Vermögensaufbau) für zukünftige Erwerbs- und damit auch Existenz- und Erfolgsmöglichkeiten abstellt.

In Zeiten wirtschaftlicher Expansion, wo sich wie vor dem Weltkriege der Unternehmerinitiative immer wieder kommerzielles und industrielles Neuland erschließt, beherrscht zumeist der Drang nach der Anknüpfung und Erweiterung wirtschaftlicher Beziehungen als den natürlichen Quellen jeder Geschäftstätigkeit die Zielsetzung der Unternehmen. Herstellung und Handlung selbst, d. h. also die eigentliche industrielle und kommerzielle Umsatzleistung, treten hier nur gleichsam als selbstverständliche Begleiterscheinungen wirtschaftlicher Pionierarbeit auf, welcher der Kredit als Förderer und Platzhalter folgt. Bis dann nach der Erschließung und Durchdringung der Märkte der Kampf um den Absatzraum beginnt und die hierdurch bedingte Verknappung der Erfolgsmöglichkeit (Konkurrenz und Preisdruck) die Unternehmen mehr und mehr zu einer Intensivierung von Betrieb und Vertrieb unter der Losung „großer Umsatz — kleiner Nutzen“ zwingt. Damit tritt aber der Umsatz in den Vordergrund des Interesses. Um so mehr, je stärker die Verengung des Marktes die Ausnutzung der eigenen Betriebskapazität erschwert. „Umsatz machen“ wird alles oder scheint wenigstens alles zu sein. Bringt doch der Umsatz allein den Ertrag und damit auch die Deckung der Kosten, ohne die sich das Unternehmen aus sich selber heraus verzehrt.

Mit dem Augenblick aber, wo die Umsatzleistung allein zur Grundlage jeder Erfolgsmöglichkeit wird, beginnt der Kampf um den Markt zum Wettlauf nach Absatz zu werden. Die Preispolitik, auch früher schon Waffe im Kampf, wenn auch elastisch gehandhabt und letzten Endes doch meist auf die Erzielung ausreichenden Nutzens gestellt, wird nunmehr eines der Mittel, durch die allein der gesteigerte Umsatz im Markte noch unterzubringen ist. Preisunterbietung wird Losung, die letzten Endes nur durch Kostensenkung sich durchsetzen läßt. Nun aber verbleibt dem Unternehmen nur mehr eine Alternative: entweder die Einheitswerte der Kosten (Lohn, Zins, Einkaufspreis) zu senken und damit gegebenenfalls auch wiederum irgendwie die Kauf- und Konsumkraft des

Marktes zu stören, oder über eine nach Ausmaß und Tempo immer weiter getriebene Steigerung der Leistung die Werteinheit des Ertrages (Leistungsausmaß im Verkauf) und damit den Umsatzerfolg zu verbessern¹⁾.

Während aber der allzu sehr betriebene Abbau der Einkaufspreise sich meist bald irgendwie oder wo in einer Schwächung des Mengenabsatzes oder der Preisbildung äußert und damit seine natürlichen Grenzen und Möglichkeiten im eigenen Kreislaufe findet, ist die Wirkung übertriebener Intensivierung und Konzentrierung der Umsatzleistung meist erst nach Jahren zu spüren. Um so mehr wenn der industrielle Kredit, den hier wirklich oder vermeintlich gebotenen Sicherheiten und Verdienstaussichten folgend, dem industriellen Unternehmen nicht nur die Durchführung und Durchhaltung einer immer weiter getriebenen Leistungssteigerung auf dem Wege immer weiter gesteigerter Investitionen ermöglicht, sondern darüber hinaus auch den im Eigenkapital gegebenen natürlichen Maßstab jeder gesunden industriellen Aufbauarbeit verdeckt.

Dann wird „Umsatz machen“ zum Zwange. Nicht nur, weil so allein die in den übersteigerten Investitionen vorweg genommenen Chancen (Abschreibungs- und Nutzungsmöglichkeiten) zukünftiger Umsatzleistung und Kapitalbildung ganz oder teilweise realisiert werden können. Sondern vor allen Dingen auch deshalb, weil die Umsatzleistung allein das Schuldkonto abzudecken vermag, das der immer wieder aufs neue auflaufende Zins ständig zu steigern droht. Jetzt erst entbrennt, namentlich in Zeiten gestörter oder verknappender Märkte, der Kampf um den Absatz mit voller Gewalt, ganz gleich ob der Umsatz noch den ursprünglichen Aufwand anteiliger Investitionen und Einkäufe deckt. Bis dann die Jagd nach dem Absatz und der mit ihr meist eng verbundene Preissturz zu einer immer weiter getriebenen Schrumpfung und Aushöhlung auch aller Vermögenswerte und damit zur Vernichtung von Kapitalwirtschaft und Unternehmen gerade der intensiven Betriebe von innen und außen her führt. Um so mehr, je enger und einseitiger die eigene Kapitalbasis zum Aufbau des Unternehmens liegt²⁾.

Nur zu leicht wird damit das Streben nach Umsatzleistung und Umsatzerfolg zum Raubbau. Fortschritt wird Rückschritt, weil er auf dem Wege einer übertriebenen Intensivierung und Konzentrierung der Leistung nicht nur zur Zersetzung gegenwärtiger Erwerbs- und Erfolgsmöglichkeiten und damit zur Erwerbslosigkeit führt — sondern weil er darüber hinaus auch die Lebensträger der Wirtschaft und damit die Daseinsgrundlagen zukünftigen Erwerbs- und Erfolgsvermögens vernichtet. Eine ziel- und verantwortungsbewußte Führung der Wirtschaft im Sinne

¹⁾ „Individuelle Wirtschaftsführung (Konzentration oder Kooperation ?)“, Schriftenreihe der Ges. f. Organisation. Band 3. GfürO-Verlag, Berlin 1931.

²⁾ „Individualwirtschaft oder Planbewirtschaftung ?“ Techn. u. Wirtschaft 3/1932 (vergl. auch die Berichtigung auf Seite 79 dieses Heftes).

Zahlentafel 1. Der Gesamtumsatz der deutschen Wirtschaft (ohne Land- und Forstwirtschaft, Handwerk usw.)

Obere Reihe in Mill. RM, untere Reihe in % von 1926

Gewerbegruppe	1926	1927	1929	Gewerbegruppe	1926	1927	1929
Bergbau, Salinenwesen, Torfgräberei	2 768	3 130	3 968	Musikinstrumenten- und Spielwarenindustrie	354	453	474
	100	113	143		100	128	134
Industrie der Steine und Erden (einschließlich Baustoffindustrie)	2 082	2 775	2 977	Nahrungs- und Genußmittelindustrie (Mühlen, Brauereien, Tabak)	17 357	20 196	22 124
	100	133	143		100	117	127
Eisen- und Metallgewinnung (Großeisen und Metallhütten)	3 121	4 940	5 481	Bekleidungsindustrie	3 819	4 658	4 639
	100	158	176		100	122	122
Herstellung von Eisen-, Stahl- und Metallwaren	3 001	3 756	4 306	Baugewerbe (einschl. Nebengewerbe)	4 397	5 867	6 661
	100	125	144		100	133	151
Maschinen, Apparate, Fahrzeugbau	4 671	6 148	7 974	Wasser-, Gas- und Elektrizitätsgewinnung und -versorgung	1 292	1 413	1 610
	100	132	171		100	109	125
Elektrotechnische Industrie, Feinmechanik und Optik	2 778	3 298	4 256	Handelsgewerbe	54 403	67 863	76 290
	100	119	153		100	125	140
Chemische Industrie	3 589	4 127	4 763	Versicherungswesen	94	104	115
	100	115	133		100	111	123
Textilindustrie	7 089	8 703	8 791	Verkehrswesen	2 261	2 633	2 587
	100	123	124		100	117	115
Papierindustrie (Erzeugung und Verarbeitung) und Vervielfältigung	3 017	3 501	3 970	Schank- und Gastwirtschaftsgewerbe	4 524	5 297	6 370
	100	116	131		100	117	141
Leder- und Linoleumindustrie	1 132	1 510	1 447	Gesamtindustrie	63 476	78 413	87 689
	100	133	128		100	124	138
Kautschuk- und Asbestindustrie	417	500	546	Handel und Verkehr	61 282	75 897	85 363
	100	120	131		100	124	139
Holz- und Schnitzstoffgewerbe	2 592	3 438	3 704	Summe insgesamt	124 758	154 310	173 052
	100	133	143		100	124	139

einer die gesunden Grenzen und Möglichkeiten von Kapitalwirtschaft und Unternehmen schützenden und pflegenden Wirtschaftskultur wird daher für den einzelnen wie die Gesamtheit zur Notwendigkeit.

1. Die Führung der Wirtschaft

Wenn man von einer Führung der Wirtschaft spricht, so kann diese naturgemäß nur im Rahmen der Wege und Formen erfolgen, welche die Wirtschaft selbst sich durch Gewohnheit und Sitte schafft und der Staat im jeweils geltenden Rechte verankert. Das gilt für jedes Wirtschaftssystem, ganz gleich ob sich am Anfang nun das vom Staate gesetzte Recht oder die aus der Wirtschaft gewachsene Gewohnheit und Sitte befindet, ob beide miteinander im Einklange stehen oder nicht. Denn auch für den Staat ist Gewohnheit und Sitte ein ungeschriebenes Gesetz und als Quelle zukünftigen Rechtes zu werten.

Im Rahmen eines individualistischen Wirtschaftssystemes erfolgen zumeist alle Beeinflussungsmaßnahmen zur Führung der Wirtschaft im Sinne der Selbstregulierungsmechanik, die man auch heute noch als selbstverständliche Eigentümlichkeit³⁾ für dieses System in Anspruch nimmt. Aus der Baisse heraus erwächst infolge Kapitalfreisetzung der Impuls für den Auftrieb, den dann die Hausse infolge der immer mehr zunehmenden Kapitalbindung wiederum zu Umkehr und Ausgleich zwingt. Aufgabe der Reichsbank soll es nun sein, mittels einer dem Zyklus sich anpassenden, rechtzeitig fördernden oder hemmenden Diskont- und Kreditpolitik die Wirtschaft vor Übertreibungen nach oben und unten zu schützen und so in den Grenzen und Möglichkeiten einer gesunden Kapitalwirtschaft im Sinne eines gesunden Unternehmens zu führen. Und alle Maßnahmen, welche heute zur Beeinflussung der Wirtschaftsentwicklung in Form von Eingriffen in Preisbildung und

Umsatzleistung von Seiten des Staates vorgenommen werden, sind stets irgendwie als Versuch zur Wiederherstellung einer solchen Selbstregulierung zu werten.

Nun steht es bereits seit langem fest, daß die Senkung oder Erhöhung des Zinses auf dem Weg über den Reichsbankdiskont in vielen Fällen keinerlei Beeinflussungsmöglichkeiten auf Kapitalwirtschaft und Unternehmen bietet. Ganz besonders dann nicht, wenn entweder die Verdienstmöglichkeiten oder die Umsatznotwendigkeiten die Zinshöhe als nebensächlich erscheinen lassen. Das gilt natürlich auch dann, wenn das Ausmaß vermeintlicher Chance oder wirklicher Daseinskampf die Unternehmen zur Aufnahme von gegebenenfalls noch verknüpften Krediten zu jedem Preis zwingt.

Dann bleibt als vermeintlich letzter Weg nur die quantitative Veränderung in der Kreditbemessung, ganz gleich ob sie nun zur Ankurbelung der Wirtschaft in der Form der Kreditausweitung, oder zur Hemmung übertriebener Entwicklungen in der Form der Kreditverknappung erfolgt. Beide aber sind kaum weiter als über die drei ersten Kreditnehmer in ihrem Verlauf zu verfolgen, ganz abgesehen davon, daß der Reichsbankkredit ja nur einen mehr oder weniger kleinen Teil heutiger Kreditgewährung und damit auch heutiger Geldschöpfung darstellt. Stets aber beherrschen darüber hinaus auch die Währungsfragen das Feld, ganz gleich ob man nun den Preis (Diskont, Zins) oder die Menge (Kreditvolumen, Notenumlauf) zu beeinflussen trachtet.

Scheitern dann auch diese Versuche, die Wirtschaft als Ganzes zu führen, dann treten sofort die verschiedensten Forderungen auf: Entweder sich jeder Beeinflussung der Wirtschaft in irgendeiner Form zu enthalten, sie also ihrer Selbstregulierung zu überlassen, oder sie durch planwirtschaftliche Gestaltung von der Mengenseite durch Kontingentierung des Umsatzes oder Konzessionierung des Besitzes zu leiten. Beide Wege sind heute generell prak-

³⁾ vergl. die Ausführungen des Gen. Dir. Vögler auf der Gen.-Versammlung der Vereinigten Stahlwerke in Düsseldorf am 18. 3. 1932.

Zahlentafel 2. Die Risikoanalyse der deutschen Wirtschaft
a) Gesamtwirtschaft (ohne Land- und Forstwirtschaft, Handwerk usw.)

Die Spalten e bis m sind Anspannungsziffern (mal Eigenkapital)	Jahr 19..	Anzahl der Unternehmen	Eigenkapital in Mill. RM	Aktiva				Passiva			Kapitalanspannung (mal Eigenkapital)	
				Investitionen		Betriebsmittel		Langfristiges Fremdkapital		Kurzfristiges Fremdkapital	Insgesamt	Index
				Sa.	davon Anlagen	Sa.	davon flüssige Mittel	Sa.	davon Schuldverschreibg.			
a	b	c	d	e	f	g	h	i	k	l	m	n
1. Industrie der Grundstoffe	26	262	2 646	1,05	0,83	0,47	0,34	0,13	0,11	0,34	1,56	100
	27	258	2 710	1,04	0,83	0,52	0,38	0,13	0,11	0,36	1,61	104
	28	342	5 593	1,15	0,85	0,59	0,42	0,29	0,21	0,36	1,82	117
	29	338	5 705	1,14	0,85	0,62	0,44	0,31	0,22	0,36	1,86	120
2. Verarbeitende Industrie	26	1029	4 847	0,74	0,59	0,95	0,53	0,06	0,04	0,59	1,79	100
	27	1005	5 118	0,75	0,58	1,08	0,61	0,07	0,05	0,67	1,90	106
	28	1511	8 162	0,79	0,62	1,12	0,64	0,16	0,10	0,68	1,97	110
	29	1501	8 479	0,79	0,62	1,07	0,64	0,16	0,10	0,66	1,92	107
3. Wasser-, Gas und Elektrizitätserzeugung	26	94	1 178	1,40	1,24	0,42	0,38	0,39	0,38	0,38	2,24	100
	27	93	1 344	1,37	1,18	0,43	0,39	0,73	0,35	0,41	2,21	99
	28	151	2 081	1,54	1,33	0,52	0,48	0,55	0,46	0,44	2,50	112
	29	151	2 330	1,60	1,36	0,53	0,49	0,58	0,49	0,48	2,61	117
4. Handelsgewerbe	26	166	382	1,12	0,96	1,09	0,77	0,41	0,06	0,79	2,32	100
	27	164	417	1,34	1,15	1,12	0,80	0,54	0,07	0,91	2,56	110
	28	222	716	1,24	1,04	1,33	0,92	0,55	0,13	0,98	2,64	114
	29	220	738	1,43	1,20	1,37	0,96	0,62	0,12	1,15	2,87	124
5. Banken	26	185	1 728	0,64	0,22	8,25	8,25	1,20	1,20	6,58	9,10	100
	27	182	2 022	0,67	0,19	9,43	9,43	2,01	2,01	7,00	10,16	112
	28	203	2 317	0,69	0,17	10,81	10,79	2,55	2,37	7,85	11,55	127
	29	194	2 313	0,69	0,18	11,30	11,28	2,74	2,57	8,16	12,02	132
6. Beteiligungsgesellschaften	26	47	316	1,05	0,06	0,61	0,54	0,06	0,05	0,55	1,70	100
	27	46	338	1,08	0,04	0,64	0,59	0,06	0,05	0,62	1,75	103
	28	70	1 246	1,11	0,04	0,35	0,33	0,12	0,11	0,27	1,49	88
	29	68	1 304	1,12	0,03	0,32	0,30	0,12	0,10	0,25	1,48	87
7. Versicherungsgesellschaften	26	176	258	1,60	0,62	3,40	3,40	0,85	—	3,33	7,63	100
	27	169	287	1,70	0,63	4,29	4,29	0,04	—	4,33	8,64	113
	28	182	338	2,02	0,63	5,47	5,47	0,04	—	5,82	9,89	129
	29	174	349	2,08	0,68	6,62	6,62	0,04	—	6,97	11,10	146
8. Verkehrsgesellschaften	26	180	1 401	1,22	1,15	0,30	0,27	0,13	0,10	0,33	1,67	100
	27	179	1 486	1,30	1,24	0,30	0,26	0,16	0,15	0,39	1,76	105
	28	233	1 932	1,27	1,13	0,22	0,19	0,21	0,10	0,25	1,61	97
	29	231	1 935	1,48	1,38	0,25	0,21	0,28	0,14	0,39	1,87	112
9. Insgesamt	26	2222	13 031	0,94	0,71	1,74	1,54	0,29	0,25	1,35	2,86	100
	27	2172	14 012	0,96	0,71	2,08	1,86	0,41	0,38	1,55	3,20	112
	28	3017	22 793	1,03	0,72	1,87	1,63	0,48	0,39	1,33	3,04	106
	29	2979	23 574	1,06	0,76	1,89	1,66	0,52	0,41	1,36	3,10	109
10. Insgesamt ohne Banken usw.	26	1814	10 729	0,98	0,81	0,69	0,44	0,13	0,10	0,48	1,79	100
	27	1775	11 365	1,00	0,83	0,76	0,49	0,15	0,11	0,54	1,88	106
	28	2562	18 892	1,05	0,84	0,80	0,52	0,26	0,17	0,52	1,97	110
	29	2543	19 607	1,09	0,88	0,80	0,53	0,29	0,19	0,54	2,02	113

Erläuterung zu den Zahlentafeln 1 bis 3. Die Zahlentafeln sind auf Grund folgender Veröffentlichungen ermittelt: Bilanzen deutscher Aktiengesellschaften vom 1. Juli 1926 bis 30. Juni 1928 in „Vierteljahreshefte zur Statistik des Deutschen Reiches, 38. Jahrgang 1929, Heft 2“ — Abschlüsse deutscher Aktiengesellschaften 1928/29 und 1929/30 in „Vierteljahreshefte zur Statistik des Deutschen Reiches, 40. Jahrgang 1931, Sonderheft 1“ — Umsatzzahlen 1929, in „Wirtschaft und Statistik, 2. Novemberheft 1931“.

Im einzelnen enthalten die in den Zahlentafeln angegebenen Posten: das Jahr: die jeweils erste Jahresbezeichnung des der Veröffentlichung zugrunde liegenden Bilanzjahres, also z. B. 1926/27 aufgeführt als 1926 — die Anzahl der Unternehmen: die Zahl der in die Bilanzstatistik einbezogenen Aktiengesellschaften — das Eigenkapital: das Nominalkapital, die Genußscheine, die Reserven und sonstigen Eigenkapital darstellenden Fonds — die Investitionen: Anlagen (Immobilien und Mobilien), Beteiligungen und Effekten — die Anlagen: abzüglich Erneuerungskonto — die Betriebsmittel: Vorräte, flüssige Mittel einschl. Vorauszahlungen (die jeweils vorhandenen Warenbestände ergeben sich aus der Differenz der Spalte g—h) — die flüssigen Mittel: Außenstände, Kundenwechsel, Barguthaben, Kassenbestände, Vorauszahlungen — das langfristige Fremdkapital: Schuldverschreibungen, Hypotheken, langfristige Darlehen. In den Jahren 1926 und 1927 sind die langfristigen Darlehen in der Position kurzfristiges Fremdkapital enthalten, da in der Statistik so ausgewiesen. Die langfristigen Darlehen betragen 1928 etwa 18%, 1929 etwa 20% des langfristigen Fremdkapitals — das kurzfristige Fremdkapital: die sonstigen Schulden wie Lieferantenkredite, Eigenakzepten, Bankkredite usw. (bez. 1926 und 1927 siehe auch die vorstehende Bemerkung) — die Kapitalanspannung (insgesamt): das Verhältnis der Bilanzsumme zum Eigenkapital — der Gesamtumsatz: den gesamten steuerpflichtigen und nicht steuerpflichtigen Umsatz der betreffenden Gewerbegruppe. (Die Zahlen für das Jahr 1928 sind nicht bekannt). Im Durchschnitt der deutschen Gesamtwirtschaft kann die Steigerung des Umsatzes von 1927 auf 1928 mit etwa 10% angenommen werden.

Die Gruppenbezeichnung der Zahlentafel 3 ist nach dem Dezimalsystem vorgenommen. Die erste Stelle bezeichnet die in der Zahlentafel 2 aufgeführte Hauptgruppe. Die zweite und dritte Stelle gibt die Ober- und Untergruppen an, aus denen hier nur eine Auswahl getroffen ist. Die O-Gruppe ist in Zahlentafel 2 nicht besonders verzeichnet, wohl aber in dem „Insgesamt“ enthalten.

tisch nicht zu verwirklichen⁴⁾. Der erste, weil gerade die überspitzte Intensivierung und Konzentrierung der Wirtschaft zu einer Selbstausschaltung dieser Regulierungsmechanik durch die Wirtschaft selber geführt hat²⁾, die nicht ohne einschneidende und durchgreifende Maß-

nahmen wiederhergestellt werden kann. Der zweite, weil die mengenmäßige Regulierung der Wirtschaft zu einer weiteren Bürokratisierung und Erstarrung jeder wirtschaftlichen Entwicklung sowie damit zu einer weiteren Verengung der Erwerbsmöglichkeit und Vermehrung der Erwerbslosigkeit führt, sofern nicht der Staat sich getraut, den Erwerb des gesamten Volkes von sich aus bis in alle

⁴⁾ „Neue Aufgaben für Technik und Wirtschaft“, Techn. u. Wirtsch. Heft 1/1932.

Einzelheiten hinein zu sichern. Das dabei zu zahlende Lehrgeld des Staates aber würde auf lange Jahrzehnte hinaus den Lebensstand breiter Schichten des Volkes aufs neue zurückwerfen.

Es verbleibt somit als der einzige, dafür aber auch eigentlich am nächsten liegende Ausweg zu prüfen, ob eigentlich die Diskont- und Kreditpolitik der Reichsbank, die sich doch auf das gesamte heimische Bankensystem zu stützen vermag, tatsächlich so versagen muß, wenn man sie aus der Wirtschaft selber heraus beurteilt und nicht lediglich vom Standpunkt monetärer Interessen oder Finanztransaktionen betrachtet.

2. Kapitalwirtschaft als Maßstab

Es kann nun selbstverständlich nicht die Aufgabe dieses Aufsatzes sein, die bisherige Diskont- und Kreditpolitik der Reichsbank einer näheren Untersuchung zu unterziehen. Hier soll nur im Anschluß an die bereits früher²⁾ gewonnenen Erkenntnisse wirtschaftlicher Zusammenhänge die Entwicklung der Kapitalwirtschaft der deutschen Unternehmen aufgedeckt werden, deren Pflege und Förderung ja die Aufgabe eben dieser Diskont- und Kreditpolitik der Reichsbank und darüber hinaus des gesamten deutschen Bankensystemes gewesen ist. Kann man doch von hier aus am besten rückwärts eine Beurteilungsgrundlage dafür gewinnen, durch welche Maßnahmen gegebenenfalls von seiten der Bankleitung eine ungesunde Entwicklung hätte verhindert oder doch wenigstens in ihren schädlichen Folgen gemildert werden können, bzw. was nun eigentlich zur Ermöglichung einer Führung der Wirtschaft auf dem Wege über eine aktive Diskont- und Kreditpolitik getan werden kann. Hierbei muß man sich jedoch stets über folgendes klar sein: Die Kapitalverhältnisse einer Wirtschaft bestimmen nicht nur das Ausmaß und Tempo von Investitionen (Vermögensausbau) und Umsatzleistung (Umschlag), das gegebenenfalls durch zweckmäßige und rationelle Organisation im Sinne einer sparsamen und erfolgreichen Kapitalwirtschaft verbessert werden kann. Sie umreißen gleichzeitig, insbesondere in den durch das Eigenkapital bedingten Voraussetzungen, sowohl die letzten Reserven für jede Verlustmöglichkeit als auch die eigentlichen Grenzen der letzten Handlungsfreiheit und damit die Möglichkeiten, eigenen Verlusten und fremden Einbrüchen aus eigener Kraft zu begegnen. Das ist von entscheidender Bedeutung in einer Zeit, wo sich nicht nur eine Aushöhlung aller Vermögenswerte vollzieht, sondern auch die kapital- und kreditmäßige Verflechtung der Wirtschaft sich als zusätzliches Gefahrenmoment infolge zusätzlicher Verluste und Restriktionsmöglichkeiten erweist. Ganz besonders dann, wenn der Einfluß des Auslandes mehr und mehr an Bedeutung gewinnt. Überall da, wo im Verhältnis zum Eigenkapital der in Anspruch genommene Kredit das gesunde Ausmaß übersteigt, wird also die Kapitalstruktur unter den heutigen Verhältnissen besonders kritisch zu beurteilen sein. Dabei ist insbesondere zu beachten, inwieweit die bei dem allgemeinen Wertschwund eintretenden Abwertungsverluste, infolge starker Investitionen einerseits und erheblicher wertmäßig stabiler Verschuldung andererseits, die Eigenkapitalbasis in ungesundem Ausmaß zu schwächen vermögen, bzw. inwieweit die kurzfristige Verschuldung und damit die Möglichkeit eines plötzlichen Eingriffes von seiten Dritter nicht durch die zur Verfügung stehenden flüssigen Mittel aufgefangen und ausgeglichen werden kann. Allerdings wird unter dem derzeitigen moratoriumsähnlichen Zustand der deutschen Wirtschaft der erste Fall

bei der Beurteilung von Unternehmen, Branche und Wirtschaft weit schwerer ins Gewicht fallen.

Um nun zunächst einmal über die Umsatzentwicklung der deutschen Wirtschaft einen Überblick zu ermöglichen, ist in Zahlentafel 1 der Gesamtumsatz wiedergegeben. Hierbei muß in Kauf genommen werden, daß infolge der uneinheitlichen Systematik unserer amtlichen Statistik sich die Gruppen der Zahlentafel 1 nicht ohne weiteres mit denen der nächsten Zahlentafeln vergleichen lassen. Die Umsatzstatistik zeigt einen Anstieg von fast 40 % während der Vierjahresperiode 1926/29 (die Jahre 1930/31 liegend ausgewertet noch nicht vor), d. h. also während der Konjunkturperiode, die auch für Deutschland unter den Auswirkungen des amerikanischen Börsenkraches 1929 ihr Ende fand. Als an der Umsatzsteigerung in ganz besonderem Ausmaß beteiligt, fallen aus den Zahlenreihen heraus: die Eisen- und Metallgewinnung (Großeisen- und Metallhütten) mit 76 %, der Maschinen-, Apparate- und Fahrzeugbau mit 71 %, die Elektrotechnische Industrie usw. mit 53 %, das Baugewerbe (einschl. Nebengewerbe) mit 51 %. Demgegenüber sind an der Umsatzsteigerung nur in geringem Ausmaß beteiligt: das Verkehrswesen mit 15 %, das Bekleidungs-gewerbe mit 22 % usw. Und auch die nächst dem Handelsgewerbe an Umsatzwert größte Gruppe, die Nahrungs- und Genußmittelindustrie, weist nur eine verhältnismäßig geringe Umsatzsteigerung auf. Deutlich tritt also die stark expansive, bereits von 1926 auf 1927 sprunghaft gesteigerte Umsatzentwicklung der Großeisenhütten und Maschinenindustrie, sowie darüber hinaus auch der übrigen Produktionsmittelindustrien in Erscheinung, die den Impuls nicht nur von der gesteigerten Ausfuhr, sondern auch dem gesteigerten Ausbau der heimischen Industrie her bekommen, während die Konsumgüterindustrien so gut wie durchweg nur maßvoll den Umsatz zu entwickeln vermögen.

Versucht man sich nun einen Überblick über die Voraussetzungen und Auswirkungen dieser Umsatzentwicklung zu machen, so vermag man sich hierbei zunächst nur auf die vorhandenen Bilanzstatistiken zu stützen, die zwar nur einen mehr oder weniger großen Teil der deutschen Aktiengesellschaften umfassen, immerhin aber einen guten Einblick in die Kapitalwirtschaft der betreffenden Gruppen ermöglichen. Hierbei darf man jedoch nicht übersehen, daß alle Zahlen nur gruppen- bzw. branchenmäßig ermittelte Durchschnittszahlen darstellen und die in den betreffenden Zweigen vorhandenen Spannungen (Streuung nach oben und unten) naturgemäß nicht vergegenwärtigen können. Gerade aber diese sind nicht selten für die Lage einer solchen Branche (Preisdruck, Konkurrenzkampf usw.) von entscheidender Bedeutung⁵⁾.

Die in den Zahlentafeln 2 und 3 wiedergegebene Risikoanalyse der deutschen Wirtschaft (über die Bedeutung und Ermittlung der Risikoanalyse vgl. die Ausführungen im Archiv für Wirtschaftsprüfung⁵⁾) enthält nur die wichtigsten Faktoren und Kennzahlen. Sie genügen, um festzustellen, wo Überspannungen vorliegen bzw. Überspitzungen in den Entwicklungen zu verzeichnen sind. Dabei kann man als ungefähren Maßstab für die Beurteilung der branchenmäßigen Durchschnittswerte (Zahlentafel 3) annehmen, daß die Gesamtanspannungsziffern nicht höher liegen sollten als 75 bis 80 % der im Aufsätze „Kapitalwirtschaft und Unternehmen“⁶⁾ für den Einzelfall als

⁵⁾ „Der Kernpunkt der Krise“, im Archiv für Wirtschaftsprüfung, Techn. u. Wirtsch. Heft 1/1932.

⁶⁾ „Kapitalwirtschaft und Unternehmen“, Techn. u. Wirtsch. Heft 12/1931.

Zahlentafel 3. Die Risikoanalyse der deutschen Wirtschaft

b) Einzelne Gruppen aus Industrie, Handel und Gewerbe

Die Reihenfolge der Geschäftsjahre entspricht derjenigen der Zahlentafel 2	Anzahl der Unternehmen	Eigenkapital in Mill.RM	Aktiva				Passiva Langfristiges Fremdkapital	Gesamtkapitalanspannung	Die Spalten e bis m sind Anspannungsziffern (mal Eigenkapital)	Anzahl der Unternehmen	Eigenkapital in Mill.RM	Aktiva				Passiva Langfristiges Fremdkapital	Gesamtkapitalanspannung	
			Investitionen		Flüssige Betriebsmittel	Sa.						davon Anlagen	Investitionen	Flüssige Betriebsmittel	Sa.			davon Anlagen
			e	f														
111. Gewinnung von Steinkohlen	22	551	1,02	0,82	0,34	0,07	1,43	261. Papierverarbeitung	9	10	0,60	0,60	0,37	0,05	1,42			
	22	549	1,04	0,83	0,35	0,07	1,49		9	10	0,69	0,69	0,42	0,04	1,58			
	25	1,207	1,07	0,53	0,29	0,14	1,45		15	21	0,80	0,71	0,44	0,12	1,68			
	23	1,176	1,10	0,57	0,33	0,22	1,56		15	22	0,77	0,69	0,40	0,11	1,57			
112. Gewinnung von Braunkohlen	28	288	1,11	1,00	0,29	0,05	1,62	262. Vervielfältigungsgewerbe	31	54	0,85	0,76	0,42	0,09	1,55			
	28	294	1,13	1,03	0,32	0,04	1,70		31	56	0,90	0,79	0,49	0,10	1,70			
	40	509	1,21	1,02	0,32	0,08	1,74		31	61	0,79	0,69	0,56	0,14	1,66			
	40	545	1,11	0,94	0,42	0,07	1,75		31	63	0,79	0,69	0,56	0,14	1,63			
113. Kalibergbau	15	266	1,25	0,86	0,45	0,51	1,85	271. Leder- und Linoleumindustrie	30	116	0,66	0,62	0,47	0,19	1,85			
	15	292	1,22	0,77	0,44	0,46	1,74		30	117	0,65	0,61	0,60	0,18	2,04			
	13	473	0,80	0,51	0,86	0,36	1,72		34	164	0,63	0,52	0,62	0,13	2,04			
	13	502	0,81	0,57	0,85	0,45	1,75		34	162	0,61	0,51	0,71	0,13	1,98			
121. Bergbau und Eisenindustrie	6	331	1,14	0,87	0,33	0,17	1,57	272. Kautschuk- und Asbestindustrie	21	100	0,71	0,65	0,64	0,22	1,86			
	6	368	1,06	0,80	0,32	0,14	1,50		21	103	0,73	0,64	0,70	0,22	1,99			
	16	1,735	1,39	1,13	0,36	0,52	2,07		22	99	0,72	0,68	0,80	0,23	1,99			
	16	1,712	1,38	1,11	0,37	0,52	2,12		22	106	0,70	0,67	0,89	0,25	2,05			
13. Baustoffindustrie	88	309	0,93	0,76	0,26	0,05	1,37	273. Holz- und Schnitzstoffgewerbe	30	66	0,58	0,52	0,46	0,08	1,61			
	88	315	0,92	0,75	0,33	0,05	1,44		30	67	0,69	0,62	0,54	0,20	1,92			
	90	341	1,00	0,79	0,34	0,08	1,55		39	100	0,62	0,54	0,66	0,20	2,00			
	89	348	1,01	0,80	0,34	0,09	1,56		38	104	0,66	0,55	0,63	0,20	1,98			
141. Groß-Eisenindustrie	11	47	0,92	0,88	0,44	0,04	1,77	274. Musikinstrumentenindustrie	9	34	0,57	0,43	0,52	0,03	1,46			
	11	46	0,91	0,87	0,56	0,05	1,90		9	36	0,55	0,40	0,75	0,03	1,67			
	24	119	1,02	0,99	0,66	0,24	2,09		9	55	0,50	0,38	0,89	0,15	1,84			
	24	118	1,07	1,03	0,51	0,26	2,00		9	58	0,49	0,35	0,99	0,10	1,90			
142. Metallhütten	16	93	1,10	0,83	0,39	0,02	1,79	281. Mühlenindustrie	30	80	0,99	0,87	0,46	0,03	2,11			
	16	86	1,13	0,86	0,59	0,01	2,10		30	85	0,94	0,83	0,56	0,04	2,50			
	17	117	1,03	0,91	0,74	0,07	2,35		39	107	0,97	0,85	0,54	0,06	2,39			
	16	100	0,94	0,84	0,72	0,11	2,19		39	111	0,93	0,81	0,53	0,06	2,32			
151. Papiererzeugung	37	152	0,91	0,81	0,51	0,21	1,93	282. Brauereien und Mälzereien	156	484	1,08	0,97	0,64	0,19	1,93			
	35	162	0,92	0,83	0,56	0,23	2,06		156	469	1,06	0,94	0,51	0,15	1,80			
	64	261	0,93	0,85	0,54	0,30	2,00		173	590	1,05	0,93	0,70	0,20	1,98			
	64	304	0,89	0,79	0,52	0,26	1,95		172	609	1,04	0,92	0,77	0,20	2,04			
20. Industrie der Steine und Erden	67	201	0,81	0,72	0,40	0,05	1,44	283. Tabakindustrie	22	50	0,77	0,55	1,40	0,08	3,32			
	65	202	0,83	0,72	0,53	0,06	1,60		21	50	0,79	0,56	1,64	0,03	3,79			
	69	248	0,83	0,71	0,50	0,07	1,58		15	26	0,76	0,65	1,23	0,11	3,10			
	69	258	0,81	0,68	0,48	0,07	1,54		15	30	0,68	0,65	1,22	0,09	3,09			
21. Herstellung von Eisen- und Metallwaren	62	185	0,72	0,63	0,33	0,04	1,41	29. Bekleidungs-gewerbe	26	73	0,55	0,48	0,63	0,02	1,70			
	62	182	0,73	0,65	0,42	0,06	1,55		26	82	0,55	0,48	0,73	0,05	1,94			
	87	250	0,69	0,62	0,44	0,08	1,53		37	117	0,59	0,47	0,74	0,06	1,78			
	86	249	0,68	0,60	0,46	0,10	1,54		37	122	0,56	0,45	0,71	0,06	1,82			
221. Maschinen- und Apparatebau	170	680	0,75	0,66	0,46	0,07	1,66	31. Elektrizitätswerke	76	859	1,57	1,44	0,42	0,52	2,52			
	169	676	0,73	0,63	0,60	0,07	1,80		75	994	1,51	1,36	0,43	0,47	2,43			
	241	975	0,73	0,66	0,69	0,11	1,98		122	1,637	1,68	1,48	0,51	0,66	2,72			
	239	1,014	0,71	0,64	0,69	0,12	1,93		122	1,883	1,73	1,49	0,52	0,68	2,80			
222. Fahrzeugbau	26	171	0,73	0,67	0,31	0,09	1,86	41. Warenhandel	60	160	0,70	0,56	1,15	0,21	2,67			
	26	181	0,77	0,69	0,44	0,22	2,20		60	175	0,89	0,68	1,35	0,30	3,06			
	53	409	0,81	0,75	0,45	0,17	2,04		103	424	0,94	0,74	1,23	0,44	2,90			
	53	468	0,77	0,71	0,53	0,17	1,98		102	442	1,14	0,90	1,27	0,45	3,14			
223. Schiffbau	12	60	1,10	1,09	0,54	0,03	2,48	42. Grundstücksge-sellschaften	81	162	1,48	1,33	0,54	0,68	2,15			
	10	65	0,98	0,97	0,55	0,04	2,87		80	179	1,82	1,64	0,37	0,86	2,32			
	14	99	1,01	0,97	0,79	0,03	4,11		85	204	1,90	1,68	0,45	0,89	2,45			
	14	94	1,01	0,89	1,06	0,09	3,65		84	206	2,15	1,92	0,53	1,07	2,77			
231. Elektrotechnische Industrie	41	312	0,72	0,53	0,60	0,07	1,81	81. See- und Küsten-schiffahrt	25	414	1,30	1,21	0,47	0,15	1,83			
	40	341	0,66	0,49	0,85	0,12	2,02		24	469	1,53	1,43	0,38	0,27	1,98			
	60	970	0,84	0,43	0,94	0,38	2,28		27	530	1,59	1,46	0,31	0,49	1,97			
	60	1,040	0,82	0,43	0,92	0,40	2,23		27	530	1,71	1,58	0,33	0,57	2,12			
232. Feinmechanik und Optik	9	27	0,57	0,54	0,34	—	1,62	82. Voll-, Klein- und Straßenbahnen	115	837	1,19	1,16	0,16	0,12	1,61			
	9	29	0,54	0,52	0,39	0,01	1,56		115	860	1,22	1,19	0,17	0,11	1,66			
	15	90	0,55	0,40	0,48	0,07	1,55		166	1,246	1,15	1,01	0,12	0,08	1,47			
	13	85	0,53	0,42	0,48	0,07	1,51		616	1,260	1,41	1,34	0,13	0,17	1,77			
24. Chemische Industrie	110	1,553	0,72	0,49	0,55	0,03	1,82	01. Bau-gewerbe	35	152	0,73	0,61	0,77	0,05	1,62			
	107	1,664	0,80	0,50	0,55	0,04	1,80		28	163	1,22	1,07	0,84	0,06	2,26			
	135	2,013	0,80	0,58	0,58	0,17	1,89		44	168	0,87	0,69	0,94	0,11	2,14			
	135	2,080	0,93	0,62	0,52	0,17	1,86		44	171	0,86	0,69	1,04	0,12	2,33			
25. Textilindustrie	198	843	0,73	0,60	0,61	0,07	1,86	02. Gast- und Schank-wirtschafts-gewerbe	23	74	1,34	1,15	0,28	0,36	1,84			
	237	923	0,71	0,57	0,71	0,07	2,04		23	75	1,56	1,21	0,33	0,62	2,12			
	302	1,303	0,73	0,57	0,61	0,08	1,92		25	97	1,52	1,22	0,23	0,62	1,95			
	300	1,335	0,71	0,56	0,58	0,07	1,84		25	103	1,54	1,24	0,24	0,61	1,92			

Grenzziffern (z. B. für die Industrie das 2,5 bis 3,0 fache des Eigenkapitales) angegebenen Anspannungsverhältnisse. Zunächst muß festgestellt werden, daß die in der Zahlentafel 2 erfaßten Teile der deutschen Wirtschaft sowohl insgesamt als auch ohne Banken usw. in der Berichtszeit fast durchweg mehr als das ausgewiesene Eigenkapital (einschl. Reserven) in Investitionen festgelegt haben. Die deutsche Wirtschaft ist mithin nicht nur in ihren gesamten Betriebs-, Geschäfts- und Finanzdispositionen (Kreis der Betriebsmittel) im Durchschnitt vollkommen von fremdem Willen und fremden Einflüssen abhängig und damit unbeweglich und unelastisch geworden. Darüber hinaus müssen sie auch — neben den etwaigen Auswirkungen der von hieraus drohenden Gefahrenmomente (Kreditrestriktionen usw.) und den etwa im normalen Geschäftsverlauf auftretenden Betriebsverlusten — die seit 1929 eingetretenen Schrumpfungen aller Vermögenswerte sowie die hierdurch verursachten Abwertungsverluste in ungeminderter, ja teilweise sogar verschärfter Form (wertmäßig konstante Überschuldung) in ihrer an sich sowieso schon viel zu schwachen Eigenkapitalbasis treffen. Denn es ist ja bekannt, daß zwar konjunkturelle Wertschwankungen im umlaufenden Kapital (Betriebsmittel, in Sonderheit Warenbestände) sich bis zu einem gewissen Grade im natürlichen Geschäftsverlaufe (billige Wiederbeschaffung usw.) ausgleichen lassen bzw. in Erfolgsminderungen oder Betriebsverlusten der Jahresabschlüsse äußern, die irgendwie laufend offenbar werden müssen. Investitionen aber können nur auf dem Wege der ordentlichen oder außerordentlichen Abschreibung, d. h. also entweder aus tatsächlich erzielten Erträgen oder durch einmalige Abwertungen getilgt und den konjunkturellen und strukturellen Wertveränderungen angepaßt werden. Das aber bedeutet gleichzeitig auch die Möglichkeit, daß Überbewertungen sich erst innerhalb sehr viel längerer Zeiträume in ihren schädlichen Folgen bemerkbar machen können, darum aber um so gefährlicher sind. Gerade die Wertverminderungen, die man von 1929 auf 1932, auch bei Inrechnungstellung der gegenwärtigen als anormal anzusehenden Verschärfungen, sicherlich im Durchschnitt auf 30 bis 40 %, also um ein Drittel veranschlagen kann, werden sich in jedem Falle verstärkt auf das Eigenkapital und damit die eigentlichen Grundlagen einer jeden wirtschaftlichen Betätigung auswirken. Und zwar einerseits deshalb, weil die deutsche Wirtschaft in Industrie, Handel, Gewerbe, Verkehr bereits im Jahre 1930/31 nur eine laufende Abschreibung von etwa 6 % vom Eigenkapital (einschl. Reserven) bei einem Nettogewinn von etwa weiteren 2 % im Durchschnitt auszuweisen vermochte⁷⁾. Andererseits aber insbesondere auch darum, weil zur Finanzierung der durch zukünftige Erträge somit wohl niemals voll und ganz zu realisierenden Investitionen bereits Fremdkapital (wohlverstanden im Durchschnitt der erfaßten Unternehmungen!) verwandt worden ist, das nicht einfach wie das Eigenkapital „devalviert“ werden kann. Erschwerend tritt hinzu, daß auch im Gesamtdurchschnitt ohne Banken (vgl. die Reihe 10 der Zahlentafel 2) die kurzfristigen Verbindlichkeiten fast durchweg die flüssigen Mittel überschreiten, also auch im Bereich der Zahlungsdispositionen zusätzliche Schwierigkeiten zu erwarten sind.

Es kann nun im Rahmen dieses Aufsatzes nicht auf alle die vielseitigen Einblicke eingegangen werden, welche die Anspannungsziffern der Zahlentafeln 2 und 3 dem kundigen Auge bieten. Hier seien darum nur einige besonders bemerkenswerte Erscheinungen herausgegriffen und es dem vertiefenden

Studium der Leser überlassen, die Zahlenangaben im einzelnen auszuwerten.

Die Investitionen (*e*) kennzeichnen diejenigen Vermögensteile, welche die erfaßten Unternehmungen teils in Anlagen (*f*), teils in Beteiligungen an andern Unternehmungen (Differenz zwischen *e* und *f*) festgelegt haben. Sie kennzeichnen also die in der Wirtschaft getriebene Intensivierungs- und Konzentrierungspolitik und sind namentlich im Vergleich zu den entsprechenden Umsatzentwicklungen der Zahlentafel 1 sehr aufschlußreich. So weisen z. B. die zumeist unter der Leitung oder wenigstens dem Einfluß der öffentlichen Hand stehenden Gas-, Wasser- und Elektrizitätsunternehmen (Zahlentafel 2/3 und 3/31) einen Ausbau auf, dessen Rechtfertigung vom Standpunkt der Umsatzentwicklung bereits recht fraglich erscheint, und der im wesentlichen durch eine immer stärkere Heranziehung von Fremdkapital (Auslandskredite!) erfolgt ist. Seit 1928 wird zur Finanzierung der Investitionen bereits kurzfristiges Fremdkapital (*l* bzw. Differenz zwischen *m*—*i* zuzüglich 1.0 für Eigenkapital) hinzugezogen. Und das bei einer Wirtschaftsgruppe, welche zumeist über nur kurzfristige Außenstände (*h*) bzw. die entsprechenden Zahlungseingänge verfügt. Ganz gleich, welche Beweggründe die öffentliche Hand zu einer solchen Ausbau- und Finanzierungsmethode veranlaßt haben, in jedem Falle muß eine derartige Wirtschaft zu schwerwiegenden Zusammenbrüchen oder Besitzverlusten (Fall Bewag!) führen, wenn nun einmal Krisenzeiten, auch von milderer Schärfe wie die gegenwärtigen, eintreten.

Aber auch die Wirtschaft der privaten Initiative weist solche oder nicht minder bedenkliche anders geartete Erscheinungen auf. So insbesondere die Gruppe der Industrie der Grundstoffe (Z. T. 2/1 und 3/111—151), z. B. in der Gewinnung der Braunkohle (Überinvestitionen infolge Intensivierung), in der Großeisenindustrie usw. Aus der Gruppe der verarbeitenden Industrie (Z. T. 2/2 und 3/20—29) sticht besonders die Tabakindustrie (Z. T. 3/283) und der Schiffbau (Z. T. 3/223) mit ihren hohen Anspannungsziffern (*m*) und ihrer anscheinend ungewöhnlich schlecht zahlenden Kundschaft (*h*) hervor. Aber auch in der elektrotechnischen Industrie (Z. T. 3/231) ergeben sich bis zu einem gewissen Grade ähnliche Erscheinungen. Daneben finden sich stark gesteigerte Investitionen außer im Schiffbau noch bei den Brauereien und Mälzereien (Z. T. 3/282). Die Aufbau- und Finanzierungsmethoden der Grundstücksgesellschaften (Z. T. 3/42), des Gast- und Schankwirtschaftsgewerbes (Z. T. 3/02), des Baugewerbes (Z. T. 3/01) werden schlaglichtartig beleuchtet. Und auch die Gruppe der Versicherungsgesellschaften (Z. T. 2/8 und 3/81—82) sowie die Versicherungsgesellschaften weisen nicht unbedenkliche Überspitzungs-, ja Erkrankungserscheinungen auf.

3. Kreditpflege als Mittel

Es wäre nun zweifelsohne verfehlt, bereits aus den so gewonnenen Einblicken in den inneren kapitalmäßigen Aufbau der deutschen Wirtschaft ein endgültiges Urteil über die wirtschaftliche Zweckmäßigkeit ihrer Führung in der Gesamtheit oder gar in den einzelnen Unternehmen zu fällen. Dazu bedarf es, namentlich bei der Beurteilung im einzelnen, einer eingehenden individuellen Untersuchung von Unternehmen und Branche, die jedoch nur auf Grund der Einsicht in die inneren Zusammenhänge vorgenommen werden kann.

Das eine jedoch kann zusammenfassend an Hand der hier angestellten Risikoanalysen trotz alledem festgestellt werden. Die bisherige Diskont- und Kreditpolitik der Reichsbank bzw. des deutschen Bankensystems hat es nicht vermocht, die in den einzelnen Gruppen deutlich erkennbaren, vielfach weit über das gesunde Ausmaß hinaus getriebenen Überspitzungen im industriellen, kommerziellen und finanziellen Aufbau der deutschen Wirtschaft rechtzeitig zu hemmen oder gar zu verhindern. Und zwar nicht etwa deshalb, weil eine solche Diskont- und Kreditpolitik an sich unmöglich ist, sondern darum, weil sie auf Grund von Anschauungen und Methoden erfolgte, die der heutigen Wirtschaftsweise nicht mehr gerecht zu werden vermögen.

⁷⁾ Bilanzstatistik des Berliner Tageblattes.

Zunächst sind es zweifelsohne die bisherigen Methoden der Kreditgewährung, die ja in dem Sachkredit gipfeln, d. h. also auf Grund von „formellen“ und „materiellen“ Sicherheiten aufgebaut sind. Wird dann der gewährte Kredit zur Vermehrung solcher „sicherheitsfähigen“ Investitionen usw. verwandt, kann er sich nur gar zu leicht als kumulativer Kredit im Sinne einer überspitzten Intensivierung und Konzentrierung auswirken und damit zu Überspannungen führen, die auch ohne einen vorzeitigen Werteverfall letzten Endes nur im Zusammenbruch enden.

Sodann hat aber darüber hinaus insbesondere auch die bereits eingangs geschilderte Einstellung der deutschen öffentlichen und privaten Wirtschaft im Sinne einer nahezu schrankenlosen Handelsfreiheit auf finanziellem Gebiete zweifelsohne einer solchen Übersteigerung im wirtschaftlichen Aufbau und Ausbau erheblichen Vorschub geleistet, ganz gleich aus welchem Grunde oder zu welchem Zwecke nun im einzelnen diese verfolgt worden sind. Die deutschen Banken sind an dieser Kreditpolitik gescheitert, wozu die Kreditkündigungen des letzten Sommers vonseiten des Auslandes im Grunde genommen nurmehr den letzten Anstoß gegeben haben. Die deutschen Banken haben bereits den ersten Schritt zur Sanierung der eigenen Wirtschaft getan. Es verbleibt jedoch als nicht zu unterschätzende Aufgabe, die Sanierung der deutschen Wirtschaft von Branche zu Branche und von Fall zu Fall zu vollziehen, um endlich einmal den Boden zum Wiederaufstieg zu

finden. Eine solche Sanierung aber kann nur auf Grund individueller Betriebsuntersuchungen⁵⁾ erfolgen, welche die bisherigen Methoden der Kreditgewährung im Sinne der Erkenntnis der jeweiligen Wirtschaftsführung ergänzen. Werden dann so zunächst einmal die Voraussetzungen für eine gesunde Wirtschaftsweise geschaffen, wird es Aufgabe des deutschen Bankensystems, und insbesondere auch der Reichsbank sein, auf dem Wege einer individuellen Kreditpflege und eines wirklichen Kundendienstes¹⁾ die Mittel für eine elastische, aber doch zweckentsprechende Führung der Wirtschaft im Dienste der Wirtschaft zu schaffen. Auf die hier praktisch gegebenen Grenzen und Möglichkeiten wird noch in weiteren Arbeiten einzugehen sein, wobei insbesondere der Vorschlag, den ich im Rahmen des Aufsatzes „Kapitalwirtschaft und Unternehmen“⁶⁾ gemacht habe, eine geeignete Ergänzung der bisherigen Diskont- und Kreditpolitik der Reichsbank im Sinne der vorstehenden Ausführungen zu bieten vermag.

[1339]

⁵⁾ „Die industrielle Wirtschaftsprüfung“, Techn. u. Wirtsch. Heft 10/1931.

Individualwirtschaft oder Planbewirtschaftung? Berichtigung zu Heft 3/1932 S. 53

In der Beschriftung der Abb. 3 ist leider ein sinnwidriger Irrtum unterlaufen. Wir bitten richtigzustellen: Die Bezeichnung der linken Eckfelder muß derartig abgeändert werden, daß das untere Eckfeld das Zeichen „A. Geld-Schöpfung (Wertbildung)“, das obere Eckfeld das Zeichen „B. Arbeits-Beschaffung (Konsumbildung)“ erhält.

Europäische Wirtschaftsordnung

französische Thesen — deutsche Antithesen

Von Konsul Dr. E. RESPONDEK, Berlin

Die Grenzen und Möglichkeiten einer jeden wirtschaftlichen Betätigung werden zweifellos auch zukünftig in entscheidender Weise durch die Einwirkungen der internationalen Wirtschaftspolitik bestimmt werden. Alle Maßnahmen, welche das einzelne Unternehmen oder die heimische Wirtschaft zur Entwicklung und zur Pflege des eigenen Wirkungsbereiches trifft, werden in den Erfolgsmöglichkeiten davon abhängen, inwieweit es gelingt, diejenigen Faktoren auszuschalten, welche von außen her immer wieder Markt und Betrieb beunruhigen. Im Mittelpunkt steht hier nach wie vor die deutsch-französische Verständigung, die nicht nur unter politischen, sondern auch ganz besonders unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten zu beurteilen ist. Im Rahmen der hier gegebenen Möglichkeiten spielen seit geraumer Zeit die Ziele eine entscheidende Rolle, welche sich die neuere französische aktive Wirtschaftspolitik beim organisatorischen Wiederaufbau des wirtschaftlichen Europas gestellt hat. Niederlegung der nationalen Schutzzollmauern und Regelung der Wirtschaft mittels neu zu schaffender internationaler Industriekartelle unter Führung Frankreichs nehmen in der Verwirklichung dieses Planes eine hervorragende Stelle ein. Zur Durchsetzung steht der französischen Staats- und Wirtschaftspolitik die Kapitalmacht zur Verfügung, über die heute Frankreich mehr als alle andern Völker in zunehmendem Maße verfügt. Mit diesen wirtschaftspolitischen Plänen Frankreichs wird sich die deutsche Wirtschaft in der allernächsten Zukunft in entscheidender Weise auseinandersetzen haben.

1. Die Voraussetzungen einer Verständigung

Das immer neuzeitig bleibende Problem einer deutsch-französischen Verständigung ist unter politischem und

wirtschaftlichem Gesichtspunkt zu beurteilen. Von deutscher Seite aus betrachtet sind es sehr reale Tatsachen wirtschaftlicher Natur, die den unmittelbaren Anlaß bieten, die Frage der Zusammenarbeit trotz politischer Besorgnis praktisch und konkret zu erörtern. Sicherlich werden ökonomische Zwangsläufigkeiten auf lange Sicht hin gewertet ganz entscheidend den Umfang, die Richtung und das Tempo eines Zusammengehens von Deutschland und Frankreich bestimmen. Gleichzeitig aber ist es eine ebenso reale wie unabwendbare Tatsache, daß der Unterbau jeder denkbaren wirtschaftlichen und finanziellen Zusammenarbeit dieser beiden Länder ein eminent politischer ist und bleibt. Frankreich betrachtet und formt sein Verhältnis zu Deutschland jedenfalls von dieser politischen Plattform aus; das Gleiche muß daher auch deutscherseits geschehen.

Diese Feststellungen sind hier vorausgeschickt, weil sie in der literarischen Behandlung des Verhältnisses Deutschland und Frankreich nicht zutreffend eingeschätzt werden. Man findet — auf beiden Seiten — vielfach eine entschiedene Überbewertung des Politischen, als ob die Wirtschaft unabhängig von den natürlichen Gegebenheiten ein bloßes Instrument der Staatsraison sein könnte, oder man setzt in unzulässiger Weise die Ziele der rein politisch-militärischen Kräfte nicht in die ökonomische Betrachtung ein.

Der Verfasser dieses Aufsatzes hat in den letzten 1½ Jahrzehnten dieser Frage besondere Aufmerksamkeit gewidmet und 1928 in einer Veröffentlichung erstmalig¹⁾ die Grundlagen einer wirtschaftlichen Zusammenarbeit zwischen diesen beiden Ländern klargelegt; er hat sich positiv für ein Zusammenwirken eingesetzt, bemerkte jedoch hierzu in einer Vorbemerkung wörtlich:

„Die Verantwortung einer solchen Stellungnahme ist groß. Gewisse wirtschaftliche und politische Zielsetzungen können mit der Sicherheit und den letzten Aufgaben einer Nation zusammenhängen. Sie könnten beide Länder veranlassen, sich gegen jede Vertiefung und Verbreite-

¹⁾ s. Respondek, Wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen Deutschland-Frankreich, Berlin 1929, Carl Heymanns Verlag.

rung zwischenstaatlicher Zusammenarbeit auf wirtschaftlichen Gebieten auszusprechen. Den Grad des Mitgehens oder der Zurückhaltung wird also der Staatsmann zu bestimmen haben. Wenn jedoch die wirtschaftlich verantwortlichen Persönlichkeiten beider Länder, zu denen Unternehmer und Arbeiterführer gehören, sich einmal entschieden haben sollten, den geraden und breiten Weg der Verständigung zu beschreiten, so werden sie von den politischen Kräften ihrer Länder eine klare Entscheidung fordern müssen. Denn die Führer der beiderseitigen Volkswirtschaften werden ihre dem Aufbau und der Wohlfahrt dienende Arbeit dem mehr oder minder gefährvollen Wechselspiel ehrgeiziger Politiker kaum zu opfern bereit sein.

Eine enge Zusammenarbeit mit einem Nachbar einzugehen, bei welcher auf beiden Seiten nicht nur politische Worte, sondern Menschenschicksale, Kapitalien und unter Umständen die Zukunft des Landes einzusetzen sind, muß daher, wenn sie verantwortet werden soll, sehr sorgsam überlegt und gesichert werden. Sie würde aber ein Aktium schaffen, dessen Wert nicht hoch genug veranschlagt werden könnte.“

An dieser Erklärung von 1928 sollte von unserer Seite aus auch heute und künftig bei allen Zusammenarbeitsplänen festgehalten werden.

Hier sind nicht die vielfältigen Möglichkeiten und Formen einer deutsch-französischen bzw. erweiterten europäischen Zusammenarbeit auf agrarischem und industriellem, auf kapital- und verkehrspolitischen Gebiete zu behandeln. Das ist den praktischen Einzelarbeiten der beiderseitigen Regierungen und Privatwirtschaften zu überlassen, die im Rahmen des bestehenden Handelsvertrages, durch zwischenstaatliche Kartellabreden der wechselseitig korrespondierenden Industrien mit mehr oder minder großer Befriedigung zu konkreten Einzelabkommen zu gelangen bemüht bleiben mögen, den Notenbanken oder Privatbankiers, den Bahnverwaltungen. Wir wollen das Problem nach seinen generellen Zielsetzungen erkennen.

2. Die französischen Pläne

Frankreich verfolgt selbst im Rahmen der einem Interessenausgleich dienenden Einzelarbeit mit Deutschland eine ganz bestimmte großzügige Linie:

es will unter seiner Führung eine neue wirtschaftspolitische Organisation Europas schaffen.

Wirtschaftliche Neuordnung Europas

Seit Jahr und Tag vertreten die amtlichen und privaten Delegierten Frankreichs in allen internationalen Gremien, die sich mit Wirtschaftsfragen beschäftigen, die These einer einheitlichen europäischen Regelung der zahlreichen, z. T. unhaltbaren europäischen Nationalwirtschaften unter französischer Führung; es will dieses Ziel durch Wirtschaft, Finanz und Politik erringen.

Das organisatorische Hilfsmittel auf wirtschaftlichem Felde ist das Kartell in Verbindung mit Handelsverträgen und finanziellem Zusammenspiel. Künstliche Einschränkung der industriellen Produktion durch internationale Kartelle, Verteilung der Absatzmärkte innerhalb dieser internationalen Kartelle und Völkerbunds-kontrolle sollen die richtige Beziehung zur Zolltarifpolitik bringen, sie würden den nationalen Protektionismus auf organischem Wege beseitigen. Finanzielle Hilfsmaßnahmen, Anleihebegebung oder Finanzierung von Aufträgen hätten diesen wirtschaftlichen Regelungen parallel geschaltet zu werden.

Auf der Weltwirtschaftskonferenz von 1927 wurden diese französischen Thesen erstmalig sichtbar herausgestellt und Gegenstand langer Verhandlungen; die beiden Wirtschafts-

ausschüsse des Völkerbundes mußten diese Probleme weiter verfolgen. In Beratungen der internationalen Handelskammer befaßte man sich unter dieser These mit dem Einfluß der internationalen Kartelle auf die handelspolitische Befriedung und wirtschaftliche Neuordnung Europas.

Nirgendwo kam es zur Entscheidung. Frankreich verfocht jedoch seine alten Thesen unablässig: im Briandplan für ein ökonomisch geeintes Europa vom Mai 1930, im sogenannten konstruktiven Gegenplan zur deutsch-österreichischen Zollunion vom Mai 1931, im Regierungsgutachten zum Bericht der handelspolitischen Unterkommission des Deutsch-Französischen Wirtschaftsausschuß vom Januar 1932 und im März 1932 im Plan einer wirtschaftlichen Donau-Föderation.

Wir wollen uns einmal das Instrument ansehen, das die Grundlagen für eine wirtschaftliche Voll- oder Teilunion Europas schaffen soll. Die Theorieform der französischen These ist hier einfach. Sie will die Bildung eines Systems von internationalen, privaten Kartellen in Verbindung mit Interessengemeinschaften, die beide durch staatliche Maßnahmen zollpolitischer Art zu ergänzen sind. Die kleinen Staaten sollen gemäß ihren homogenen Interessen, durch Wirtschaftsunionen zu lebensfähigeren Einheiten zusammengeschlossen und alsdann in eine neue Beziehung zu Frankreich gebracht werden.

Wenn man von den Schwierigkeiten absieht, die schon aus den divergierenden Gesetzgebungen der verschiedenen Länder für umfassende Wirtschaftsbünde erwachsen können, so ist entscheidend zu bemerken, daß sich die Industrien vieler Länder noch in einem Stadium der Nicht-Kartellierung befinden, sei es, weil die industrielle Struktur eine Konzentration nicht begünstigt, sei es, weil die Produzenten wenig geneigt sind, ihren Individualismus und ihre Unabhängigkeit aufzugeben. Die Struktur der Agrarverfassung ist nicht minder unterschiedlich, die Organisation des Warenvertriebes, der Stand des Transportwesens, die Kapitalkräfte und die Währungen sowie vieles andere sind nicht ohne weiteres auf einheitliche Nenner zu bringen. Betrachten wir als Beispiel nur die Industriekartellierung, die französischerseits als die leichteste Form sofortiger überstaatlicher Zusammenarbeit in Europa hingestellt wird.

Das Industriekartell als Bindeglied

Die Vorbedingungen für eine internationale Kartellierung sind in der Praxis nur dann günstig, wenn die betreffenden Industrien fungible Rohstoffe herstellen oder diese nur im ersten Stadium bearbeiten, und wenn sich die nationalen Gruppen aus einer beschränkten Zahl von Unternehmungen zusammensetzen, insbesondere wenn es sich um sehr bedeutende Unternehmen, z. B. um Groß-Konzerne handelt. Beide Voraussetzungen verhindern in unüberbrückbarer Weise eine Ausdehnung internationaler Kartelle in einem Umfang, der sie geeignet machen könnte, die zwischenstaatliche Wirtschaftskooperation auf breiter Fläche zu tragen; die große Zahl der kleinen und mittleren Unternehmungen und gerade die für Deutschland — wie für andere Staaten — wichtigen zahlreichen und vielfältigen Industrien der Qualitäts-Fertigfabrikate müßten außerhalb des Kartellrahmens bleiben.

Der französische Plan will dazu eine Konzentration der Produktion auch nach dem Gesichtspunkt der Rentabilität, d. h. er will die Produktion auf diejenigen Länder zusammenziehen, die die günstigsten Bedingungen bieten. Man kann dieser Idee nicht viel Wirklichkeitswert bei-

messen. Schon die nationalen Kartelle haben mit mächtigen, gerade provinziell-partikularistischen Widerständen zu rechnen, wenn sie solche Pläne in die Tat umsetzen wollen. Für zwischenstaatliche Kartelle sind diese Widerstände noch stärker. Und wo ist die Stelle, die entgegen der öffentlichen Meinung und dem politischen Willen eines Staates nationale Industrien zur Aufgabe ihrer Produktion zugunsten eines andern Landes zwingt, nur weil sie noch nicht genügend rationell entwickelt ist?

Auch die erhoffte ausgleichende handelspolitische Wirkung ist nicht sicher. Dem System der privaten Kontingentierung auf der Grundlage internationaler Kartelle wird von Frankreich die Wirkung zugeschrieben, daß es zwangsläufig dazu führe, die Schutzzölle, die in der Tat neben der verderblichen Politik das größte Hemmnis für jede loyale überstaatliche Zusammenarbeit sind, abzubauen. Die ökonomische Überlegung und die Praxis beweisen leider das Gegenteil. Gerade die protektionistische Tarifpolitik — ohne die einzige Ursache hierfür zu sein — führt zur Bildung nationaler Industriekartelle, und es ist wiederum der bestehende Zollschutz, der im Verein mit den allgemeinen wirtschaftlichen Schwierigkeiten zu einer internationalen Abrede führt, weil dieser Zollschutz die wechselseitige Ausfuhr der in Frage kommenden Industrien erschwert. Ist nun die internationale Abmachung in Kraft getreten, so wird aber der Schutz Zoll nicht überflüssig. Kartellverträge werden regelmäßig nur für beschränkte Zeit abgeschlossen. Oft werden die Verhandlungen über die Neugestaltung und Verlängerung eines internationalen Kartells praktisch kaum unterbrochen. Fast immer ist die Festlegung neuer Kontingente auf der Tagesordnung. Bei diesem Kampf spielt der Zollschutz der einzelnen Gruppen eine besondere Rolle. Je höher der Zoll, desto geringer die Gefahr, nach Auflösung des Kartells der Konkurrenz Dritter zu begegnen. Vielfach muß der Zoll dabei die wirtschaftliche Unterlegenheit ausgleichen. Auch für die Fälle, in denen ein internationales Kartell nicht alle nationalen Industrien eines Landes oder nicht die maßgebenden Industrien anderer Länder umfaßt, ist der Zoll notwendig, um das Kartell gegen den Wettbewerb dieser Außenseiter zu schützen.

Je umfassender also der Wirkungskreis des internationalen Kartells, je ausgeglichener die nationalen Gruppen in ihrer natürlichen Produktionskraft sind und je langfristiger die Dauer des Kartellvertrages ist, desto weniger notwendig erweist sich der Zollschutz. Sollen aber internationale Kartelle nach der französischen Vorstellung den für eine wirtschaftliche Belebung so wichtigen Zollabbau erreichen, dann müßten sie eine dauernde, auf Zwang beruhende ausschließliche Organisation unter dem Protektorat aller davon betroffenen Länder sein. Es müßte auch ausgeschlossen werden, daß neue Industrien gegenüber den internationalen Kartellen in der Entstehung oder in ihrer Wirtschaftlichkeit durch Staatsmaßnahmen unterstützt werden. Man kann da mit Recht fragen: Woher nimmt der Staat das Recht, Außenseiter eines Kartells zu bestrafen? Wo bleibt die Freiheit des wirtschaftlichen Handelns für den einzelnen Unternehmer? Wie soll das Für und Wider unter den Nationen international befriedigend geregelt werden?

Wir sehen, daß der von Frankreich propagierte Weg nicht einfach ist, und daß die Verwirklichung von internationalen Maßnahmen auf ökonomischem Gebiet von einer sorgsam überlegten, auf den Einzelfall abgestellten privaten Initiative und von staatlichen Abmachungen abhängt.

Wir sehen des weiteren, daß Frankreich seine Ideen einer Zusammenarbeit weder geographisch noch vertragsmäßig nur vom deutsch-französischen Standpunkt aus betrachten kann und auch nicht will; es will vielmehr mit seinen Vorschlägen eine Grundlage für die Heranziehung anderer Länder, namentlich der von Frankreich abhängigen neuen Staaten Europas schaffen.

Die Idee ist nicht schlecht; sie zeigt zugleich die typische französische Grundhaltung: private Organisationen (Kartelle, Interessengemeinschaften usw.) sollen die Lösung aus allen Schwierigkeiten bringen, eine zusammenarbeit-freudige Gesinnung schaffen, ein einheitliches Handeln gewährleisten. So sehr hierfür in erster Linie die private Initiative seitens der Beteiligten gefordert wird, so stark wird gleichzeitig — auch eine typisch französische Mentalität — die eigene Unternehmerinitiative unter den Schutz und Einfluß des Staates gefordert, d. h. die europäische Wirtschaft hat den Zielsetzungen der großen Politik Frankreichs untergeordnet zu werden.

Die Formulierungen Frankreichs für europäische Kooperationen, für eine wirtschaftliche Neuordnung werden von einem eingestandenen Eigeninteresse diktiert; die Franzosen sind sehr offen und zeigen mit aller Deutlichkeit, daß es sich bei aller Zusammenarbeit nicht etwa um ein Vorgehen „dem andern zulieb“ handelt, sondern um den Ausbau eigener ökonomischer Kräfte, um die Sicherung der heimischen Märkte, um die Eroberung fremder Märkte, um die natürlichsten Konsequenzen eines neuen französischen Industrie- und Finanzimperialismus. Er ist wirklich eine jüngste Erscheinung Frankreichs. Noch Männer wie *Poincaré* und *Briand* sahen in erster Linie auf politisch-militärische Sicherheit nach außen und finanzielle Solidität nach innen. Erst die neuen Männer wie *Tardieu*, *Flandin*, *François-Poncet*, um nur einige Namen zu nennen, vertreten die Aktivität in der wirtschaftlichen Eroberung und finanziellen Durchdringung nach außen, d. h. Europas, wenn auch unter tunlichster Vermeidung solcher Über-spitzungen, wie sie die Vereinigten Staaten durch über-hastete Expansion über die ganze Welt hin zu ihrem Schaden erlebt haben.

Wir könnten in gleich eindringlicher Weise die andern Sektoren, z. B. die Landwirtschaft und den Verkehr analysieren. Wir beschränken uns hier darauf, kurz den zweit-wichtigsten Hilfsfaktor französischer Expansion zu betrachten: das Kapital.

Das Kapital als Machtfaktor

Die Position Frankreichs bei den verschiedenen politischen Plänen für ein glücklicheres Europa unter seiner Obhut wird in hervorragender Weise gestützt durch die ungewöhnliche Finanzstärke dieses Landes. Ihr Einsatz ist bei der allgemeinen Finanzkalamität in der ganzen Welt kostbar. Und man darf von vornherein darüber nicht im Zweifel sein, daß jeder einzelne Franc, den man zur Stützung und Sanierung nimmt, nicht allein zu verzinsen und zurückzahlen ist, sondern daß er ein politisches Aktivum zugunsten von Frankreich darstellt, für das auf wirtschaftspolitischem Gebiet durch die Aufgabe wichtiger Vormachtstellungen zu bezahlen ist. Französische Pläne, die auf große Unternehmungen hinzielen, z. B. im Süd-osten Europas — wobei Deutschland einen Teil des Materials und die Arbeitskräfte, Frankreich einen Teil des Kapitals, des Materials und vor allen Dingen die leitenden Kräfte stellen soll — müssen daher neben der fachlich möglichen Realisation, politisch stets sehr sorgsam ab-

gewogen werden. Häufig findet man in Frankreich die utopische Vorstellung, etwa in Ost-Mitteleuropa den Bedarf gewisser Artikel und Branchen festzustellen und dann unter Vermeidung von Konkurrenzen unter sich aufteilen zu können. Es wird wohl aber gut sein, sich wenigstens von deutscher Seite aus über die Industrialisierung des Südostens und anderer Gebiete keine übertriebenen Hoffnungen zu machen. Frankreich hat bisher einen sehr geringen Handel mit diesen Ländern. Frankreichs Interesse geht hier dahin, seinen Süd-Ost-Export zu steigern; denn es ist selbst passiv im Handelsverkehr, schoß aber diesen Ländern bereits viel politisches Kapital vor. Dieses Kapital kann gegenwärtig als verloren gelten, da alle diese Länder nicht zahlen können, außer mit preislich entwerteten Bodenerzeugnissen, was sie erdrücken müßte. Frankreich hat diese Lage erkannt: das Projekt einer Donau-Föderation beweist es. Ein engerer wirtschaftlicher Zusammenschluß soll diese einsinkenden Staaten auffangen, sie nach und nach wirtschaftlich wieder zu Kraft und damit zur Zahlungsfähigkeit kommen lassen, sie befähigen, wieder zu kaufen und zu verkaufen und auch die französischen Kapitalinvestitionen wieder vollwertig zu machen. Aber solche Pläne sind nicht realisierbar. Die sogenannten Friedensverträge von Versailles, St. Germain und Trianon zerrissen die Mitte, den Osten und Südosten Europas in so unnatürlicher Weise, daß die Wunden an den in einem halben Jahrhundert einheitlich hochgewachsenen Wirtschaftskörper nicht mit konstruktiven Vertragssystemen zu heilen sind.

Frankreich erstrebt — trotz aller Erfahrungen — immer wieder in erster Linie die politische Kapitallhingabe. Diese Einstellung gilt auch gegenüber Deutschland. Mit Recht wird hier beiderseits die politische Verständigung als die entscheidende Vorbedingung bezeichnet. Das politische Vertrauen Frankreichs zu Deutschland ist nicht groß; Deutschland erscheint ihm politisch desorganisiert und damit gefährlich. Umgekehrt gilt Frankreich in Deutschland politisch als höchst verdächtig; Frankreich handhabt ja den Zersetzungs faktor Deutschlands — den Versailler Vertrag — nach wie vor als ein Instrument für die nationalpolitische, wirtschaftliche und finanzielle Schwächung bzw. Reglementierung Deutschlands.

Zur politisch-militärisch „dreifach genähten“ Sicherheit Frankreichs gegenüber Deutschland kommt hinzu, daß diese Politik der Sécurité auch ein Mittel bzw. Werkzeug für die Ausschöpfung wirtschaftlicher Vorteile ist, oder mit andern Worten handelspolitischer und privatwirtschaftlicher Chancen, wie wir das in der praktischen Arbeit des deutsch-französischen Wirtschaftsausschusses gerade heute erleben müssen. Im großen Stile gesehen dient diese Idee der Garantie des gesicherten Besitzes, d. h. seines Rentnertums. Aus dem großen europäischen Zusammenbruch hat Frankreich als einziges Land sein altes Ideal — das Rentnertum — hinübergerettet, das es von allen Seiten bedroht sieht, und glaubt, es bei energischer Verteidigung auch in einem etwaigen europäischen Chaos erhalten zu können.

3. Der deutsche Standpunkt

Die deutsche These verweist demgegenüber auf die Destruktion der Wirtschaft in der ganzen Welt, insonderheit im todkranken Europa, mit ihrer entsetzlichen Arbeitslosigkeit, auf die Desorganisation der Arbeits- und Produktionsstätten, die Zerstörung der Vermögen, die hoffnungslose Absenkung der Einkommen und andere Erscheinungen, die alle die scharfe soziale Spannung bedingen

und zum politischen Revolutionismus führen. Diese gefährliche politische Entwicklung ist einzig und allein durch eine wirkliche europäische Befriedigung zu bannen, die eine gemeinsame ökonomische Arbeit zwischen Deutschland und Frankreich zur Voraussetzung hat. Wir verlangen aber eine objektive Zielsetzung in einer kartellmäßigen, wie in einer kapitalmäßigen und jeder anders gearteten Kooperation.

Diese objektive, also faire Zusammenarbeit lehnten bisher Frankreichs Regierungen und Finanzmänner ab. Frankreich wünscht an erster Stelle die glatte Annahme seiner politischen Formel durch Deutschland; hieran hätten sich alsdann die Arbeiten für eine größere wirtschaftliche und finanzielle Gemeinschaftsarbeit anzuschließen.

Auf diese Linie wiederum kann Deutschland nicht gehen. Jede Kreditgewährung bedingt doch zu allererst die technische Prüfung des Grades der Sicherheit des Zinsendienstes und der Tilgung. Nun bietet Deutschland in dieser Hinsicht jede Sicherheit. Bis heute ist keine von unserer Privatwirtschaft aufgenommene Auslandschuld unbeglichen geblieben, weder betreffs der Zinsen noch der Tilgung. Vielmehr sorgt jede verantwortungsbewußte Person oder Unternehmung in Deutschland auf das gewissenhafteste für die pünktliche Begleichung ihrer privaten Verbindlichkeiten gegenüber dem Ausland. Gewiß, wir haben das Stillhalteabkommen; aber es ist nichts anderes als die natürliche Folge der Kopflösigkeit der Gläubiger und der sich ständig verschärfenden Anarchie auf handelspolitischem Felde, die ganz außerordentlich erschwerende Einfuhr-Sperrmaßnahmen gegenüber deutschen Importen getroffen hat; gewiß, wir werden zu Regelungen hinsichtlich der Transferierung von Zins- und Amortisationsraten für die privaten Schulden kommen, weil unsre Devisen-Bilanz zeitlich zu überlastet ist; aber wir bleiben hier in jedem Falle zahlungsverpflichtete und -willige Schuldner, die mit ihren Export-Erlösen stets nach Kräften zahlen werden, und zwar alles, bis zum letzten Pfennig. Wir sind auch in Zukunft auf den internationalen Kapitalmarkt angewiesen.

Unser positives Bekenntnis auch zur kapitalmäßigen Zusammenarbeit verkennt nicht die wirklichen Schwierigkeiten für Frankreich. Wir achten die große Vorsicht des französischen Sparers, mag er Nord- oder Südfranzose, Städter oder Bauer sein. Und die Bankiers in Paris können sich nicht anders als sie verhalten. Alle Bankinstitute hängen von dem Vertrauen ihrer Gläubiger und Depositenkunden ab. Sie liefern Gefahr, einen Sturm auf ihre Schalter heraufzubeschwören, wollten sie sich über diese Grundtatsache hinwegsetzen.

Wie auf dem rein ökonomischen, so wird es also auch auf kapitalpolitischem Gebiet noch sehr vieler Vorarbeiten, Klärungen und viel guten Willens bedürfen, bevor die beiden Länder — im übrigen gilt dies auch international — sich einigen und den Weg des friedlichen Aufbaues gemeinsam gehen können. Wir in Deutschland hegen die feste Überzeugung, daß das französische Volk, welches großen Ideen zugänglich ist, auch imstande ist zu begreifen, was die Begründung einer wirklich großen und vollkommenen Arbeitsgemeinschaft zwischen zwei Völkern voraussetzt: die unbedingte Aufrichtigkeit und ihre praktische Betätigung gegenüber allen politisch wie wirtschaftlich lebenswichtigen Interessen der Nation und des Landes. Deutschland hat diese Gesinnung Frankreich gegenüber bezeugt. Deutschland wartet auf die gleichen Zeichen aus Frankreich!

[1345]

Die Grenzen des Gebrauchsmusterschutzes

Von Patentanwalt Dipl.-Ing.

Dr. L. WEBER, Köln

Das Gesetz zum Schutze der Gebrauchsmuster besteht nunmehr schon 40 Jahre. Es ist in dieser Zeit in einem Maße zur Anwendung gekommen, wie es die Gesetzgeber wohl kaum erwartet hatten. Trotzdem besteht noch heute fast in allen Fragen der Abgrenzung des Gebrauchsmusterrechts vollkommene Unklarheit. So hat beispielsweise das Reichsgericht noch in neuesten Entscheidungen die Frage der Schutzfähigkeit von Flächenmustern und von Maschinen ausdrücklich offengelassen. Auch über die Schutzfähigkeit gesetz- und sittenwidriger Muster, von Nahrungs-, Genuß- und Arzneimitteln, von Immobilien, von Verbrauchsgegenständen, von Mustern bekannter Form aus neuem Stoff besteht in der Literatur immer noch keine Einstimmigkeit. Das ist um so merkwürdiger, als es sich auf diesen Gebieten keineswegs nur um theoretische Streitfragen handelt; Tausende derartige Muster mit zweifelhafter Schutzfähigkeit sind eingetragen und haben sogar zum Teil eine recht erhebliche Bedeutung. Daß die Gebrauchsmusterrolle mit Eintragungen überladen werden würde, die wegen Neuheitsmangels keinen Schutz genießen können, war vorauszusehen; daß aber heute noch unzählige Gebrauchsmuster die Rolle belasten, die überhaupt nicht schutzfähig sind, oder deren Schutz wenigstens sehr zweifelhaft ist, ist immerhin merkwürdig und dürfte der Hauptgrund sein für den heute herrschenden Kampf gegen den Gebrauchsmusterschutz überhaupt. Im folgenden sind die wichtigsten Grenzgebiete unter Berücksichtigung von Rechtsprechung und Literatur einzeln behandelt.

Flächenmuster

Flächenmuster sind Muster, bei denen das Neue nicht dreidimensional im Raum, sondern zweidimensional in der Fläche zum Ausdruck kommt. Derartige Flächenmuster können ohne weiteres Gebrauchsgegenstände und Arbeitsgeräte sein, deren Gebrauchs- oder Arbeitszweck durch eine neue Gestaltung in der Fläche gefördert wird. Die ganze Frage der Schutzfähigkeit von Flächenmustern ist nur entstanden durch das Wort „Modell“ im Gesetzestext.

Man hat in der Literatur meistens versucht, aus dem Text des Gesetzes und der Motive eine Beantwortung der Frage der Schutzfähigkeit von Flächenmustern herauszulesen. Der Erfolg dieses Bemühens ist jedoch der, daß sich die Ansichten ziemlich gleich verteilt gegenüberstehen. Während die eine Seite (z. B. Kohler, Robolski, Seligsohn, Isay) der Ansicht ist, daß der Begriff „Modell“ im weitesten Sinne aufzufassen sei, wird von anderer Seite (Cantor, Fuldt) festgestellt, daß in Analogie zum Geschmacksmustergesetz bei den Verhandlungen und im Gesetzestext die Flächenmuster zweifellos zum Ausdruck gebracht worden wären, wenn man an ihren Schutz gedacht hätte. Der Text des Gesetzes und der Motive kann also keine Klarheit schaffen, sondern die richtige Auslegung muß durch Literatur und Rechtsprechung unter Berücksichtigung des praktischen Bedürfnisses erfolgen.

Die Flächenmuster im weiteren Sinne, d. h. entsprechend der Bedeutung dieses Wortes im allgemeinen Sprachgebrauch, kann man in drei Gruppen teilen.

1. Uneigentliche Flächenmuster, flache Muster, die zwar eine flache Form aufweisen, bei denen sich aber das Neue

nicht in einer Fläche, sondern körperlich äußert (z. B. ein Karthotekblatt mit seitlichen Randansätzen oder Randausschnitten zur Erleichterung des Aufsuchens, Spielkarten mit verstärkten Ecken zur Erhöhung der Haltbarkeit, Gegenstände mit fühlbarer Änderung der Oberflächenbeschaffenheit usw.). Derartige Muster werden zwar vielfach fälschlich als Flächenmuster bezeichnet, aber ihre Schutzfähigkeit als eigentlich körperliche Modelle steht außer Zweifel.

2. Diesen unechten Flächenmustern stehen die echten Flächenmuster gegenüber. Aus diesen kann man wieder die Flächenmuster ausscheiden, die sich ausschließlich an den Geist wenden, die also keine technische Wirkung haben. Hierhin gehören beispielsweise Bücher und Schriften mit bestimmtem Inhalt, bestimmter gedanklicher Stoffanordnung, Zergliederung der Materie, Schemagestaltung usw. Die Zahl der eingetragenen Flächenmuster dieser Art ist außerordentlich groß. Erwähnt seien als Beispiele folgende neuere Eintragungen:

Zifferblatt für Briefwaagen mit In- und Auslandsposttarif (1 194 142); Werbebeilage für Zeitungen mit einem Preis-ausschreiben (1 155 358); Taschenfahrplan mit rückseitig aufgedruckter Reklame (1 156 157); Glückwunschkarte mit dem Namen der Beglückwünschten (1 162 632); Frachtbrief mit Tarifsätzen (1 164 343); Bild mit bunten Abbildungen von Soldaten als Reklamebeilage für Zigaretten (1 160 867); Taschenbuch für Messebesucher mit allen wichtigen Adressen (1 158 319) usw.

Es sind dies alles Muster, bei denen eine gewisse neue Gestaltung in der Fläche vorhanden ist, die aber keine technische Wirkung ausübt, sondern sich nur mit Schrift und Zahlenzeichen, deren symbolischer Bedeutung entsprechend an den menschlichen Geist wendet. Derartige Neuerungen sind aber nach dem Willen des Gesetzgebers dem Gebrauchsmusterschutz nicht zugänglich. So sagt beispielsweise das Reichsgericht in einer Entscheidung vom 20. 3. 1901 über ein Gebrauchsmuster (114 523) auf eine Arbeiterkarte für Kontrolluhren mit bestimmtem Aufdruck ausdrücklich, daß Flächenmuster dann nicht schutzfähig sind, wenn der Erfindungsgedanke sich nicht einmal in einer äußeren Gestaltung, Anordnung oder Vorrichtung verkörpert, sondern wenn lediglich eine Darstellung durch Schriftzeichen in ihrer sprachlichen Bedeutung in Frage steht. Der gleiche Gedanke ist auch in zahlreichen andern Entscheidungen zum Ausdruck gekommen.

3. Als dritte und Hauptgruppe der Flächenmuster folgen nun die Muster, bei denen eine neue Gestaltung in der Fläche einen technischen Erfolg herbeiführt. Als klassisches Beispiel hierfür wird in der Literatur immer wieder erwähnt die Augentafel für Ärzte zur Prüfung der Sehschärfe, bei der Buchstaben und Zahlenzeichen nicht durch ihre symbolische Bedeutung, sondern nur durch ihre Anordnung, Form und Größe zur Wirkung kommen. Im ersten Jahrzehnt des Bestehens des Gebrauchsmustergesetzes haben die Gerichte überwiegend die Schutzfähigkeit auch dieser Flächenmuster abgelehnt, und zwar immer mit der Begründung, daß das Erfordernis der Modellfähigkeit nicht erfüllt ist. So wird beispielsweise die Schutzfähigkeit verneint für ein Register für Hauptbücher mit neuartiger Einteilung (OLG. Hamm in Blatt für Patent-, Muster- und Zeichenwesen 94, 95/129), ferner für einen zusammenstellbaren Fahrplan für Eisenbahnen und Dampfschiffe (KG. in Bl. 1900/316), für ein Notenblatt für Zithern mit den Saiten entsprechenden farbigen Linien (OLG. Hamburg vom 9. 2. 1901), für

eine Arbeiterkarte für Kontrolluhren mit neuer Spalten-einteilung (RG. vom 20. 3. 1901). In mehreren dieser älteren Entscheidungen ist ausdrücklich ausgeführt, daß der Begriff „Modell“ eine plastische Formänderung bedinge.

In der weiteren Entwicklung ist dann die Rechtsprechung bezüglich der Flächenmuster mit technischer Wirkung schwankender geworden; die Frage der Schutzfähigkeit wurde nicht mehr verneint, sondern ausdrücklich offen gelassen. Dafür wurde die Grenze zwischen technischer und geistiger Wirkung zuungunsten des Schutzes verschoben.

So wurde beispielsweise die Schutzfähigkeit abgelehnt für eine Postpaketkarte mit einem dritten Abschnitt als Versicherungsschein, obgleich die Anbringung dieses Scheines sich immerhin nicht ausschließlich an den Geist wendet (RG. in Bl. 1923/106). Ebenso wurde ein Rundfunkprogramm mit 24 Querspalten entsprechend den Tagesstunden, in welche die Vortragsfolgen nach der Sendezeit eingesetzt sind, als nicht schutzfähig bezeichnet, obgleich man auch hier darüber streiten kann, ob die Einteilung räumlich technisch den Gebrauchszweck fördert, oder ob sich nur der Inhalt des Schriftaufdruckes an den Geist wendet. (RG. vom 14. 10. 31.) Umgekehrt hält das Reichsgericht für schutzfähig eine Registraturmappe mit bestimmter Rückeneinteilung (GM. 803 435), in welche nach bestimmtem System verschiedenartige Marken eingeklebt wurden, um eine genaue Einordnung der Mappen in die Registratur auf den ersten Blick zu ermöglichen. (RG. vom 15. 6. 29.) Es stellt dabei fest, daß auch ohne Beachtung der Beschriftung auf dem Mappenrücken nur nach der Anordnung der aufgeklebten bunten Marken die Ordnung der Mappen untereinander hergestellt werden könne; hierzu werde zwar auch eine gewisse Tätigkeit des menschlichen Geistes vorausgesetzt; aber es würde zu weit gehen, deshalb die Schutzfähigkeit zu verneinen, weil letzten Endes jedes Gebrauchsmuster sinngemäßen Gebrauch mittels des menschlichen Geistes erfordere.

In der neueren Literatur ist die Auffassung wesentlich vorherrschend, daß Flächenmuster mit technischer, also nicht rein geistiger Wirkung schutzfähig sind, allerdings nicht das Muster in unbegrenzter Fläche, sondern nur plastische Gegenstände, die in der Fläche ein Muster enthalten. Tatsächlich wird man zugeben müssen, daß für die strenge Begrenzung des Gebrauchsmusterschutzes auf plastische Gestaltungen eigentlich kein vernünftiger Grund vorliegt. Dieser Gesichtspunkt hat auch in der Literatur vielfach zur Bejahung der Schutzfähigkeit geführt, da es unlogisch erschien, wertvollen Flächenerzeugnissen den Schutz zu versagen, der doch dem Modell des unbedeutendsten plastischen Gegenstandes gewährleistet wurde (z. B. *Kohler* in GR. 1896/206). Die jetzt vorliegende Novelle des Gebrauchsmustergesetzes klärt diese Frage dadurch, daß das Wort „Modell“ vollkommen vermieden wird, und zwar nicht zufällig, sondern auf Verlangen aller beteiligten Kreise. Nach der neuen Fassung des Gesetzes sind also Flächenmuster schutzfähig, soweit sie Arbeitsgerätschaften oder Gebrauchsgegenstände sind, die dem Arbeits- oder Gebrauchszweck durch eine neue Gestaltung, Anordnung oder Vorrichtung dienen sollen.

Modelle mit neuem Verwendungszweck

Im Patentrecht herrscht die Auffassung vor, daß die Entdeckung einer neuen Brauchbarkeit bei ausreichender Erfindungshöhe eine patentfähige Erfindung sein kann. Der Gedanke, ein bekanntes Verfahren, eine bekannte Vorrichtung ohne jede Änderung auf ein anderes Gebiet zu übertragen, wo diese Anwendung ein Bedürfnis befriedigt, kann also durch ein Patent geschützt werden. Erwähnt sei beispielsweise das Patent 152 260, das von der Nichtigkeitsabteilung aufrecht erhalten wurde mit folgendem Anspruch: „Anwendung . . . der gemäß dem in der deut-

schen Patentschrift 108 971 beschriebenen Verfahren erhaltlichen Zynamitverbindungen als Düngemittel.“ Der Stoff und seine Herstellung waren also bekannt; neu war nur die Entdeckung, daß dieser bekannte Stoff mit Vorteil als Düngemittel verwandt werden kann.

Der Patentschutz ist eben ein Ideenschutz; die Idee, etwas Bekanntes zu einem neuen Zweck anzuwenden, kann patentfähig sein. Im Gegensatz dazu schützt das Gebrauchsmustergesetz keine Ideen, sondern Formen, Modelle von Gebrauchsgegenständen. Schon daraus folgt, daß die Anwendung eines bekannten Gegenstandes ohne jede Änderung seiner bekannten Form nicht schutzfähig sein kann, wenn die Erkenntnis der Möglichkeit dieser Anwendung an sich auch noch so wertvoll ist. Also ohne jede Änderung der äußeren Form liegt ein Gebrauchsmuster nicht vor, da keine neue Gestaltung vorhanden ist.

Wird dagegen der Gebrauchsgegenstand dem neuen Zweck angepaßt, also in seiner äußeren Form geändert, so wird man schon eine geringfügige Änderung der Form für ausreichend halten können, also eine Änderung, die ohne den neuen Verwendungszweck nicht ausreicht, da die erforderliche Erfindungshöhe nicht durch die Änderung als solche, sondern durch den neuen Zweck begründet werden kann. Dies ist auch die in Literatur und Rechtsprechung herrschende Auffassung.

Von diesem Gesichtspunkt aus wurden beispielsweise für schutzfähig gehalten: Eine Knopflochleiste für Handschuhe, obgleich die gleiche Leiste für Knopfstiefel und Korsetts bekannt war, da die Leiste in Form und Anbringung dem neuen Zweck immerhin angepaßt werden müsse (RG. in Bl. 98/125); eine Mehrfarbendruckeinrichtung für Kassenkontrollapparate, die in gleicher, natürlich erheblich größerer Ausführung für Druckmaschinen bekannt war (OLG. Braunschweig in Bl. 1899/306); eine gewundene Schiene als Einlage für Geldsehrankwände zur Erhöhung der Durchbruchsicherheit, die mit ganz geringen Änderungen als Einlage für Betondecken zur Erhöhung der Tragfähigkeit schon bekannt war (RGZ. 50/124); ein Schwammbeutel mit herausnehmbarem Schwamm als Erfrischungsmittel für Touristen, obgleich Schwammbeutel mit darin enthaltenem Schwamm allgemein bekannt waren, weil der Schwammbeutel dem neuen Zweck immerhin in der Größe und der Anbringung der Aufhängeschnur angepaßt werden mußte (RG. in Bl. 1916/155). Umgekehrt wurde die Schutzfähigkeit beispielsweise verneint für eine Kragenstütze aus S-förmig gewundenem Draht, weil genau der gleiche Draht in größeren Abmessungen als Korsettstütze bereits bekannt war und außerdem Kragenstützen aus Draht in anderer Form ebenfalls bekannt waren. Diese Entscheidungen bestätigen, daß ein neuer Zweck im Gegensatz zum Patentrecht allein die Schutzfähigkeit nicht begründen kann; es muß unbedingt eine neue, wenn auch geringfügige Formgestaltung zur Anpassung an den neuen Zweck hinzukommen.

Die Gebrauchsmusterrolle enthält in großer Zahl Eintragungen, die gegen diese Regeln verstoßen und daher nicht rechtswirksam sind. In der Klasse Spielwaren sind z. B. zahlreiche Spiele vollkommen bekannter äußeren Gestaltung angemeldet, wobei der Anmelder das Schutzwürdige in neuen Spielregeln sieht. So findet sich das beliebte Reisespiel, bei dem Figuren nach Augenzahl eines Würfels auf einer Bahn vorgeschoben werden, immer wieder mit verschiedenen Reisedarstellungen. Die Änderung des Spielzwecks macht nur eine Änderung der bildlichen Darstellung, also eine sich nur an den Geist wendende Änderung notwendig, aber nicht die geringste räumliche und technische Änderung. Der Spielzweck ist an sich als Gebrauchszweck im Sinne des Gesetzes anerkannt; ein schutzfähiges Muster liegt jedoch nur vor, wenn die äußere Form des Spieles den neuen Regeln irgendwie angepaßt ist.

Ein ähnliches Beispiel sind die Reklameartikel. Auch der Reklamezweck kann Gebrauchszweck sein; aber auch hier ohne äußere Anpassung an diesen Zweck keine Schutzfähigkeit. So dürften beispielsweise wirkungslos sein die Eintragungen: Haushaltungsbuch mit bestimmtem Reklameinhalt (1 102 885) — Taschenfahrplan mit rückseitig aufgedruckter Reklame (1 156 157) — Fahrplan mit Hotelnachweis (1 110 703) — Wettspielplakat mit Reklameaufschrift auf dem Rand (1 109 712) usw. Der Gedanke, einen bestimmten bekannten Gebrauchsgegenstand zu Reklamezwecken zu verwenden, also neben seinem bisherigen Gebrauchszweck zur Reklame zu benutzen, kann zwar eine geschäftlich wertvolle Idee sein, ist aber nicht musterschutzfähig.

Erfindungshöhe

Auch der Gebrauchsmusterschutz setzt grundsätzlich das Vorliegen einer Erfindung voraus; was jeder Techniker ohne weiteres machen kann, kann nicht Gegenstand des Ausschlußrechtes sein. Andererseits jedoch sind die Anforderungen an die Erfindungshöhe des Gebrauchsmusters wesentlich milder als beim Patent; Erfindungen, die wegen nichtausreichender Erfindungshöhe nicht patentfähig sind, können daher sehr wohl noch durch Gebrauchsmuster geschützt werden. Naturgemäß ist die Festlegung des Mindestmaßes an Erfindungshöhe für das Gebrauchsmuster außerordentlich schwierig, weil die Grenze sich auf ein Werturteil stützt und daher mehr oder weniger Gefühlsache ist. Eine ungefähre Feststellung ist nur möglich durch Betrachtung einer größeren Anzahl von Entscheidungen, die auf der einen oder andern Seite dicht an dieser Grenze liegen.

Verneint wurde beispielsweise die Schutzfähigkeit wegen nichtausreichender Erfindungshöhe in folgenden Fällen: Briefwaage mit am Fuß angenieteteter Säule gegenüber der bekannten Briefwaage mit am Fuß angeschraubter Säule (LG. Hamburg 1904); bei einer Briefwaage die Einteilung der Skala in halbe Gramme gegenüber der bekannten Einteilung in ganze Gramme (LG. Hamburg 1904); Borte mit durch Schnürchen gebildeten plastischen Dessins, gegenüber der bekannten Anwendung gedrehter Fäden bei andern Webprodukten (KG. in Bl. 1900/70); Tube mit einem Aufwickeldorn und einem Gummihütchen, weil die Vereinigung dieser beiden an sich bekannten Merkmale nur eine Summierung der Einzelwirkungen darstellt (RG. in Bl. 1908/262); Kugel für Tischkegelspiel aus Gummi mit Metalleinlage in der einen Gummihälfte, weil Kugeln aus Gummi einerseits und Kugeln mit exzentrischem Schwerpunkt andererseits bekannt waren (RG. 1931).

Bejaht wurde dagegen die Schutzfähigkeit in folgenden Grenzfällen: Manschette mit daran befestigtem Manschettenknopf, der für sich allein bekannt war (KG. in Bl. 1896/6); Formkasten, hergestellt aus zusammengefaltetem Blech, gegenüber dem bekannten Formkasten aus vier an den Ecken zusammengenieteten Blechstücken (RG. in Bl. 1900/156); Gipsform für Schokoladenfiguren mit Überzug aus Fetlack gegenüber dem bekannten Überzug aus Spirituslack (OLG. Bamberg in Bl. 1905/243); Geflügelschere mit seitlich an den Schneiden angebrachten Knochenbrechern, gegenüber Lederschere und Drahtschere mit gleichen Ansätzen (RG. in Bl. 1912/263). Wechselstromzähler mit auf 10 cm Würfelkante beschränktem Gehäuse, der in etwas größerer Abmessung vollkommen bekannt war (RG. in GR. 1927/117).

Aus diesen und zahlreichen andern Entscheidungen ist zu ersehen, daß die Anforderungen an die Erfindungshöhe bei Gebrauchsmustern äußerst gering sind. Innerhin kann man daran festhalten, daß irgendetwas Neues und Fortschrittliches vorhanden sein muß, daß ganz rein handwerksmäßige Änderungen nicht genügen. Würde man auch ohne weiteres für jeden Techniker mögliche Abänderungen oder Neugestaltungen schützen, so würde das Gebrauchs-

musterschutzgesetz die Industrie nicht fördern, sondern auf das schwerste schädigen.

Diese Schädigungen der Industrie durch den Gebrauchsmusterschutz sind nach mehrfach vertretener Ansicht zum Teil schon eingetreten; jede noch so geringfügige Änderung, jeder kleinste sich in der Entwicklung der Technik von selbst ergebende Fortschritt wird zum Gebrauchsmuster angemeldet, und durchweg wird leider die Schutzfähigkeit auch von den Gerichten anerkannt. Diese Praxis führt zu einer derartigen Überschwemmung der Industrie mit Gebrauchsmustern, daß es selbst Firmen mit großem eigenem Patentbüro nicht möglich ist, auch nur einigermaßen über die Gebrauchsmuster ihres Spezialgebietes Bescheid zu wissen. Diese Übelstände lassen es dringend erwünscht erscheinen, daß die Anforderungen an die Erfindungshöhe von Gebrauchsmustern allmählich etwas heraufgesetzt werden, wenigstens soweit, daß eine neue Gestaltung gefordert wird, die man bei mäßigen Anforderungen noch als Erfindung im Sinne dieses Wortes im Sprachgebrauch bezeichnen kann. Vielleicht wird eine Besserung in diesem Sinne dadurch erzielt, daß man die Beurteilung der Schutzfähigkeit von Gebrauchsmustern, also das Löschungswesen, dem Patentamt überträgt, wie es für die nächste Zeit vorgesehen ist.

Sind Maschinen musterschutzfähig?

Die Frage, ob Maschinen musterschutzfähig sind, d. h. ob sie unter die Begriffe „Arbeitsgerätschaften und Gebrauchsgegenstände“ des Gesetzes fallen, hat seit Bestehen des Gebrauchsmusterschutzgesetzes immer eine große Rolle gespielt. Diese wichtige Frage ist auch heute noch nicht erklärt. Sicher ist, daß der Gesetzgeber Maschinen nicht unter die Arbeitsgerätschaften und Gebrauchsgegenstände rechnete und ausdrücklich vom Schutz ausschließen wollte. In der Begründung des Gesetzes heißt es zum § 1: „Indem sodann die zu schützenden Neuerungen als solche an Gerätschaften für Arbeitszwecke oder an Gegenständen des Gebrauchs charakterisiert werden, soll damit ausgedrückt werden, daß auch Maschinen und Betriebsvorrichtungen für den Musterschutz außer Betracht bleiben.“ Ebenso schließen auch Zweck und Absicht des Gebrauchsmusterschutzgesetzes den Schutz der Maschinen aus. Es hatte sich in der Praxis herausgestellt, daß das Patentgesetz nicht allen Anforderungen genüge, daß es beispielsweise ungeeignet sei zum Schutz von Saisonartikeln wegen des zu langwierigen Verfahrens, ebenso zum Schutz der kleinen Erfindungen des täglichen Bedarfs, welche nur einen geringen finanziellen Erfolg versprechen und daher die Kosten eines Patentes nicht lohnen. Diese zweifellos bestehende Lücke sollte durch das Gebrauchsmusterschutzgesetz ausgefüllt werden. Sicherlich wollte der Gesetzgeber für Erfindungen, für die der Patentschutz möglich und auch geeignet ist, kein zweites Schutzgesetz schaffen. Maschinen im sprachüblichen Sinne sind im allgemeinen keine Gegenstände, welche die Kosten eines Patentes nicht lohnen, sondern gerade für Maschinen dürfte der Patentschutz der einzig richtige Schutz sein. Fast alle Maschinen sind mehr oder weniger kompliziert und verlangen zum Verständnis ein gewisses Maß technischen Könnens. Für die Prüfung der Schutzfähigkeit von Maschinen ist daher das Patentamt die richtige Behörde und nicht das ordentliche Gericht, dem die Prüfung der Schutzfähigkeit von Gebrauchsmustern zugewiesen ist. Aus diesen Gründen wollte der Gesetzgeber Maschinen ausdrücklich vom Gebrauchsmusterschutz ausnehmen und den Schutz auf verhältnismäßig einfache Gegenstände beschränken.

Vielfach nimmt man an, daß der Gesetzgeber nur Arbeitsvorgänge an Maschinen, also funktionelle Erfindungen vom Schutz ausschließen wollte, nicht dagegen Formverbesserungen an Maschinen. Diese Erklärung erscheint jedoch unzutreffend, einmal weil Arbeitsvorgänge, soweit sie ein Verfahren darstellen, sowieso vom Schutz ausgenommen sind, und weiter weil der Schutz von Form und Funktion fast nie zu trennen ist.

Die Rechtsprechung hat fast immer für die Entscheidung für maßgebend gehalten, ob im einzelnen Falle der Gegenstand nach dem Sprachgebrauch Arbeitsgerätschaft bzw. Gebrauchsgegenstand oder aber Maschine ist; je nachdem wurde der Schutz anerkannt oder abgelehnt. Unter „Arbeitsgerätschaft“ und „Gebrauchsgegenstand“ versteht die Rechtsprechung „relativ einfache Werkzeuge und Vorrichtungen, nicht aber künstliche, aus vielen ineinandergreifenden Arbeitsmitteln zusammengesetzte, zur Bewegung von Naturkräften bestimmte Maschinen oder die Gesamtheit einer Reihe selbständiger, zum Zwecke eines auf einer Mehrheit von Arbeitsvorgängen aufgebauten Betriebes zusammengefügtter Vorrichtungen“.

Dieser Auffassung des Reichsgerichts wird immer wieder entgegengehalten, daß der Sprachgebrauch nicht maßgebend sein könne, weil eine Abgrenzung zwischen Maschine und Gebrauchsgegenstand nicht möglich sei; zahlreiche kleinere Maschinen (Brot-, Wasch-, Wring-, Messerputzmaschinen) eigneten sich sehr gut zum Gebrauchsmusterschutz, während umgekehrt unzweifelhaft schutzfähige Gegenstände (Waage- und Meßvorrichtungen, Mehrwegehähne, Kontrolluhren, Zündvorrichtungen für Lampen usw.) eine sehr komplizierte Einrichtung haben könnten.

Es ist richtig, daß die Grenzen zwischen Maschine und Gebrauchsmustergegenstand oder Arbeitsgerät fließend sind; das gilt aber wohl für jede Begriffsbestimmung für Rubrizierung von Bedarfsartikeln des täglichen Lebens. Es trifft zu, daß zahlreiche Gegenstände Maschine genannt werden, die keine Maschine sind, daß umgekehrt manche sehr komplizierte Maschinen nicht als solche bezeichnet werden (z. B. Mühlenwerke). Trotzdem ist es falsch, den Sprachgebrauch als ganz unbrauchbares Kriterium zu bezeichnen, weil in Wirklichkeit die Begriffe „Maschine“ einerseits und „Arbeitsgerätschaft“ und „Gebrauchsgegenstand“ andererseits sich erheblich schärfer voneinander unterscheiden, als in der Literatur allgemein angenommen wird. Bei „Maschine“ denkt zweifellos zunächst niemand an eine Brotmaschine und ähnliche Haushaltsgegenstände, sondern an größere Kraft- oder Arbeitsmaschinen. Umgekehrt wird niemand beispielsweise ein Mühlenwerk — nicht Maschine genannt — als Gebrauchsgegenstand bezeichnen. Eine Fabrik für Kaffeemaschinen ist im Sprachgebrauch keine „Maschinenfabrik“, sondern unter einer Maschinenfabrik stellt man sich zunächst eine Fabrik für größere Kraft- und Arbeitsmaschinen vor. Das Studium des „Maschinenbaues“ befaßt sich mit Theorie und Praxis der größeren Kraft- und Arbeitsmaschinen, und es denkt niemand daran, in dieses Studium etwa die Konstruktionen von Messerputzmaschinen, Brotschneidemaschinen, Kochmaschinen, Wringmaschinen usw. einzubeziehen. Alle diese Beispiele zeigen, daß der Sprachgebrauch doch klarer ist, als vielfach angenommen wird,

und daß es in der Rechtsprechung sehr wohl möglich sein müßte, eine verhältnismäßig klare Grenze des Begriffs „Maschine“ zu entwickeln.

Die Rechtsprechung hat beispielsweise die Schutzfähigkeit verneint, weil der angemeldete Gegenstand eine Maschine oder Betriebsvorrichtung, aber kein Arbeitsgerät oder Gebrauchsgegenstand sei, in folgenden Fällen: Pasteurisiervorrichtung für Faßbiere mit verhältnismäßig komplizierter Einrichtung (RG. in Bl. 1896/10); Schützenschlagvorrichtung für mechanische Drahtwebstühle, die auf einer komplizierten Kombination bekannter Mittel beruht (RGZ. 41/30); Kettengliederpresse (OLG. Hamm in Bl. 99/208); Tiegeldruckpresse (RG. in JW. 99/148); Tafelblechschere mit Winkelblechschere und Lochstanze (OLG. Stuttgart in Bl. 1900/240); Hobelmaschine für Holzsohlen (RG. in JW. 1902/137); Mühleneinrichtung mit Anordnung der einzelnen Maschinen in bestimmter Aufeinanderfolge (OLG. Zelle in Bl. 1914/202).

Bejaht wurde dagegen beispielsweise die Schutzfähigkeit für einen Webstuhl, bestehend aus einem auf vier Beinen ruhenden Holzrahmen mit mehreren daran befestigten Haspeln und Klammern, weil eine derart einfache Konstruktion nach dem Sprachgebrauch ein Arbeitsgerät sei (RG. in Bl. 1896/137). Bejaht wurde auch die Schutzfähigkeit der Kombination eines Kraftwagens mit einem darauf montierten Grabenbagger, weil der Schutz weder für das Auto noch für den Bagger verlangt werde, sondern nur für die Verbindung beider Teile zu einem einheitlichen, relativ einfachen Arbeitsgerät (RG. in Bl. 1920/165).

Teile von Maschinen sindusterschutzfähig. So wurde beispielsweise die Schutzfähigkeit bejaht für den Bogenableger einer an sich nicht schutzfähigen Schnellpresse (RG. in JW. 1902/637), ferner für den Dreschkorb einer an sich nicht schutzfähigen Langstrohdreschmaschine, obgleich der Dreschkorb nicht einmal eine selbständige Funktion hat (RG. in Bl. 1908/31), weiter für den stabförmigen Leiter einer an sich nicht schutzfähigen Hochspannungs-Wechselstrommaschine.

Allgemein ist aus den einschlägigen Entscheidungen festzustellen, daß die Rechtsprechung in neuerer Zeit zwar zu einer Erweiterung des Schutzes von Maschinen durch Ausdehnung des Begriffs „Arbeitsgerät“ neigt, aber grundsätzlich noch daran festhält, daß große Maschinen vom Schutz ausgeschlossen sind. Maschinen sind also nur dann schutzfähig, wenn sie gleichzeitig nach dem Sprachgebrauch als Arbeitsgerätschaften oder Gebrauchsgegenstände angesprochen werden können. Man braucht bei der Abgrenzung dieser Begriffe nicht kleinlich zu sein; daß aber für Lokomotiven, Omnibusse, Luftschiffe, Turbinen, Schiffsmaschinen usw. der Gebrauchsmusterschutz weder gedacht war noch auch geeignet ist, dürfte kaum bestreitbar sein. Die heute vereinzelt vertretene Ansicht, daß der Unterschied zwischen Patent und Gebrauchsmuster nur ein gradueller sei, daß alles, was patentiert werden könne, mindestens auch schutzfähig sei, ist gegenüber dem Wortlaut, den Motiven und dem Sinn des Gesetzes ganz unhaltbar. Rechtsprechung und Literatur können das Gesetz nur interpretieren, es aber nicht ohne gesetzgeberische Änderung durch ein neues Gesetz ersetzen.

Vom großen Patentausschuß wurde bei Beratung des neuen Gesetzentwurfes beschlossen, über einfachere Gebrauchsgegenstände und Vorrichtungen hinausgehende Maschinen vom Gebrauchsmusterschutz auszuschließen. Im Entwurf der neuen Gesetzesfassung ist dies allerdings nicht zum Ausdruck gekommen, wohl deshalb, weil man die Begriffe „Arbeitsgerätschaften“ und „Gebrauchsgegenstände“ gegenüber Großmaschinen für hinreichend abgegrenzt hielt.

[1347]

ARCHIV FÜR WIRTSCHAFTSPRÜFUNG

Die Analyse der Wirtschaftsbilanz

Wir haben im Dezemberheft einen Aufsatz gebracht, in dem auf die grundlegende Bedeutung der Bilanzanalyse für die Beurteilung von „Kapitalwirtschaft und Unternehmen“ hingewiesen wurde (vergl. auch den Beitrag „Der Kernpunkt der Krise“ im Archiv für Wirtschaftsprüfung des Januarheftes). Im Rahmen der zahlreichen Stellungnahmen, welche uns auf den Aufsatz hin zugegangen sind, wurden wir mehrfach darauf hingewiesen, daß derartige Bilanzanalysen bereits vor dem Kriege üblich waren und auch die Ermittlung von Bilanz- und Kennziffern nicht etwas vollkommen Neues darstellt. Beide Tatsachen waren uns selbstverständlich nicht unbekannt. Was wir mit dem Aufsätze bezweckten, war, die einer jeden wirtschaftlichen Betätigung und damit auch einem jeden Unternehmen aus der Natur der Dinge heraus jeweils individuell gegebenen Grenzen und Möglichkeiten im Sinne einer gesunden Kapitalwirtschaft in den Brennpunkt der allgemeinen Beachtung zu rücken. Denn das ist gerade heute und für die nächste Zukunft wichtig. Daß damit gleichzeitig auch die zur Beurteilung und Behandlung von „Kapitalwirtschaft und Unternehmen“ vorhandenen Wege und Formen in den Vordergrund der Erörterung gestellt werden, wie sie insbesondere in der Analyse der Wirtschaftsbilanz zum Ausdruck kommen, ist selbstverständlich. Allerdings muß man sich hierbei zunächst auch über folgendes klar werden:

1. Die bisher zur Analysierung der Bilanz angewandten Mittel und Wege genügen nicht. Und zwar nicht etwa nur deshalb, weil sie nicht einheitlich sind, sondern ganz besonders deshalb, weil sie darüber hinaus auch vielfach noch der in sich geschlossenen Systematik entbehren, welche allein die innere Gesetzmäßigkeit jeden Wirtschaftens zu erfassen vermag. Aber abgesehen davon erstrecken sich die heute herausgearbeiteten Verfahren der Bilanzanalyse, auch da wo sie nicht auf dem Wege empirisch gewonnener Rezepte entwickelt und angewandt werden, den immer noch herrschenden einseitigen und überspitzten betriebswirtschaftlichen Richtungen entsprechend, zumeist ausschließlich auf die Analysierung der „Verkehrs- oder Verwaltungswirtschaft“. Es fehlt fast durchweg die Vorstellung von dem in sich individuell in Auftrieb und Ausgleich schwingenden Systeme der „Kapitalwirtschaft“, das allein das wirkliche Leben der Wirtschaft zu erfassen und zu berücksichtigen vermag.

2. Die bisher zur Analysierung der Bilanz angewandten Mittel und Wege beschränken sich infolgedessen darauf, die Auswirkungen der einzelnen Verkehrsakte oder Verwaltungsmaßnahmen auf den jeweiligen Bilanz- oder Erfolgsstand selbst festzustellen, wobei es hier zunächst unwesentlich ist, ob dies lediglich an Hand bisheriger Ergebnisse oder unter Berücksichtigung zukünftiger Möglichkeiten (Chancen) geschieht. Es fehlt die einheitliche und systematische Herausarbeitung und Anwendung derjenigen Faktoren und Kennzahlen, welche die einem Unternehmen nun einmal individuell gegebenen Grenzen und Möglichkeiten des Handelns (Disposition) aufdecken und damit auch den jeweiligen Standpunkt für

jede Entscheidung und Maßnahme der Wirtschaftsführung bestimmen (Wirtschaftsdynamik). Gerade dies aber ist auch für die Beurteilung des Unternehmens selbst nach Stand und Aussichten von entscheidender Bedeutung.

Um nun unsern Lesern zunächst einmal einen ganz allgemeinen Überblick über die hier in Frage kommenden Untersuchungsmethoden zu ermöglichen, geben wir im nachstehenden an Hand eines Beispiels aus der Produktionsmittelindustrie der Vorkriegszeit zwei verschiedene Darstellungsformen der Bilanzanalyse ein und desselben Unternehmens wieder. Die Abb. 1 ist uns von befreundeter Seite in dankenswerter Weise zur Verfügung gestellt. Die Abb. 2 haben wir selber nach den Bilanzwerten der Abb. 1 ermittelt. Das Unternehmen ist uns unbekannt. Die nachfolgende Beurteilung stützt sich also lediglich auf die aus der Abb. 1 sich ergebenden Schlußfolgerungen. Gerade das aber hat uns veranlaßt, dieses Beispiel zu wählen.

Die Darstellungsform der Abb. 1 zeigt zunächst das Unternehmen im Spiegel des Kapitalverkehrs (Bilanzstatistik). Der eigentliche Kapitalumlauf ist allerdings nur mit dem Warenumsatz und den Auswirkungen auf den jeweiligen Bilanzstand der hauptsächlichsten Aktiv- und Passivgruppen festgehalten. Das aber genügt, um sich ein Bild über die Entwicklung des Unternehmens in bilanzstatistischem Sinne zu verschaffen. Die Inanspruchnahme der Mittel ist nach Ursprung (Passiva) und Zweck (Aktiva) deutlich erkennbar. Der Unterschied zwischen den Aktiven und Passiven ist als der jeweilig ausgewiesene Erfolg anzusprechen.

Die Darstellungsform der Abb. 2 zeigt demgegenüber das Unternehmen auf Grund einer Analyse der Kapitalwirtschaft in wirtschaftsdynamischem Sinne. Drei Faktorengruppen bestimmen das Unternehmen: Umschlag (Leistung als Kennzeichen der Umsatzwirtschaft), Risiko (Anspannung als Kennzeichen der Kapitalwirtschaft im engeren Sinne), Rentabilität (Nutzung als Kennzeichen der Kostenwirtschaft). Zur besseren Übersicht ist der Kapitalumschlag und die Kapitalanspannung sowohl in Bezug auf den Gesamtkapitaleinsatz (Bilanzsumme), als auf die eigentlichen Betriebsmittel (Vorräte, Debitoren, Kasse und Wechsel) errechnet. Der jeweils erzielte Erfolg ist das eine Mal als Kapitalerfolg in Bezug auf das eingesetzte Eigenkapital (Aktienkapital und Reserven), das andere Mal als Umsatzerfolg in Bezug auf den Warenumsatz wiedergegeben. Die Berechnungsgrundlagen sind aus den Erläuterungen zur Abb. 2 ersichtlich.

In der Zahlentafel 1 ist sodann noch eine Risikoanalyse für die einzelnen Bilanzstichtage vorgenommen, wie sie bereits aus dem eingangs erwähnten Beitrag „Der Kernpunkt der Krise“ unsern Lesern bekannt ist.

Beurteilung

Bereits die Bilanzstatistik der Abb. 1 zeigt ein Unternehmen, das sich vermutlich unter dem Eindrucke der zunächst bis zum Jahre 1909 (Ende) erzielten Umsatzsteigerung zu einer stark expansiven Tendenz hat bestimmen lassen. Im Jahre 1909 wurde das Aktienkapital

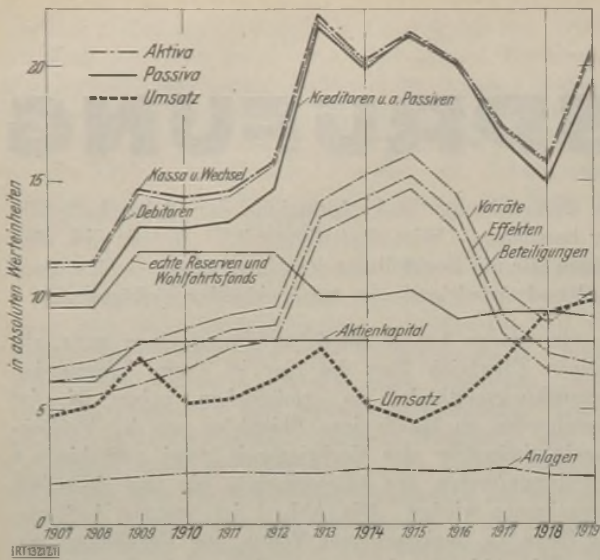


Abb. 1. Das Unternehmen (Produktionsmittelindustrie) im Spiegel des Kapitalverkehrs (Bilanzstatistik)

Erläuterung zu Abb. 1

Sämtliche Werte stellen Bilanzwerte am Ende des jeweiligen Geschäftsjahres dar. Die Aktiv- und Passivposten der Bilanz sind somit für den jeweiligen Bilanzstichtag ermittelt. Die Umsatzwerte ergeben den Gesamtumsatz für das vorausgegangene Geschäftsjahr.

Erläuterung zu Abb. 2

Der „Umschlag“ ist auf Grund der Bilanzmittelwerte des Eröffnungs- und Abschlußbestandes für das jeweilige Geschäftsjahr errechnet. Im einzelnen sind die Wirtschaftsfaktoren wie folgt ermittelt:

$$\text{Umschlag (mal im Jahr)} = \frac{\text{Umsatz}}{\text{Bestand}}$$

Als Bestand ist im Falle des Gesamtumschlages die Bilanzsumme (Gesamtkapitaleinsatz), im Falle des Betriebsmittelumschlages die Summe der Vorräte, Debitoren, Kasse und Wechsel angesetzt.

$$\text{Anspannung (mal Eigenkapital)} = \frac{\text{Gesamteinsatz}}{\text{Eigenkapital}}$$

Als Gesamteinsatz ist im Falle der Gesamt-Anspannung die Bilanzsumme, im Falle der Betriebsmittel-Anspannung die Betriebsmittel (s. o.), als Eigenkapital die Summe des Aktienkapitales und der Reserven angesetzt.

$$\text{Umsatz-Erfolg (ausgewiesen)} = \frac{\text{Nutzen}}{\text{Warenumsatz}}$$

$$\text{Kapital-Erfolg (ausgewiesen)} = \frac{\text{Nutzen}}{\text{Eigenkapital}}$$

beträchtlich erhöht. Gleichzeitig gelang es, den Umsatz in relativ gleichem Ausmaße zu steigern. Anlagen und Vorräte weisen in Verbindung hiermit eine maßvolle Steigerung auf. Die Debitoren wachsen mit der Umsatzerhöhung, alles Auswirkungen, die als durchaus normal zu bezeichnen sind und sich infolge der rechtzeitigen Vorversorgung mit eigenen Mitteln auch durchaus in gesunden Grenzen bewegen.

Mit dem Jahre 1910 ändert sich das Bild. Zunächst setzt ein starker Rückschlag im Umsatz ein, dessen Ursachen die Statistik zwar nicht erkennen läßt, dessen Wirkungen jedoch erst im Laufe der nächsten drei Jahre (bis Ende 1913) überwunden werden können. Vielleicht ist der Umsatzrückgang rein marktmäßig bedingt. Vielleicht hängt er aber auch mit der Expansionspolitik zusammen, welche das Unternehmen seit 1909 in immer gesteigertem Ausmaße bis Ende 1915 auf dem Wege der „Beteiligungen“ betreibt. Der rückläufigen Umsatzentwicklung entspricht zwar bis zu einem gewissen Grade auch eine Schrumpfung im eigentlichen Bedarf an Betriebsmitteln, der dann mit zunehmendem Absatz auch seinerseits wieder anschwillt. Gleichzeitig aber geht — vielleicht aus konjunkturellen Gründen, wahrscheinlich aber auch in-

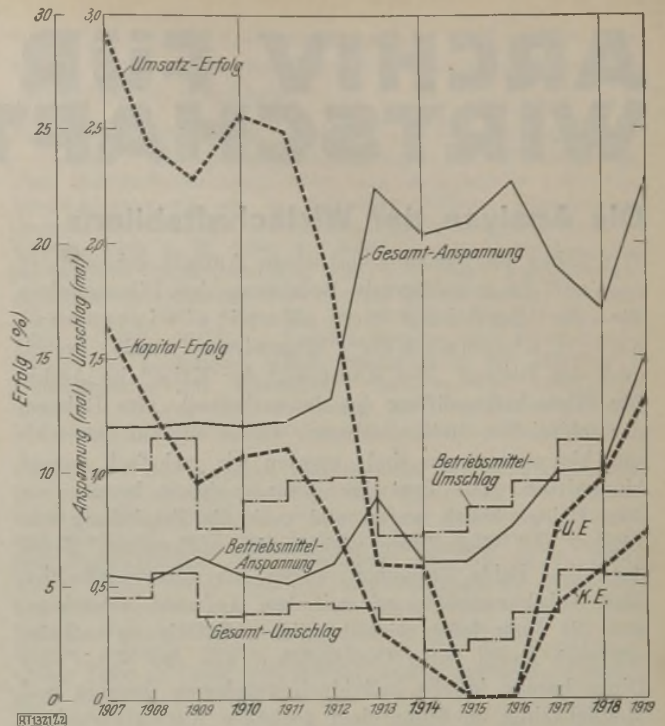


Abb. 2. Das Unternehmen (Produktionsmittelindustrie) auf Grund einer Analyse der Kapitalwirtschaft (Wirtschaftsdynamik)

Da die Ursache der Veränderungen auf Konto „Echte Reserven und Wohlfahrtsfonds“ nicht klar erkennbar ist, wurde als Nutzen nur der in Abb. 1 ausgewiesene Unterschied zwischen Aktiven und Passiven ohne Berücksichtigung etwaiger auf Konto „Reserven“ übernommener Gewinne und Verluste angesetzt, was gegebenenfalls bei näherer Untersuchung berichtigt werden müßte. Das Eigenkapital wurde gemäß vorstehender Erläuterung ermittelt. Der „Gewinn“ wurde unter „Fremdkapital“ eingestellt, weil angenommen wurde, daß der bilanzmäßig ausgewiesene Gewinn für Dividenden, Tantiemen usw. Verwendung fand, also den Charakter von „Verpflichtungen“ besitzt.

folge der zunehmenden Belastung durch die immer weiter gesteigerte Inanspruchnahme von fremden Mitteln, die kein ebenbürtiger Ertrag aus den „Beteiligungen“ ausgleicht — auch der Erfolg seit 1909 immer weiter zurück. Im Jahre 1913 entstehen, wenn man die gleichzeitige Verminderung der Reserven (vergl. die Erläuterungen zu Abb. 2) so ansprechen darf, erstmalig erhebliche Verluste, trotzdem gleichzeitig der Umsatz im Rahmen der Vorkriegsentwicklung seinen Höhepunkt erreicht. Der Krieg bringt dann mit einem scharfen Umsatzrückgang im Jahre 1916 einen zweiten Verlust, der abermals nur aus den Reserven gedeckt werden kann. Und erst die Abkehr von der bis Ende 1915 immer weiter getriebenen Expansion auf dem Wege der „Beteiligungen“ ermöglicht mit dem gleichzeitigen Abbau der in Anspruch genommenen fremden Mittel ab 1917 auch wieder die Erzielung eines langsam wachsenden Nutzens. Gleichzeitig aber setzt, vermutlich unter dem Einfluß der Kriegswirtschaft, eine Umsatzerhöhung ein, die wie die der Jahre 1907 bis 1909 ein leichtes Anziehen der in „Vorräten“ und einer entsprechend stärkeren Steigerung der in „Debitoren“ angelegten Betriebsmittel zur Folge hat, ohne daß dadurch die weitere Schrumpfung der „Beteiligungen“ beeinträchtigt wird. Das Jahr 1919 bringt

Zahlentafel 1. Risikoanalyse am Bilanzstichtag (in % vom Eigenkapital, vergl. Erläuterung zu Abb. 2)

	per 31. 12.	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914	1915	1916	1917	1918	1919
1. Aktiva														
11. Anlagen	0,19	0,20	0,17	0,19	0,19	0,18	0,23	0,24	0,23	0,26	0,26	0,23	0,23	0,23
12. Beteiligungen	0,38	0,39	0,34	0,38	0,45	0,49	1,05	1,13	1,20	1,17	0,64	0,49	0,49	0,49
13. Effekten	0,08	0,08	0,08	0,08	0,07	0,06	0,07	0,06	0,05	0,08	0,09	0,08	0,08	0,07
14. Investitionen	0,65	0,67	0,59	0,65	0,71	0,73	1,35	1,43	1,48	1,51	0,99	0,80	0,79	0,79
15. Vorräte	0,06	0,07	0,07	0,07	0,06	0,06	0,07	0,10	0,09	0,10	0,12	0,14	0,35	0,35
16. Debitoren	0,47	0,44	0,55	0,45	0,43	0,52	0,78	0,49	0,50	0,64	0,76	0,75	1,13	1,13
17. Kasse, Wechsel usw.	0,02	0,02	0,01	0,03	0,02	0,01	0,03	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02
18. Betriebsmittel	0,55	0,53	0,63	0,55	0,51	0,59	0,88	0,60	0,60	0,75	0,89	0,90	1,50	1,50
19. Gesamtvermögen	1,20	1,20	1,22	1,20	1,22	1,32	2,23	2,03	2,08	2,26	1,88	1,70	2,29	2,29
2. Passiva														
21. Aktienkapital	0,66	0,66	0,67	0,67	0,67	0,67	0,80	0,80	0,78	0,90	0,87	0,86	0,89	0,89
22. Reserven usw.	0,34	0,34	0,33	0,33	0,33	0,33	0,20	0,20	0,22	0,10	0,13	0,14	0,11	0,11
23. Eigenkapital	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
24. Kreditoren	0,06	0,07	0,08	0,09	0,11	0,23	1,18	1,00	1,08	1,26	0,82	0,61	1,14	1,14
25. Gewinn usw.	0,14	0,13	0,14	0,11	0,11	0,09	0,05	0,03	—	—	0,06	0,09	0,15	0,15
26. Fremdkapital	0,20	0,20	0,22	0,20	0,22	0,32	1,23	1,03	1,08	1,26	0,88	0,70	1,29	1,29
27. Gesamtbesitz	1,20	1,20	1,22	1,20	1,22	1,32	2,23	2,03	2,08	2,26	1,88	1,70	2,29	2,29
Zum Vergleich														
Umsatz (Index)	100	108	153	112	115	133	161	110	93	113	151	196	206	206
Eigenkapital (Index)	100	100	126	126	126	126	105	105	108	94	98	98	95	95
Betriebsmittel (Index)	100	96	146	126	117	136	169	114	118	129	159	160	261	261
Bilanzsumme (Index)	100	100	100	125	127	138	184	176	186	176	152	148	179	179

dann mit dem Kriegsende und seinen Auswirkungen bereits den Inflationsbeginn und — dadurch vermutlich begründet — trotz weiteren Abbaues der Beteiligungen ein scharfes Anziehen der für „Vorräte“ und „Debitoren“ benötigten Mittel.

Zusammengefaßt kann also ganz allgemein an Hand der Bilanzstatistik der Abb. 1 festgestellt werden, daß die Firmenleitung bis Ende 1915 eine starke Expansionspolitik auf dem Wege der „Beteiligung“ getrieben hat,

a) trotzdem zweimal, nämlich in den Jahren 1910 und 1914, ein scharfer Rückschlag im Umsatz des Stammhauses zu verzeichnen war,

b) trotzdem gleichzeitig, besonders aber im Jahre 1913, ein zunehmender Bedarf an fremden Mitteln eintrat, der die Dispositionsmöglichkeiten des Unternehmens in immer größere Abhängigkeit von den Geldgebern brachte und damit die Handlungsfreiheit der Firmenleitung immer weiter beschränkte,

c) trotzdem gleichzeitig, besonders aber seit dem Jahre 1912, eine mehr und mehr zunehmende Gewinnminderung eingetreten ist, die zweimal, nämlich in den Jahren 1913 und 1916, zu Verlusten führte und nur durch den Rückgriff auf die „Reserven“ in ihren vollen bilanzmäßigen Auswirkungen aufgefangen wurde.

Fragt man sich, warum die Firmenleitung nicht frühzeitiger hier vorbeugende Maßnahmen angesetzt und insbesondere ihre Entscheidungen nicht in einer der tatsächlichen Entwicklung mehr entsprechenden Weise getroffen hat, so darf man wohl die Vermutung aussprechen, daß sie neben so manchem andern die Bedeutung der bilanzmäßigen Ausweitung infolge der ihr zur Verfügung stehenden fremden Mittel und in dem Glauben an die eigene Kraft und erzielbare Zukunftserfolge nicht genügend gewürdigt hat. Das mag verständlich sein, zumal da, wie die Bilanzstatistik erweist, die Umsatz- und Er-

folgsentwicklung ihr im Rahmen der Gesamtlage des Unternehmens wahrscheinlich zunächst keineswegs bedenklich erschien. Denn schließlich gehören Rückschläge und Verluste ja zum Wesen eines jeden Unternehmens.

Ganz anders aber sieht die von der Firmenleitung betriebene Expansionspolitik aus, wenn man sie nun in wirtschaftsdynamischem Sinne zu erfassen und zu beurteilen versucht (Abb. 2). Werden doch erst hier die Auswirkungen in ihrer vollen Bedeutung erkennbar und damit auch die Beurteilungsgrundlagen geschaffen, auf denen voraussichtlich rechtzeitig geeignete Dispositionsveränderungen im Sinne einer gesunden Kapitalwirtschaft hätten getroffen werden können.

In der Abb. 2 ist zunächst für die Entwicklung des Gesamtunternehmens charakteristisch, daß sowohl die „Gesamt-Anspannung“ seit 1911 in scharfem Ansteigen ist, als auch gleichzeitig der „Umsatz- bzw. Kapitalerfolg“ unter dem Zeichen eines ebenso scharfen Abfalles steht (vergl. auch die entsprechende Erläuterung zu Abb. 2). Hier wird die bereits früher als „wahrscheinlich“ angedeutete Abhängigkeit der zunehmenden Erfolgsminderung von der zunehmenden Steigerung der Expansionspolitik mit fremden Mitteln bereits deutlich ersichtlich. Zieht man die Umsatzentwicklung der Abb. 1 zum Vergleiche heran, so sieht man, daß die Umsatzsteigerung der Jahre 1907/09 und 1910/13 (Friedenswirtschaft) nur durch eine gleichzeitige Beschränkung des „Umsatz-Erfolgs“ zu erzielen war, daß aber auch umgekehrt sich im Jahre 1910 bei sinkendem Umsatz eine bessere Erfolgsmöglichkeit bot. Gleichzeitig erkennt man aber auch, wie sich die über „Beteiligungen“ getriebene Expansionspolitik des Unternehmens auf Risiko (Anspannung) und Rentabilität (Erfolg) ausgewirkt hat, und zwar bereits lange bevor der Weltkrieg im Jahre 1914 einen abermaligen Umsatzrückgang verursachte. Auch der Kurvenzug des „Gesamt-Umschlages“ bestätigt die zunehmende Verschlechterung der Kapitalwirtschaft des

Unternehmens, die bis zum Jahre 1909 sich in gesunden Bahnen bewegte, dann aber unter dem Einflusse einer mehr und mehr übersteigerten Expansionspolitik (vergl. auch Zahlentafel 1 Ziffer 14, Investitionen) trotz des wieder anziehenden Umsatzes im Vergleich zu den Jahren 1907/09 deutlich eine absinkende Tendenz aufweist. Erst die Krisenjahre 1915/16 mit einem (1916) nur durch Inanspruchnahme der Reserven nicht ausgewiesenen zweiten Verluste brachten die Umkehr. Im Sinne einer radikalen Bereinigung allerdings erst dann, nachdem abermals ein tatsächlicher Verlust (vergl. die Reservenminderung im Jahre 1916) die Notwendigkeit der Sanierungsmaßnahmen unwiderleglich nachgewiesen hatte. An sich war die beginnende Krise bereits seit 1912/13 also vor dem Weltkriege deutlich erkennbar.

Gerade die scharf steigende Gesamtanspannung hätte der Firmenleitung als Warnungszeichen drohender Gefahren und als Anlaß zu entsprechenden Entscheidungen und Maßnahmen dienen können. Nach außen hin mag dem oberflächlichen Beschauer an Hand der Bilanzstatistik (Abb. 1) der Krieg und die durch ihn verursachte Umsatzschrumpfung als die eigentlichen Ursachen zur Krise erscheinen. In Wirklichkeit aber war es die vom kapitalwirtschaftlichen Standpunkt als ungesund zu bezeichnende übersteigerte Expansionspolitik des Unternehmens (Abbildung 2) in den Vorkriegsjahren (1910/13), welche zur Krise führte, die der Weltkrieg dann nur durch die Umsatzschrumpfung zur eigentlichen Auslösung brachte.

Nun sind selbstverständlich expansive Tendenzen notwendigerweise in jedem lebenskräftigen Unternehmen vorhanden. Denn wäre es nicht so, wäre es eben kein Unternehmen, keine wirtschaftliche Betätigung, kein Leben. Wenn sich aber hier diese Expansionskräfte des Lebens in einer derartig übersteigerten Weise auswirken vermochten, so liegt dies offensichtlich im wesentlichen daran, daß das Unternehmen Kreditgeber fand, die allzu willig und allzu optimistisch für derartige Übersteigerungen die Verwirklichungsmöglichkeiten boten. Die große Verantwortung der Kreditgebenden Banken für die gesunde Entwicklung eines jeden Unternehmens wird hier also deutlich erkennbar. Damit aber wird gleichzeitig auch abermals das klar und deutlich erwiesen, was in dem Aufsatz „Kapitalwirtschaft und

Unternehmen“ über die Bedeutung der ökonomisch-rechtlichen Formen, der Finanzkonstruktionen und Finanztransaktionen als „Ursachen des Zusammenbruches“ gesagt worden ist (vergl. Techn. u. Wirtsch. Heft 12/1931 S. 285/286).

Aber auch wenn man das Stammunternehmen (nur Betriebsmittel) für sich allein betrachtet, tritt die vor dem Kriege zwischen 1909 und 1914 auftretende zunehmende Verschlechterung der Kapitalwirtschaft deutlich in Erscheinung. Trotz des schließlich sogar etwas gesteigerten Umsatzes gelingt es in den Jahren 1910/13 nicht, die in Anspruch genommenen Mittel (aus dem „Betriebsmittelumschlag“ ersichtlich) wieder auf den Stand von 1909 herabzudrücken. Parallel dazu wächst die „Betriebsmittel-Anspannung“ bis zum Jahre 1913 auf etwa 150 % des Ausmaßes von 1909, um erst im Jahre 1914 als Folge des Umsatzabfalles durch die damit zusammenhängende Verminderung der „Debitoren“ (Abbildung 1) wieder auf den Stand von 1909 zu sinken, trotzdem dieser einem um fast 40 % höheren Umsatzausmaß entspricht. Hier müssen also Veränderungen in den Dispositionen der Firmenleitung oder den Betriebs- und Marktverhältnissen vorliegen, die der eingehenden Untersuchung bedürfen. Wie die Zahlentafel 1 zeigt, sind es im wesentlichen die „Debitoren“, also die Absatzpolitik und Geschäftsführung, aber auch die „Vorräte“, also die Fertigungspolitik und Betriebsführung, welche zu dieser Verschlechterung beigetragen haben und infolgedessen geprüft werden müssen.

Es ist nun naturgemäß nicht möglich, ohne Kenntnis der individuellen Firmenverhältnisse in einem solchen Falle weitere Schlußfolgerungen für die zu treffenden Maßnahmen zu ziehen. Hier kann nur eine Untersuchung die weitere Vertiefung der Beurteilungsgrundlagen schaffen. Immerhin ist auch auf Grund einer so allgemeinen Analyse der Wirtschaftsbilanz schon die Möglichkeit gegeben, ein allgemeines Urteil über Entwicklung und Stand eines Unternehmens zu fällen, von dem aus sich deutlich wenigstens die allgemeinen Richtlinien für die zukünftige Wirtschaftspolitik erkennen lassen. Auf die Art und Weise der sodann zweckmäßigerweise vorzunehmenden weiteren Analysen von Umschlag, Risiko und Rentabilität werden wir in den späteren Heften an Hand anderer Beispiele noch näher einzugehen haben. O. B. [1321]

UMSCHAU

MITTEILUNGEN AUS LITERATUR UND PRAXIS / BUCHBESPRECHUNGEN

Die deutsche Konjunktur Mitte März 1932

Die weltwirtschaftliche Lage hat sich nicht verändert. Die allgemeine Lähmung, Vereisung und Abschließung macht infolge des Fehlens jeglicher Auftriebsfaktoren eher weiteren Fortschritt. Nirgends läßt sich ein Ansatz erkennen, die normalen Beziehungen wieder in Gang zu bringen. Innenpolitisch verstärken die Präsidenten- und Landtagswahlen in Deutschland die Zurückhaltung, so daß vor Ende April keine Änderung zu erhoffen ist. Auch vom Arbeitsbeschaffungsprogramm der Regierung darf nicht viel erwartet werden, da eine Finanzierungsmöglichkeit im großen Rahmen durch Industrie und Banken fehlt und bei der beengten Lage der Reichsbank und der unbeirrbar Politik des Schutzes unserer Währung Experimente wohl nicht gewagt werden dürfen. Außenpolitisch zeigt sich ein völliger Stillstand; ob es sich um

Abrüstung, um Reparationszahlungen, um die Donaustaaten handelt: überall der gleiche Mangel an sachlichem Willen zu helfen, den wir seit Kriegsende bei allen entscheidenden Fragen in Europa beobachten konnten.

Das Preisgebäude sinkt weiter zusammen. Die reagiblen Warenpreise (Abb. 1) gehen unverändert zurück. Eine gewisse Stabilität der internationalen Rohstoffmärkte ist nicht zu verkennen; die Zeit der ruckartigen Preiszusammenbrüche ist vorbei, aber das langsame Abbröckeln hält an. Ein entscheidender Umschwung ist jedenfalls noch nicht zu ahnen. In Deutschland, das lange Zeit besonders preisstarr gegenüber seinen Nachbarländern gewesen ist, ist seit Beginn des Jahres 1932 ein besonders scharfer Einbruch festzustellen (Abb. 2 und 3), teils eine Folge der staatlichen Preiseingriffe, teils aber auch der allgemein gesunkenen Kaufkraft. Lebenshaltung und Löhne folgen

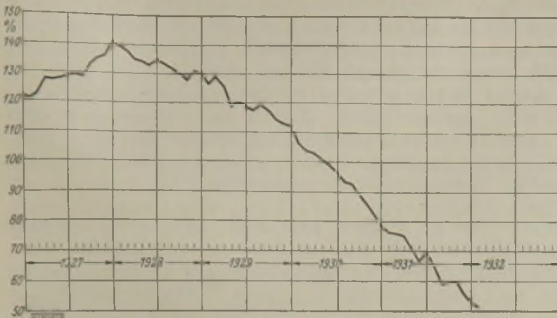


Abb. 1. Reagible Warenpreise des Statistischen Reichsamts (1913 = 100)

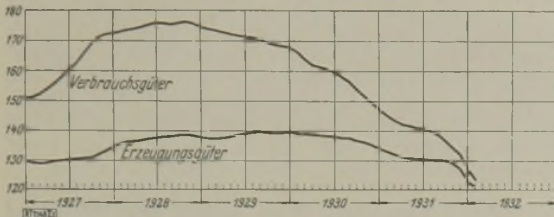


Abb. 2. Erzeugungs- und Verbrauchsgüterindex des Statistischen Reichsamts (1913 = 100)

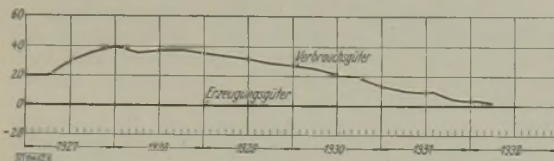


Abb. 3. Preisspanne zwischen Erzeugungs- und Verbrauchsgüterpreisen, erste = 0 gesetzt (Index des Stat. Reichsamts)

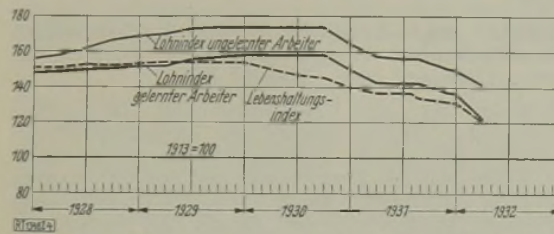


Abb. 4. Lohnindex für gelernte und ungelernete Arbeiter und Lebenshaltungskosten 1928 bis 1931

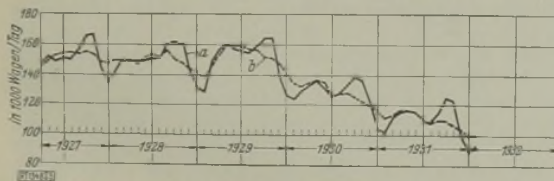


Abb. 5. Arbeitstägliche Wagengestellung der Reichsbahn
a = absolute Ziffern, b = nach Ausschaltung der Saisonschwankungen

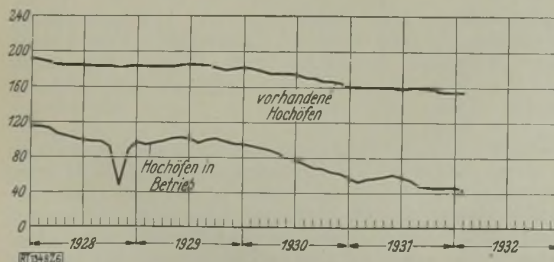


Abb. 6. Vorhandene und in Betrieb befindliche deutsche Hochöfen

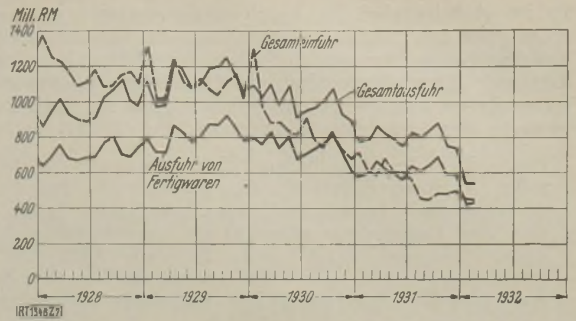


Abb. 7. Der deutsche Außenhandel
Reiner Warenverkehr einschließlich der Reparations-Sachleistungen

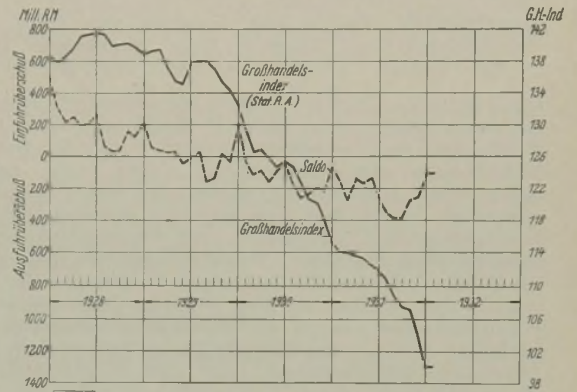


Abb. 8. Großhandelsindex und Saldo der Außenhandelsbilanz 1928 bis 1931

dieser Richtung (Abb. 4), wobei wieder darauf hingewiesen werden muß, daß der wahre Einkommensschwund der Arbeiterschaft in dieser Statistik nicht in Erscheinung treten kann, da sie nur den Stundenverdienst zeigt. Infolge von Kurzarbeit ist aber die durchschnittliche tägliche Beschäftigung der deutschen Arbeiterschaft auf $6\frac{1}{2}$ Stunden gesunken.

Dieser Einkommensschwund zeigt sich deutlicher in dem Rückgang aller Umsätze, der seit Januar geradezu ruckartige Formen angenommen hat (Abb. 5 und 6). Der Bruttowert der industriellen Produktion Deutschlands wird für 1931 auf 3 Mrd. RM geschätzt gegenüber $7\frac{1}{2}$ Mrd. RM 1929. Der Maschinenbau ist nur noch mit 29% beschäftigt. Erstmals zeigt sich jetzt aber auch der Einzelhandel bedroht. Die immer wieder eingehämmerte Parole der Sparsamkeit hat ihre Wirkungen getan. Die allgemeine Zurückhaltung und Herabschraubung aller Bedürfnisse, Ausgaben und Einkommen beginnt ihre katastrophalen Wirkungen zu zeigen.

Ein ähnlich ruckartiges Zurücksinken zeigt unser Außenhandel (Abb. 7). Das darf nicht verwundern anlässlich der Absperrmaßnahmen aller Länder gegen fremde Waren. Nirgends in der ganzen Welt, deren Produktion (ohne Rußland) heute 38% unter der von 1929 und damit unter der von 1913 liegt, besteht mehr die Möglichkeit freien Güterausstausches. Die Formen des wirtschaftlichen Weltkrieges, Zölle, Einfuhrsperren, Kontingentierung, Devisenbewirtschaftung müssen zu einer weiteren Drosselung des Welthandels führen und können nur mit einer Niederlage aller Völker enden. Unter der wachsenden Erkenntnis dieser unsinnigen Verstrickung werden die Stimmen gegen eine Autarkie Deutschlands immer lauter. Man sieht schon vor Inangriffnahme dieses Systems das Unheilvolle für ein Land wie Deutschland, das seiner Struktur nach allein Interesse an freiem Warenaustausch haben kann. Unter der Einwirkung dieser Zwangsmaßnahmen läuft nun auch nicht mehr die Kurve des Großhandelsindex und unsres Außenhandelsaldos parallel (Abb. 8). Man sieht an diesem zerstörten Gleichlauf deutlich die künstlichen Veränderungen aller Handelsbeziehungen.

Es ist vielleicht bei der heutigen Gesamtlage interessant, nicht ganz den Maßstab unsrer Nöte im Rahmen größerer Zeiträume zu vergessen. So berichtete die „Frankfurter Zeitung“ dieser Tage über ein Gutachten des amerikanischen Arbeitsamtes, in dem es heißt, daß die Maschinisierung zu einer schweren Überproduktion geführt hätte:

Die Völker der Welt haben sich überversorgt mit maschineller Ausrüstung und Fabrikanlagen, weit über die Bedürfnisse nach Produktion hinaus. Auf allen Seiten sieht man das Endergebnis einer Arbeit eines halben Jahrhunderts. Was uns dringend nötig, hat man vielmals bis zum Überfluß getrieben. Diese volle Versorgung fast aller Zweige von Handel und Industrie mit rationeller Ausrüstung ist

der wichtigste Faktor, in der gegenwärtigen industriellen Depression. Es ist wohl wahr, daß die Entdeckung neuer Erzeugungsverfahren unzweifelhaft fortgehen wird, und daß dies einen mildernden Einfluß ausüben wird, aber das wird keinen Raum schaffen für eine ausgeprägte Expansion, wie sie für die letzten fünfzig Jahre bezeugt werden kann, noch wird es Beschäftigung bieten für die großen Kapitalien, die in dieser Zeit gebildet wurden. Die Tage der großen Gewinne sind wahrscheinlich vorbei.

Aber dieser Bericht stammt aus dem Jahre 1886 und erinnert uns daran, daß nur zu leicht da endgültige Umbrüche gesehen werden, wo es sich nur um Wellen handelt.
Brasch [1348]

Wirtschaftswissenschaft und -politik

Sozialpolitik, Reden und Aufsätze von Adolf Weber. München und Leipzig 1931, Verlag von Duncker & Humblot. 231 S. Preis geh. 9 RM, geb. 11 RM.

Die allgemeine Weltkrise und die besondern Krisen der einzelnen Länder, vor allem Deutschlands, sind in ihren Wirkungen noch verschärft worden durch die Geld- und Kreditkrisen der letzten Zeit. Damit wird auch die Krise immer bedenklicher, in der sich unsre Sozialpolitik schon seit langer Zeit befindet; eine grundsätzliche Neuorientierung der Wirtschafts- und Sozialpolitik ist daher unvermeidlich geworden. Der Verfasser des oben genannten Buches kritisiert die bisherigen Richtungen der Sozialpolitik und kommt zu dem Schlusse, daß schon in den sozialpolitischen Lehren der klassischen Nationalökonomie genügend Ansätze und Grundlagen zu finden sind, um die Alternative Planwirtschaft oder freie Verkehrswirtschaft zu entscheiden; denn es handelt sich hier, wie in dem Buche gezeigt wird, überhaupt nicht um eine Alternative, sondern die Aufgabe ist die sinngemäße Zuordnung dieser Gegensätze und ihre Einordnung in die Volkswirtschaft. „Es ist ein großer Irrtum (S. 25), wenn man glaubt, es könne ein Primat des Staates über die Volkswirtschaft in dem Sinne geben, daß er sich über die volkswirtschaftlichen Tendenzen, die sich aus dem notwendigen Ineinandergreifen der Einzelwirtschaften ergeben, hinwegzusetzen vermöge. Wer nach diesem unmöglichen Ziel strebt, arbeitet, ohne es zu wissen, an der Vernichtung des Staates und der Volkswirtschaft.“ Viele Ursachen der Arbeitslosigkeit in Deutschland sind international, wie die Reparationen, von denen die „Rivista bancaria“ 1931 schreibt: „Die Kriegstribute sind ein fein ausgeklügeltes Gift, das die Wirtschaft der beteiligten Staaten anfänglich anregt, sie aber dann durch eine gleich starke und noch stärkere Reaktion von längerer und stärkerer Wirkung beunruhigt.“ Und die unsoziale Wirkung der Reparationen ist darin begründet, daß sie schließlich nur von den breiten Massen der Arbeiter getragen werden müssen.

Die Arbeitslosigkeit ist aber auch national verursacht, wie die Kapitalfehlleitungen und die Kapitalverwirtschaftungen durch die öffentliche Hand beweisen in einem Volke, das durch die Inflation das Rechnen verlernt hatte. Gewerkschaften und Kartelle sind Marktverbände, deren Einfluß oft falsch beurteilt wird, die volkswirtschaftliche Wirkung der Kartelle pflegt überschätzt, die der Gewerkschaften unterschätzt zu werden; gemeinsam haben die beiden Arten von Verbänden, daß sie den Anpassungsprozeß der Preisbildung gefährden. Die entscheidende Vorbedingung für einen neuen wirtschaftlichen Aufstieg ist eine Arbeitsgemeinschaft zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern.

Besonders sind drei Irrtümer bei der Beurteilung von Kapital und Arbeit zu vermeiden; daß der Güterverbrauch durch höhere Löhne vermehrt, daß die Einkommen der Unternehmer und Kapitalisten zwecks Lohnerhöhung vermindert werden können, und daß die Arbeiter sich in einseitiger Abhängigkeit vom Arbeitgeber befinden. „Lohnerhöhungen auf Kosten des Kapitals sind gleichbedeutend mit Wegnahme des Fundamentes, auf dem die Arbeit ruht, also mit Herabsetzung des Beschäftigungsgrades der Arbeiter.“ Politische Preise und politische Arbeitsbedingungen, die nicht aus natürlichen Marktverhältnissen, sondern aus außerökonomischen Marktverhältnissen folgen,

führen zur Steigerung der Arbeitslosigkeit. Sozialpolitik darf die Kapitalbildung nicht unterbinden, das Ziel ist vielmehr eine Einordnung der Sozialpolitik in die volkswirtschaftlichen Möglichkeiten und Notwendigkeiten, und besonders bedenklich sind starre Preise und starre Arbeitsbedingungen. Die Arbeitgeber müssen in die erste Reihe derer treten, die für die Sozialpolitik kämpfen, und dieser Kampf kann nicht gegen, sondern nur mit den Arbeitern geführt werden.

Wer das hiermit angezeigte Buch seziert und, vielleicht von einem parteipolitischen Standpunkt aus, die eine oder andere Stelle aus dem Zusammenhang dieses mit viel Temperament und ehrlicher Begeisterung für die Rettung des deutschen Volkes geschriebenen Buches reißt, der mag zu mancher Beanstandung Anlaß finden. Indessen ist das Buch, trotzdem es aus aneinandergereihten Reden und Aufsätzen besteht, doch ein systematisch durchdachtes, harmonisch geformtes Programm der Sozialpolitik, das auch für den Ingenieur von großer Bedeutung und für die Vertreter aller sozialpolitischen Richtungen von hohem Erkenntniswert ist.
Stephinger [1203]

Das Wirtschafts-System des Faschismus. Von Hans Reupke. Berlin 1930, Reimar Hobbing. 130 S. Preis 6 RM.

Unternehmer und Arbeiter in der faschistischen Wirtschaftsidee. Von Hans Reupke. Berlin 1931, Reimar Hobbing. 60 S. Preis 3 RM.

Der Verfasser, der dem Faschismus nicht unfreundlich gegenüberzustehen scheint, bemüht sich, die gegenwärtigen Wirtschaftsverhältnisse in Italien objektiv zu würdigen. Er zieht Vergleiche mit Deutschland und andern Ländern und betrachtet insbesondere die Stellung des Unternehmers und Arbeiters im faschistischen Staate. Im Zusammenhang hiermit erläutert er ausführlich die Wirtschaftsverfassung, die Wirtschafts- und Sozialpolitik und betrachtet das Wesen und die Aufgaben der Arbeitnehmerorganisation und der Arbeitgeberverbände. Die beiden Bändchen sind eine umfassende, leicht verständliche Darstellung des Faschismus als Wirtschaftsfaktor und insbesondere deshalb zu begrüßen, weil die meisten bisherigen Veröffentlichungen nur auf Einzelheiten eingingen und je nach Einstellung des Verfassers „pro“ oder „contra“ gefärbt sind. Für weitergehendes Studium sind besonders wertvoll die zahlreichen Fußnoten, die auf das einschlägige Schrifttum und Einzelveröffentlichungen hinweisen.
Hb. [1280]

Vertrieb

Absatzprobleme. Das Handbuch der Verkaufsleitung für Erzeuger, Groß- und Einzelhändler. Von Viktor Vogt. 2. Aufl. Stuttgart 1930, Verlag für Wirtschaft und Verkehr. 2 Bde., 894 S. 169 Abb. u. Tabellen. Preis geb. 24 RM.

Das Werk behandelt alle geläufigen Fragen der Absatztechnik, ausgenommen Absatzfinanzierung und Vertriebskostenrechnung, in leicht faßlicher Weise, mit einer bequemen Flüssigkeit der Darstellung, die durchsetzt ist mit Beispielen und Anregungen verschiedenster Art. Aus praktischer Erfahrung und aus großer Belesenheit ist hier eine Fülle von Stoff zusammengefaßt in einer Weise, die wohl noch nicht als endgültig angesehen zu werden braucht.

Einwendbar ist die starke Bevorzugung amerikanischer Quellen. Man mag das mit der Entstehungszeit der ersten Auflage erklären, in der sicher deutsche Quellen und Materialien noch spärlich zur Verfügung standen. Eine spätere Neubearbeitung, wie Bücher dieser Art ja stets wieder bedingen, dürfte hier viel zu ändern haben. Die Darstellung entbehrt strenger Systematik und höheren Grades wissenschaftlich-kritischer Durchdringung, leidet auch an Breiten und Wiederholungen und ermangelt einheitlicher Terminologie, was beim Lesen unangenehm empfunden wird.

Doch es ist schwierig und eigentlich nicht notwendig, gegen Mängel des Buches anzugehen, die sein Verfasser einleitend zugibt und begründet. Die Zeit scheint gekommen, um diese stofflich sehr ausgiebige Kompilation kürzer, straffer, einheitlicher und unter Einbeziehung europäischer Unterlagen neu zu gestalten. Aber auch in der jetzigen Form ist der Nutzen des Buches zweifellos bedeutend, zumal für Groß- und Einzelhandel der Verbrauchsgüter. Für den industriellen Vertrieb bietet es unmittelbar nicht viel und nichts Besonderes, mittelbar ist aus der Fülle der Anregungen und Beispiele natürlich mancherlei auszuselen.

B. Hessenmüller [1277]

Forschung

Deutsche Technisch-wissenschaftliche Forschungsstätten. Teil II. **Die technisch-wissenschaftlichen Forschungsanstalten.** Bearb. v. Dipl.-Ing. Boech. Berlin 1931, VDI-Verlag. 445 S. Preis geh. 10 RM (für VDI-Mitgl. 9 RM).

Dem an dieser Stelle 1930, S. 254 gewürdigten I. Teil ist der II. Teil rasch gefolgt mit Nachweisen über 850 Forschungsstätten in unserm engeren Vaterland und in Österreich. Das Buch enthält reichhaltige Aufschlüsse in sachlicher Gliederung; ein örtliches Verzeichnis (S. 31 bis 50) ermöglicht, Unterlagen für Studienreisen rasch zu finden. Jeder Anstalt beigefügte Ordnungsnummern dienen dabei als Hinweis; es ist daher für alle ähnlichen Verzeichnisse angebracht, außer den Seitenzahlen auch diese Ordnungsnummern auf jeder Seite anzubringen, beispielsweise S. 256 am linken Rande und S. 257 am rechten Rande zu setzen: „Nr. 490 bis 494.“ Die Angaben sind wohl auf Grund eines Fragebogens gesammelt; vielleicht wäre die Wiedergabe dieses Fragebogens nützlich oder noch mehr seine Veröffentlichung vor der Versendung: denn er scheint zwei wesentliche Punkte nicht enthalten zu haben: einmal die Frage, ob eine Bibliothek vorhanden ist (Unterfrage, ob diese zugänglich ist und unter welchen Bedingungen), und dann, ob die Anstalt auch Aufträge der Industrie gegen Honorar ausführt.

Was die Einteilung des Stoffes angeht, so sind die Angaben über die einzelnen Forschungsanstalten in zwei große Gruppen eingeteilt: 1. Grundlegende Wissenschaften und 2. Einzelne Fachgebiete. Die Unterteilung bei 1 ist systematisch, die bei 2 alphabetisch nach Schlagwörtern (die Schlagwörter sind in Übereinstimmung mit den im Teil I gewählten Bezeichnungen, aber nicht hinsichtlich der Numerierung). Man sollte die ABC-Anordnung nur da anwenden, wo sie unvermeidlich ist, bei Namen: denn wieviel Zeit geht verloren, wenn man einen Gegenstand unter einer von der zufällig gewählten Bezeichnung verschiedenen, synonymen, Bezeichnung sucht. Und denkt man an den Nutzen, den in der Anordnung genau übereinstimmende derartige Übersichten aus allen Kulturländern für den einzelnen Fachmann besäßen, so werde ich hoffentlich die Zustimmung weiter Kreise finden, wenn ich hierfür die Dezimal-Klassifikation (Klassifikations-Norm) empfehle, die einzige, die für diesen Zweck tatsächlich bereit steht. Nach Einführung einer Norm-Klassifikation könnte das Schlagwortregister, das im vorliegenden Buche 15 doppelspaltige Seiten einnimmt, erheblich eingeschränkt werden.

Zum Schluß sei der Hoffnung Raum gegeben, daß es gelingen möge, unsre deutschen Forschungsstätten allen Schwierigkeiten zum Trotz zu erhalten, deren älteste, die K. Leop. Akad. d. Naturforscher in diesem Jahre 280 Jahre alt wird.

Dr. J. Hanauer [1283]

Recht und Wirtschaft

M. Stengleins Kommentar zu den strafrechtlichen Nebengesetzen des Deutschen Reiches. 5. Aufl. II. Bd. 5. Liefg. (Schlußlieferung des II. Bandes). Neubearb. v. L. Ebermayer, E. Conrad, A. Feisenberger, J. Floegel, K. Schneidewin u. O. Schwarz. Berlin 1931, Otto Liebmann. S. 1089 bis 1421. Preis 18 RM.

Kommentar zur Reichsgewerbeordnung und zum Gaststättengesetz nach dem Stande vom 1. März 1931. Bearb. v. E. Conrad u. J. Floegel. Berlin 1931, Otto Liebmann. 506 S. Preis 19,50 RM.

Zu M. Stengleins Kommentar zu den strafrechtlichen Nebengesetzen des Deutschen Reiches erschien im Laufe des vergangenen Jahres noch die Schlußlieferung des II. Bandes mit einem ausführlichen, der neuesten Rechtsprechung angepaßten Kommentar zur Reichsgewerbeordnung und entsprechende Erweiterungen zum Gaststätten gesetz. Auch dieses Teilwerk wird ebenso wie die vorausgegangenen für die Praxis ein wertvolles Hilfsmittel darstellen.

Der Kommentar zur Reichsgewerbeordnung und zum Gaststättengesetz ist in einem Sonderdruck aus Stengleins Kommentar erschienen. Diese Sonderausgabe ist deshalb zu begrüßen, weil nicht nur die strafrechtlichen, sondern auch die gewerbe- und arbeitsrechtlichen Bestimmungen von den gleichen bewährten Bearbeitern kommentiert wurden, so daß der Sonderband auch das Interesse der Gewerbe- und Industriekreise finden dürfte. *Ml.* [1279]

Aus andern Zeitschriften

Die Entthronung der Bilanz. *H. Nicklisch.* Die Betriebswirtschaft. Bd. 25 (1932) Nr. 1 S. 2/5.

Gegenüber der Übung, der Bilanz eine zentrale Stellung in der Betriebswirtschaftslehre und für die Beurteilung der Unternehmung überhaupt zu verleihen, betont Nicklisch die geringe Bedeutung, welche die Bilanz hat und haben kann für die Beurteilung des tatsächlichen Betriebsablaufs. Über Leben und Schicksal des Betriebes sagt nicht die Bilanz, sondern eine sorgfältige Leistungs- und Ertragsrechnung, der Vergleich von Aufwand und Erlös, das Entscheidende aus. Im Sinne einer Entwicklung in dieser Richtung begrüßt Nicklisch auch die Bestimmungen der September-Notverordnung über die Gestaltung der Gewinn- und Verlust-Rechnung, die das Schema einer Halbbrutto-Rechnung vorschreiben. — Gerade diese Halbheit der Regelung, die ungegliederte Ausweisung von Gesamt-Aufwandsposten und saldierten Posten zuläßt, ist im Interesse einer vollen Bilanzklarheit zu bedauern. Die wichtigsten Schlüsse über Leben und Gestaltung des Unternehmens liefert die Gewinn- und Verlustrechnung nach dem Brutto-Prinzip, sie bedeutet schon eine Art Leistungs- und Ertragsrechnung; ihr gegenüber tritt die Bilanz der Vermögens- und Kapitalbestände an praktischem Erkenntniswert zurück.

Direkter oder indirekter Export. *W. Schück.* Verkaufspraxis Bd. 6 Nr. 12 (September 1931) S. 727/30.

Betrachtung über einige Hauptfragen des Exportgeschäfts, besonders für mittlere und kleinere industrielle Unternehmungen; die praktisch wichtigsten Umstände, die für oder wider direktes oder indirektes Ausfuhrgeschäft sprechen. Warnung vor Verlust-Exportgeschäften, die oft unter den sonderbarsten „Begründungen“ abgeschlossen werden.

Kundendienst = Reparaturgeschäft. Verkaufspraxis. Bd. 7 (1931/32), Nr. 4, S. 209/14.

Als Ausgleich saisonmäßiger Schwankung oder — in gewissem Umfange — konjunkturemäßigen Rückganges der Beschäftigung ist für industrielle Unternehmungen das Reparaturgeschäft vielfach ein wesentlicher Faktor. Das Reparaturgeschäft kann gefördert werden, indem man es als Kundendienst organisiert, mit dessen Zielen und Methoden in Zusammenhang bringt. Aufklärung der Verbraucher, Angebot des Besuches eines Kundendienstmonteurs zur Überwachung des Zustandes oder zur Überholung der gelieferten Erzeugnisse sind — neben der Pflege der Ersatzteillieferung — geeignete Mittel. Solcher Kundendienst ist zugleich Werbung und Anbahnung neuer Geschäfte, der Fabrikant erfährt aus den Berichten seiner Kundendienst-Ingenieure und -Mon-

teure das Urteil der Abnehmer über seine Lieferungen und über die der Wettbewerber, auch werden neue Bedarfsfälle ermittelt. Anschließend wird als praktisches Beispiel der Instandsetzungsdienst geschildert, den die Bayrischen Motorenwerke für Motorräder eingeführt haben. Die Instandsetzung oder Überholung wird während der Wintermonate vorgenommen; die Räder werden kostenlos gelagert, auf Grund eines verbindlichen Kostenanschlages, der vom Kunden genehmigt wird, repariert oder, falls der Kunde die veranschlagten Arbeiten nicht genehmigt, zu einem festen Satz zerlegt, gereinigt und montiert. Der Kunde hat den Vorteil, die Maschine von Fachleuten durchgeprüft zu wissen, auch dann, wenn er nur die einfache Zerlegung und Reinigung vornehmen läßt; er kennt dann wenigstens den Zustand seiner Maschine. Die Fabrik hat den Vorteil, im Winter mit einer größeren Auftragsmenge an Reparaturen rechnen und sich die Arbeit ent-

sprechend einteilen zu können. Die Ersparnis an Steuer und Unterstellung deckt dem Besitzer einen großen Teil der Reparaturkosten und Fracht.

Stretching the printing dollar. W. Kilbourne. (Part I) Printers' Ink. Bd. 24 (1932) Nr. 1, S. 28/29, 82. 1 Abb.

Betrachtungen über Kostenarten und Kostenverlauf in der Druckerei, unter dem besondern Gesichtspunkt der Sparmöglichkeiten für den Drucksachenbesteller. Praktische Winke zur besseren Ausnutzung von Formaten, wobei durch planmäßiges Bestellwesen aus einem Bogen und Arbeitsablauf mehrere Drucksachen gewonnen werden können (z. B. ein 24seitiger Prospekt kleinen Formats, zwei doppelt-gefaltete Prospektblätter, ein kleiner achtseitiger Leporello und ein Briefeinleger aus einem Bogen 635 × 965 mm). BH

KARTELLWESEN

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

Zur Popularklage nach § 12 der Kartellverordnung

In seiner eingehenden Studie über die „Stellung des § 12 der Verordnung gegen Mißbrauch wirtschaftlicher Machtstellungen“, der Kartellverordnung von 1923, kommt Dr. Ricker¹⁾ zu einem Ergebnis und einer Forderung, die kartellpolitisch sicherlich einen bedeutsamen Fortschritt darstellen würde, wenn sie auch prozessual einen Umweg bringt. § 12 der Verordnung enthält, wie er zutreffend auseinandersetzt, drei Probleme: einmal grenzt er die Zuständigkeit zwischen dem Kartellgericht und den ordentlichen Gerichten ab, dann regelt er die Frage der Verbindlichkeit der Entscheidungen des Kartellgerichts gegenüber den ordentlichen und Schiedsgerichten, und schließlich sieht er eine Aussetzung des ordentlichen Prozesses für den Fall vor, daß in seinem Rahmen die Entscheidung von einer Feststellung abhängt, für die das Kartellgericht zuständig ist. Ausgehend nun von dem Grundgedanken des Kartellgesetzes, die Interessen der Gesamtheit zu schützen, der aber nicht nur — hier allerdings expressis verbis — in den §§ 4, 7, 10, sondern auch in den §§ 8 und 9, dem Kündigungsschutz des einzelnen Mitgliedes und der Kontrolle über den Organisationszwang enthalten sei, fordert Ricker eine stärkere Inanspruchnahme der mit § 12 gegebenen sogenannten Popularklage. Das Mitglied sollte nicht, wie es leider vielfach die heutige Praxis mit sich bringt, sich sozusagen auf das Faustrecht des Unterdrückten stützen, nämlich eigenmächtig die Fesseln des Kartellvertrages lockern und dann erst die Schädlichkeit der Organisationspolitik vom Reichswirtschaftsminister oder dem Kartellgericht sich attestieren lassen, sondern es soll entweder durch Erhebung der Feststellungsklage nach § 256 ZPO den (Kartell-)Prozeß vor dem ordentlichen Gericht anstrengen und in diesem die Aussetzung des Verfahrens auf Grund des § 12 der Kartellverordnung beantragen, so daß das Kartellgericht darüber zu entscheiden in die Lage kommt, ob das Gemeininteresse oder das subjektive Interesse des Klägers durch die Politik des Kartells gefährdet war und wird, oder das Mitglied solle sich unmittelbar an den Minister beschwerdeführend wenden. Es leuchtet ohne weiteres ein, daß diese Wege in jedem Falle die rechtlich saubereren insofern sind, als das betroffene Mitglied auf Selbsthilfe durch Vertragsverletzung oder Umgehung ver-

zichtet und seinen Schutz auf dem Rechtsweg allein sucht. Richtig ist, daß dieses Verfahren einen Umweg — jedenfalls gegenüber dem unmittelbaren Kündigungsrecht nach § 8 der Kartellverordnung — bedeutet, der mit Mehrkosten, Zeitverlust sowie zwischenzeitlichen wirtschaftlichen Nachteilen, ja selbst Gefahren verknüpft ist, wobei letztere Gefahr und ihre materiellen Nachteile allerdings durch Erwirkung einer einstweiligen Verfügung im Prozeß vor den ordentlichen Gerichten oder — mit allerdings rechtlich wesentlich schwächerer Wirkung — durch einstweilige Anordnung seitens des Kartellgerichts eingeschränkt, oder sogar bis zur Entscheidung der Hauptsache beseitigt werden können.

Die praktische Bedeutung des Ricker'schen Vorschlages liegt darin, daß auf diesem Wege namentlich durch das kritisierende Eingreifen des Reichswirtschaftsministers in die praktische Kartellpolitik auch der Zweck der Kartellgesetzgebung noch stärker gefördert würde, gemeinwirtschaftliche Grundsätze und Grenzen der Kartellpolitik festzulegen. Beispiele der letzten Zeit sind geeignet, die aktuelle Bedeutung dieses Programmes zu bekräftigen.

Grade größere festgefügte Verkaufssyndikate sind vielfach dazu übergegangen, zur Stützung ihrer Organisation erhebliche Aufwendungen — meist auf der Grundlage nicht billigen Bankkredits — unter Bürgschaft der Mitglieder zwecks Ankaufs von Außenseiterunternehmen zu riskieren. Es bedarf keiner Erläuterung, daß dieses Risiko bei der allgemeinen schwierigen Wirtschaftslage seine ganz besondern Gefahren aufweist. Sie können vielfach, namentlich von den wirtschaftlich schwächeren Mitgliedern, in ihrer finanziellen Tragweite dann nicht übersehen werden, wenn diese Kampfpolitik von vornherein als Organisationsprogramm eingeleitet wird — was an sich ja organisatorisch verständlich erscheint — bevor also überhaupt ein gewisser Überblick dafür gegeben ist, wie sich die Kartellierung praktisch für die Mitglieder auswirkt. Nun kann schon kurzfristig die falsch eingeschätzte Marktstärke des Kartells, meist in Verbindung mit einer zwar subjektiv — vom Standpunkte der Organisation — vertretbaren Überspannung der Preise, dazu führen, daß der Umsatz des einzelnen Mitgliedes und damit seine finanzielle Lage im Kartell unhaltbar wird. Sagt es sich nun los von diesen Fesseln und kündigt fristlos auf Grund des § 8 der Kartellverordnung, so wird das Syndikat noch im Entwicklungsstadium der Gefahr des Zerfalles ausgesetzt, die in diesem Beispiel dann die besondere Schärfe annimmt, daß die im Außenseiterkampf investierten Summen nicht nur verschwendet sind, sondern die Mitglieder durch Inanspruchnahme ihrer Bürgschaft aufs äußerste belasten. Würde in solchem Falle etwa das Kartell den Konkurs anmelden müssen, so könnte dadurch leicht der Ruin der finanziell schwachen Mitglieder herbeigeführt werden. Ob dies möglichenfalls im Interesse der wirtschaftlich überlegenen Unternehmen vorteilhaft werden kann, weil sie nach Untergang jener Existenzen zu einem homogeneren und damit marktpolitisch starken Kartell

¹⁾ Dr. Helmuth Ricker, Rechtsanwalt, „Die Stellung des § 12 der Verordnung gegen Mißbrauch wirtschaftlicher Machtstellungen im deutschen Kartellrecht“. Berlin 1931, Carl Heymanns Verlag, 94 S.

Der Wortlaut des § 12 lautet: Die Zuständigkeit des Kartellgerichts ist ausschließlich.

Die Entscheidung des Kartellgerichts ist endgültig und für Gerichte und Schiedsgerichte bindend, auch soweit sie die Frage der Zuständigkeit des Kartellgerichts betrifft.

Hängt die Entscheidung eines Rechtsstreits ganz oder zum Teil von einer Feststellung ab, für welche das Kartellgericht zuständig ist, so hat das Gericht die Verhandlung bis zur Entscheidung des Kartellgerichts auszusetzen. Die an einem solchen Rechtsstreit Beteiligten haben das Recht des selbständigen Antrages an das Kartellgericht, wenn es der Reichswirtschaftsminister abgelehnt hat, einen solchen Antrag zu stellen oder binnen zwei Wochen nach Eingang eines entsprechenden Gesuches den Antrag nicht gestellt hat.

gelangen können, ist eine Spezialfrage, die natürlich grade vom Standpunkte der Gesamtwirtschaft hohe Bedeutung beanspruchen kann, aber als Sonderfall hier auscheiden muß.

Der — übrigens zur Zeit ganz akute — Fall ist hier deswegen angeführt worden, weil er geeignet ist, die Schwierigkeiten des von *Rickert* erneut aufgeworfenen Problems zu beleuchten. Das Grundproblem, das sich hier herauschält, ist die Frage, ob und in welchem Umfange eine Kartell-G. m. b. H. zulässigerweise die Mitglieder mit dem besondern finanziellen Risiko einer Außenseiterbekämpfung belasten darf. Daß sie hierzu durch einen nach dem Gesellschaftsstatut gefaßten Beschluß privatrechtlich befugt ist, unterliegt keinem Zweifel. Für sich allein genommen kann dann ein solcher Beschluß selbst dem überstimmten Mitglieder nicht ohne weiteres einen Kündigungsgrund nach § 8 bieten, soweit eben die Beteiligungspflicht des Mitgliedes durch Barzusehuß oder durch Bürgschaft sich im Rahmen übernommener Gesellschaftsverpflichtungen hält. Wenn allerdings alsbald verfehlte Maßnahmen, insbesondere in der Preis- und Verkaufspolitik den Kartellzweck einer verbesserten Geschäftslage für das kündigende Mitglied hinfällig machen, etwa weil ihm völlig unzulängliche Zuweisungen auf seine Beschäftigungsquote gemacht werden, oder das Syndikat gegen die Außenseiter die Preise in einem Umfange wieder senken muß, daß die Kosten der Organisation zu einer reinen Belastung des Mitgliedes ausschlagen, wird jenes finanzielle Sonderopfer einen wichtigen zusätzlichen Kündigungsgrund bieten. Bei dieser Sachlage würde aber der von *Rickert* empfohlene Weg kaum eine Verbesserung der Rechtslage für den Kündigenden bringen, es sei denn, daß das Reichswirtschaftsministerium die ganze Organisationspolitik grundsätzlich aufzurollen bereit und in der Lage wäre. Letzteres wäre aber bei unserm Beispiel kaum gegeben; denn durch einen Preiskampf gegen Außenseiter kann jedenfalls, sofern damit nicht eine Existenzvernichtung beabsichtigt und erzielt wird, ein Schade für die Allgemeinheit nicht behauptet werden. Das Aufkaufen von Außenseitern aber ist nach der gegenwärtigen Rechtslage eine privatwirtschaftliche Operation auf privatrechtlicher Grundlage, die nur dann in das Allgemeininteresse übergreift, wenn dadurch etwa an sich gesunde, lebensfähige Unternehmen stillgelegt werden und hierdurch einerseits sozialpolitische Gefahren entstehen, anderseits hieraus die Grundlage eines gemeinwirtschaftlich bedenklichen Monopols entsteht. Gerade diese Gefahr ist aber in der Industrie, soweit nicht natürliche oder rechtliche (Patent-) oder Standortsmonopole vorliegen, kaum zu befürchten. Im Gegenteil, gerade die Politik des Aufkaufens von Außenseitern züchtet unter normalen Produktionsverhältnissen erfahrungsgemäß ständig neue Kaufobjekte. Deswegen kann diese Politik in der Regel auch keinen selbständigen Kündigungsgrund bieten, sofern das einzelne Mitglied sich vertraglich zur Mitwirkung im Wege von Geldleistungen verpflichtet hat.

Derartiger Sonderlagen gibt es im Kartellwesen aber eine ganze Reihe, durch die das wirtschaftlich schwache Mitglied sich plötzlich einer Lage gegenüber sieht, an die es bei Eingang des Vertrages nicht hat denken können. Auch der schon erwähnte Preiskampf gehört hierher, der Abschluß von Exklusivverträgen, der ihm wichtige Kunden entzieht, die Einführung von Exportvergütungen, von denen es selbst wegen ausschließlicher Inlandskundschaft nichts profitiert, sondern nur erhebliche finanzielle Lasten für andere Mitglieder mit übernehmen muß. Alle solche

Lasten können bei ordnungsmäßiger Beschlußfassung auf Grund der Satzungen nach der bisherigen, durchaus vertretbaren Judikatur des Kartellgerichts regelmäßig für sich allein die fristlose Kündigung nicht rechtfertigen. Sie werden aber auch im Wege der Popularklage nach jenem § 12 der Kartellverordnung in der Regel keinen besseren Schutz finden können, da ein Eingreifen des Ministers bei der gegenwärtigen Stellung der Kartelle in unserer Wirtschaftsordnung notwendig ganz besonders nachteilige Sonderumstände voraussetzen würde.

Diese Erwägungen führen zwangsläufig zu der Erkenntnis, daß derartige Nachteile aus der Kartellpolitik nur damit beseitigt werden können, wenn die Staatsaufsicht bereits auf einer früheren Stufe einsetzte, nämlich bei der Prüfung der Verträge und Beschlüsse, wie sie ausländisches Kartellrecht auch vorsieht. Auf diese Weise könnten Maßnahmen, die im Zweifel auch zum Nachteil eines Teiles der Mitglieder ausschlagen, rechtzeitig unterbunden werden, oder aber doch eine Form der Durchführung erhalten, die — auch im Interesse des Kartellbestandes — jene Gefahr wesentlich mildern, wenn nicht ausschließen. Für den Organisationszwang in den Formen der Sperre oder des sperrähnlichen Nachteils ist ja dieser Gedanke der Präventiv-Zensur in § 9 bereits verwirklicht, wesentlich allerdings nur für den äußeren Zwang, also zum Schutze Dritter. Würde man etwa der Popularklage des § 12 den erweiterten Charakter einer unmittelbaren Feststellungsklage gegenüber Kartellbeschlüssen geben, also den jetzigen Umweg über einen Prozeß vor dem ordentlichen Gericht beseitigen, so erhielte damit das einzelne Mitglied einen ausreichenden Rechtsschutz. Der Nachteil für die Kartelle, daß ihre Politik damit in zweifellos recht wesentlichen Einzellagen an Autonomie verlore, würde durch den im ganzen wohl erheblich überwiegenden Vorteil einer Ausräumung nachträglicher Kündigungen ausgeglichen.

Ricker weist mit Recht darauf hin, daß das bisherige Eingriffsrecht des Ministers, auch sein Antragsrecht gemäß § 12, an das Vorliegen eines Allgemeininteresses gebunden ist. An diesem Grundsatz, der weitgehend das öffentliche Recht beherrscht, darf auch nicht gerüttelt werden. Damit ist aber notwendig auch das im eben genannten Paragraphen der Behörde gewährte Antragsrecht sehr weit eingeeengt. Beschwerden eines Mitgliedes kann sie nicht aufgreifen, sofern und soweit es sich in erster Linie um privatwirtschaftliche Benachteiligung handelt. Nur im Falle etwa aus der dabei zutage tretenden Methode der Kartellpolitik grundsätzliche, sozusagen wirtschaftssystematische Bedenken abzuleiten sind, also eine nachteilige Generalisierung des Einzelfalles zu befürchten steht, ist Raum für ein ministerielles Vorgehen. Bei den oben angeführten Beispielen kann diese Ausweitung der Folgen eintreten. Sie wird aber wohl in der Regel sich akut zunächst nur im Unternehmen des Einzelmitgliedes äußern. Nur häufig genug wird, da es sich ja so gut wie ausschließlich um privatwirtschaftlich durchaus gebräuchliche und an sich rechtlich nicht zu beanstandende Maßnahmen handelt, ihre ganze Tragweite sich erst im Verlaufe einer längeren Entwicklung offenbaren.

Jedenfalls lehrt auch die von *Ricker* aufgerollte Frage wiederum, wie vielseitig und schwierig das Kartellproblem sich entwickelt, und wie es ständig auch neue Beleuchtung für die Behandlung seiner öffentlichen Kontrolle gibt.

[1341]

MITTEILUNGEN

FACHGRUPPE VERTRIEBSINGENIEURE

Absatzfragen der Elektro-Isolierstoffindustrie

Vortrag in der Fachgruppe Vertriebsingenieure des Kölner Bezirksvereins deutscher Ingenieure am 8. Januar 1932

Ing. *Karl Otto Zeil* wies in seinem Vortrag über „Vertriebsprobleme der chemischen Industrie“¹⁾ darauf hin, daß die aus Kunstharzen hergestellten plastischen Form-

stoffe ein aussichtsreiches Absatzgebiet hätten. Nun sind aber diese Preßstoffe (Bakelit, Galalith, Zellophan, Festelan, Linoplast usw.) nur ein Teilgebiet der Isolierstoff-Branche. Das Bild ändert sich, wenn wir die Elektro-Isolierstoffindustrie als Ganzes betrachten. Es liegt in der Natur der Isolierstoffherstellung, daß bei den Produzenten das Fabrikationsgeheimnis eine gewisse Rolle spielt. Anderseits stellt dieser Wirtschaftszweig vorwiegend Halbfabrikate her und schließt sich daher eng

¹⁾ Siehe Fachgruppen-Mitteilungen im Februarheft 1932.

der weiterverarbeitenden Industrie an. So kommt es, daß weder die Isolierstoffindustrie selbst, noch die weiterverarbeitende Industrie Interesse an einem Zusammenschluß der Firmen haben. Im Gegensatz zur chemischen Industrie sind daher Kartell- oder Preisbindungen nicht vorhanden. Während die chemische Industrie heute das Hauptabsatzfeld im deutschen Inlandmarkt besitzt, kann man das von der Elektro-Isolierstoffindustrie, allgemein gesprochen, nicht behaupten.

Der Inlandabsatz an Elektro-Isolierstoffen ist verhältnismäßig stärker gesunken als die Ausfuhr, da die Aufträge der Reichsbehörden schon lange und ständig eingeschränkt wurden. Weder die Post noch die Reichsbahn hatten im Jahre 1931 größere Aufträge zu vergeben, abgesehen von einigen am Jahresende spruchreif gewordenen nennenswerten Vorhaben. Die Einfuhr an Elektro-Isolierstoffen ist erfreulicherweise 1931 um 30 bis 50 % gegen das Vorjahr gesunken. Die deutsche Isolierstoff-Ausfuhr hat sich im Jahre 1931 dem Vorjahre gegenüber tapfer gehalten, aber leider sind gerade in den beiden ersten Monaten 1932 die befürchteten Rückschläge eingetreten. Der deutsche Export an Isolierstoffen und isolierstoffhaltigen Waren ist überall stark zurückgegangen.

Die großen Weltwirtschaftsprobleme und -ereignisse machen sich auch auf allen Gebieten der Elektro-Isolierstoffindustrie bemerkbar. Da ist zunächst die große Schutzzollbewegung, die Großbritannien und die Vereinigten Staaten von Amerika zum Mittelpunkt hat. Die 3. englische Zollverordnung belegt mit einem Wert-Schutzzoll von 50 % u. a.: Radioröhren, elektr. Glühlampen und Elektro-Installationsmaterial. Diese Schutzzollbewegung hat auch auf Staaten wie Polen, Litauen und die Schweiz übergegriffen. Ob die gleiche Tendenz in Holland und der Tschechoslowakei zur Verwirklichung kommt, bleibt abzuwarten. Jedenfalls ist in den genannten Ländern außer Holland die Tendenz der Absehnung der deutschen Ausfuhr unverkennbar.

Nicht so schwerwiegend erscheinen mir die Folgen der Währungskrisen zahlreicher Länder. Die deutsche Isolierstoffindustrie exportiert nach den britischen Dominions und Kolonien doch keine großen Mengen und wird durch die dortigen Währungsverluste nicht so erheblich beeinflusst. Anders liegen die Verhältnisse bei der Schwedenskrone. Alle drei skandinavischen Länder beziehen den Hauptanteil ihrer Gesamteinfuhr (in den genannten Waren) aus Deutschland. Die Aufgabe der Goldwährung zwingt, nach dem gegenwärtigen Kursstande gerechnet, die deutschen Exporteure, die Preise um ein Drittel herabzusetzen oder entsprechend weniger zu exportieren. Dazu kommt noch der englische Wettbewerb, der immer noch zunimmt. Fast alle süd- und mittelamerikanischen Staaten stehen im Zeichen der Wirtschafts- und Währungs-krisen und beweisen dies durch Einschränkung der Einfuhr. In den Vereinigten Staaten von Amerika hat sich der deutsche Handel in unserer Branche wenig geändert, da einmal nur wenige deutsche Waren dorthin exportiert werden (infolge der dort sehr hoch entwickelten Isolierstoff-industrie), andererseits aber eine ständige starke Nachfrage nach Elektro-Artikeln und Isoliermaterial besteht.

Die Abschließung des englischen und nordamerikanischen Marktes gegen die ausländische Einfuhr hat zur Folge, daß eine Reihe von Staaten eine Protest-Abwehrbewegung ausführen, d. h. da sie nicht nach diesen Ländern exportieren können, importieren sie auch nicht von dort. Diese Tendenz ist Deutschland hinsichtlich der Isolierstoff- und isolierstoffverarbeitenden Industrie vorübergehend zustatten gekommen, besonders in Frankreich und Belgien. Leider ist die günstige Entwicklung des deutsch-französischen Handels durch die von Frankreich vorgenommene Kontingentierung deutscher Waren zum Stillstand gekommen. Ferner ist seit dem 1. Januar 1932 jede Ausfuhr von Elektroartikeln, Isolationsmaterial und Radioartikeln (ausgenommen Radiolampen) nach Polen verboten.

Einer der interessantesten Märkte für die deutsche Isolierstoffindustrie ist Rußland. Während einerseits der deutsch-russische Handelsvertrag eine Erhöhung der deutschen Ausfuhrmenge nach der UdSSR auf den Gebieten zur Folge hat, auf denen Rußland nicht leistungsfähig ist,

kann man bei den sich günstig entwickelnden russischen Industriezweigen auch die von Rußland in immer stärkerem Maße ausgeübte Schutzbewegung für die heimische Produktion durch Drosselung der Einfuhr feststellen. Die in den letzten Monaten drohende Lähmung der deutschen Einfuhr scheint durch die im vergangenen Dezember durch beide Regierungen getroffene Regelung der russischen Zahlungsverbindlichkeiten verhindert zu sein. Ein von der deutschen Reichsregierung für Lieferungen nach Rußland bewilligter Kredit von 300 Mill. RM hat besonders Aufträge auf den Gebieten der Meßinstrumente und der elektrischen Signaleinrichtungen für Gruben und andere Betriebe gebracht, woran die Isolierstoffindustrie natürlich stark beteiligt ist. Wir können also mit weiterem Aufschwung der deutschen Isolierstoffausfuhr nach Rußland rechnen, obgleich die deutsche Regierung Ausfallbürgschaften für neue Russengeschäfte in Zukunft wohl kaum noch wird übernehmen können.

Bedeutungsvoll ist auch das Bild der deutschen Isolierstoffausfuhr nach den Niederlanden. Nach einer bis Oktober 1931 fast ständigen Absatzsteigerung ist im November überall ein Rückgang zu verzeichnen. Es ist nicht zu verkennen, daß Hollands Ausfuhr nach europäischen Ländern, z. B. Spanien, Italien und der Tschechoslowakei, stark zugenommen hat und dem deutschen Markt fühlbare Konkurrenz wird. Eine gewisse Beruhigung scheint jetzt durch die Einigungsbestrebungen der beiden größten europäischen Konkurrenten, der Telefunken G. m. b. H. und den holländischen Philipswerken erreicht worden zu sein.

Italien hat auf fast allen Gebieten die deutsche Einfuhr von isolierstoffhaltigen Elektroartikeln in der letzten Hälfte des Jahres 1931 ständig erhöht. Man muß jedoch damit rechnen, daß diese Entwicklung jetzt zum Stillstand gekommen ist. Auf dem italienischen Markt kämpfen augenblicklich vornehmlich amerikanische und deutsche Firmen, besonders der Rundfunkindustrie; sie haben die verzweifeltsten Preiskalkulationen vorgenommen.

Mengenmäßig gesehen, könnte man zu dem Schluß kommen, daß es der deutschen Isolierstoffindustrie verhältnismäßig noch gar nicht so schlecht geht. Auf dem Gebiete der Preise herrscht jedoch heute in der Krisenzeit ein Kampf, wie man ihn nie gekannt hat. Dazu ist gerade in den letzten Jahren in der Preßmaterial-Branche eine ganze Reihe neuer Firmen gegründet worden, die nicht dazu beitragen, das einem Unternehmen zukommende Preisniveau zu halten.

Es ist zu begrüßen, daß man endlich allmählich beginnt, den Verbrauchern von Isolierstoffen, insbesondere von Kunstharzen und Kunstharz-Preßteilen, außer den elektrotechnischen Eigenschaften dieser Erzeugnisse auch ihre Widerstandsfähigkeit gegen mechanische, chemische und sonstige Einflüsse näher vor Augen zu führen. Noch bei weitem nicht genug ist für die Preßstoffe das Gebiet des technischen Werkstoffes bearbeitet.

In Amerika wird Bakelit beispielsweise in viel größerem Umfange verwendet als in Deutschland. Wir können noch viel nachholen.

Ing. C. Rosette, Köln-Deutz.
[RT 1340]

Inhalt

Seite

Aufsatzteil:

- Wirtschaftskultur oder Raubbau? Von Dr.-Ing. Otto Bredt . . . 78
- Europäische Wirtschaftsordnung. Von Konsul Dr. E. Respondek . . . 79
- Die Grenzen des Gebrauchsmusterschutzes. Von Patentanwalt Dr. L. Weber 83

Archiv für Wirtschaftsprüfung:

- Die Analyse der Wirtschaftsbilanz 87

Rundschautteil:

- Die deutsche Konjunktur Mitte März 1932 90
- Wirtschaftswissenschaft und -politik 92
- Vertrieb 92
- Forschung 93
- Recht und Wirtschaft 93
- Aus andern Zeitschriften 93

Kartellwesen. Von Dr. S. Tschierschky 94

Mitteilungen der Fachgruppe Vertriebsingenieure:

- Absatzfragen der Elektro-Isolierstoffindustrie. Von Ing. C. Rosette 95