

Deutsch-französische Wirtschaftsverständigung

Die Grundlagen für den Wiederaufstieg Europas
Von Konsul Dr. E. RESPONDEK, Berlin

Mit den nachfolgenden Ausführungen schließt Konsul Dr. Respondek fürs erste den Gedankenaustausch über die künftige Gestaltung der europäischen Wirtschaftsordnung auf der Grundlage einer deutsch-französischen Wirtschaftsverständigung ab, den er im Aprilheft begonnen, und den der französische Industrielle de Peyerimhoff, Paris, im Augustheft fortgesetzt hatte. Die Herausgeber.

Die Antwort eines Mannes, der zu den höchst verantwortlich denkenden und angesehensten Wirtschaftsführern Frankreichs gehört, dessen tatvolles Eintreten für eine völkerverbindende Zusammenarbeit ich auf internationalem Felde oft genug bewundern konnte, bejaht den Grundgedanken einer deutsch-französischen Kooperation; sein Bekenntnis, daß „Frankreich und Deutschland künftig gemeinsam weit mehr als eine Strecke auf dem Wege des wirtschaftlichen Wiederaufbaues Europas zurücklegen werden können“, ist auch das unsrige; an seiner Verwirklichung arbeitet eine große Zahl deutscher Wirtschaftspersönlichkeiten, wie ich zu meinem kleinen Teile.

Die Idee der Verständigung zwischen unsern beiden Ländern hatte ihre große Zeit, als *Stresemann* und *Briand* ihr leidenschaftlich dienten und den einfachen Mann aus dem Volke hüben und drüben gewinnen konnten. Beide Staatsmänner sind tot. Es besteht kein Zweifel, daß wir heute in einer neuen Aera der wechselseitigen Beziehungen stehen, die bedauerlicherweise von der bereits so weitgehend erzielten Verbundenheit und dem Gefühl des Vertrauens weiter denn je entfernt ist. Ja, die Gefühle schwanken zwischen gefährlichem Mißtrauen und lähmender Gleichgültigkeit. Und alle jene Unentwegten, für die eine Idee nicht an innerem Wert verliert, weil ihre Wirkungskraft im Augenblick abgenommen hat, gelten als hoffnungslose Ideologen oder verkappte Interessenten. Von unserer Seite ist gewiß zuzugeben, daß die Abwehrstellung Deutschlands gegen Frankreich heute schärfer ausgeprägt ist als umgekehrt; sie bringt diese ihre innere Haltung auch unverbindlicher zum Ausdruck, als man es drüben gewohnt ist. Gilt doch bei uns stets das Primat des Gehalts vor dem der Haltung.

Den Betrachtungen *de Peyerimhoffs* folge ich in dem Bestreben, eine Synthese zwischen unsern beiden Auffassungen zu finden, mag auch *de Peyerimhoff* eine solche Synthese für die Kategorie der deutschen Vernunft, wie er sie auffaßt, als schwer zugänglich halten. Nur über die Brücke der Offenheit in der Sache und des Vertrauens auf den ehrlichen Willen zur Gerechtigkeit werden unsre beiden Länder heute oder in der Zukunft zusammenzuführen sein.

Einfuhrkontingente — internationale Kartelle

Im ersten Hauptpunkte, dem handelspolitischen, verteidigt *de Peyerimhoff* die französische These der Einfuhrkontingentierungen und Kartellabreden; er sieht in ihnen das Streben nach Entwicklung zur Ordnung verkörpert und fügt hinzu, daß diese Maßnahmen keine verdeckten Schutz- oder Bevorzugungsmittel darstellen dürften.

Niemand wird internationale Kartellen mit Kontingentierungen, welche diese Eigenschaft aufweisen, seine Zustimmung versagen. Soweit internationale Kartelle bisher praktisch

vorkommen, bei der chemischen Industrie, beim Rohstahl, Kali, Stickstoff, Aluminium, den Glühlampen u. a., mag die Idee des Gebietschutzes und der Weltmarktaufteilung mit der andern, der rationellen Produktionsgestaltung, im harmonischen Einklang stehen; es mögen auch in andern Rohstoffindustrien die Grundsätze des Gebietschutzes und der Rationalisierung gleichzeitig zu verwirklichen sein. Aber wie steht es mit den Abreden für die verarbeitenden Industrien, mit den Kontingentierungen gerade der deutschen Industrieerzeugnisse in diesen Branchen durch Frankreich? Diese Maßnahmen, die wir zu spüren bekamen, haben nur Geltung im Sinne der Sicherung des eigenen Produktionsvolumens. Die starke deutsche Fertigwareneinfuhr nach Frankreich verdankt ihre Absatzmöglichkeit auf dem französischen Markte nicht etwa einem Dumping, sondern sie entspringt den wohlbekannten natürlichen Gegebenheiten. Eine Kontingentierung für diese Erzeugnisse bedeutet keinen wirtschaftlichen Ordnungsfaktor. Im Gegenteil; sie ist ein wirtschaftlich höchst unerwünschter und unzweckmäßiger Vorgang. Ihr weiteres Ziel, nämlich die französische Handelsbilanz zu verbessern, hat diese Kontingentierung nicht erreicht: das Defizit der Handelsbilanz im Jahre 1931 beträgt fast 12 Mrd. Es ist nicht, wie *de Peyerimhoff* meint, ein Zeichen unegoistischer Wirtschaftspolitik Frankreichs; es rührt vielmehr von der mangelnden Kaufbereitschaft des Auslandes her, die vielfach eine Pressalie gegenüber der autonomen französischen Kontingentierungs- oder besser gesagt, Absperrpolitik darstellt. So ging die französische Fertigwareneinfuhr von einem Aktivsaldo von 27 Mrd. im Jahre 1927 auf einen Saldo von 10 Mrd. im Jahre 1931 zurück; der Ausfuhrückgang an Fertigwaren im ersten Halbjahr 1932 betrug gegenüber der entsprechenden Zeit von 1931 weitere 40%. Daher „der Angstschrei des Außenhandels!“

Schwebende Verhandlungen mit verschiedenen Ländern dürften der französischen Kontingentierung allmählich ein Ende bereiten. Daß die Kontingentierung kein ständiges Instrument zur Regelung des Handelsverkehrs darstellen kann, betont neuestens auch ein Bericht des französischen nationalen Wirtschaftsrats. Als Übergangsmittel zum internationalen Kostenausgleich mag die Kontingentierung ihre Berechtigung behalten; sie kann und darf aber nicht hindern, daß Frankreich die Passivität seines Warenverkehrs behält, die durch seine Gläubigerstellung bedingt ist. Neue Hemmungen würden in letzter Linie nicht allein dem französischen Ausfuhrhandel, sondern auch dem französischen Kapitaldienst zur Last fallen.

Wir wenden uns mit *de Peyerimhoff* gegen jede auf Obstruktion gerichtete Handelspolitik in der Welt, bediene sie sich eines noch so barbarischen oder künstlichen Mittels; der wirtschaftliche Fortschritt der Welt ist und bleibt in einem ungehemmten natürlichen Warenaustausch begründet, der allein durch ein wohlabgestimmtes Vertragssystem zu regeln ist.

Finanz- und Kreditpolitik

De Peyerimhoff ist betroffen über meine Erklärung — der zweite Hauptpunkt — daß die französische Finanz- und Kreditpolitik ihre Mitarbeit am Wiederaufbau Europas allzusehr im Dienste politischer Ziele sehe. Er wird befroffener sein, erfahren zu müssen, daß diese These in Deutschland als so gesichert gilt, daß es uns erstaunen macht, sie bestreiten zu hören. Und die Tatsachen in dieser Hinsicht dürften die Antithese *Peyerimhoffs* wenig stützen.

Jene Beträge, die Rumänien, Jugoslawien, die Tschechoslowakei, Österreich, Ungarn und Bulgarien an französischen Staatsanleihen aufgenommen haben, sowie die vom französi-

schen Kapitalmarkt zur Verfügung gestellten privaten Kredite und Anlagen nach diesen Ländern mögen hunderte von Millionen Goldfranken oder Milliarden Papierfranken ausmachen. Die Höhe aller dieser Anleihetransaktionen ist völlig unabhängig von ihrer finanziellen und politischen Bedeutung. Es braucht nicht der Ansicht beigestimmt zu werden, daß Frankreich nur kleine Kreditbrocken austeile, um mit neuen Bitten neue Abhängigkeit zu sichern; es mag die Geringfügigkeit der Anleihebeträge im Einzelfalle durchaus in der Situation der französischen Staatskasse begründet gewesen sein, die seit dem Rückgang der Steuereinnahmen und dem Aufhören der deutschen Reparationszahlungen die Fülle früherer Zeiten verloren hat. Aber es ist unbestreitbar, daß dieser französische Kredit im Ausland seinen Effekt durch die Gelegenheiten erhielt, bei denen er gegeben wurde, durch die Tatsache, daß er Monopolcharakter trug, daß kein anderer Kapitalgeber zur Verfügung stand. Diese Gelegenheiten nutzte Frankreich politisch aus. Es genügen für Deutschland die Ereignisse um Österreich, angefangen von dem berühmten französischen Ultimatum im Juni 1931 bis zu den Bedingungen des Lausanner Protokolls; nicht weniger politisch endeten alle französischen Anleihen in Jugoslawien, Ungarn, Rumänien, und oft wieder war es Deutschland, das vor allem die wechselnde Gesinnung der wechselnden Regierungen spüren mußte.

Auf dieser kapitalpolitischen Linie, deren Gefahr mein Aufsatz vom wirtschaftlichen Standpunkt aus kennzeichnete, stellte *de Peyerimhoff* die Frage, ob denn Deutschland, falls ihm Kredite von Frankreich eingeräumt worden wären, eine bessere Sicherheit geboten hätte. Er verneint und verweist dabei auf den Irrtum Deutschlands in seiner industriellen Expansion; *de Peyerimhoff* sieht die gewaltigen Kapitalinvestitionen von finanziellen Standpunkte aus für nicht vorbildlich an, da Deutschland seinen Kredit in einem allzu großzügigen Vertrauen auf einen unerschütterlichen Fortbestand der Erfolgskurve überspannt habe und dazu kurzfristige Kredite in illiquiden Anlagen verwendete.

De Peyerimhoff betrachtet den Wirtschaftskörper Deutschlands von Frankreich aus, einem Lande, das dank seiner wundervollen natürlichen Kräfte und trotz allem erhalten gebliebenen hohen Reserven sein altes wirtschaftliches und finanzielles Gleichgewicht rasch wiederhergestellt, neu gekräftigt und bis heute unangetastet erhalten hat; er sieht von einem ökonomisch arrondierten und politisch saturierten Frankreich in ein Deutschland, das wertvollste Wirtschaftskräfte verlor, das eine sehr viel größere Bevölkerung nach restlosem Vermögensverlust beinahe zu 100 % auf die tägliche Arbeit gestellt hat, das über einen unerhörten militärischen, politischen und wirtschaftlichen Zusammenbruch um eine neue politische Existenz auf eigenem Grunde und in der Welt jahrein und jahraus bis heute verzweifelt ringt. Ein solches Deutschland ist und bleibt auf höchste wirtschaftliche Aktivität angewiesen, auf natürliche schöpferische Initiative, die trotz Einengungen, Belastungen den Weg zur Arbeit um jeden Preis schlägt. Wir nahmen das fremde Kapital, kompensierten nach Kräften die Verluste des Versailler Vertrages und seiner Folgen, entfalteten die wirtschaftlichen Kräfte, um mit einem hochleistungsfähigen Produktionsapparat das wachsende Volk zu ernähren, zu bekleiden, zu behausen, nicht zuletzt auch um die Reparationsverpflichtungen aus jenem Verträge zu erfüllen. Der Dawes- und Young-Plan mit ihren steigenden Annuitäten beruhten auf einem nicht bei uns, wohl aber bei den Gläubigerländern gern gehegten Optimismus einer unaufhaltsamen Steigerung des Welthandels, dem Wert und dem Umfang nach. Von diesen fremden Geldern gingen, was von dem internationalen Baseler Gremium festgestellt wurde, seit 1924 10,3 Mrd. für Reparationen ab, von denen Frankreich 54 % erhielt!

Wir — wie die Vereinigten Staaten und andere — haben expandiert; unsere industrielle Kapazität, die jetzt zu einem Drittel oder einem Viertel ausgenutzt ist, wird nach Überwindung der Krise wieder ihre Existenzberechtigung erweisen; Wirtschaftsentscheidungen großen Stils gehen auf lange Fristen. Wir haben unsre industrielle Arbeitsapparat nicht für den gegenwärtigen Elendzustand, son-

dern für einen Aufstieg von Volk und Staat aus ökonomischer und politischer Not errichtet.

Was den Vorwurf *de Peyerimhoffs* angeht, daß Deutschland kurzfristige Gelder nicht, wie sich das für einen ordentlichen Kaufmann und Bankier gehört, liquide angelegt hat, so sagt der gewiß unvoreingenommene Layton-Bericht, daß die Umwandlung dieser kurzfristigen Kredite in langfristige nicht vorgenommen werden konnte. An wem diese Unmöglichkeit lag, beweist deutlich genug die Panik der Gläubiger im Jahre 1931.

Eine beschleunigte Lösung allein kann helfen

Ich komme zum letzten Hauptpunkt, der den Kern deutsch-französischer Gemeinschaft oder Trennung bildet: der wegen uns, ja wir drängen mit jeder Faser unsres Denkens und Wollens in wirtschaftlicher und politischer Richtung nach einer endlichen Lösung unserer Lage; Frankreich hingegen wartet ab, hemmt oder arbeitet dagegen.

Der Grund ist ein politischer. Soweit die Politik Frankreichs z. B. seine Finanz- und Wirtschaftskraft zur Ordnung der europäischen Dinge einsetzt — von der militärischen sei hier abgesehen — dient sie nach französischer Auffassung nicht einem imperialistischen, sondern einem konservierenden Zweck; sie ist in der Tat von französischer Warte gesehen eine Politik der Sicherheiten, eine Politik zur Stabilisierung der gewonnenen Friedensverträge. Mit Recht können amtliche und private Kreise Frankreichs diese ihre Politik als der Sicherung der Ordnung und des allgemeinen Friedens dienend bezeichnen. Wir aber, die wir im Schatten stehen, haben ein anderes Blickfeld. Ich erlebte die Entgegnung *de Peyerimhoffs*, als ich in dem durch Versailles zerrissenen Osten Deutschlands Wochen hindurch Tag für Tag im inneren politischen Kampfe unsres Volkes um seine staatliche Zukunft stand. Dieses Versailles schuf hier eine einzige wirtschaftlich, kulturell und national blutende Wunde. Dort begegnete mir bei den vielen Tausenden aller politischen Schattierung und aller sozialen Schichten des an das Leid gewöhnten deutschen Ostvolkes immer wieder der Hinweis, daß das unüberwindliche Hindernis für eine Wendung unsres verzweifelten Schicksals im Osten, wie im ganzen Deutschland, nur Frankreich sei. Jenes Frankreich, von dem in den letzten 14 Jahren so unendlich viel abhing, und mit dem wir über Locarno zu einem loyalen Ausgleich zu kommen bestrebt waren, jenes Frankreich, das als die stärkste politische und militärische Macht einen hoffnungsvollen Weg freigeben konnte und noch heute kann, für die, wie *de Peyerimhoff* ahnend sagte: „noch stumme Gegenwart von Millionen auf Arbeit wartender Arbeitsloser“ in ganz Europa.

De Peyerimhoff spricht von der Katastrophenstimmung, in der *Immanuel Kant* — wenn er wieder auf die Welt käme — die „Kategorie“ der deutschen Vernunft erblicken würde, und die jene psychologische Unsicherheit schaffte, die allgemein einem vertrauensvollen Waren- und Kapitalverkehr abträglich sei. Wenn die deutsche Jugend im 20. bis 30. Lebensjahr bald nicht mehr an sich selbst glaubt, alles in Frage stellt, so liegt das nicht in einem Stimmungsgefühl begründet; der Grund liegt vielmehr in der Frage, ob für eine Millionenzahl im leistungsfähigsten und willigsten Alter stehender junger Menschen der Weg endlich frei wird. Diese Jugend blickt nicht mit Neid auf das Nachbarland Frankreich, welches ein geordnetes, auf bürgerlichem Wohlstand begründetes, friedliches, häusliches Leben führen kann, seinen Jungen und Älteren den Segen der Arbeit gewährt und eine der Kräfteentfaltung freie Welt offen hält. Diese deutsche Jugend hat Ideen der Wohlfahrt schon längst über Bord geworfen, sie kämpft tagein, tagaus verzweifelt um das nationale Recht ihrer politischen Freiheit in der Welt und um das menschliche Recht, durch ihren Beitrag an Arbeit an dem Wachsen und Gestalten der Welt teilzunehmen. Ich bin überzeugt, daß der gemeinschaftliche gute Wille, daß eine beiderseitig mit wahrhaftiger innerer Verbundenheit geführte Politik jenes Ziel verwirklichen wird, dem zu dienen eine heilige Pflicht ist: die Völker in Frieden zu einen, damit ihre Kräfte zum Wohle aller arbeitenden Menschen reichen können. [1448]

Die Zukunft des Welteisenmarktes

Von Dr. Dr. HANS J. SCHNEIDER, Berlin

Die Krise verführt leicht zu einer unrichtigen Einschätzung der kommenden Entwicklung — Der langfristige Trend der Eisenerzeugung in der Nachkriegszeit zeigt deutlich eine kräftige Aufwärtsentwicklung — Der Kriseneinbruch 1930/32 ist nur vorübergehender Art — In der langfristigen Entwicklung ist teilweise bereits das letzte Vorkriegswachstum erreicht — Technisch liegt kein Grund zu einer Verminderung des Eisenverbrauchs vor — Die Gesamtentwicklung wird entscheidend von einer Gesundung der weltwirtschaftlichen Verhältnisse abhängen.

Kein Marktgebiet hat den Zerfall der Weltwirtschaft in solch außerordentlichem Maße verspürt, wie der Markt der eisenschaffenden Industrie. Die verhängnisreichen Folgen der politischen Kurzsichtigkeit, die Zerstörung der weltwirtschaftlichen Verbindungen und des feinmaschigen Kreditsystems, die ganze Aera der Unsicherheit, Hilflosigkeit und Verzweiflung — all das fand seine plastische Versinnbildlichung in den ins Riesenhafte anwachsenden Kohlenhalden, in den verschlossenen Werk- und Hüttenotoren, in den stillgelegten Hoch- und Stahlöfen und in den ruhenden Walzenstraßen. Und wie in allen übrigen Eisenländern ist das gleiche Elendsbild vor allem in dem eigentlichen Krisenherd der Weltwirtschaft, in dem darniederliegenden Deutschland festzustellen: Überall steht die Großeisenindustrie unter unerhörtem Krisendruck.

Mit Lausanne könnte ein entscheidender Wendepunkt in der Krisenentwicklung erreicht sein. Sollten die neuen Ergebnisse wirklich den Auftakt zu dauernder verantwortungsbewußter Zusammenarbeit bilden? Sollten jetzt endlich die gefährlichen Schuldentilgungssillusionen beseitigt und damit die weitere Zerstörung des Kreditmechanismus unterbunden werden? Vielleicht gelingt es noch in letzter Stunde, dem Zerfall der Weltwirtschaft Einhalt zu bieten. In diesem folgenschweren Augenblick, wo die Krise — wie auch mannigfache Symptome des Weltkapitalmarktes bereits andeuten — eine Erleichterung, wenn nicht eine entscheidende Wendung zum Besseren erfahren könnte, dürfte auf allen Wirtschaftsgebieten eine gewisse Selbstbesinnung am Platze sein.

Niemand wird leugnen, daß der geistige Einfluß einer jeden Krise zum großen Teil zerstörender Art ist. Auf der einen Seite zwingt jede Krise erfreulicherweise zum Nachdenken und zur Richtigstellung übertriebener Hoffnungen. Auf der andern Seite wird aber nur allzu leicht selbst ein wirklich angemessener Wirtschaftsoptimismus, der durch die Erfahrungen der gegenwärtigen und der vergangenen Krisen bereits erhärtet sein sollte, vernichtet und zerstört. Von einer Krise von dem Ausmaß der gegenwärtigen wird dies in besonderem Maße gelten. Und so ist es nicht verwunderlich, daß in weiten Kreisen ein schier unüberwindlicher Wirtschafts„defaitismus“ Platz gegriffen hat. Die Krise ist die goldne Zeit des Pessimismus auf lange Sicht.

Darum ist es Pflicht, allenthalben einen gewissen Abstand von den Tagesereignissen, von den niederdrückenden psychologischen Einflüssen der Gegenwart zu gewinnen, um die wirklich langfristige Gesamtentwicklung — selbstverständlich unter Einschluß der Krise — ins Auge zu fassen.

Will man das Ausmaß und die Folgewirkungen der Krise auf dem Eisenmarkt richtig beurteilen, so geht man am besten von der Analyse der augenblicklichen Lage aus und stellt die dadurch gewonnenen Ergebnisse in die langfristige Entwicklung hinein.

Die augenblickliche Lage

Schon die Struktur der augenblicklichen Krise ist für die kommende mutmaßliche Entwicklung aufschlußreich. Das Schwergewicht der Krise liegt nicht in Europa, sondern in den Vereinigten Staaten von Amerika, eine Tatsache, die durch die Entwicklung der Stahlproduktion und auch durch andere statistische Ziffern belegt wird.

Zahlentafel 1. Die Flußstahlerzeugung der wichtigsten Eisenländer

Jahr	Deutschland	Saar- gebiet	Belgien	Luxem- burg	Frank- reich	Groß- britannien	Vereinigte Staaten von Amerika
in 1000 t							
1913	12 183	2080	2467	1336	4687	7787	31 802
1927	16 311	1895	3680	2471	8306	9243	45 654
1928	14 517	2073	3905	2567	9500	8656	52 369
1929	16 246	2209	4110	2702	9699	9790	57 386
1930	11 539	1935	3390	2270	9412	7415	39 915
1931	8 291	1538	3123	2035	7809	5258	25 299
in % der Gesamterzeugung							
1913	18,9	3,2	3,8	2,1	10,8	12,0	49,2
1927	18,6	2,2	4,2	2,8	9,5	10,6	52,1
1928	15,5	2,2	4,2	2,7	10,2	9,2	56,0
1929	15,9	2,2	4,0	2,6	9,5	9,6	56,2
1930	15,2	2,5	4,5	3,0	12,4	9,8	52,6
1931	15,5	2,9	5,9	3,8	14,6	9,9	47,4

Quelle: Stahl und Eisen.

Die Rohstahlerzeugung der ganzen Welt betrug 1931 nur noch 57,5 % der Erzeugung des Jahres 1929. Während der Rückschlag in Gesamteuropa im Jahre 1931 gegenüber dem Jahre 1929 nur 33,6 % ausmachte, stellte er sich in den Vereinigten Staaten auf nicht weniger als 53,3 %. Die Leistungsfähigkeit der amerikanischen Stahlindustrie, die rd. 70 Mill. t betragen haben dürfte, und die im Jahresdurchschnitt 1922/1929 mit rd. 64 bis 87 % ausgenutzt gewesen ist, ist z. Zt. nur noch mit rd. 10 % beansprucht. Das spricht für den unerhörten Tiefstand der Erzeugung, denn selbst in der schweren Weltmarktkrise des Jahres 1920/21 war die Leistungsfähigkeit der amerikanischen Stahlindustrie immer noch mit 37 % ausgenutzt.

Abgesehen von dieser Sonderstellung der Vereinigten Staaten, die in dem jahrzehntelangen Wettstreit zwischen Europa und Amerika nunmehr wieder auf ihren alten Platz vor dem Jahre 1911 zurückgeworfen worden sind, ist auch sonst das Krisenausmaß in den einzelnen Eisenländern recht unterschiedlich. Im Zeitraum Januar 1930 bis März 1932, der das Fortschreiten der Kriseneinflüsse in den einzelnen Ländern besonders deutlich hervortreten läßt, betrug der Erzeugungsrückgang in Rohstahl

in Deutschland	65,9 %
„ den Vereinigten Staaten . . .	62,7 „
„ Frankreich	42,0 „
„ Großbritannien	40,0 „
„ Luxemburg	29,1 „
„ Belgien	26,4 „

Wie man sieht, besteht zwischen Deutschland einerseits und zwischen Frankreich und Belgien-Luxemburg andererseits ein erheblicher Unterschied im Krisenausmaß, eine Tatsache, die um so beachtlicher ist, als bekanntlich

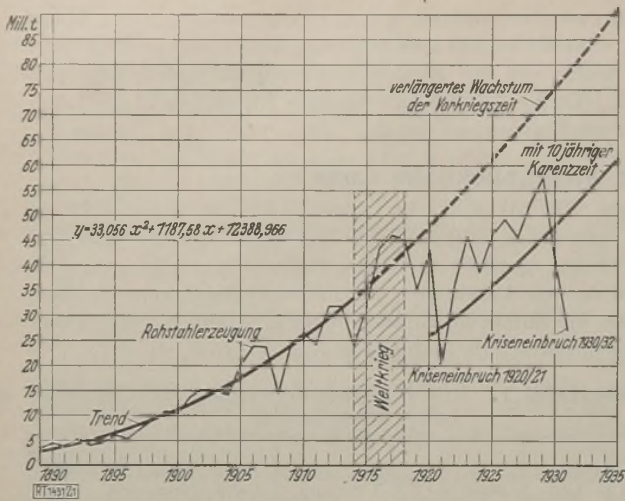


Abb. 1. Die Rohstahlerzeugung in den Vereinigten Staaten von Amerika

das Schwergewicht der europäischen Erzeugung heute in den westlichen Eisenländern und nicht, wie vor dem Kriege, in Deutschland liegt.

Die Zukunft der Welterzeugung

Bei der Bedeutung der amerikanischen Stahlindustrie muß die Höhe der künftigen Welterzeugung entscheidend davon abhängen, wie sich die Produktion in den Vereinigten Staaten entwickeln wird. Erst in zweiter Linie kommen die übrigen Eisenländer einschließlich Deutschland in Betracht. Amerika hat bekanntlich den höchsten Eisenverbrauch der Welt.

Zahlentafel 2. Die Versorgung mit Eisen und Stahl (in kg/Kopf der Bevölkerung)

Jahr	Ver. Staaten von Amerika	Deutschland	Großbritannien	Frankreich	Belgien-Luxemburg
1927	442,1	275,6	337,5	154,1	263,5
1928	480,3	233,4	271,0	199,1	356,8
1929	518,5	239,8	294,5	231,3	393,8
1930	377,2	166,4	252,6	226,9	296,1

Quelle: Statistisches Jahrbuch für die Eisen- und Stahlindustrie 1931.

In normalen Jahren ist also der Verbrauch an Eisen und Stahl je Kopf der Bevölkerung in den Vereinigten Staaten mehr als doppelt so hoch gewesen wie der Verbrauch in den übrigen großen Eisenländern. Amerika ist das Stahlland. Im Zeitraum 1917 bis 1929 haben die Vereinigten Staaten etwa 500 Mill. t Baustahl verbraucht. Die Gesamtmenge des seit Bestehen der amerikanischen Großeisenindustrie verbrauchten Baustahls wird auf 1 Mrd. t geschätzt. Kraftfahrzeugindustrie und Eisenbahnen sind drüben hervorragende Stahlabnehmer. Die Petroleumindustrie und die Landwirtschaft nehmen ebenfalls Eisenmengen auf, die nach europäischen Maßstäben ungeheuerlich erscheinen. Kurzum: die Entwicklung der amerikanischen Eisen- und Stahlindustrie ist gradezu der Gradmesser für die gesamte wirtschaftliche Entwicklung in den Vereinigten Staaten. Daher hat auch die amerikanische Eisenindustrie nach Aussagen ihrer Führer in den letzten Jahren mit einer jährlichen Produktionszunahme von rd. 10 % oder rd. 5 Mill. t gerechnet. Keine Industrie hat auch derart mit der Technik Schritt gehalten wie die amerikanische Großeisenindustrie. James A. Farrel, der Präsident der United States Steel Corporation hat bei einer Tagung im Jahre 1930 ausdrücklich erklärt, die amerikanische Großeisenindustrie rechne damit, daß auch

die modernsten maschinellen Einrichtungen nach 15 bis 16 Jahren veralten.

Es ist kaum anzunehmen, daß diese langfristige blühende Entwicklung als Folge der augenblicklichen Krise für immer mit einem Schlage unterbrochen sein sollte. Gewiß ist das Ausmaß der Krise in den Vereinigten Staaten schwer. Nachhaltige Folgen sind bereits zu verzeichnen und werden noch zu verzeichnen sein. Andererseits aber ist Amerikas Wirtschaftskraft derart stark, daß über kurz oder lang wieder mit einem Wachstum des Eisenverbrauchs gerechnet werden kann, und zwar — wie noch gezeigt werden soll — wie es zum mindesten in den letzten Jahren vor dem Kriege stattgefunden hatte. Man denke nur daran, daß der Verbrauchsrückgang bei der deutschen Eisenindustrie in den Krisen Jahren 1873 bis 1879 48 % und in der Krise von 1901 sogar 62 % betragen hat. Trotzdem ging es nach Beendigung der Krise wieder aufwärts. Dies hat nach allen bisherigen Erfahrungen auch für die Vereinigten Staaten zu gelten.

Es ist in der Tat lehrreich, das Wachstum der Eisenerzeugung in der Vor- und Nachkriegszeit in Amerika zu vergleichen. In Abb. 1 ist die Entwicklung der Stahlproduktion in den Vereinigten Staaten in den Jahren 1889 bis 1913 wiedergegeben. Das Wachstum dieser Erzeugung wird durch einen parabolischen Trend gekennzeichnet, dessen Gleichung aus dem Schaubild hervorgeht. Würde das Wachstum der Stahlerzeugung das gleiche wie in der Vorkriegszeit gewesen sein, würden also die Trendwerte willkürlich über das Jahr 1913 verlängert werden, so hätte sich beispielsweise für das Jahr 1925 ein hypothetischer Trendwert von 61,6 Mill. t ergeben. In Wirklichkeit lag die tatsächliche Erzeugung beträchtlich darunter. Sie betrug im Jahre 1925: 46,1 Mill. t und im Jahre 1926: 49,1 Mill. t. Das Wachstum der Vorkriegszeit ist also bis zum Jahre 1925 in den Vereinigten Staaten nicht erreicht worden. An sich ist dies aus mehreren Gründen nicht verwunderlich. Im Zeitraum von 1889 bis 1913 ist in den Vereinigten Staaten ein ganzer Kontinent dem Eisen erschlossen worden. Es mußte sich gerade in den ersten Jahrzehnten ein Wachstum ergeben, das von Jahr zu Jahr rasch zunehmende Beschleunigung aufwies. Mit der allmählichen Erschließung des Kontinents mußte die Erzeugungszunahme wieder langsam gedrosselt werden, obgleich von Jahr zu Jahr immer noch ein weiteres Wachstum zu verzeichnen ist. Dazu kommen weiter die wirtschaftshemmenden Einflüsse des Krieges und der Nachkriegszeit. Wie weit diese sich tatsächlich ausgewirkt haben, soll in folgendem gezeigt werden.

Daß die Zunahme der Eisenerzeugung in den Vereinigten Staaten immer noch stark ist, zeigt nachstehende Überlegung. Nimmt man (vgl. Abb. 1) an, daß man rd. 10 Jahre benötigt hätte, um die Folgen des Krieges, die Folgen der Krise von 1920/21 und die von 1930/32 zu überwinden, schiebt man also gewissermaßen das Wachstum des Trends der Vorkriegszeit um 10 Jahre zurück, dann würde die tatsächliche Erzeugung des Jahres 1929 mit 57,3 Mill. t bereits dem hypothetischen Trendwert des noch nicht erreichten Jahres 1934 mit 58,7 Mill. t entsprechen. Angesichts solcher Verhältnisse kann kein Zweifel bestehen, daß bei der gesunden Wirtschaftsstruktur Amerikas, bei dem großen latenten Eisenhunger dieses Landes über kurz oder lang wieder mit einem ähnlichen Wachstum der Eisenerzeugung zu rechnen sein wird wie in den letzten Jahren der Vorkriegszeit, wo die jährliche

Trenderhöhung rd. 3 Mill. t betrug. Ein Wachstum von 5 Mill. t, wie dies die Führer der amerikanischen Eisenindustrie in den letzten Jahren angenommen haben, dürfte wohl in kurzer Frist kaum erreicht werden.

Es ist eingangs gezeigt worden, welche Bedeutung die amerikanische Produktion für die ganze Welterzeugung hat. Angesichts der wahrscheinlichen Wachstumsverhältnisse muß dies schwerwiegende Folgen für die kommende Welterzeugung haben. In Abb. 2 ist das Wachstum der Welterzeugung an Rohstahl im Zeitraum 1889 bis 1913 wiedergegeben. Die Gleichung des Trend ist aus der Abb. ersichtlich. Verlängert man wieder willkürlich die Trendwerte der Periode 1889 bis 1913 über das Jahr 1913 hinaus, nimmt man also an, daß das Wachstum der Nachkriegszeit das gleiche wie in der Vorkriegszeit gewesen wäre, so würde sich für das Jahr 1930 ein hypothetischer Trendwert von 176,9 Mill. t ergeben. Es liegt auf der Hand, daß bei den schweren Folgen des Krieges, der Friedensverträge und der Tributabkommen eine solche Erzeugung bis zu diesem Zeitpunkt nicht erreicht werden konnte. Tatsächlich betrug die Produktion in diesem Jahr nur rd. 120 Mill. t. Aber schon, wenn man wieder eine Karenzzeit von 10 Jahren annimmt, würde das tatsächliche Wachstum mit dem hypothetisch errechneten Wachstum aus der Vorkriegszeit einigermaßen übereinstimmen. Auch die tatsächliche Entwicklung der Weltrohstahlerzeugung in den letzten Jahren ist damit geeignet, überzeugend darzulegen, daß man gut daran tut, die niederdrückenden Krisenziffern der letzten Jahre nicht zu überschätzen, sondern sie im Rahmen der langfristigen Entwicklung abzuwägen. Der in sämtlichen Abbildungen ersichtliche Kriseneinbruch 1930/32 wird überwunden werden. Dann dürfte sich die Erzeugung wieder einer langfristigen Aufwärtsentwicklung erschließen.

Dies führt an das Kernproblem heran. Es liegt technisch kaum ein Grund vor anzunehmen, daß in Zukunft das Wachstum des Eisenverbrauchs geringer sein sollte als in der Vorkriegszeit. Immer neue Verwendungszwecke für Eisen tun sich auf, die noch lange nicht voll ausgenutzt sind. Fälschlich wird immer wieder darauf hingewiesen, daß in der Vorkriegszeit der Bau der Eisenbahnen für das Tempo der Entwicklung der Eisenindustrie der Welt bestimmend gewesen, und daß dieser antreibende Faktor jetzt zum großen Teil weggefallen sei. Hier liegt insofern ein Fehlurteil vor, als allzuleicht übersehen wird, daß das eigentlich starke Anwachsen der Eisenbahnen bereits in den siebziger und achtziger Jahren des vorigen Jahrhunderts beendet war, und daß in den letzten Vorkriegsjahren bereits eine ähnliche Entwicklung im Eisenbahnbau Platz gegriffen hatte wie in der Gegenwart. An Stelle der bis zu den siebziger und achtziger Jahren stark forcierten Neubauten ist aber jetzt der Ersatz der bereits bestehenden Eisenbahnbauten getreten und vor allen Dingen der Eisenverbrauch in den vielen neuen Verwendungszwecken, die zur Zeit des verstärkten Eisenbahnbaues noch nicht bestanden haben (Bauwesen, Elektrotechnik, Automobilindustrie, Schiffbau usw.). Daher hat die englische Wochenschrift „The Statist“ durchaus Recht, wenn sie vor kurzem über die Reorganisation der britischen Eisen- und Stahl-Industrie geschrieben hat: „We do not believe, however that it is necessary to be pessimistic about the future of British iron and steel. Taking the broad view the steel age can hardly be said to have begun yet. The use of steel in building structure has hardly touched its potential field. There

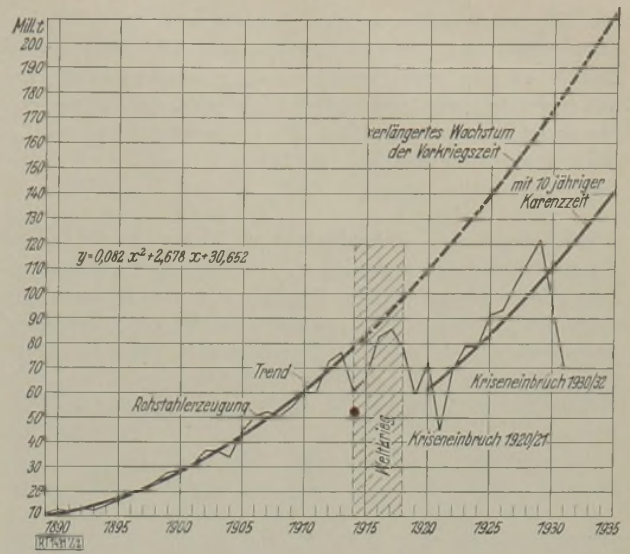


Abb. 2. Die Rohstahlerzeugung der Welt

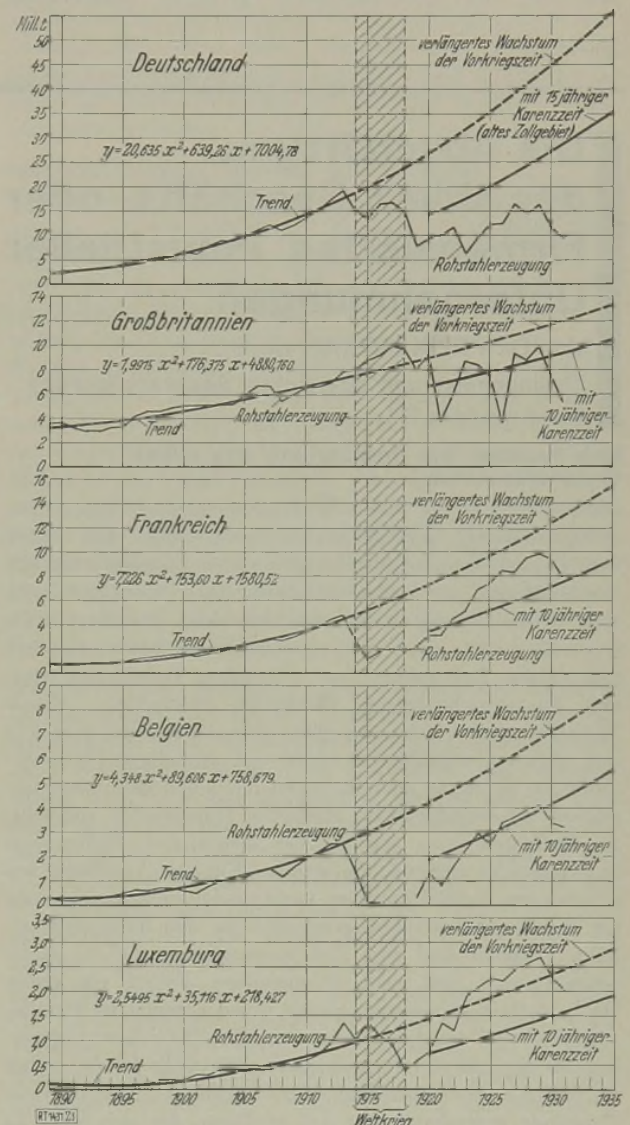


Abb. 3. Die Rohstahlerzeugung in den wichtigsten europäischen Eisenländern

are still vast areas to be opened up by railways in the Far East, South and Central America and the undeveloped British colonies and there remains plenty of scope for new uses in furniture, railway sleepers, pit props etc. Moreover it is possible that the replacement demand for steel already in use has not as yet made itself fully felt¹⁾.

Abschließend darf noch auf die unterschiedliche Entwicklung in den einzelnen Eisenländern hingewiesen werden. Wie aus Abb. 3 hervorgeht, die unter den gleichen Gesichtspunkten wie die vorhergehenden gezeichnet ist, ist zwar die Erzeugung in allen Eisenländern, und zwar z. T. erheblich, hinter dem hypothetischen Wachstum der Vorkriegszeit zurückgeblieben, die erreichte Erzeugung hat sich aber — selbst unter Einschluß der Krise von 1930/32 — ungefähr dem Wachstum der Vorkriegszeit angepaßt, wenn man eine angemessene Karenzzeit berücksichtigt, die den Folgen des Krieges, der Friedensverträge und der Tributabkommen entspricht, und die Gesamtheit der westeuropäischen Länder berücksichtigt. Wie zu erwarten war, ist das Wachstum der Eisenerzeugung in Deutschland am stärksten zurückgeblieben. Bei der wirtschaftlichen Struktur Deutschlands

¹⁾ „The Statist“ vom 11. Juni 1932, S. 966.

dürfte aber ein Eisenverbrauch von 275 kg je Kopf selbst in Normaljahren angemessen sein, wenn die deutsche Volkswirtschaft ihre Hauptaufgabe, Ernährung der Gesamtheit der Volksgenossen, erfüllen soll. Das aber entspräche einer Erzeugung von rd. 17,5 Mill. t allein für Inlandverbrauch. Im übrigen wird für den Wettbewerb im In- und Ausland die Höhe der Selbstkosten letzten Endes den Ausschlag für die Ausdehnung der Produktion und damit für die Arbeitsbeschaffung der Volksgenossen geben.

Es gibt jedenfalls zu denken, daß selbst in dem Zeitraum der verhängnisvollen Nachkriegspolitik sich das Wachstum der Eisenerzeugung fast überall dem Vorkriegswachstum genähert hat, sofern man eine angemessene Karenzzeit berücksichtigt. Würde es jetzt den Maßnahmen einer verantwortungsbewußten Weltwirtschaftspolitik gelingen, die Folgen des Krieges und der Friedensverträge rasch zu beseitigen, dann dürfte sogar sicher sein, daß sich das Wachstum der Eisenerzeugung in den meisten Eisenländern demjenigen der letzten Vorkriegsjahre wieder völlig angleichen würde. Das trendmäßige Wachstum der Weltrohstahlerzeugung in den letzten Jahren vor dem Kriege betrug rd. 4,5 Mill. t! Das Beibehalten eines solchen Wachstums liegt daher durchaus im Bereich der Möglichkeit. [1431]

Die Abschätzung des stillen Geschäfts- oder Firmenwertes industrieller Unternehmungen

Von Dr. FELIX MORAL, Berlin,
Zivilingenieur und beedigtem Sachverständigen
Schluß von Seite 174

Das Problem der Berechnung des stillen Geschäftswertes

Sind sich, wie aus Vorstehendem hervorgeht, unsere Betriebswirtschafts-Schriftsteller darüber einig, was unter dem Begriff des „stillen Geschäfts- oder Firmenwertes“ zu verstehen ist, so gehen andererseits ihre Ansichten sehr weit in der Frage auseinander, wie denn nun der „stille Geschäftswert“ einer Unternehmung zu berechnen und ziffermäßig festzustellen ist. Für diese Berechnung werden die verschiedensten Methoden empfohlen. Diese Methoden gehen jedoch so weit auseinander, daß man für den stillen Geschäftswert einer und derselben Unternehmung, je nachdem man ihn nach der einen oder nach der andern der verschiedenen Methoden festzustellen versucht, zu Endergebnissen kommt, bei denen sich Differenzen untereinander ergeben, die um das Ein- bis Vierfache des errechneten Geschäftswertes voneinander abweichen. Auch die Rechnungsmethoden selbst und die aus ihnen abgeleiteten Formeln sind zum Teil so verwickelt und so subtil ausgearbeitet, daß man in einzelnen Fällen ein guter Mathematiker sein muß, um mit ihnen rechnen zu können. Allerdings geben die meisten unserer Betriebswirtschaftler, die diese Berechnungsformeln aufgestellt haben, selbst zu, daß ihre Rechenmethode unzulänglich sei, weil zu viele Umstände wirtschaftlicher Art vorlägen, die sich nicht in ein und dieselbe Rechenformel zusammenfassen lassen. So sagt z. B. auch *Zwiedineck*:

„Jede Unternehmung ist ein Individuum für sich, hat besondere Lebensfunktionen, wurzelt in einem besondern Boden, muß die Nährstoffe aus besondern Quellen ziehen, um leben zu können¹⁷⁾.“

Auch der Ausgangspunkt, von dem aus die einzelnen Formeln entwickelt werden, ist sehr verschieden. Während die einen den stillen Geschäftswert einer Unternehmung aus ihrem Umsatz errechnen wollen, benutzen die andern hierzu den Ertrag, den die Unternehmung abwirft, und wiederum andere wenden eine kombinierte Methode an, bei der sich der stille Geschäftswert aus einer Zusammenfassung des Kostenwertes der Unternehmung mit ihrem Ertrag ergibt. Hierbei ist unter Kostenwert der Neuananschaffungswert zur Zeit der Abschätzung der verschiedenen Aktiven, wie Grundstücke, Gebäude, maschinelle Einrichtungen, Vorräte usw. abzüglich ihrer bereits erfolgten Abnutzung, also der Zeitwert dieser Aktiven am Tage der Abschätzung zu verstehen. Der aus dieser Kombination von Kostenwert und Ertrag errechnete Gesamtwert der Unternehmung wird der „Tauschwert“ der Unternehmung genannt. Er bezeichnet den Kaufpreis, den ein Erwerber der Unternehmung für sie zu zahlen hätte.

Als Grundlage für die Ertragsrechnung wird der Durchschnittsertrag einer Reihe der letzten vergangenen Jahre angenommen, bei denen, je nach den verschiedenen Methoden, der Durchschnitt aus 3 bis zu 10 Jahren errechnet wird. Dabei werden auch die verschiedensten Zinssätze in Vorschlag gebracht, zu denen der Ertrag zu kapitalisieren wäre.

Hierzu wäre zunächst zu sagen, daß die Errechnung des stillen Geschäftswertes aus dem Umsatze der Unternehmung sich wohl bei einzelnen kleineren Handelsgeschäften, wie z. B. bei Schlächtereien, Bäckereien, Apotheken usw. anwenden läßt und auch vielfach angewandt wird, weil hier vor allem der Kreis der Kundschaft der betreffenden Unternehmung, nicht aber ihr vorhandenes

¹⁷⁾ *Zwiedineck, Otto v.*: „Kritisches und Positives zur Preislehre“ in der „Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft“, 65. Jahrgang, Tübingen, 1909, S. 93.

Inventar eine Rolle spielt. Auf industrielle Unternehmungen ist diese Rechenmethode, die den Geschäftswert allein aus dem Umsatz bestimmen will, nicht anwendbar, weil bei industriellen Unternehmungen in erster Linie der Kostenwert der Sachgüter, wie Grundstücke, Gebäude, Maschinen usw. in Frage kommt. Ähnlich liegt die Sache auch bei den Rechenmethoden, die sich ausschließlich auf den Ertrag der Unternehmung stützen. Auch diese Methode ist allenfalls bei kleineren Handelsgeschäften angezeigt und dort auch in vielen Fällen gebräuchlich, aber aus dem soeben vorerwähnten Grunde nicht bei industriellen Unternehmungen.

Was nun die kombinierten Rechenmethoden an betrifft, die sich auf eine Zusammenfassung des Kostenwertes mit dem Ertrage stützen, so wären dieselben bei industriellen Unternehmungen allenfalls anwendbar, wenn wir noch die bis zu einem gewissen Grade stabilen wirtschaftlichen Verhältnisse der Vorkriegszeit hätten. Der Weltkrieg mit seinen Nachwirkungen hat es jedoch zur Unmöglichkeit gemacht, den stillen Geschäftswert einer industriellen Unternehmung mit Hilfe irgendwelcher rechnerischer Formeln aus den Erträgen errechnen zu wollen, die die Unternehmung in der Vergangenheit erbracht hat.

Auch *Schmalenbach* sagt dies wie folgt:

„Es kommt bei dem Werte einer Unternehmung ebensowenig wie bei einer andern Sache, nicht darauf an, was dieser Gegenstand gekostet hat, was er geleistet hat, oder was sonst in der Vergangenheit von ihm bekannt ist, sondern lediglich zukünftige Umstände sind für den Wert des Gegenstandes bestimmend. Nur deshalb, weil wir nicht in die Zukunft sehen können, und weil wir das für Zukunftsschätzungen nötige Material aus der Vergangenheit gewinnen müssen, hat das Vergangene für unsere Schätzungen Interesse. Man sollte glauben, daß dieser Fundamentalsatz der Schätzungslehre viel zu selbstverständlich sei, als daß er verdient, ausgesprochen zu werden. Aber man findet in der praktischen Schätzungstechnik Verstöße gegen diese Regel in großer Zahl.

Nur dort, wo es sich nicht um einen wirtschaftlichen, sondern um einen Liebhaber- oder Affektwert handelt, spielt Vergangenes in die Bewertung hinein; hier wird die wirtschaftliche Betrachtung durch eine sentimentale verdrängt.

Derjenige, der eine Unternehmung kaufen will, ist wirtschaftlich an nichts andern interessiert als daran, was eine Unternehmung ihm in Zukunft erbringen wird¹⁸⁾.

In ähnlicher Weise hat sich auch *Prion* über das Wesen und die Bedeutung des Ertragswertes ausgesprochen. Er vertritt gleichfalls den Standpunkt, daß es bei einem lebenden Betrieb immer auf den zukünftigen Ertrag ankomme, der zu kapitalisieren sei. Bei dieser schätzungsweisen Berechnung könnten die Ziffern der Vergangenheit (Gewinn- und Verlustrechnung, Umsatz, Preise) mit als Unterlagen herangezogen werden; entscheidend bleibe aber der zukünftige Ertrag, der — heute mehr wie je — nur mit großen Schwierigkeiten zu schätzen sei¹⁹⁾.

Die wirtschaftlichen Verhältnisse in Deutschland haben sich seit Beendigung des Weltkrieges in der Nachkriegszeit so veränderlich erwiesen, sind von so schweren Krisen und bis dahin unbekanntem Neuerscheinungen erschüttert worden, wie z. B. in der Inflationszeit, und die zukünftige Entwicklung der deutschen Wirtschaft ist auch heute noch in ein solches Dunkel gehüllt, daß es meines Erachtens unmöglich ist, die künftige Entwicklung einer heute in Betrieb befindlichen industriellen Unternehmung irgendwie vorauserkennen zu wollen. Wir haben es in

18) *Schmalenbach, E.*: „Finanzierungen“, 4. Auflage, Leipzig, 1928. S. 1 ff.

19) *Prion, W.*: Aus seinem Vortrage über „Finanzierung und Sanierung“ in dem 1. Wirtschaftsprüfer-Kursus, veranstaltet am 20. Januar 1932.

der Nachkriegszeit erlebt, daß eine große Zahl unserer angesehensten deutschen industriellen Unternehmungen, darunter hervorragende Unternehmungen, von denen manche schon seit vielen Jahrzehnten bestanden und sich des besten Rufes erfreuten, und daß große Konzerne und nach menschlichem Ermessen auf das beste begründete und geleitete Unternehmungen unter den ungünstigen wirtschaftlichen Verhältnissen zusammenbrachen und ihnen erlagen. Wie will man da voraussagen, wie sich die wirtschaftlichen Verhältnisse in Zukunft gestalten werden, um auf Grund vergangener Jahreserträge mit mathematischen Formeln die künftigen Erträge zu errechnen?

Wenn heute ein Unternehmer aus irgendwelchen privaten Gründen es für angebracht hält, in seinen Jahresbilanzen einen besondern Posten als „stillen Geschäftswert“ unter den Aktiven aufzuführen, so ist dies ohne jede Bedeutung. Dieser „stille Geschäftswert“ ist gewissermaßen ein Liebhaberwert, den er seiner Unternehmung beimißt, in ähnlicher Weise, wie ein Sammler von Kunstgegenständen seine einzelnen Kunstgegenstände bewertet. Erst wenn sich ein Käufer fände, der bereit wäre, die Unternehmung zu kaufen und dabei auch den von dem Eigentümer in der Bilanz aufgeführten „stillen Geschäftswert“ zu bezahlen, würde die Ansicht des Eigentümers der Unternehmung über den „stillen Geschäfts- oder Firmenwert“ seiner Unternehmung eine reale Bedeutung erlangen. Bis dahin ist diese Bewertung des „stillen Geschäftswertes“ eben nur ein fiktiver Begriff.

Allgemeingültige Formeln gibt es nicht

M. E. kommt aber noch ein anderer Umstand hinzu, der dagegen spricht, allgemeine Formeln aufzustellen, mit deren Hilfe der „stille Geschäftswert“ einer jeden industriellen Unternehmung berechnet werden könnte. Die industriellen Unternehmungen, d. h. alle diejenigen geschäftlichen Erwerbsunternehmungen, die man unter den Begriff „industrielle Unternehmungen“ zusammenzufassen pflegt, weil es sich bei ihnen nicht um ein reines Handelsunternehmen handelt, das fertige Waren ankauft, um sie mit einem Gewinnaufschlag weiter zu verkaufen, sondern vielmehr um Unternehmungen, die irgendwelche Waren unter Zuhilfenahme von maschineller Kraft und maschinellen Einrichtungen aus einem Rohstoff erzeugen, sind so verschiedenartig und in ihrem Gedeihen und ihrer Bewertung von so verschiedenen Grundlagen und Umständen abhängig, daß es nicht möglich ist, sie in eine gemeinsame Gruppe zusammenzufassen.

Man stelle sich beispielsweise nur die Verschiedenartigkeit der Unterlagen vor für die Berechnung des stillen Geschäftswertes einer Bergwerkunternehmung, einer Brauerei, einer Schokoladenfabrik, einer Lokomotiv- und Waggonfabrik oder einer Maschinenfabrik, die sich mit der Herstellung von elektrischen Apparaten befaßt. Bei der Abschätzung des stillen Geschäftswertes einer Brauerei wird es z. B. davon abhängen, ob sie langfristige Lieferverträge mit zahlungsfähigen Gastwirten für den Absatz ihrer Biere abgeschlossen hat; bei einem Hüttenwerk wiederum, wie ausbeutungsfähig seine Rohstoffquellen sind, und ob es an Kartellen oder ähnlichen Verbänden beteiligt ist, bei denen ihm durch seine Beteiligungsquote ein Mindestumsatz seiner Produkte garantiert wird; bei Lokomotiv- und Waggonfabriken, ob ihnen langjährige und umfangreiche Lieferaufträge von Behörden erteilt sind, und ähnliches mehr.

In Wirklichkeit sind die verschiedenen industriellen Unternehmungen selbstverständlich noch weit mehr voneinander

verschieden als die nur als Beispiele soeben genannten Gruppen. Außerdem kann man auch noch Verkehrsunternehmungen, wie Kleinbahnen, Flugverkehr, Schifffahrtsunternehmungen und ähnliche mehr zu der Gruppe der industriellen Unternehmungen rechnen und nicht zu der der Handelsgeschäfte, wiewohl sie andere Zwecke verfolgen, als Waren zu erzeugen und weiterzuverkaufen.

Bei den einzelnen verschiedenen industriellen Unternehmungen hängen nun alle die einzelnen immateriellen Werte, wie günstige Lage, gute Organisation, Kundschaft usw. von so verschiedenartigen Umständen ab, daß eine Berechnung des stillen Geschäftswertes auf Grund einer allgemeinen Formel von vornherein aussichtslos erscheint. Alle rechnerischen Formeln müssen sich außer auf den Kostenwert der industriellen Unternehmung auch noch auf einen ihrer andern Werte, sei es ihr Umsatz, sei es ihr Ertrag, sei es irgendein anderer ähnlicher Wert, stützen und diese miteinander verbinden. Nun kennt man wohl die Umsätze und die Erträge, die die betreffende Unternehmung, deren stiller Geschäftswert berechnet werden soll, in der Vergangenheit erzielt hat, jedoch nicht die Erträge, die die Unternehmung in der Zukunft abwerfen wird. Gerade hierauf kommt es jedoch an, denn der „stille Geschäfts- oder Firmenwert“ einer industriellen Unternehmung ist nicht ein Vergangenheitswert, sondern ein Zukunftswert.

Es ist nun m. E. geradezu unmöglich, für alle die verschiedenen industriellen Unternehmungen Formeln aufstellen zu können, mit deren Hilfe man aus den Erträgen und sonstigen Umständen vergangener Jahre die Entwicklung vorausberechnen könnte, die die einzelnen Unternehmungen in Zukunft nehmen werden, und danach ihren stillen Geschäftswert zu bestimmen. Selbstverständlich bilden die Erträge einer industriellen Unternehmung eine der Hauptgrundlagen für die Abschätzung ihres stillen Geschäftswertes. Würde die Unternehmung stillgelegt sein und daher auch keine Erträge mehr bringen, so käme ein stiller Geschäftswert überhaupt nicht mehr in Frage.

Beispiele für die Wertabschätzung

Wirft man nun die Frage auf, wie denn nun der stille Geschäftswert einer industriellen Unternehmung ermittelt werden soll, so kann m. E. diese Frage nur dahin beantwortet werden, daß es unter den heutigen wirtschaftlichen Verhältnissen eine reine Gefühls- und Ansichtssache ist, wie hoch unter den jeweilig vorliegenden Umständen des Einzelfalles der stille Geschäftswert angenommen werden kann. Zur Begründung dieser Ansicht braucht man nur die industriellen Unternehmungen in drei Gruppen zu teilen, und zwar in kleine, mittlere und große Unternehmungen. Es läßt sich alsdann an diesen Gruppen am besten erläutern, wie der stille Geschäftswert unter den zeitigen wirtschaftlichen Verhältnissen ohne Anwendung von mathematischen Formeln u. dgl. zwischen den Parteien des Verkäufers und des Käufers vereinbart werden dürfte.

Klein-Unternehmen

Nehmen wir als Beispiel für eine kleine industrielle Unternehmung eine kleine Reparaturwerkstätte bzw. Schlosserei an, die vielleicht mit zwei Drehbänken, einer oder zwei Bohrmaschinen, einer Schleifmaschine, einer Feldschmiede, einem Elektromotor für den Antrieb der Maschinen, der erforderlichen Transmission und einer Feilbank mit mehreren Schraubstöcken ausgestattet ist. Ein Käufer, bei-

spielsweise der Werkmeister einer Maschinenfabrik, der sich selbständig machen will, möchte diese Reparaturwerkstätte erwerben, um sie selbst für eigene Rechnung weiter zu betreiben. Seine Verhandlungen mit dem zeitigen Eigentümer der Reparaturwerkstätte dürften sich dann höchstwahrscheinlich in folgender Weise abspielen: Der Käufer und Verkäufer, die beide Fachleute sind, werden gemeinschaftlich den zeitigen Wert der vorhandenen Maschinen und des sonstigen Inventars, wie Werkzeuge, Regale, Schränke, Vorräte an Eisen usw. feststellen und sich über den zeitigen Wert dieser Gegenstände leicht einigen. Dann wird der Verkäufer auf die günstige Lage seiner Reparaturwerkstätte, auf seine Kundschaft usw. hinweisen und unter Darlegung der Erträge, die er in den letzten Jahren durch seine fleißige Tätigkeit mit seiner Reparaturwerkstätte erzielt hat, noch einen Aufschlag auf den bereits gemeinschaftlich gefundenen Inventarpreis als Entgelt für den „stillen Geschäftswert“ fordern. Der Käufer wird im Prinzip damit einverstanden sein, einen gewissen Preisaufschlag auf den Inventarpreis zu bewilligen, einmal weil er dadurch sofort eine gut eingeführte Werkstatt mit einem bereits vorhandenen Kundenkreise erwirbt und nicht erst das Risiko zu übernehmen braucht, sich gegen die Konkurrenz dieser bereits vorhandenen Werkstätte mit einer von ihm neu zu eröffnenden Werkstatt durchzusetzen und sein neues Geschäft in Gang zu bringen. Andererseits aber wird er den Verkäufer darauf hinweisen, daß dieser nicht verlangen könne, nun er sein in die Unternehmung hineingestecktes Kapital herausgezahlt erhält, sich mit ihm zur Ruhe setzt und keinerlei weitere Arbeitstätigkeit mehr auszuüben braucht, auch in Zukunft den gleichen Ertrag, d. h. das gleiche Jahreseinkommen zu haben, wie er es bisher aus seiner Reparaturwerkstätte unter Einsetzung seiner ganzen Arbeitskraft und unter Tragung des mit der Unternehmung verbundenen Risikos erzielt hatte.

Das Risiko, das eine jede industrielle Unternehmung für ihren Eigentümer in sich birgt, spielt eine große Rolle, weil ja niemand bei den heutigen wirtschaftlichen Verhältnissen davor geschützt ist, daß seine Unternehmung zurückgeht und Verlust bringt. So sagt auch *Kovero*:

„Insbesondere ist dies der Fall bezüglich des Unternehmerkommens. Gerade hier kann häufig gar nicht von dauernden Ertragsquellen oder von der Regelmäßigkeit der Einnahmen gesprochen werden. Auch wenn die Unternehmungstätigkeit als Ganzes als eine Quelle gedacht wird, kann dieselbe nicht als eine dauernde oder dauernd gesicherte Quelle gelten; es hängt schon von der besonderen Natur der Unternehmungstätigkeit ab, daß vielmehr das Gegenteil der Fall ist. So kann die Unternehmungstätigkeit nicht nur periodisch, sondern auch überhaupt lediglich in Verlust resultieren“²⁰⁾.

Bei den in Rede stehenden Kaufverhandlungen wird der Käufer dann auch noch seine Geldverhältnisse berücksichtigen, sich darüber schlüssig werden, wieviel er von seinem Gelde zurückbehalten muß, um ein Betriebskapital für die von ihm zu kaufende Unternehmung zu haben, und wieviel er anlegen kann und will, um die in Rede stehende Reparaturwerkstatt zu kaufen, zugleich damit auch die Konkurrenz dieser Unternehmung an sich zu beiseitigen und die Unternehmung sich selbst dienstbar zu machen. Es wird alsdann also eine reine Gefühlssache und ein Hin- und Herverhandeln zwischen Käufer und Verkäufer sein, um sich über den stillen Geschäftswert, d. h. über den Preisaufschlag auf den Inventarpreis zu einigen. Daß aber Käufer und Verkäufer diesen stillen

²⁰⁾ *Kovero, J.*: „Die Bewertung der Vermögensgegenstände in den Jahresbilanzen der privaten Unternehmungen“, Berlin, 1912, S. 157.

Geschäftswert nach irgendeiner mathematischen Formel berechnen oder sich von irgendeinem Dritten berechnen lassen und dessen Berechnung dann anerkennen, erscheint wohl ausgeschlossen.

Mittleres Unternehmen

In ähnlicher Weise wird der Verkauf einer Unternehmung der zweiten Gruppe, also beispielsweise einer größeren, mit allen notwendigen maschinellen Einrichtungen gut ausgestatteten Schokoladenfabrik, vor sich gehen. Hier wird der sich für den Ankauf der Fabrik Interessierende entweder ein Fachmann der Schokoladenfabrikation oder ein Kaufmann sein. Im ersten Falle wird er in der Lage sein, den zeitigen Sachwert der vorhandenen maschinellen Einrichtung und des sonstigen Fabrikinventars sowie den technischen Betrieb des Unternehmens selbst zu begutachten. Um sich dann aber auch ein Urteil über die kaufmännische Lage der Unternehmung zu bilden, wird er einen vertrauenswürdigen Bücherrevisor mit der Prüfung der kaufmännischen Lage der Unternehmung beauftragen und sich von ihm ein Gutachten erstatten lassen.

Ist der Käufer dagegen selbst Kaufmann und nicht Fachmann, so wird er umgekehrt die kaufmännische Lage der Unternehmung selbst prüfen und einen vertrauenswürdigen technischen Fachmann mit der Prüfung und Erstattung eines Gutachtens an ihn über die maschinelle Einrichtung und die technische Organisation des Betriebes beauftragen. Dann wird er mit dem Eigentümer der Unternehmung wegen des Verkaufs der Unternehmung an ihn in Verhandlungen eintreten.

Nehmen wir an, daß dieser Eigentümer sich, wie bereits weiter vorn erwähnt, selbst den stillen Geschäftswert seiner Unternehmung abgeschätzt und in seine Jahresaufstellungen einbezogen hätte. Es wird dann vornehmlich über diesen Punkt zu Meinungsverschiedenheiten zwischen dem Verkäufer und dem Käufer kommen; über den sonstigen Kaufwert der Unternehmung werden beide Parteien sich auf Grund der vorerwähnten Gutachten leicht einigen. Bei dem Austausch ihrer Ansichten über den stillen Geschäftswert der Unternehmung wird der Käufer darauf hinweisen, daß es sich hierbei um eine ganz willkürliche Schätzung des Verkäufers handle, die er nicht anzuerkennen vermag. Er wird dann weiter von denselben Erwägungen ausgehen, die schon in dem vorangegangenen Beispiel des Verkaufs der kleinen Reparaturwerkstätte angeführt worden sind. Auch bei dem vorliegenden größeren Objekt der Schokoladenfabrik wird der Käufer im Prinzip bereit sein, für die Vorteile, die ihm die Übernahme der bereits im Betrieb befindlichen, gut eingeführten Unternehmung gegenüber einer eigenen Neugründung bietet, einen gewissen Aufschlag auf den bereits vereinbarten Kaufpreis der Sachwerte der Unternehmung zu bewilligen. Er wird aber ebenfalls den Verkäufer darauf hinweisen, daß dieser in Zukunft keinerlei Arbeitstätigkeit mehr ausüben braucht und auch von dem mit der Unternehmung verknüpften Risiko, das fortan der Käufer zu tragen hat, entbunden wird.

Aus diesen beiden Gründen, daß der Verkäufer einer industriellen Unternehmung von seiner bisherigen Arbeitstätigkeit befreit wird und sich fortan nach Belieben frei beschäftigen kann, sowie daß er sein in der Unternehmung investiertes Kapital zurückgezahlt erhält und damit von dem Risiko entbunden wird, dieses Kapital bei einem Geschäftsrückgang seiner Unternehmung zu verlieren, ergibt sich, daß er keinen Anspruch mehr darauf hat, sein

Kapital auch weiterhin ebenso hoch zu verzinsen, als es ihm der Ertrag seiner Unternehmung bisher ermöglichte. Der Verkäufer hat daher auch keinen Anspruch darauf, den von ihm selbst geschätzten „stillen Geschäftswert“ seiner Unternehmung bei einem Übergange auf einen andern Eigentümer in voller Höhe bezahlt zu erhalten. Auch in dem im vorliegenden Falle gewählten Beispiel der Schokoladenfabrik werden sich der Käufer, der ja nunmehr sein Kapital riskiert und eine Arbeitsleistung übernimmt, und der Verkäufer über den zu zahlenden stillen Geschäftswert gefühlsmäßig zu einigen haben. Eine mathematische Berechnung des stillen Geschäftswertes auf Grund früher erzielter Umsätze oder Erträge wird nach menschlicher Erfahrung nur in sehr seltenen Einzelfällen zu einer Einigung zwischen Käufer und Verkäufer führen. Wird doch eine mathematische Rechenformel niemals den Wert der Ablösung des mit der Unternehmung verknüpften Risikos und den Wert der Befreiung von der persönlichen Arbeitsleistung des Unternehmers, d. h. Werte, die in jedem einzelnen Falle verschieden sind, ziffermäßig feststellen können. Es kann sich daher immer nur, wie schon wiederholt weiter vorn ausgeführt, um das gefühlsmäßige Abwägen aller Umstände und die auf wirtschaftliche Anschauungen sich gründende Ansicht der verhandelnden Parteien bei der Bemessung des stillen Geschäftswertes der betreffenden Unternehmung handeln.

Großunternehmen

Bei den ganz großen industriellen Unternehmungen, bei denen es sich ja vorwiegend um Unternehmungen handelt, die in irgendeiner Gesellschaftsform, in den meisten Fällen wohl als Aktiengesellschaften, Konzerne, Syndikate usw. in die Erscheinung treten, kommt es bei dem Erwerb einer fremden, neu anzugliedernden Unternehmung noch weniger, man kann wohl sagen fast niemals, zu einer Berechnung des stillen Geschäftswertes der anzugliedernden Unternehmung auf Grund von allgemeinen rechnerischen Formeln. Dabei ist es an sich gleichgültig, ob es sich um die Fusion mit einer andern industriellen Unternehmung zwecks Vergrößerung des eigenen Konzerns und gleichzeitig zwecks Beseitigung der Konkurrenz dieser andern Unternehmung zum Nutzen des eigenen Konzerns handelt oder um die Aufnahme in einen Kartellverband unter Aufrechterhaltung der Selbständigkeit der fremden Unternehmung und ähnliches mehr.

Bei diesen großen Unternehmungen wird auch in fast allen Fällen die Sache so liegen, daß die größere Unternehmung sich die kleinere angliedern will. Es liegt dann also der Fall vor, daß der wirtschaftlich Stärkere schließlich die Höhe des Kaufpreises zu bestimmen haben wird. Es ist ferner bei diesen großen Unternehmungen zu berücksichtigen, daß in ihren Direktionen, ihren Aufsichtsräten und in den mit ihnen in ständigem Geschäftsverkehr stehenden Großbanken eine Reihe von Personen sind, die es nicht nötig haben, sich rechnerischer Formeln zu bedienen, um den stillen Geschäftswert der anzukaufenden oder anzugliedernden Unternehmung auszurechnen. Vielmehr werden sie sich auf Grund der ihnen bereits bekannten Geschäftslage der anzukaufenden Unternehmung gefühlsmäßig ein Bild davon machen, welche Vorteile sie aus dem Ankauf oder der Angliederung dieser Unternehmung für ihr eigenes Unternehmen zu erwarten haben. Danach werden sie dann auch die Form der Übernahme der anzukaufenden Unternehmung bestimmen und deren Gesamtkaufwert beurteilen. Es wird hierbei ein ähnlicher Vorgang stattfinden, wie er sich an den Effektenbörsen

bei der Bewertung der Aktien usw. von Unternehmungen aller Art abspielt. Auch die Bewertung der Aktien einer Unternehmung an der Effektenbörse geschieht nicht auf Grund rechnerischer Formeln, sondern vielmehr gefühlsmäßig auf Grund der durch Veröffentlichung der Jahresbilanzen, Zeitungsnotizen usw. bekanntgewordenen Lage und Vorgänge bei den einzelnen Aktiengesellschaften. Die Abschätzung des Wertes der betreffenden Unternehmung kommt dann in dem Kurs ihrer Aktien zum Ausdruck, wie dieser von der Börse jeweilig festgesetzt wird. Hierüber sagt auch *Prion*:

„Die Bewertung der Aktien nach dem jeweiligen Ertragnis ihrer Gesellschaften bzw. nach der Höhe der ausgeschütteten Dividenden bringt es mit sich, daß die Spekulation mit großem Eifer alles verfolgt, was jetzt oder in Zukunft von Einfluß auf die finanziellen Verhältnisse der betreffenden Gesellschaften sein wird oder werden könnte. Zu diesem Zweck versucht sie, sich zunächst ein zutreffendes Bild von der gegenwärtigen Wirtschaftslage im allgemeinen zu machen und daraus unter Benutzung aller sonstigen wißbaren Umstände Rückschlüsse auf die zukünftige Entwicklung zu ziehen.

Insofern ist es richtig zu sagen, daß die Börse gleichsam der „Brennpunkt des kommerziellen Denkens“ . . . ist. An der Börse laufen die Nachrichten aus aller Welt zusammen, werden die Berichte aus und über die Wirtschaft, die einzelnen Erwerbszweige und Gesellschaften besprochen, die politischen Geschehnisse verfolgt und die Entwicklung des Geld- und Kapitalmarktes mit seinen inländischen und internationalen Ausstrahlungen beobachtet. Auf diese Weise bildet sich die vielbetonte sogenannte Börsenmeinung, eine Meinung über die Höhe der Kurse, ihre weitere Entwicklung sowie über die Wirtschaftslage im ganzen. Und wichtig ist hierbei, daß sich das Bild von der „Lage“ in jedem Augenblick wieder ändert, weil die Faktoren, die es bestimmen, sich in ständiger Veränderung befinden, und weil der einzelne, je nach Stimmung oder Anlehnung, leicht geneigt ist, sein Urteil zu ändern²¹⁾.

In ähnlicher Weise, wie die Börse unter Berücksichtigung aller Gegenwartsfaktoren, rein gefühlsmäßig den Ertragswert einer Aktienunternehmung ermittelt und in dem Börsenkurs der Aktien zum Ausdruck bringt, wird also auch bei den großen industriellen Unternehmungen der Gesamtwert einer anzukaufenden bzw. anzugliedernden fremden Unternehmung, einschließlich ihres stillen Geschäfts- oder Firmenwertes festgestellt werden. Selbstverständlich werden dabei nicht nur alle materiellen Güter der zu übernehmenden Unternehmung durch Sachverständige vorher geprüft und abgeschätzt werden und in gleicher Weise auch ihre gesamte zeitige kaufmännische Lage, z. B. die Größe ihres Umsatzes, die Höhe ihres zeitigen Ertrages, ihre stillen Reserven usw., sondern es werden auch ihre immateriellen Güter, wie günstige Lage, Kundschaft usw. beurteilt und berücksichtigt werden. Nur werden hierbei keine Berechnungsformeln zur Anwendung kommen, sondern es wird gefühlsmäßig und auf Grund der Erfahrungen der verhandelnden Direktionen und Aufsichtsräte der Gesamtübernahmepreis und die mit ihm verknüpften finanziellen Transaktionen festgestellt und vereinbart werden.

21) *Prion*, W.: „Die Preisbildung an der Wertpapierbörse“, München und Leipzig, 1929, S. 146 ff.

Schlußfolgerung

Wirft man nun die Frage auf, welche Überlegungen denn nun der Käufer einer industriellen Unternehmung anzustellen hat, um sich darüber klar zu werden, welchen Kaufpreis er für die Unternehmung in reeller Weise anlegen darf, um weder den Verkäufer noch seine eigenen Interessen zu schädigen, so läßt sich unter Bezugnahme auf alles im Vorstehenden Gesagte nur folgendes anführen:

Der Käufer wird sich selbstverständlich über die vorangegangene Entwicklung der von ihm anzukaufenden Unternehmung eingehend zu informieren haben. Er wird dann, in ähnlicher Weise etwa, wie es im Vorstehenden für das Zustandekommen der Börsenkurse geschildert ist, sich unter Berücksichtigung der allgemeinen Wirtschaftslage auf Grund seiner Kenntnisse und Erfahrungen und im Vertrauen auf seine eigenen Fähigkeiten für die zukünftige Gestaltung der Unternehmung unter seiner Leitung, eine Ansicht zu bilden haben, welchen Ertrag er aus der Unternehmung zu erzielen hofft. Diesen vorausgesetzten zukünftigen Ertrag wird er mit dem Zinsfuß zu kapitalisieren haben, zu dem er im Zeitpunkt seiner Überlegungen sein noch anderweitig angelegtes Kapital verzinst erhält. Der derartig ermittelte Betrag würde zunächst, soweit es überhaupt möglich ist, mit zukünftigen Dingen zu rechnen, den Gesamtgeschäftswert der anzukaufenden Unternehmung darstellen. Es käme nun für den Käufer die Überlegung hinzu, um wieviel er den von ihm angenommenen zukünftigen Ertrag der Unternehmung einmal als Gegenleistung für seine eigene Arbeitstätigkeit und weiter als Entschädigung für die Übernahme des mit der Unternehmung verbundenen Risikos zu kürzen hätte. Was das Risiko anbetrifft, so kämen bei den Überlegungen des Käufers auch noch die Sachwerte der anzukaufenden Unternehmung in Frage.

Ergeben diese Sachwerte, unter der Annahme ihres späteren Verkaufs, einen voraussichtlich höheren Verkaufswert als der nur aus dem Ertrage berechnete Verkaufswert der Unternehmung ist, dann ist ein besonderes Risiko mit dem Ankauf der Unternehmung nicht verbunden, weil ja der für sie gezahlte Kaufpreis aus dem späteren Verkaufserlöse der Sachwerte gedeckt werden würde. Ist dagegen der angenommene zukünftige Verkaufserlös der Sachwerte, was bei einer etwaigen späteren Stilllegung der Unternehmung der wahrscheinlichere Fall sein wird, kleiner als der aus dem angenommenen Ertrage errechnete Gesamtkaufwert der Unternehmung, dann muß entsprechend dem dadurch verbleibenden Risiko der zu zahlende Kaufpreis herabgemindert werden.

In ähnlicher Weise muß der Kaufpreis um die Ertragsminderung durch die aus dem Ertrage zu entnehmende Gegenleistung für die eigene Arbeitstätigkeit des Käufers herabgemindert werden. Auf diese Art und Weise wird der Käufer sich gefühlsmäßig ein Bild darüber verschaffen, wie weit er bei den Verhandlungen über den Kaufpreis der anzukaufenden Unternehmung dem Verkäufer entgegenkommen kann.

[1400]

Die Gewinn- und Verlustrechnung

Von ERNST NEUBERG, Berlin

Der Hauptgradmesser für die künftige Lebensfähigkeit eines Unternehmens ist nicht die Bilanz, sondern die vorkalkulierte Gewinn- und Verlustrechnung, fußend auf genauen Zahlen, die bei demselben Unternehmen in den letzten Jahren gewonnen worden sind.

Als ich vor etwa 28 Jahren zum ersten Mal nach den Vereinigten Staaten von Amerika kam, lernte ich dort Anschauungen kennen, welche mir ganz fremd waren und wegen ihrer Gegensätzlichkeit zu dem in der Heimat Gewohnten meine Verwunderung erregten. Dazu gehörte die bei den Bankiers herrschende Einstellung, wie man den Wert von wirtschaftlichen Unternehmungen zu beurteilen hat. Bei uns war der Hauptwertmesser die Bilanz, drüben die Gewinn- und Verlustrechnung. Kam drüben ein Unternehmer zum Bankier, um sein Unternehmen in eine Aktiengesellschaft zu verwandeln, war die erste Frage: „Was hast Du die letzten Jahre für Jahresgewinne erzielt?“ Nach diesen wurde das Nominalkapital der Vorzugs- und Stammaktien errechnet, nicht nach der Bilanz.

Im § 38 HGB heißt es: Jeder Kaufmann ist verpflichtet, Bücher zu führen und in diesen die Lage seines Vermögens ersichtlich zu machen. Im § 39 HGB heißt es: Jeder Kaufmann hat für den Schluß eines jeden Geschäftsjahres eine Bilanz aufzustellen. Entsprechend § 265 HGB ist für Aktiengesellschaften die Bilanz sowie die Gewinn- und Verlustrechnung bekanntzumachen. Entsprechend § 41 des Gesetzes betr. die Gesellschaften mit beschränkter Haftung ist für Gesellschaften, bei welchen der Gegenstand des Unternehmens im Betrieb von Bankgeschäften besteht, die Bilanz öffentlich bekanntzumachen. Daraus ergibt sich, daß die deutsche Gesetzgebung nur bei den Aktiengesellschaften der Gewinn- und Verlustrechnung eine Rolle zuschiebt.

Als Kreditunterlage, welche deutsche Bankiers von deutschen Kaufleuten fordern, gilt die unterschriebene Bilanz. Deutsche Auskünfte beziehen sich fast immer nur auf die Vermögenslage des Angefragten. Drüben hört man dagegen häufig: „Angefragter hat ein Jahreseinkommen von . . . Dollar.“ Die Inflationszeit hat bei uns den Wert der Substanz, des Sachwertes noch höher getrieben, bis heute, z. Zt. der höchsten Deflation, das Bewertungspendel in das andere Extrem ausgeschlagen ist: starke Unterbewertung der Substanz.

Demjenigen, der mitten im Wirtschaftsleben steht, dem die Verhältnisse vieler Unternehmungen beim heutigen Umsatzschwund vorgelegt werden, kommt zwingend der Gedanke: die Amerikaner haben doch recht, nicht die Bilanz, sondern die Gewinn- und Verlustrechnung ist häufig das Maß aller Dinge; die Gewinn- und Verlustrechnung in Gegenwart und Zukunft kann allein entscheiden, ob ein Unternehmen am Leben bleiben soll, sanierungsfähig ist, sich zum Vergleichsverfahren empfiehlt, liquidiert werden soll oder konkursreif ist.

Grundlegende Fragen der Gewinn- und Verlustrechnung sollen hier an zwei Beispielen aus der Praxis diskutiert werden.

Unternehmen I

Bilanz per 31. 12. 1931

Aktiva	Passiva
Einrichtung 34 000 RM	Kapital 600 000 RM
Effekten 43 000 „	Gläubiger 159 000 „
Banken 115 000 „	<u>759 000 RM</u>
Debitoren 295 000 „	
Waren 72 000 „	
Verlust 200 000 „	
<u>759 000 RM</u>	

Gewinn- und Verlustrechnung per 31. 12. 1931

Unkosten 257 000 RM	Rohgewinn 262 500 RM
Soziale Lasten 50 000 „	Verlust 200 000 „
Steuern 46 000 „	<u>462 500 RM</u>
Abschreibung auf	
Einrichtung 27 000 „	
Abschreibung auf	
Debitoren 82 500 „	
<u>462 500 RM</u>	

Jahres-Umsatzstatistik

1929	5 000 000 RM
1930	3 000 000 „
1931	1 750 000 „
1932 (angenommen)	700 000 bis 1 000 000 „

Der Bruttogewinn betrug 1931: 15 % vom Umsatz gegenüber 18 % im Vorjahr. Es wird damit gerechnet, daß sich der Bruttogewinn 1932 verhältnismäßig auf gleicher Höhe hält.

Die Gesamtunkosten in den ersten drei Monaten 1932 beliefen sich auf 45 000 RM, ab 1. 4. 1932 sind die Monatsgesamtunkosten auf 11 000 RM gesenkt, so daß man für 1932 mit 144 000 RM Unkosten auskommt, falls nicht weitere Debitorenverluste entstehen. Es ist danach für 1932 maximal ein neuer Verlust von 39 000 RM zu erwarten, falls auf Debitoren nichts abzuschreiben ist.

Es wurde beschlossen, die Unterbilanz dadurch zu tilgen, daß die Aktionäre gratis nom. 200 000 RM Aktien der Gesellschaft zur Verfügung stellten. Von einer Liquidation wurde Abstand genommen, da die flüssigen Mittel der Gesellschaft ausreichen, um bei unveränderten Verhältnissen für 2 bis 3 Jahre die Jahresverluste zu begleichen.

Unternehmen II

Bilanz per 31. 12. 1931

Aktiva	Passiva
Werk u. Wohnhäuser 400 000 RM	Kapital 450 000 RM
Einrichtung 200 000 „	Reserven 84 000 „
Debitoren 160 000 „	Hypotheken 75 000 „
Effekten 80 000 „	Banken 580 000 „
Waren 380 000 „	Gläubiger 165 000 „
Verlust 150 000 „	Akzepte 16 000 „
<u>1 370 000 RM</u>	<u>1 370 000 RM</u>

Gewinn- und Verlustrechnung per 31. 12. 1931

Unkosten 202 000 RM	Rohgewinn 240 000 RM
Soziale Lasten 48 000 „	Verlust 150 000 „
Steuern 43 000 „	<u>390 000 RM</u>
Zinsen 65 000 „	
Abschreibung auf	
Anlagewerte 28 000 „	
Abschreibung auf	
Debitoren 4 000 „	
<u>390 000 RM</u>	

Jahres-Umsatzstatistik

1929	1 750 000 RM
1930	1 100 000 „
1931	600 000 „
1932 (angenommen)	200 000 bis 400 000 „

Die Vorkalkulation der Gewinn- und Verlustrechnung für 1932 ergibt folgendes Bild:

Unkosten, Soziale Lasten, Steuern	180 000 RM
Zinsen	50 000 „
Abschreibung auf Anlagewerte	28 000 „
	258 000 RM
Rohgewinn	80 bis 160 000 RM
Verlust	178 „ 98 000 „
	258 000 RM

Es hatte sich ergeben, daß die Unkosten einschl. Steuern usw. nur um 113 000 RM zu senken waren und die Minderung des Zinskontos infolge der Notverordnung vom 8. Dezember 1931 etwa 15 000 RM betragen dürfte. Es war mit negativem Erfolge erwogen, ob durch Aufnahme eines neuen Fabrikationsobjektes die Gewinn- und Verlustrechnung in positivem Sinne zu beeinflussen ist. Die Gewinn- und Verlustrechnung ergibt danach folgende vier Sanierungsmöglichkeiten.

1. Senkung der Abschreibung auf Anlagewerte, z. B. um 20 000 RM, indem durch Herabsetzung des Kapitals das Einrichtungskonto abgeschrieben wird.
2. Erhöhung des Rohgewinnes, indem durch Herabsetzung des Kapitals Abschreibungen auf dem Warenkonto vorgenommen werden, welche den Rohgewinn des laufenden Jahres erhöhen.
3. Weitere Senkung der Zinsen durch Verhandlung mit Banken und Hypothekengläubigern.
4. Senkung der Unkosten durch Fusion mit einem andern Unternehmen.

1. Abschreibung auf Anlagewerte

Pränumerando-Abschreibungen auf Anlagewerte steigern das finanzielle Ergebnis, können aber den wirtschaftlichen Effekt nicht steigern. Der Grund für Abschreibungen auf einen Anlagewert liegt darin, einen Fonds zu schaffen, aus dem der Unternehmer die Anlage nach deren Verbrauch wieder beschaffen kann. Im Augenblick der Wiederbeschaffung soll die alte Anlage nur zu ihrem Schrottwert zu Buche stehen.

Wenn sich ein Unternehmer eine Maschine für 110 RM kauft, welche eine Lebensdauer von 100 Arbeitstunden hat, so muß er je Arbeitstunde von dieser Maschine 1 RM abschreiben, falls der Schrottwert 10 RM beträgt. Wird dieses Unternehmen saniert und der Sanierungsgewinn mit dazu verwandt, eine neue Maschine dieser Art auf Null abzuschreiben, so wird nach erfolgter Sanierung entweder in den nächsten 100 Arbeitstunden ein Sondergewinn von 110 RM erzielt oder die Kalkulation der mit dieser Maschine hergestellten Ware um die Abschreibungsquote heruntersetzt, der Verkaufspreis entsprechend gemindert. Geschieht das letztere, was leider häufig geschieht, aber grundfalsch ist, so würde der Fabrikant nach 100 Arbeitstunden seine Verkaufspreise wieder heraufsetzen müssen, was natürlich in der Praxis nicht möglich ist; die Sanierung brächte ihm in diesem Fall nur eine Verlustquelle in seine Kalkulation.

Berücksichtigt er die Sanierungsabschreibung in der Kalkulation nicht, bringt sie ihm eine einmalige Dotierung seiner Gewinn- und Verlustrechnung mit 110 RM.

Anders liegt der Fall nur, wenn der Wiederbeschaffungswert der in Benutzung befindlichen Anlage gestiegen oder gefallen ist. Betrag der Anschaffungswert einer Maschine 11 000 RM, ihre Lebensdauer 10 Jahre (der Faktor, daß

die Maschine in den 10 Jahren unmodern wird, soll hier ausschalten), ihr Schrottwert 1000 RM und stellt sich nach fünfjähriger Benutzung heraus, daß der Wiederbeschaffungswert bei unverändertem Schrottwert 21 000 RM beträgt, sind in den verflossenen Jahren 5000 RM zu wenig abgeschrieben, künftig sind jährlich statt 1000 RM . . . 2000 RM abzuschreiben¹⁾. Der umgekehrte Fall ergibt den Anschaffungswert einer Maschine mit 21 000 RM (Lebensdauer, Schrottwert wie oben), den Wiederbeschaffungswert der Maschine mit 11 000 RM. Dann ist nach 5 Jahren der Wiederbeschaffungswert im Erneuerungsfonds enthalten. Die Maschine steht aber mit 5000 RM zu hoch zu Buch und muß weiter mit 2000 RM/Jahr abgeschrieben werden, während der Konkurrent, welcher eine derartige Maschine neu kauft, nur jährlich 1000 RM abzuschreiben braucht, also 1000 RM billiger arbeitet.

Wird der Sanierungsgewinn dazu benutzt, Unstimmigkeiten betr. den Wiederbeschaffungswert auszugleichen, so wird er in diesen Fällen, aber nur in diesen Fällen wirtschaftlich richtig zu Abschreibungszwecken auf Anlagekonten verwandt. Hat z. B. ein Unternehmen zum Bauindex von 1,8 gebaut und kommt es bei einem Bauindex von 1,0 zur Sanierung, so ist es gegeben, 80 % des Bauwertes abzuschreiben.

Wenngleich das Kapitel „Fusion zweier Unternehmungen“ erst in einem späteren Abschnitt behandelt werden soll, so möchte ich hier schon betonen, daß sich in diesem Fall ganz neue Momente im Punkt „Abschreibungen“ ergeben, sobald Teile stillgelegt werden. Wenn sich z. B. 10 Stahlwerke zu einer Aktiengesellschaft vereinigen und die Inhaber der 10 Werke erhalten für den Wert ihrer Grundstücke, Gebäude und Einrichtungen von der Vereinigung Aktien, 7 Werke werden definitiv stillgelegt, so sollte der bei Sanierung der Vereinigung erzielte Gewinn dazu mitbenutzt werden, um diese 7 Stahlwerke nur auf ihren Terrain- plus Schrottwert abzuschreiben.

Agiotage. In diesem Zusammenhang soll auf folgendes hingewiesen werden: Eine Aktiengesellschaft erzielt einen Gewinn von 100 000 RM, der nicht an die Aktionäre ausgeschüttet wird. Er soll beispielsweise das mit 6 % verzinsliche Bankguthaben um 100 000 RM erhöhen. Geschieht die Gegenbuchung auf einem Reservekonto oder in einem dauernd gehaltenen Gewinnvortrag, so wird die Gewinn- und Verlustrechnung der nächsten Jahre um jährlich 6000 RM gebessert. Wird dagegen der Betrag z. B. vom Maschinenkonto abgesetzt, auf dem die jährlichen Abschreibungen 10 % betragen, so wird die Gewinn- und Verlustrechnung der nächsten Jahre um jährlich 16 000 RM gebessert, falls die Aktiengesellschaft ihre Kalkulation nicht ändert. Während also im ersten Fall die 100 000 RM das Vermögen der Aktiengesellschaft dauernd erhöhen, werden sie im zweiten Fall in zehn Jahresraten zu je 10 000 RM über Gewinn- und Verlustrechnung den Aktionären „heimlich“ zugeführt. Eine erhöhte Dividende erhöht den Kurswert der Aktie. Das so erzeugte Agio, das durch Dividende erzielt ist, welche früher angesammelten Gewinnen entspringt, spielte in der Vorkriegszeit bei den Aktienemissionen eine große Rolle. Man denke an die prominenten Gesellschaften, die damit paradierten, daß ihre Anlagen nur mit 1 RM zu Buche standen! Man denke auch daran, daß bei Neugründung von Aktiengesellschaften der Reservefonds gleich voll eingezahlt wurde, um eine Divi-

¹⁾ Auf dieses sehr wichtige Moment habe ich im Anfang der Inflationszeit bereits hingewiesen. *Neuberg, Steuerfreie Erneuerungsfonds. Ztschr. Plutus 7. Mai 1919.*

dendenschmälerung dadurch zu vermeiden, daß dieser erst aus den Gewinnen dotiert werden mußte.

2. Abschreibung auf Warenkonto

Zeigt die Vorkalkulation der Gewinn- und Verlustrechnung, daß diese voraussichtlich auf geraume Zeit negativ sein wird, so ist es praktisch, einen Teil des Sanierungsgewinnes dazu zu benutzen, um das Warenlager unter den Tagespreis abzuschreiben und dadurch heimlich Verluste auszugleichen.

Die stillen Reserven auf Warenlager sind in der Praxis an sich labil. Steht z. B. bei einer Maschinenfabrik am Bilanzstichtag das Warenlager mit

Material	100 000 RM
Produktivlohn	100 000 „
	<u>200 000 RM</u>

zu Buche, betrogen im abgelaufenen Jahr die Betriebsunkosten 150 % vom Produktivlohn, so beträgt die stille Reserve 150 000 RM. Steht am nächsten Bilanzstichtag bei gleichen prozentualen Betriebsunkosten das Warenlager mit

Material	100 000 RM
Produktivlohn	80 000 „
	<u>180 000 RM</u>

zu Buche, so sind von der stillen Reserve 30 000 RM verbraucht.

Ist eine Lohnsteigerung von einem Jahr zum andern entstanden, indem z. B. im ersten Jahr die mittlere Lohnminute 1,35 ₰, im zweiten 1,5 ₰ kostete, so ist am Lohnlager-Wert bei je 100 000 RM Produktivlohnkonto am Bilanzstichtag gewissermaßen im zweiten Jahr eine Lagerreserve von etwa 10 000 RM aufgelöst. Jede Herabsetzung des Akkordsatzes bringt einen Verlust im Inventurbetrag „Produktivlohn“, jede Heraufsetzung einen Gewinn. Gleiche oder ähnliche Bedeutung für den Inventurgewinn hat das Steigen und Fallen des Materialpreises.

Die Abschreibungen auf Warenlager, welche oben geschildert sind, haben ihren Grund im stillen Ausgleich zu erwartender Verluste. Bei vielen sanierungsbedürftigen Unternehmungen besteht jedoch infolge des Preisfalls der Ware die zwingende Notwendigkeit zu Warenabschreibungen, um deren Buchwert den Tagespreisen anzugleichen.

Zum Schaden der Gesamtwirtschaft beruht ein großer Teil der heutigen Krise darauf, daß die weit unter Tageswert infolge Sanierung abgeschriebenen Waren zum neuen Buchpreis verkauft werden und dadurch den Preisdruck verschärfen.

3. Herabsetzung der Bankzinsen

Wenn die Wirtschaftsprüfer die richtige Erkenntnis und das notwendige Rückgrat haben, dann muß auf Grund ihrer Gutachten, an denen keiner vorbei kann, derjenige sterben, der sterbenswert ist, und derjenige leben, der lebenswert ist. Lebenswert ist nur derjenige, dessen Gewinn- und Verlustrechnung in absehbarer Zeit in Ordnung zu bringen ist, von dem nach pflichtgemäßem Ermessen der Wirtschaftsprüfer bescheinigen kann, daß eine heutige Liquidation den Gläubigern nicht mehr bringt als eine künftige.

Wir müssen uns darüber klar sein, daß noch viel zu wenig Unternehmungen in Deutschland gestorben sind, und daß erst nach Ausschaltung der Ungesunden eine gesunde Wirt-

schaft bei uns wieder entstehen kann. Wenn der Bank, wie üblich, die Bilanz des Unternehmens II vorgelegt wird ohne die künftige Gewinn- und Verlustrechnung, muß sie zu einem falschen Entschluß kommen. Sie wird in vielen Fällen einer Liquidation widersprechen, weil sie glaubt, sich eine Abschreibung auf ihre Forderung nicht leisten zu können. Hier ist eine unbeugsame Haltung des Wirtschaftsprüfers erforderlich, um eine Liquidation durchzusetzen, um die Nicht-Banken-Gläubiger zu schützen und ein nicht lebensfähiges Unternehmen aus der Konkurrenz auszuschalten.

Könnte dagegen der Bank nachgewiesen werden, daß das Unternehmen II beim mehrjährigen Stillhalten der Bank unter Verzicht auf etwa zweijährige Zinszahlung gewinnbringend zu machen ist, kann mit einem entsprechenden Entgegenkommen der Bank gerechnet werden, nachdem der Staat nach Sanierung der Banken seinen Einfluß bei diesen auch dahin ausübt, daß die mittlere Industrie, soweit sie Lebensberechtigung hat, durchgehalten wird.

4. Fusion

Beim Unternehmen II ist das Verhältnis Rohgewinn: Unkosten untragbar. Alle Erörterungen haben ergeben, daß weder die Unkosten unter 180 000 RM herunterzubringen sind, noch hat sich ein Weg gezeigt, den Rohgewinn zu steigern. Da muß Ausschau gehalten werden nach einem Unternehmen III gleicher oder ähnlicher Branche, mit dem eine Fusion anzustreben ist, falls diese ergibt, daß die Unkosten von dem fusionierten Unternehmen wesentlich niedriger liegen als die der unfusionierten II + III.

Dabei ist zu berücksichtigen, daß erfahrungsgemäß die Umsätze, für unsere Betrachtungen gleichbedeutend mit Rohgewinn, der aus der Fusion entstandenen Firma geringer sind als die der unfusionierten II + III. Ist die Fusion mit einer Übersiedlung von II nach III verbunden, wird die Gewinn- und Verlustrechnung mit den Umzugskosten zu belasten sein. In diesem Fall ist es wesentlich, ob künftig der Rohgewinn durch eine nutzbringende Verwertung des Grundbesitzes von II gesteigert werden kann.

Die Praxis hat ergeben, daß wirtschaftlich zu begrüßende Fusionen häufig an der Personalfrage scheitern. Werden die Fusionsverhandlungen nicht von den Leitern der beiden zu fusionierenden Gesellschaften geführt, sondern z. B. von einem die Materie beherrschenden Wirtschaftsprüfer, so wird dank dessen Autorität die Personalklippe leichter umschiffen werden können.

Die Fusion des Unternehmens II ist gelungen; eine andere Sanierungsmöglichkeit wurde nicht gesehen.

5. Liquidität

Diese beiden Beispiele zeigen neben der Bedeutung der Gewinn- und Verlustrechnung auch die fundamentale Bedeutung der Liquiditätsverhältnisse der Unternehmungen für ihre Lebensbeständigkeit. In der heutigen, was den Umsatzschwund anbelangt, extremsten aller Zeiten wird die Liquiditätsfrage mehr als je zur Lebensfrage. Nach unsern Beispielen ist Unternehmen I mit 400 000 RM, Unternehmen II mit 300 000 RM aktiv, Unternehmen I absolut lebensfähig, Unternehmen II allein nicht mehr lebensfähig. Effekten + Banken + Debitoren + Waren verhalten sich zu den nicht konsolidierten Gläubigern

bei I wie . . .	525 000 : 159 000 = 3,3
„ II „ . . .	620 000 : 761 000 = 0,82

und ohne Waren

bei I wie . . . 453 000 : 159 000 = 2,85

„ II „ . . . 240 000 : 761 000 = 0,32

In der Fertigwarenindustrie, wo das Warenlager sich zusammensetzt aus Tausenden von Einzelpositionen, vom Rohmaterial durchlaufend durch alle Stufen der Fertigung bis zur Fertigware, kann natürlich von einer Liquidationsfähigkeit des Warenlagers auch nur zum annähernden Buchpreise nie die Rede sein. Bei derartigen Unternehmungen kann man daher nur zu einem kleinen Bruchteil des Buchpreises, der vom Schrottwert abzuleiten ist, den Wert des Warenlagers bei der Liquiditätsberechnung zugrunde legen.

Die Hauptursache, warum Unternehmen I so unendlich viel liquider ist als Unternehmen II, liegt darin, daß Unternehmen I in gemieteten, Unternehmen II in eigenen Räumen fabriziert. Könnte Unternehmen II seine Gebäude

verkaufen, würde sich seine Liquidität wesentlich besser stellen. Diese Bilanzkorrektur brächte jedoch der Gewinn- und Verlustrechnung auch noch nicht die Entlastung, die zum Durchhalten aus eigenen Kräften erforderlich ist.

Diese Erwägungen zeigen jedoch deutlich, daß die vorkriegszeitliche Einstellung der Zulassungsstelle der Berliner Börse, die dahin ging, daß Aktiengesellschaften in gemieteten Räumen sich zum offiziellen Börsenverkehr weniger eignen als solche, die ihr Gewerbe auf eigenem Grundstück betreiben, revisionsbedürftig ist.

Die vorkalkulierte Gewinn- und Verlustrechnung, fußend auf genauen Zahlen, welche bei demselben Unternehmen in den letzten Jahren gewonnen sind, halte ich für den bedeutungsvollsten Faktor zur Beurteilung des Krankheitszustandes eines Unternehmens, daneben die Liquiditätsfrage. [1420]

ARCHIV FÜR WIRTSCHAFTSPRÜFUNG

Bilanzanalyse und Betriebskritik

Von Dr.-Ing. OTTO BREDT, Berlin

Im Juliheft von „Technik und Wirtschaft“ sind die „Grundlagen der Betriebsprüfung“ zunächst vom Standpunkt der Anschauung und Erfassungsweise behandelt worden¹⁾. Zweck der nachfolgenden Ausführungen ist es, die dort mehr grundsätzlich erörterten Fragen nunmehr an Hand eines praktischen Beispiels im einzelnen zu erläutern. Aus Raum-mangel müssen die Untersuchungen allerdings auf die Darlegung der Verhältnisse eines einzigen Geschäftsjahres beschränkt werden und auch die Erörterung der eigentlichen saisonmäßig oder konjunkturrell erkennbaren Entwicklung späteren Arbeiten vorbehalten bleiben.

¹⁾ „Grundlagen der Betriebsprüfung“, Techn. u. Wirtschaft, Heft 8 (August) 1932, S. 181.

1. Die Rohbilanz als Ausgang

Jede Bilanzanalyse geht von der Rohbilanz aus, wie sie in vereinfachter Form in der Zahlentafel 1 wiedergegeben ist. Denn nur die Rohbilanz zeigt dem Untersuchenden die ungeschminkte Wahrheit der inneren Zusammenhänge. Hierbei wird allerdings vorausgesetzt, daß die von der Buchhaltung gelieferten Unterlagen „rechtlich einwandfrei“ sind und auch die eigentlichen Bilanzansätze wenigstens angenähert als „vermögensmäßig angemessen“ betrachtet werden können²⁾.

Bereits aus der Rohbilanz, welche zunächst nur die Wertbewegung (Soll- und Habenumsätze), die Veränderung des Wertstandes (Eröffnungs- und Abschlußbestand) und die Wertbildung (Kosten und Ertrag) im Berichtsjahre wiedergibt, ist eine Reihe allgemeiner, zwar noch der weiteren Aufklärung bedürftiger Feststellungen zu machen. So weisen z. B. fast sämtliche Aktivposten eine Steigerung während des Berichtsjahres auf. Bei den Passiven ist eine

²⁾ „Die industrielle Wirtschaftsprüfung“, Techn. u. Wirtschaft, Heft 10 (Oktober) 1931, S. 237.

Zahlentafel 1. Rohbilanz (vereinfacht). Werte in 1000 RM

	Kontenplan	Eröffnungsbestand		Umsätze		Salden		Abschlußbestand	
		Soll	Haben	Soll	Haben	Soll	Haben	Soll	Haben
a	b	c	d	e	f	g	h	i	k
1.	Anlagen	1 644,4		101,8	115,9		14,1	1 630,3	
2.	Waren	1 147,3		3 271,5	3 196,4	75,1		1 222,4	
3.	Kunden	730,4		5 784,5	5 729,1	55,4		785,8	
4.	Wechsel	1,1		424,6	424,2	0,4		1,5	
5.	Bankguthaben	68,0		4 344,5	4 323,4	21,1		89,1	
6.	Kassen usw.	42,1		4 021,7	4 010,4	11,3		53,4	
7.	Eigenkapital		2 080,7						2 080,7
8.	Hypotheken		900,0						900,0
9.	Lieferanten		433,5	3 833,6	3 713,2	120,4		313,1	
10.	Akzente		218,6	770,3	911,4		141,1	359,7	
11.	Bankschulden								
12.	Privatkonten		0,5	0,2			0,2		0,3
13.	Kosten			5 842,0					
14.	Ertrag				5 970,7				
15.	Gewinn und Verlust						128,7		128,7
16.	Insgesamt	3 633,3	3 633,3	28 394,7	28 394,7	283,9	283,9	3 782,5	3 782,5

Zahlentafel 2. Wertbewegung der Umsatzbilanz (vereinfacht). Werte in 1000 RM

Kontenplan L = Lieferung Z = Zahlung V = Verrechnung	Soll		Haben														
	ins-gesamt	1. An-lagen	2. Waren	3. Kunden	4. Wech-sel	5. Bank-guthaben	6. Kassen usw.	7. Eigen-kapital	8. Hypo-then	9. Liefe-ranten	10. Ak-zepte	11. Bank-schulden	12. Pri-vat-konten	13. Kos-ten	14. Ertrag	15. Gewinn und Verlust	
																	V
1. Anlagen	L	101,8															
2. Waren	L	3 271,5								101,8							
3. Kunden	L	5 784,5								3 271,5							
4. Wechsel	Z	424,6			424,6												
5. Bankguthaben	Z	4 344,5			3 459,2	814,4	528,5	37,1									5,3
6. Kassen usw.	Z	4 021,7			1 845,3		313,8	1 862,6									
7. Eigenkapital																	
8. Hypotheken																	
9. Lieferanten	Z	3 833,6			109,8		2 504,2	308,2					911,4				
10. Akzepte	Z	770,3					770,3										
11. Bankschulden																	
12. Privatkonten	Z	0,2						0,2									
13. Kosten	V	5 842,0	115,9	3 196,4			206,6	1 802,3					339,9				180,9
14. Ertrag																	
15. Gewinn u. Verlust																	
16. Insgesamt		28 394,7	115,9	3 196,4	5 729,1	424,2	4 323,4	4 010,4					3 713,2	911,4			5 970,7

Umschichtung von der Finanzierung mittels Lieferantenkrediten auf eine solche mittels Akzeptkredit zu verzeichnen. Hierbei ist besonders bemerkenswert, daß trotz der erheblichen Vermehrung der flüssigen Mittel (Ziffer 5 und 6) gleichzeitig gesteigerte Kredite in Anspruch genommen wurden, was vermutlich auf die stärkere Verwendung von Akzeptkrediten (gebundene Laufzeit, Einlösungsreserven) zurückzuführen ist.

a) Die Umsatzbilanz

Vergegenwärtigt man sich sodann den Verlauf der eigentlichen Wertbewegung, wie er in der sogenannten „Umsatzbilanz“ zum Ausdruck kommt, so stellt sich die Zusammenfassung des in der doppelten Buchführung unter dem Buchungsvermerk „per — an“ ermittelten Kapitalverkehrs wie in Zahlentafel 2 aufgeführt dar. Die „Haben“-Aufteilung der einzelnen „Soll“-Posten ist deutlich erkennbar, die Wertbewegung hier also im Gegensatz zur Zahlentafel 1 auch nach Ursprung und Zweck aufgedeckt.

Dadurch wird das in der Rohbilanz nur summarisch gefaßte Ergebnis der eigentlichen Umsatzbilanz in weiteren Einzelheiten ersichtlich. So erhält man z. B. bereits Auf-

schluß über die Zahlungsweise der Kundschaft (Haben 3) und der Firma selbst an ihre Lieferanten (Soll 9), die Verwendung der hereingenommenen Wechsel (Haben 4) und die Regulierung der eigenen Akzepte (Soll 10), die Herkunft (Soll 5 und 6) und Verwendung (Haben 5 und 6) der flüssigen Mittel (Bankguthaben und Kassen) u. a. m. Man erkennt fernerhin wenigstens in rohen Umrissen den Ursprung des Ertrages (Haben 14) und die artliche Gliederung der Kosten (Soll 13). Auch ohne große Kostenstatistiken ersieht man den Umfang der Abschreibungen (Haben 1), der Materialentnahmen vom Lager (Haben 2), der Auslagen für Löhne und sonstige unmittelbar gezahlte Kosten (Haben 5 und 6), der für Betriebszwecke direkt bezogenen Hilfsmaterialien usw. vom Lieferanten (Haben 9) sowie der Vergütungen, die auf die Bruttoerträge gewährt, aus internen Verrechnungs- und Kontrollgründen aber nicht über die Kontengruppe Kunden, sondern unmittelbar über Kosten abgesetzt worden sind (Haben 14).

Nun ergibt die Zahlentafel 2 zunächst nur eine rein quantitative Analyse der Jahresumsätze, ohne daß daraus die eigentlichen saisonmäßigen und konjunkturellen Bewegungen ersichtlich wären, wie man sie für die Charakteri-

Zahlentafel 3. Bestandsbilanzen (vereinfacht). Werte in 1000 RM

Kontenplan	Eröffnungsbestand		Abschlußbestand		Durchschnitts-Jahresbilanz		Bestand aus Monatsmittel			
	Soll	Haben	Soll	Haben	Soll	Haben	Soll	Haben		
	a	b	c	d	e	f	g	h	i	k
1. Anlagen		1 644,4		1 630,3		1 637,3		1 656,2		
2. Waren		1 147,3		1 222,4		1 184,9		1 418,3		
3. Kunden		730,4		785,8		758,1		694,4		
4. Wechsel		1,1		1,5		1,3		2,8		
5. Bankguthaben		68,0		89,1		78,5		89,3		
6. Kassen usw.		42,1		53,4		47,8		53,2		
7. Eigenkapital				2 080,7		2 080,7		2 080,7		2 080,7
8. Hypotheken				900,0		900,0		900,0		900,0
9. Lieferanten				433,5		313,1		373,3		210,6
10. Akzepte				218,6		359,7		289,2		390,0
11. Bankschulden										
12. Privatkonten				0,5		0,3		0,4		0,4
13. Kosten										
14. Ertrag										
15. Gewinn u. Verlust						128,7		64,3		332,5
16. Insgesamt		3 633,3		3 633,3		3 782,5		3 782,5		3 914,2

Zahrentafel 4. Ermittlungsweise der Umschlagsanalyse (Kunden). Werte in 1000 RM

a	Verkehr		Saldenbewegung		Saldenstand				Kontenstand (Soll)		Umschlagsdauer in Mon.
	Soll	Haben	Soll	Haben	Monatsende		Monatsmittel		Monatsende	Monatsmittel	
					Soll	Haben	Soll	Haben			
b	c	d	e	f	g	h	i	k	l	m	
Vortrag . . .	730,4								730,4		
Januar . . .	383,3	441,1		57,8		57,8		28,9	672,6	701,5	
Februar . . .	658,1	530,2	127,9		70,1		6,2		800,5	736,6	
März . . .	549,0	543,1		5,9	76,0		73,0		806,4	803,4	
April . . .	335,4	494,3		158,9		82,9		3,4	647,5	727,0	
Mai . . .	476,4	494,1		17,7		100,6		91,8	629,8	638,6	
Juni . . .	428,6	440,9		12,3		112,9		106,8	617,5	623,6	
I. Halbjahr . .	2 830,8	2 943,7	133,8	246,7			79,2	230,9		4 230,7	1,44
Juli . . .	317,6	368,6		51,0		163,9		138,4	566,5	592,0	
August . . .	367,4	393,3		25,9		189,8		176,8	540,6	553,6	
September . . .	404,7	372,7	32,0			157,8		173,8	572,6	556,6	
Oktober . . .	589,5	416,0	173,5		15,7			71,0	746,1	659,4	
November . . .	726,9	497,8	229,1		244,8		130,2		975,2	860,6	
Dezember . . .	547,6	737,0		189,4	55,4		150,1		785,8	880,5	
II. Halbjahr . .	2 953,7	2 785,4	434,6	266,3			280,3	560,0		4 102,7	1,48
Ganzjahr . . .	5 784,5	5 729,1	568,4	513,0			359,5	790,9		8 333,4	1,46
Vortrag . . .		785,8		55,4			431,4				
Sa.	6 514,9	6 514,9	568,4	568,4	462,0 406,6	865,7 865,7	790,9	790,9	8 305,7 8 361,1		
					868,6	1 731,4 868,6			16 666,8		
						862,8		431,4	8 333,4		
Mittelwerte											
I. Halbjahr . .	471,8	490,6								705,1	1,44
II. Halbjahr . .	492,3	464,2								683,7	1,48
Ganzjahr . . .	482,0	477,4				36,0		36,0	694,4	694,4	1,46

Bemerkung: Umschlagsdauer in Monaten = $\frac{\text{Kontenstand im Monatsmittel (l)}}{\text{Umsatzwert im Monatsmittel (c)}}$, und zwar Umsatzwert derjenigen Kontenseite, durch den der Kontenstand verschwindet.

sierung der Dynamik des Kapitalverkehrs benötigt. Diese werden am besten prozentual zum mittleren Monatsumsatz im Jahresdurchschnitt ermittelt (vgl. Zahrentafel 4: Verkehr, Mittelwerte), hier jedoch aus Raummangel nicht näher behandelt. Ihre Auswirkungen sowie die daraus zu ziehenden wichtigen Schlußfolgerungen für die Beurteilung des Unternehmens darzulegen, muß späteren Aufsätzen vorbehalten bleiben.

b) Die Bestandsbilanz

Um jedoch den Einfluß der saisonmäßigen und konjunkturellen Umsatzentwicklung auf den Wertstand der einzelnen Kontengruppen und insbesondere auch den Umfang der gesamten Bilanzausweitung zum Ausdruck zu bringen, ist in der Zahrentafel 3 den Bestandswerten der reinen Stichtagbilanzen (Eröffnungsbestand, Abschlußbestand und das aus beiden gezogene arithmetische Mittel) eine Bestandsbilanz aus den Monatsmitteln im Jahresdurchschnitt gegenübergestellt. Die Art ihrer Ermittlung ist aus Zahrentafel 4 (Kontenstand) ersichtlich.

Vergleicht man in Zahrentafel 3 die Ergebnisse der Stichtagbilanzen mit denen der aus den Monatsmitteln im Jahresdurchschnitt errechneten Bilanz, so erkennt man deutlich, daß die Bilanzstichtage für den mittleren Wertstand des betreffenden Berichtsjahres nicht maßgebend sind, sondern in Zeitpunkte fallen, die eine Entspannung im Gesamtkapitalbedarf (Bilanzausweitung), eine verhältnismäßige Liquidität in den Waren- und Kundenkonten und eine Entlastung in den Akzeptkrediten zu Lasten der Lieferantenkredite aufweisen. Beachtenswert ist fernerhin das Erfolgsergebnis, welches im Jahresmittel ein um das

2 1/2 fache höhere Ausmaß aufweist als das Abschlußergebnis. Die hier scheinbar vorhandene Unstimmigkeit deutet darauf hin, daß starke saisonmäßige Schwankungen in den Erfolgsergebnissen vorliegen müssen, die namentlich die letzten Monate erheblich belasten. Wie später noch aus der Abb. 3 (vgl. den zweiten Teil dieser Arbeit im Oktoberheft 1932) hervorgeht, dürfte der scharfe Abfall des Abschlußergebnisses gegenüber dem Jahresmittel aber auch darin seine Erklärung finden, daß am Jahresende erhebliche interne Abschreibungen vorgenommen worden sind, die naturgemäß das Endergebnis beeinflussen.

Für die Beurteilung der Firma und insbesondere die Erhellung von Art und Ausmaß ihrer Kapitalbeschaffung und Kapitalverwendung sind aber nicht die Bilanzstichtage, sondern der Wertstand im Jahresdurchschnitt entscheidend, von dem aus nach oben und unten die saisonmäßigen und konjunkturellen Auswirkungen den Verlauf in den einzelnen Monaten wie bei der Umsatzentwicklung bestimmen. Auch hierauf einzugehen, muß späteren Arbeiten vorbehalten bleiben. Ihr Gesamtverlauf ist aus der Abb. 3 zu erkennen.

Zusammengefaßt ermöglichen sämtliche Bilanzen zwar bereits einen Einblick in die allgemeinen Firmenverhältnisse (einschließlich der eigentlichen Erfolgsbilanz, die erst später behandelt wird). Sie gestatten aber noch nicht, ein Urteil über die wirtschaftliche Zweckmäßigkeit der Betriebs-, Geschäfts- und Finanzgebarung zu geben. Hier muß die vertiefende Bilanzanalyse als Grundlage und Rahmen der individuellen Betriebsprüfung einsetzen¹⁾.

2. Die kapitalwirtschaftlichen Zusammenhänge

Bevor auf die drei Hauptgruppen kapitalwirtschaftlicher Analysen eingegangen werden kann, ist es notwendig, sich an Hand einer Vorstellungsskizze einmal die tatsächlichen Zusammenhänge zu vergegenwärtigen, wie sie in den wertmäßigen Bewegungen (Kapitalverkehr), Veränderungen (Kapitalzustand) und Entwicklungen (Kapitalbildung) im Rahmen eines vereinfachten Kontenplanes zum Ausdruck kommen.

Zu diesem Zwecke ist in der Abb. 1 die aus der Zahlentafel 2 ersichtliche Wertbewegung der Umsatzbilanz kontenmäßig zur Darstellung gebracht. Im Gegensatz zu der im wesentlichen nach dem Gesichtspunkt der Liquidität bzw. des Obligo geordneten Reihenfolge der Rohbilanz (vgl. Zahlentafel 1) ist hierbei eine Kontenanzordnung gewählt, wie sie der eigentlichen Sinnrichtung des inneren kapitalwirtschaftlichen Aufbaues und Ablaufes entspricht¹). Gemäß den Grundsätzen der Erfolgs-

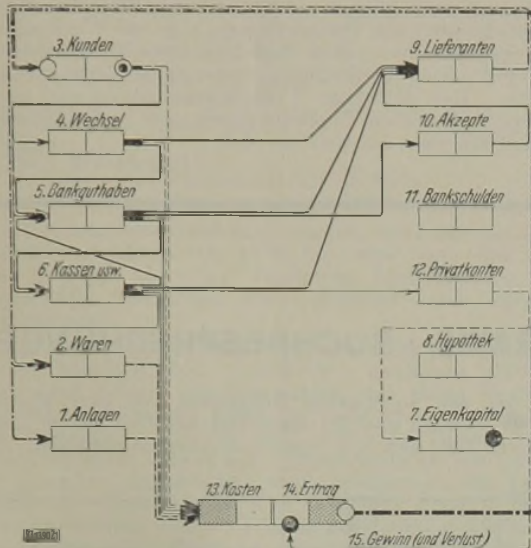


Abb. 1. Wertbewegung der Umsatzbilanz

Erläuterung zu Abb. 1 und 2

--- Lieferung — Zahlung - - - - - Verrechnung

Die verschiedenen Strichstärken kennzeichnen die Bedeutung

ist, kapitalwirtschaftlich gedacht, selbstverständlich ein Irrtum. Stellt doch die Erfolgsrechnung stets nur eine ausgebaute Gewinn- und Verlustrechnung dar und ist als solche in Wirklichkeit nicht anders als ein Teil des Kapitalkontos (Eigenkapital) zu werten. Denn, wie ja auch ohne weiteres noch aus dem Kapitalkonto primitiver Buchführungs- und Bilanzierungssysteme ersichtlich, das Kapitalkonto (Eigenkapital) erfährt nicht etwa nur die erstmalige Kapitaleinlage oder den thesaurierten Erfolg der jeweiligen Wertbildung (Gewinn oder Verlust). Darüber hinaus bildet es auch die Kernzone der gesamten Wertbewegung und außerdem noch den Grundstein, auf dem und dem gegenüber sich der wertmäßige Aufbau der eigentlichen Wirtschaftsstruktur eines Unternehmens vollzieht. Das Kapitalkonto und damit das Eigenkapital ist somit in Wahrheit für die gesamte Kapitalwirtschaft, mag sie sich nun als wertmäßige Bewegung (Kapitalverkehr), Veränderung (Kapitalzu-

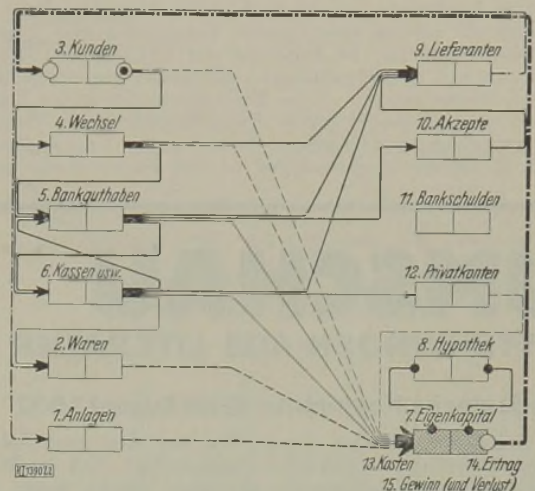


Abb. 2. Der kapitalwirtschaftliche Zusammenhang

Günstigste Erfassungsmöglichkeiten

○ des Lieferungsumsatzes ⊙ des Zahlungsumsatzes

● der Kapitalneubildung (Erfolg)

rechnung sind die Kontengruppen „13. Kosten“ und „14. Ertrag“ besonders herausgezogen. Im übrigen ist kenntlich gemacht, an welchen Stellen der Zusammenhang in der Wertbewegung auf Grund von tatsächlichen „Lieferungen“ und „Zahlungen“ bzw. nur auf Grund von buchmäßigen „Verrechnungen“ erfolgt. Hierdurch wird insbesondere der Charakter der Kontengruppe „13. Kosten“ verdeutlicht, in der teils unmittelbare Kapitalaufwendungen (z. B. Zahlungen für Hilfslöhne), teils unmittelbar (z. B. Warenbestandteile) oder mittelbar (z. B. Abschreibungen auf Anlagen) verrechnete Kosten zusammenfließen, von denen die beiden letzteren im Grunde genommen nichts anderes als vorher in irgendeiner Weise aktivierte Kapitalaufwendungen darstellen. Es ist wichtig, sich über diese Zusammenhänge klar zu werden, weil mit der Aufdeckung der Verrechnung gleichzeitig diejenigen Teile der Wertbewegung offensichtlich werden, wo infolge der bei den Aktivierungen und Verrechnungen zugrunde zu legenden Annahmen (Vorschätzung der zukünftigen Realisierbarkeit) Fehlerquellen der wertmäßigen Erfassung vorhanden und damit Fehlwertungen möglich sind. Zum richtigen Verständnis der in der Abb. 1 ausgeführten Wertbeziehungen ist eine weitere Klarstellung notwendig. Bekanntlich ist, namentlich in industriellen Unternehmungen, bei der Entwicklung der Erfolgsrechnung neben dem Einfluß kalkulatorischer Gesichtspunkte das Bestreben vorherrschend gewesen, dem Warenkonto (Fabrikbestände) aus Gründen der Überwachung den Charakter des reinen Bestandkontos an Stelle des „gemischten“ Kontos zu geben. Infolgedessen erscheint heute in industriellen Rechnungswesen (Betriebsrechnung) nicht selten die Gruppe der Erfolgskonten gleichsam als Ableger des Warenkontos. Das

stand) oder Entwicklung (Kapitalbildung) äußern, das Herz des Gesamtorganismus.

Führt man in der Darstellung der eigentlichen Wertzusammenhänge die Erfolgskonten wieder auf ihren zuvor erwähnten Ursprung zurück, oder mit andern Worten gliedert man sie wieder in das Kapitalkonto (7. Eigenkapital) ein (vgl. Abb. 2), so erhält man damit gleichzeitig auch eine wirklichkeitsgetreue Darstellung der Bewegungsvorgänge, Zustandsveränderungen und Erfolgsentwicklungen der Kapitalwirtschaft in ihrer inneren, kontenmäßig gebundenen Gesetzmäßigkeit.

Die gesamte Wertbewegung (Leistung) wird durch das Ausmaß und Tempo sämtlicher Teilbewegungen (Umsätze) bestimmt, welche sich in den durch den Kontenplan gekennzeichneten Aktiv- und Passivgruppen des Gesamtsystems vollziehen. Will man also den Umschlag in der Wertbewegung, oder mit andern Worten den Umschlag des jeweiligen Kapitaleinsatzes, ermitteln, so ist es notwendig, die Umschlagsverhältnisse in der Gesamtheit zu analysieren und nicht nur an Hand einzelner irgendwie herausgegriffener Kennziffern (Gesamtkapitalumschlag, Lagerumschlag oder dgl.) zu erfassen. Die Umschlagsanalyse muß sich also sowohl auf die Umschlagsverhältnisse der einzelnen Gruppen (Konten) für sich, als auch auf ihre Auswirkungen auf den Gesamtkapitaleinsatz und die Gesamtumsatzleistung erstrecken. Als Maßstab für die Gesamtumsatzleistung wird bei Erwerbsunternehmungen zweckmäßigerweise entweder die Lieferung (Warenumsatz) oder die Zahlung (Geldumsatz) im Verkehr mit der Kundschaft gewählt¹). Die Bedeutung des

Eigenkapitales im Rahmen des Kapitalumschlages wird aus dem Vergleich der Abb. 1 und 2 deutlich erkennbar.

Darüber hinaus ist aber gerade aus der Abb. 2 ersichtlich, wie der innere Gesamtzusammenhang im Ablauf und Aufbau der Wertbewegung (Kapitalumschlag) nur durch das Kapitalkonto (Eigenkapital) vervollständigt wird. Es muß späteren Arbeiten vorbehalten sein, aufzuzeigen, wie sich gerade die Veränderung im Ausmaß des Kapitalkontos im Rahmen einer bestimmten Wertbewegung auf die innere Struktur der Kapitalwirtschaft eines Unternehmens auswirkt.

Wichtig ist hierbei auch die Rolle des „fest verfügbaren“ (langfristigen) Fremdkapitals, wie es im Hypothekenkonto (8) der Abb. 1 bzw. 2 zum Ausdruck kommt. Langfristiges Fremdkapital dient zwar der Verstärkung des Eigenkapitals und ist daher auch nur über das letztere in den Wertzusammenhang eingeschaltet. Aber, und das ist bei der Beurteilung streng zu berücksichtigen, es ist und bleibt Fremdkapital. Es verlangt als solches eine feste Verzinsung und Tilgung (Mußaufwand) und ist daher bei der Prüfung des Bilanzzustandes und Betriebserfolges stets wieder aus dem Eigenkapital auszugliedern. Eine Zusammenfassung des Eigenkapitales und langfristigen Fremdkapitales als Beurteilungsgrundlage der Kapitalwirtschaft eines Unternehmens, wie z. B. bei der Risikoanalyse, ist also letzten Endes nicht

angängig, wengleich selbstverständlich der Anteil des derartig gesicherten Fremdkapitales an der Gesamtkapitalbeanspruchung für die Gesamtbeurteilung von Wichtigkeit ist.

Und schließlich läßt die Darstellung der Abb. 2 auch noch folgendes erkennen: Das Kapitalkonto (Eigenkapital) zeigt nicht nur die Grenzen der letzten Endes freien Verfügungsmöglichkeit über die auf der Aktivseite ausgewiesenen, dem eigentlichen Verwendungszweck zugeführten Kapitaleinsätze des betreffenden Unternehmens auf. Es ist auch nicht nur der eigentliche letzte Reservefonds für die im Verlaufe der Geschäftsabwicklung entstehenden Betriebsverluste. Bildet es doch auch den einzigen, wirklich verfügbaren Ausgleichsfonds, durch den die elastische Anpaßbarkeit an die konjunkturellen Wertveränderungen der Aktivseite (z. B. Waren, Anlagen) ermöglicht werden kann. Denn sind z. B. für die Anschaffung von Waren und Anlagen keine fremden Mittel verwandt, so wirkt sich ein Preisrückgang nur im Wertmaß des Eigenkapitales aus, ohne daß hier vom Standpunkt der Kaufkraft des Eigenkapitales wesentliche Veränderungen eintreten. Ein derartiges Unternehmen bleibt also gegenüber konjunkturellen Veränderungen auch im kapitalmäßigen Aufbau stets elastisch in sich. [1390]

(Fortsetzung folgt.)

UMSCHAU

MITTEILUNGEN AUS LITERATUR UND PRAXIS / BUCHBESPRECHUNGEN

Die deutsche Konjunktur Mitte August 1932

Der Schweizer Bankier *Somary* hat vor etwa zwei Jahren die merkwürdige Voraussage ausgesprochen, daß die Weltwirtschaft erst dann wieder gesunden würde, wenn vier Ereignisse eingetreten wären: der Umbau des italienischen Bankwesens, der Zusammenbruch der deutschen Großbanken, der Abgang Englands vom Goldstandard und der Sturz des Kreuger-Konzerns. Diese Dinge sind genau in der vorhergesagten Reihenfolge eingetroffen, und *Somary* hat kürzlich in einer kleinen Schrift „Krisenwende“ die Möglichkeiten skizziert, unter denen jetzt ein Wiederaufstieg erfolgen könnte. Auch er kommt wie die meisten bedeutenden Beurteiler der Lage zu der Forderung nach der Aufhebung der politischen Zahlungen und der Wiederherstellung der freien Weltwirtschaft. Er wendet sich gegen Autarkiebestrebungen und Währungsexperimente jeder Art. Für besonders schädlich hält er die zu früh vorgenommenen Versuche, der Depression in die Speichen zu fallen (Hoover-Plan von 1929), und wirklich ist es ja interessant, daß der einzige energische Versuch einer Konjunkturpolitik, nämlich eine sofortige Geldverbilligung schon zu Beginn der Krise, wie sie in den Vereinigten Staaten von Amerika erfolgte, dieser nichts von ihrer Schärfe hat nehmen können. Für ebenso schädlich hält er eine zu frühe Stabilisierung der Warenpreise, alle Bestrebungen, kranke Zweige durch Subventionen künstlich am Leben zu halten, und schließlich jede Kreditschöpfung, die ja ohne Währungsexperimente in den meisten Ländern heute nicht mehr denkbar ist. Es fehlt uns, wie er sagt, weder an Kapital noch an Kredit, sondern an guten Schuldnern.

Betrachtet man die augenblickliche Lage mit den Augen dieses klugen Sachkenners, so scheint die Hoffnung nicht ganz unberechtigt, daß etwas wie eine Krisenwende sich wirklich allmählich anbahnt. Wir finden heute in der ganzen Welt eine Geldflüssigkeit, die fast ohne Beispiel ist, und die selbst auf ein währungsmäßig so hart bedrängtes Land wie Deutschland nicht ohne Einfluß blieb. An den amerikanischen Börsen ist seit Mitte Juli eine Haussewelle im Gange, die auch auf die europäischen Plätze ausstrahlte und zum erstenmal seit langer Zeit einen Optimismus beweist, der einen längeren Atem hatte als nur wenige Tage. Auch die Warenpreise sind nicht weiter gestürzt, vielmehr sind an einigen Warenbörsen sprunghaft steigende Notierungen zu beobachten. Wäh-

rend von den wichtigsten Rohstoffen vor zwei Monaten noch elf schwach und nur einer fest beurteilt wurde, liegen heute elf fest und nur einer unverändert schwach. Die

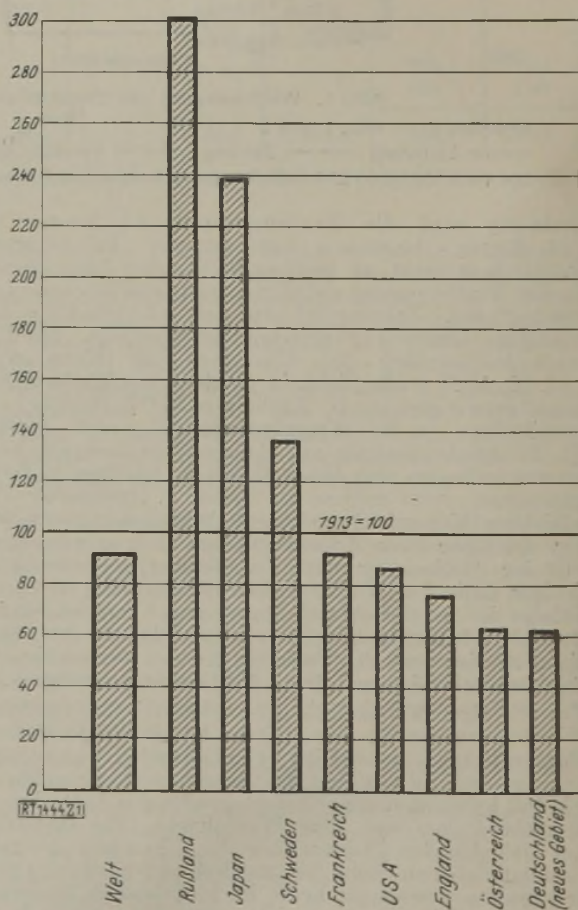


Abb. 1. Die Weltproduktion Ende 1931, 1913=100

reagiblen Warenpreise sind zum erstenmal seit Jahren einige Punkte gestiegen.

In der Weltproduktion (Abb. 1) ist seit Beginn des Jahres eine Verschiebung zwischen den einzelnen Staaten eingetreten, die nicht ohne Beachtung bleiben darf. Die gesamte Produktion ist weiter um rd. 10 % gefallen. Einige Staaten wie Rußland und Japan haben ihren Anteil wesentlich steigern können, die Mehrzahl der hochkapitalistischen Staaten liegt Mitte 1932 schlechter als zu Jahresbeginn, besonders England, Schweden und Nordamerika. Andere Länder haben sich auf dem früheren Stand halten können; unter ihnen außer Frankreich merkwürdigerweise auch Deutschland, das zwar absolut am schlechtesten steht, aber im Gegensatz zu den eben genannten Ländern seinen Anteil an der Weltproduktion in den letzten Monaten erhalten konnte.

Wie in Deutschland, so ist in der ganzen Welt der Produktionsrückgang verschieden auf die Wirtschaftszweige verteilt. Am günstigsten schneiden die konsumnahen Industrien ab, am schlechtesten die reinen Produktionsgüter-Industrien. So ist gegenüber der Hochkonjunktur die Beschäftigung zurückgegangen in der

Papierindustrie auf 88 %
 Textilindustrie auf 83 %
 Erdölgewinnung auf 95 %,

dagegen in der

Eisen- und Stahlindustrie auf 45 %
 und im Schiffbau sogar auf 12 %.

Die amerikanische Großstahlindustrie weist nur noch einen Beschäftigungsgrad von 14 % auf, aber auch hier zeigen sich Ansätze zu einer Belebung, besonders in einer wachsenden Nachfrage nach Roheisen und auf dem Schrottmarkt.

Wie gesagt ist der Produktionsindex Deutschlands in den letzten Monaten fast unverändert geblieben (Abb. 2). Auch hier sinken die Grundstoffe mit ihrer Erzeugung langsam noch immer (Abb. 3); die kurze Besserung in den Monaten April bis Juni war auf Russenaufträge zurückzuführen. Auch der Zementabsatz ist entsprechend der gestörten Bautätigkeit weit geringer als im Vorjahr (Abb. 4). Fast unverändert sind die Umsätze in den Konsumvereinen (Abb. 5) nach dem letzten Absturz um die Jahreswende. Zwar ist auch der Einzelhandel, besonders in den Warenhäusern, gegen das Vorjahr um 15 bis 20 %, gegen 1930 um 30 % zurückgegangen. Doch scheint es auch hier, als ob die Kurven sich ihrem Tiefpunkt nähern und die jetzt noch gebliebene Umsatztätigkeit den eisernen Umsatz der Volkswirtschaft darstellt.

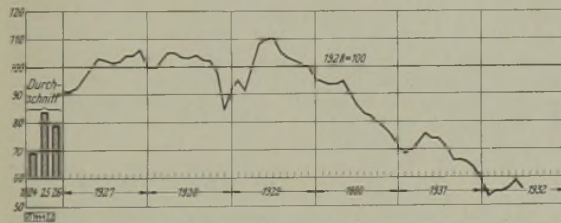


Abb. 2. Produktionsindex des Instituts für Konjunkturforschung, neue Berechnung, 1928 = 100

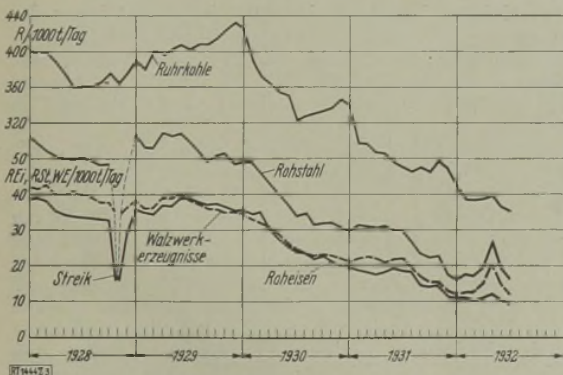


Abb. 3. Die Erzeugung von Grundrohstoffen 1928 bis 1932 (arbeitstäglich)

Beim Rückgang der Arbeitslosenziffern müssen die veränderten Unterstützungsbestimmungen berücksichtigt werden, so daß die Gesamtzahl der Arbeitsuchenden (heute rd. 5,3 Mill.) immer noch sehr hoch ist. Konjunkturell scheint sich die Arbeitslosigkeit nach wie vor langsam zu verschärfen, allerdings in einem Zeitmaß, das auch hier die Nähe des Tiefpunktes vermuten läßt (Abb. 6 und 7). Während in guten Jahren die Arbeitslosigkeit vom Höhepunkt zum Tiefpunkt um 1,5 bis 1,8 Mill. Arbeitskräfte zurückging, wurden in diesem Jahr nur rd. 650 000 Arbeiter während der Saison wieder in die Produktion aufgenommen.

Die allmähliche Auftauung des deutschen Geldmarktes zeigt Abb. 8. Diese Geldflüssigkeit ist um so bemerkenswerter, als wir in vieler Beziehung zur Zeit unter einem künstlichen Schleier von Moratorien, Zahlungsbeschränkungen und Stillhalteaktionen stehen, der erst bei einer wirklichen Gesundung wieder schwinden kann. Sie zeigt

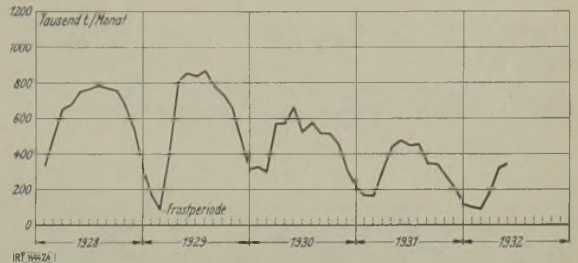


Abb. 4. Zementabsatz 1928 bis 1932, monatliche Ziffern

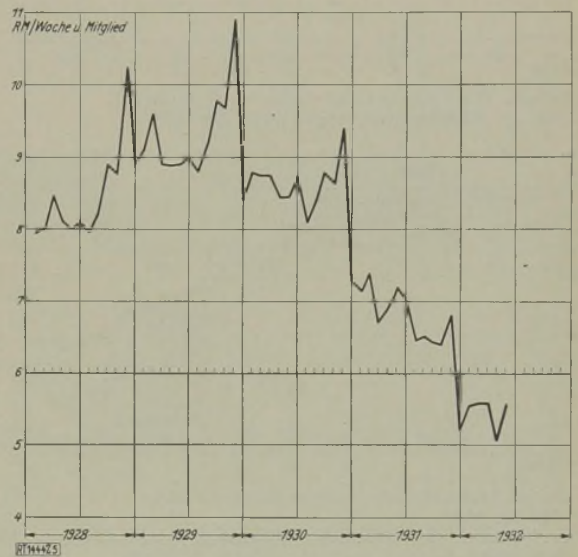


Abb. 5. Umsätze der Konsumvereine je Woche und Mitglied (Institut für Konjunkturforschung)

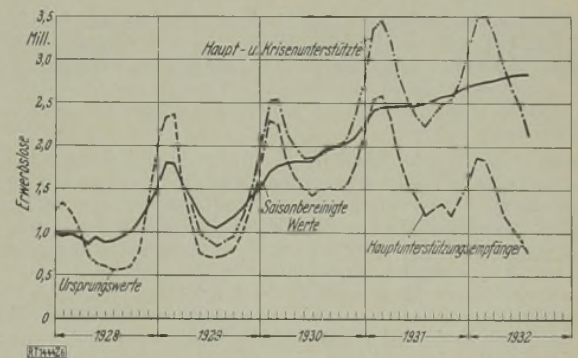


Abb. 6. Unterstützte Erwerbslose (Hauptunterstützungsempfänger ohne Krisenfürsorge) um die Monatsmitte, ursprüngliche und saisonbereinigte Werte (nach Donner, I. f. K.) 1928 bis 1932

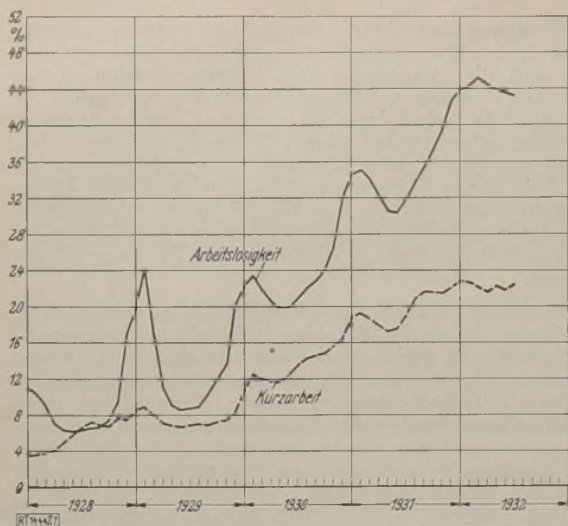


Abb. 7. Arbeitslosigkeit und Kurzarbeit in % der erfaßten Gewerkschaftsmitglieder 1928 bis 1932

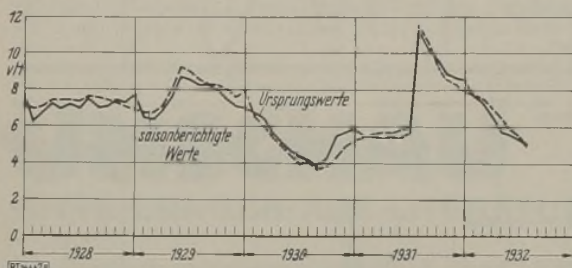


Abb. 8. Die deutsche Geldkurve nach Ausschaltung der Saisonschwankungen 1928 bis 1932

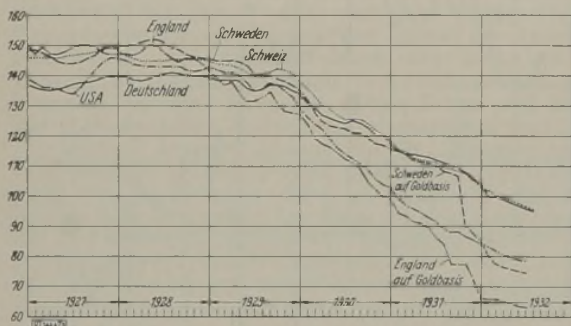


Abb. 9. Internationale Großhandelskennziffern 1927 bis 1932

Deutschland (Statistisches Reichsamt), England (Economist), Schweiz (Lorenz), Schweden (Comm. Koll.), Vereinigte Staaten von Amerika (Bradstreets) England und Schweden ab September 1931 auf Goldwert umgerechnet

aber selbst in einem politisch so unsicheren Lande wie Deutschland, welch unbändiges Bestreben das Geld hat, zur Anlage zu drängen und Zinsen zu bringen. Eine Fortsetzung dieser leichten Verfassung des Geldmarktes muß wirtschaftlich über kurz oder lang zu einer neuen Belebung führen.

Die Großhandelskennziffern der verschiedenen Staaten sinken zwar noch weiter, doch kommt in ihnen der bereits erwähnte Umschwung auf den Rohstoffmärkten noch nicht zum Ausdruck (Abb. 9). Zwar ist dieser sicherlich zum größten Teil auf spekulative Erwägungen zurückzuführen, aber was bedeutet Spekulation anders als eine neue vertrauensvollere Beurteilung der Lage, eine Wiederkehr des Optimismus, der seit Jahren endgültig begraben schien? Fast am Ende jeder Depression steht eine solche spekulative Welle, deren Berechtigung rein logisch nicht begründet werden kann, die aber die bessere Zukunft vorausahnt, bevor ihre ersten beweisbaren Zeichen sichtbar werden.

Es scheint demnach, als ob der langsame Anstieg aus dem

schweren Zusammenbruch der letzten Jahre bevorsteht. Eine andere Frage ist freilich, wie weit Deutschland, innenpolitisch ungewiß und außenpolitisch isolierter als noch vor wenigen Monaten, an ihm teilhaben wird. Das ist heute bei uns keine wirtschaftliche Frage mehr, sondern eine politische. *Brasch* [1444]

Wirtschaftswissenschaft und -politik

Die Krankheit Europas¹⁾. Handbuch für die deutsche Freiheitspolitik. Von *F. W. Bitter* und *A. Zelle*. Freiburg i. Br. 1932, Niels Kampmann Verlag. 316 S. Preis 4,60 RM.

Ein ungemein zeitgemäßes Buch, das auch über seinen ursprünglichen Zweck hinaus jedem zur Lektüre empfohlen werden kann! Bestimmt ist es in erster Linie für diejenigen Deutschen, die viel mit Ausländern zu tun haben, welche Deutschlands Lage und die deutschen Revisionsforderungen falsch beurteilen und keinen rechten Begriff davon haben, wie sehr die Krankheit Europas in den Pariser Friedensschlüssen begründet ist. Es ist außerordentlich zu begrüßen, daß hier einmal zuverlässiges und auch überzeugendes Material zusammengetragen worden ist, das jenseits der Parteien Haß und Gunst steht.

Die Leser dieser Zeitschrift seien vor allem auf den Abschnitt „Zuspitzung in Deutschland“ mit Themen wie der Steuerdruck im In- und Auslande, die Krisis der deutschen Finanzen, die deutsche Arbeitslosigkeit, der Kapitalzins als Krankheitszeichen usw. hingewiesen. Gerade in dem letzten Kapitel sind auf knappstem Raum sehr wichtige Zahlen zusammengestellt, die nicht nur dem Ausländer, sondern auch jedem Deutschen bewußt sein sollten, wenn er über die derzeitigen Wirtschaftsverhältnisse ein Urteil abgibt.

Das Buch ist eine wirkliche Quelle der Belehrung, das nicht aus der Hand gelegt werden sollte, bis der letzte Strich unter die durch den Versailler Vertrag eingeleitete „Nachkriegszeit“ gezogen ist. *Dr. Freitag* [1403]

¹⁾ Vier Monate nach Erscheinen des Buches ist bereits eine Neuauflage nötig geworden, in der Verbesserungen vorgenommen und die Ereignisse der Zwischenzeit berücksichtigt worden sind.

Geld-, Bank- und Börsenwesen

Gründung und Anfänge der Disconto-Gesellschaft Berlin. Von *Walter Däbritz*. München und Leipzig 1931, Duncker & Humblot. 268 S. m. Abb. Preis geh. 11 RM, geb. 13 RM.

Über die Geschichte der deutschen Banken liegen noch verhältnismäßig wenig Veröffentlichungen vor. Insbesondere die Geschichte der großen Berliner Aktienbanken ist noch erstaunlich wenig erforscht. Dieser Mangel wird besonders bemerkbar in einer Zeit, die weitesten Kreisen eindringlich zeigt, welche Bedeutung unsere Großbanken für die gesamte deutsche Volkswirtschaft haben. Man hört dann häufig die Ansicht, daß solche Ereignisse noch nie dagewesen seien, und doch zeigt die Wirtschaftsgeschichte, daß es auch in ihr nichts Neues mehr gibt, daß sich höchstens das Ausmaß ändert. Zu den besten Veröffentlichungen über die Geschichte der deutschen Banken gehört zweifellos die Denkschrift zum 50jährigen Bestehen der Essener Creditanstalt, die 1922 von *Dr. W. Däbritz* bearbeitet wurde.

Von dem gleichen Verfasser ist nun eine Darstellung der „Gründung und Anfänge der Disconto-Gesellschaft Berlin“ als ein „Beitrag zur Bank- und Wirtschaftsgeschichte Deutschlands in den Jahren 1850 bis 1875“ erschienen. Auch in diesem Buch zeichnet *Däbritz* wieder zunächst in großen Zügen die weltwirtschaftlichen Vorgänge des von ihm behandelten Zeitabschnittes und schildert dann, wie sich diese Entwicklung in der Geschichte der Disconto-Gesellschaft ausgewirkt hat. Unter Weglassung aller unwesentlichen Vorgänge von untergeordneter Bedeutung zeichnet er in klaren Linien die wesentliche Entwicklung heraus und verbindet damit eine Würdigung der führenden Persönlichkeiten des jungen Unternehmens. So entstand ein Buch, dem man weiteste Verbreitung wünschen möchte, da es durchaus allgemein verständlich gehalten und nicht nur für den Fachmann bestimmt ist. Es ist zu hoffen, daß auch die weitere Entwicklung der Disconto-Gesellschaft recht bald in gleicher Weise dargestellt werden möchte.

Haßler [1116]

Industrielles Rechnungswesen

Metallstock und Wirtschaftlichkeit. Ein Beitrag zur Frage der Verzinsungskosten auf Hüttenwerken. Von *Rudolf Hoffmann*. (Band 3 der Sammlung „Die Metallhüttenpraxis in Einzeldarstellungen“). Halle 1929, Wilhelm Knapp. 104 S. Preis geh. 8,30 RM, geb. 9,80 RM.

Das vorliegende Buch bietet einen wertvollen Beitrag zu den Bemühungen, die Gestehungskosten in Hüttenbetrieben herabzusetzen. Das Schrifttum auf diesem Gebiet ist außerordentlich gering, um so mehr wird in der jetzigen Zeit nicht nur der Hüttenmann, sondern auch der Metallverarbeiter Anregungen wirtschaftlicher Art gern annehmen. Der erste Teil des Buches begrenzt verschiedene Begriffe, wie z. B. Metallstock, Betriebsleistung, Verzinsungskosten usw. Der zweite Teil geht sehr eingehend auf Einzelheiten am Beispiel einer Blei-Silberhütte ein. Er behandelt den rechnerischen Aufbau der Hütte, die Berechnung des Metallstockes, den Wert der einzelnen Materialien und die Verzinsungskosten.

Wf.
[1179]

Konjunktur und Marktanalyse

Konjunkturstatistik des Großbetriebes. Von *Wilhelm Lüttecke*. Leipzig 1931, Hans Buske Verlag. 100 S. Preis 6,50 RM.

Die vorliegende Arbeit ist in dem Ideenkreis von *Altschul-Frankfurt a. M.* erwachsen. Sie will keine Rezepte bieten, sondern zeigt die Probleme dieses vielfach verkannten Gebietes in einfacher und systematischer Form. Die angewandten Verfahren sind elementar gehalten und bedienen sich der im Rahmen der Praxis üblichen Mittel. Der Praktiker spricht aus seinen Erfahrungen.

Die Betriebsstatistik ist nach wie vor die Grundlage. Durch die Art der Auswertung wird sie zur Konjunkturstatistik ausgebaut. Das ineinandergereihte Betriebszahlenmaterial wird benutzt, um Normen für alle Teilgebiete des Betriebes aufzustellen. Diese erst ermöglichen es dem Leiter, unabhängig von den tausenderlei Einzelercheinungen rasch und einwandfrei die Leistungen seines Betriebes zu beurteilen.

Die Normenbildung erfolgt durch mathematische Analyse. Ihre Durchführung ist indessen zahlenmäßig nicht so einwandfrei möglich wie bei der volkswirtschaftlichen Statistik, die über verhältnismäßig große Reihen verfügen kann. Das, was hier an Zahlenmaterial fehlt, muß durch spezielle Betriebskenntnis ersetzt werden. Der Betriebsstatistiker wird dann in der Lage sein, zuverlässige Durchschnittsergebnisse aufzustellen und die funktionellen Zusammenhänge herauszuarbeiten. Diese Ergebnisse machen es dann möglich, die betriebliche Erkrankung in den Fällen zu erkennen, wo der Heilungsprozeß einsetzen muß. Gliederung ist erforderlich, aber nur im Rahmen des durch die Betriebsgegebenheiten vorgeschriebenen Umfangs.

Lüttecke zeigt uns die einzelnen Gebiete, und zwar die Statistik der Unkosten, der Umsätze, die der Preislagen als weiterer Ausbau der Verkaufsanalyse (Zeitreihen der erzielten Durchschnittspreise), die der rentabelsten Preislagen und die der mengen- und wertmäßigen Bestandsveränderungen, gegliedert nach Roh-, Halb- und Fertigfabrikaten. Die Kontrolle der Lagerverluste behandelt ein Abschnitt über Lagerstatistik. Die laufende Verfolgung der Kostenhöhe der Unternehmung unter Berücksichtigung betrieblich sowie modisch verursachter Verluste wird in einem Abschnitt über die Kalkulationsstatistik herausgearbeitet. Auch die statistische Verkaufsplanung durch Verkaufsförderung und Verkaufsschätzung, die Finanzplanung und nicht zuletzt der Gesamtwirtschaftsplan, aufgebaut auf der Betriebsstatistik, sind wertvolle Kapitel. Trotz der vorhandenen umfangreichen Publikationen auf dem Gebiete der Konjunkturforschung bietet das vorliegende Büchlein vielerlei Anregung für den Praktiker.

Dr. Brandl, Berlin [1254]

Nürnberger Beiträge zu den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, hrsg. v. *Proesler* und *Vershofen*, Heft 27: **Konjunktur- und Saisonempfindlichkeit in der Fertigwarenwirtschaft.** Bearbeitet

vom Institut für Wirtschaftsbeobachtung an der Hochschule für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. Nürnberg 1931, Krisehe & Co. 48 S. m. 4 Taf. u. 17. Diagr. Preis geh. 3,75 RM.

Fünf Mitarbeiter des Instituts für Wirtschaftsbeobachtung legen in einer klaren, knappen, methodisch durchgebildeten Darstellung die Ergebnisse einer Untersuchung vor über die konjunktur- und saisonmäßigen Schwankungsgrade wirtschaftlicher Entwicklungsreihen in besonderer Anwendung auf ausgewählte Geschäftszweige der Verbrauchsgüter (Fertigwaren). Für die Zeit von 1925 bis 1930 wird am Kennzeichen des Inlandabsatzes von der Uerzeugung bis zum letzten Verbrauch verfolgt, wie die Schwankungen in den einzelnen Reihen verlaufen, prozentual verglichen mit der durchschnittlichen Abweichung (Variabilitätskoeffizient). Das Ergebnis ist die Bestätigung des vermuteten Sachverhalts: Die Konjunktorempfindlichkeit des Absatzes von Verbrauchsgütern (Fertigwaren) nimmt in der Richtung von der Uerzeugung zum letzten Verbrauch ab, die Saisonempfindlichkeit nimmt zu.

Diese induktiven Ergebnisse erleben noch nicht Anspruch auf allgemeingültige Gesetzmäßigkeit, wie die Verfasser selbst betonen. Eine Fortsetzung dieser Untersuchungen ist zu wünschen, damit die bisherigen Ergebnisse vergleichend gesichert und allgemeinere Schlüsse möglich werden.

Hessenmüller [1133]

Werbung

Gefesselter Blick. Hrsg. von *Heinz* und *Bodo Rasch*. Stuttgart 1931, Wissenschaftl. Verlag Dr. Zaugg & Co. 140 Abb. Preis 8,50 RM.

Der Blick ist wirklich gefesselt! Das wird jeder von sich sagen können, der diese Neuerscheinung zur Hand nimmt. Denn ein Buchdeckel aus Cellophan ist ganz gewiß neu auf dem Büchermarkt, aber sicherlich auch viel gewagt. Er reizt förmlich zum Weiterblättern, und man empfindet es als angenehm, daß sich denn doch an Stelle eines zweifelhaften Gefühls über Inhalt und Aufmachung Befriedigung darüber feststellen läßt. Bekannte Anzeigen und Werbeschriften, auch solche der Industrie, sind hier — teils zweifarbig — in erstklassigem Kunstdruck veranschaulicht. Eine stärkere Beachtung der letzten würde dem Buch einen weiteren Interessentenkreis erschlossen haben. Man hätte sich die Seiten nutzbar machen können, auf denen es gerade wegen ihrer geringen Ausnutzung am Satzbild mangelt.

Die Schrift enthält 25 kurze Monographien derjenigen, deren Entwürfe hier vorliegen. Die wiedergegebenen Darstellungen wurden vom Graphischen Klub, Stuttgart, Anfang 1930 ausgestellt. Die Eigenart dieser Darstellungen wird in kurzen, voneinander unabhängigen Sätzen beschrieben. Dem Buch gehen kluge Worte über Schrift, Bild und Satzanordnung voraus. Alles in allem: Es ist nicht nur Vorbild und Quelle für Anregungen zur Satz- und Bildanordnung bei Werbemitteln, sondern ist zugleich ein Dokument über den Stand und die Strömungen der Werbemittelgestaltung unserer Zeit.

F. Heinrichs [1074]

Industrie und Handel

Die norwegischen Eisenerze, ihre wirtschaftsgeogr. Bedeutung. (Mit einer Einführung in den norwegischen Wirtschaftsraum.) Von *Ernst Petersen*. Düsseldorf 1931, Verlag Stahleisen m. b. H. 80 S. m. 41 Abb. 11 Zahlentafeln u. 1 Übersichtskarte v. Norwegen. Preis geb. 10 RM.

Dr. Petersen bringt auf 80 Seiten eine Übersicht über alle Fragen, die mit dem norwegischen Eisenerzbergbau in geologischer, geographischer und wirtschaftlicher Hinsicht zusammenhängen. Im ersten Teil wird „der Wirtschaftsraum“ geschildert, im zweiten Teil werden die norwegischen Eisenerzlagerstätten beschrieben. Die Arbeit befaßt sich mit dem heutigen Zustande.

Der erste Teil dient zur Einführung in die geographische Lage. Die Lage Norwegens zu den andern Wirtschaftsländern wird ebenso berührt wie die geographische Bedingtheit der Verbreitung des wirtschaftenden Menschen und der Wirtschaftsmittel im Lande selber. Der wichtigste Abschnitt behandelt das eine entscheidende Moment, die

weitläufige Verteilung der Eisenerzlagerstätten. Die Angaben fußen auf den Arbeiten von Prof. Vogt 1910 und 1918.

Der zweite Teil zeigt in einem Einleitungskapitel, wie die Lagerstätten (unter Verwendung der Angaben von Vogt — Original in norwegischer Sprache —) einzuteilen sind. Bei der Struktur der nicht als hochwertig anzusehenden Erze nimmt die Betrachtung der Anreicherungsverfahren einen verhältnismäßig großen Umfang ein. Der Eisengehalt der weit verstreuten und zahlreichen, dabei aber bedeutenden Lagerstätten ist von Haus aus niedrig. Erst die modernen Anreicherungsverfahren, die ein hochhaltiges, gleichmäßiges, phosphorarmes und leicht reduzierbares Produkt erzielen, haben den norwegischen Erzen wirtschaftliche Bedeutung zukommen lassen. Der Wert der norwegischen Produktion entspricht ungefähr dem Verkaufswert der lappländischen Produktion im Jahre 1905. Hauptinteressenten sind England und Deutschland.

Das Buch wird vor allem dem angehenden Berg- und Hüttenfachmann ein wichtiges Hilfsmittel zur Einführung sein.
Dr. Brandl. [1388]

Energiewirtschaft

Deutschlands Elektrizitätswirtschaft. Hrsg. von J. W. van Heys. Berlin 1931, Wilhelm Limpert. 796 S. Preis 40 RM.

Unter Mitwirkung von Direktionen deutscher Kraftwerke hat J. W. van Heys, Ministerialrat im Reichsverkehrsministerium, ein Werk über Deutschlands Elektrizitätswirtschaft herausgegeben, dem ein besonderer Platz in der Fachliteratur zuerkannt werden muß. Zum ersten Male wird hier ein erschöpfender Überblick über die geschichtliche Entwicklung der Elektrizitätsversorgung Deutschlands in streng fachwissenschaftlicher und dabei allgemein verständlicher Fassung gegeben.

Nach einer kurzen Einleitung über den heutigen Stand der deutschen Elektrizitätsversorgung werden die Grundlagen der Elektrizitätswirtschaft eingehend behandelt, und zwar hinsichtlich der Gesetzgebung, der Kraftquellen und des gegenwärtigen Standes der Technik. Den Hauptteil des Buches bilden — unterstützt von etwa 500 guten Bildern, Skizzen und Lageplänen — eindrucksvolle und fesselnde Beschreibungen von 28 der wichtigsten „Elektroprovinzen“ Deutschlands von den Uranfängen der Elektrizitätsversorgung in ihren Gebieten bis zu ihrem heutigen umfassenden Ausbau; auch der wirtschaftliche Charakter der einzelnen Versorgungsgebiete wird kurz aber treffend geschildert. Der Elektrizitätswirtschaft der Reichsbahn ist ein besonderes Kapitel gewidmet.

Allen an der deutschen Elektrizitätswirtschaft interessierten Behörden, Unternehmungen, Verbänden und Einzelpersonen wird das Buch nicht nur ein unentbehrliches Nachschlagewerk sein, sein aufmerksames Studium wird den Besitzern auch einen hohen geistigen Genuß bereiten.

Dr. Bruno Thierbach, Berlin [1281]

Unternehmer, Angestellte und Arbeiter

Kernfragen der Unfallverhütung. Von Paul Didier. Düsseldorf 1931, Verlag Stahleisen m. b. H. 122 S. m. 32 Abb. Preis 5,50 RM

Der Verfasser erläutert an Hand der Unfallstatistik der Hütten- und Walzwerks-Berufsgenossenschaft die Notwendigkeit einer schärferen statistischen Durchleuchtung der Unfallanzeigen als Grundlage für die Beurteilung der Unfallgefährlichkeit eines Betriebes. Diesem Zwecke dient ein amerikanische Muster sich anlehnendes Vergleichsverfahren, das die Unfallanzeigen nach Häufigkeit und Schwere der Unfälle, ausgedrückt als Arbeitszeitverlust, auswertet. Die hierbei gewonnene „Unfallzeitverlustquote“ wird als Schlüssel zur Festlegung von Prämiensätzen für Betriebe mit guten Leistungen auf dem Gebiete der Unfallverhütung benutzt. Anschließend wird die Bedeutung der Unfallstatistik für die Bestimmung auftretender Unfallschäden klargestellt. Der technische Schlußteil behandelt die neuen Unfallverhütungsvorschriften für die Großindustrie.

Aus dem Buche spricht deutlich das Bestreben, die Beziehungen zwischen der sozialen und der wirtschaftlichen Bedeutung der Unfallverhütung scharf herauszuheben, ein Ziel, das in der gegenwärtigen Zeit angesichts der Bestrebungen, das Unternehmerinteresse an der Unfallverhütung von der Beitragsseite her kräftiger anzuregen, besondere Beachtung verdient.
Kraft [1317]

Amerikanische und deutsche Löhne. Von Arnold Wolfers. Berlin 1930, Julius Springer. 139 S. Preis 7,50 RM.

Das Buch ist geschrieben, ehe die große Krise auch Amerika zwang, die „hohen“ Löhne zu verlassen. Zwar hat Ford gesagt, „das Herabdrücken der Löhne sei die leichteste und gleichzeitig die liederlichste Art, um einer schwierigen Situation Herr zu werden“, aber die harten Tatsachen sind inzwischen auch in USA mächtiger geworden als auf Stimmungsmache abzielende Deklamationen. Obgleich also die Zahlen, von denen der Verfasser bei seinen Betrachtungen ausgeht, heute zum Teil überholt sind — oder vielleicht gerade deswegen — ist sein Büchlein sehr lehrreich.

Einleitend wird auf die Schwierigkeiten jedes zwischenstaatlichen Lohnvergleiches hingewiesen. Sodann wird an Hand reichlicher Unterlagen gezeigt, daß die Nominallöhne in den Vereinigten Staaten bis etwa zum Jahr 1928/29 durchweg das 2- bis 2½-fache der deutschen betragen. Die vergleichsweise Höhe des Realeinkommens wird zwar nicht zahlenmäßig erfaßt, aber es wird durch Vergleich der Haushaltsrechnungen deutscher und amerikanischer Arbeiterfamilien bewiesen, daß der amerikanische Arbeiter sich eines bedeutend höheren Lebensstandes erfreuen konnte.

Als wesentlichste Ursache wird die höhere Produktivität der Urproduktion angegeben. Landwirtschaft und Bergbau liefern je Kopf der in ihnen beschäftigten Arbeitskräfte eine erheblich höhere Gütermenge, die Landwirtschaft etwa das vierfache, der Bergbau z. B. bei Weichkohle das 3,4-fache. An diesem Vorteil nimmt auch die übrige Industrie teil, teils durch Bezug billiger Rohstoffe, teils durch Verkauf seiner Fertigwaren an die Urindustrie zu hohen Preisen.

Wesentliche Produktionsvorteile anderer Art lassen sich in der amerikanischen Industrie nicht mit Sicherheit feststellen. Hingewiesen wird auf den geringeren Zinssatz, auf den geringen Anteil der Steuern am Einkommen, vor allem auf die stärkere Nachfrage auf dem amerikanischen Binnenmarkt, der einmal durch seine Größe, vor allem aber durch seine stärkere Uniformierbarkeit Anreiz zur billigeren Massenherstellung gibt. Endlich ist noch die Bemerkung beachtenswert, daß zu größerer persönlicher Leistung sowohl bei dem leitenden Manne wie bei dem Arbeiter in Amerika mehr Ansporn gegeben sei als bei uns (wo alles nach Tarif und Staatsversorgung drängt).

Alles in allem, das Buch bringt viel sehr beachtliches Zahlenmaterial, und wo dieses wegen fehlender Beweiskraft fortgelassen wird, da finden wir reiche Quellenangaben und wertvolle Anregungen zu weiteren Untersuchungen und Betrachtungen. Das Buch kann auch heute zum Studium empfohlen werden.
Kothe [1276]

Arbeiter-Probleme in USA (deutsche Fassung des Buches Manpower in Industry). Von Edward C. Cowdrick. Bearb. von H. W. Hamm und B. Buxbaum. Berlin 1931, VDI-Verlag, G. m. b. H. 55 S. Preis 3 RM.

Die vorliegende Schrift ist eine wesentlich gekürzte Wiedergabe des Werkes von Edward C. Cowdrick. Die deutschen Übersetzer haben dankenswerterweise die hier nicht interessierenden Teile von rein amerikanischen Betrachtungen und den dortigen behördlichen Verordnungen fortgelassen, so daß eine verhältnismäßig kurze, an vielen Stellen allerdings auch nicht sehr tiefgründige Arbeit entstanden ist.

Im ersten Hauptabschnitt werden die Arbeitsprobleme allgemein behandelt. Nach einer kurzen geschichtlichen Entwicklung der Arbeiterfragen werden die Beziehungen zwischen Industrie und Arbeiterschaft, ausgehend von den drei Hauptfaktoren Kapital, Verwaltung und Arbeiterschaft, gestreift und bemerkt, daß eine vierte Partei, die Verbraucherschaft, als Nation nicht ohne be-

stimmenden Einfluß auf das Arbeitsproblem geblieben ist. Im zweiten Hauptabschnitt werden dann die Arbeiterverbände und Arbeitervertretungen im Lande und die Arbeiterausschüsse in den Unternehmungen behandelt. Da es an einer allgemeinen gesetzlichen Regelung der Arbeitervertretungs- und Arbeiter-Versicherungsfragen in den USA fehlt, so sieht der Bericht über diese Verhältnisse recht buntscheckig aus. Die Fragen der Einstellung, Entlassung, Fortbildung und der sozialen Fürsorge, des Unfallsschutzes sind in kurzen Abschnitten gestreift; auch die Lohnfragen und Lohnsysteme werden kurz behandelt. Diese bringen gegenüber den deutschen Veröffentlichungen nichts Neues, während die Kapitel über die Arbeiterverbände und Vertretungen in einer kurzen und methodischen Behandlung in den deutschen Kreisen manches Interesse finden werden. Die Ausbildungs- und Fortbildungsfragen sind in den Vereinigten Staaten bei weitem nicht so einheitlich geregelt wie in Deutschland. Es gibt zwar einen Bundesausschuß für das berufliche Erziehungswesen, doch hat dieser bei der sehr stark individualistischen Einstellung der amerikanischen Unternehmer nicht allzuviel Einfluß.

Im ganzen genommen, wird jeder Interessent für die Arbeiterfragen in Amerika in der zusammenfassenden Schrift das Richtige finden.

A. Wallich.
[1376]

Aus andern Zeitschriften

Konsumentenbewegungen in den Vereinigten Staaten (Consumers' Research). W. Vershofen. Der Markt der Fertigware. Bd. 4 (1932) S. 33/37.

Schildert im wesentlichen Entstehung, Organisation und Wirken der bekannten amerikanischen Verbraucherguppe „Consumers' Research Inc.“ Vgl. dazu Techn. u. Wirtsch. Bd. 24 (1931) S. 180. Der Verfasser ordnet diesen Zusammenschluß als „Marktverband“ sinngemäß ein in die organisierte Volkswirtschaft.

Comment je sélectionne et j'éduque les vendeurs. A. Mercier. Vendre. Bd. 15 (1931) S. 385/93.

Der Leiter des „laboratoire commercial des Automobiles Peugeot“ und Gründer der „Verkäufersehule“ dieses Werkes berichtet ausführlich über Auswahl und Ausbildung der Verkäufer. Die Verfahren folgen den neuzeitlichen Grundsätzen und Erfahrungen, ohne in Schema und Drill zu erstarren.

Technische Anzeigen. Eine kritische Betrachtung von Anzeigen für Luftbehandlungsapparate.

Verkaufspraxis. Jg. 7 (1932) S. 393/95, 6 Abb. Kurze vergleichende Kritik über 6 Anzeigen von 4 Firmen über den gleichen technischen Gegenstand unter grundsätzlichen und praktischen Gesichtspunkten. Das gewählte Beispiel zeigt eigenartigerweise durchweg Verzicht auf Photographien; die Anzeigen sind indessen anscheinend alle $\frac{1}{4}$ DIN 826 oder kleiner und die Apparate sind kein dankbares Objekt für den Photographen. Auffällig ist auch das dürftige Vorbringen der Verkaufsmomente.

Cutting sales costs in high-cost territories. J. G. Donley. Printers' Ink Monthly, Bd. 25 Nr. 2 (August 1932) S. 17/18, 59/60.

Der Beitrag faßt die Erfahrungen von 14 Vertriebsleuten zusammen hinsichtlich Umstellung der Vertriebsverfahren in „Grenzgebieten“, d. h. in umstrittenen Absatzgebieten mit verhältnismäßig höheren Vertriebskosten (im Gegensatz zu den Absatzgebieten mit günstigeren Vertriebsbedingungen und -kosten, die den größeren Teil des Absatzes bringen). Die Fragestellung lautet hinsichtlich dieser Grenzgebiete heute nicht mehr wie früher: Wie groß ist die Anzahl möglicher Verkäufe? sondern: Welche Intensität der vertriebliehen Durcharbeitung eines gegebenen Gebietes ist wirtschaftlich? — So ergab sich eine Wandlung der vertriebspolitischen Auffassungen und Maßnahmen, wobei die Rücksicht auf die anteiligen Vertriebskosten stärker als vorher mitspricht. Man betont nicht mehr, wieviele mögliche Verkäufe verwirklicht werden könnten, sondern prüft, wie unter den geringsten Vertriebskosten die zu wirtschaftlicher Produktion des Unternehmens erforderliche Anzahl von Verkäufen erreicht werden kann, und zwar als gewinnbringende Verkäufe. Unter dem Druck der Krise kommt man also zu Rationalisierung und Umstellung im Vertrieb unter dem speziellen Gesichtspunkt der Vertriebskostensenkung, legt mehr Gewicht als vorher auf diese Seite

des Problems; nicht mehr die Menge der Verkäufe sozusagen, sondern ihre wirtschaftliche Qualität, ihr Nutzen, soll den Unternehmungserfolg schaffen. Intensivere Bearbeitung der besten Absatzgebiete und in den „Grenzgebieten“ Übergang vom direkten Vertrieb zum indirekten (Heranziehung des Großhandels) ergeben sich als Folgerung.

Die Äußerungen der Praktiker zeigen, daß man mehr als bisher auf die Progression der Vertriebskosten achten lernt, daß man in der Vertriebsorganisation größere Gebiete als bisher zusammenfaßt und die Hauptarbeit auf die aussichtsreichsten Punkte in diesen Gebieten vereinigt, die Zahl des eigenen Verkaufspersonals einschränkt und mehr als bisher den Handel heranzieht, um zerstreute Kunden in umstrittenen Gebieten zu bedienen.

Die Darlegungen zeigen im ganzen, daß die Anpassung der Vertriebsverfahren an den verengerten und schärfer umkämpften Markt und die damit gegebene Vertriebskostenentwicklung überall als notwendig erkannt und vollzogen wird unter dem Druck der Krise, der auch die besten Vorsätze und liebgewordenen Expansionstendenzen kapitulieren macht.

Une campagne collective pour la consommation du sucre en Pologne. J. Levitt. „Vendre“ Bd. 17 Nr. 105 (August 1932) S. 53/60, 12 Abb.

Unter dem Slogan „Zucker kräftigt“ („Cukier krzepi“) wurde 1931 vom Verband der polnischen Zuckerindustrie eine umfassende Gemeinschaftswerbung für Zucker durchgeführt, um den Verbrauch zu heben und der Gewöhnung der Verbrauchermassen an Sacharin, aus Kriegszeiten überkommen, ein Ende zu bereiten. Der Beitrag schildert die Richtungen, in welchen die Werbung im einzelnen eingesetzt wurde, zeigt Beispiele der einzelnen Werbemittel (Plakate, Anzeigen, Aufklärungsmittel für Kinder, für Hausfrauen, Sportsleute usw.) und gibt als Erfolg der Werbemaßnahmen an, daß der Zucker die allgemeine rückläufige Bewegung des Güterverbrauchs in den Krisenjahren 1930/31 in nur sehr geringem Umfange mitgemacht, verhältnismäßig seine Marktstellung verbessert hat.

When the camera uses its imagination. R. J. Dudley. Printers' Ink Monthly, Bd. 25 Nr. 1 (Juli 1932) S. 38/39, 5 Abb.

Besprechung von fünf Werbephotos, bei denen Aufnahmetricks und Bildkomposition interes an sind, unter Angabe der Verfahren, die für diese Werbilder angewandt wurden. Der Beitrag weist darauf hin, daß die Werbephotographie Fortschritte darin gemacht hat, bildmäßig schwierig ausdruckende Werbegedanken photographisch zu gestalten.

B H

Eingegangene Bücher

Der Wirtschaftsprüfer 3. H.: **Die volkswirtschaftliche Bedeutung des Wirtschaftsprüfers.** Von Werner Friedrich Bruck. Berlin 1932, Julius Springer. 71 S. Preis 4 RM.

Der Wirtschaftsprüfer 4. H.: **Wirtschaft, Technik und Wirtschaftsprüfung.** Von Alfred Schlomann. Berlin 1932, Julius Springer. 51 S. Preis 2,60 RM.

Geistige Technik der feinen Beeinflussungen. „Erfolgbringender Werbefried“. Von h. o. Berlin-Zehlendorf 1932, W. Hoffmann-Verlag. 398 S. Preis 14 RM.

Der Zwang zur Ein- und Ausfuhr. Außenhandel, Staat und Wirtschaft. Von Walter Grävell. Berlin 1932, Reimar Hobbing. 79 S. Preis 1,80 RM.

Veröffentlichungen der Frankfurter Gesellschaft für Konjunkturforschung, 11. H.: **Die wirtschaftlichen Zeitreihen als Problem der Korrelationsrechnung.** Von Hermann v. Schelling. Bonn 1931, Kurt Schroeder. 64 S.

Die Bedeutung der Rationalisierung für die Kartellbildung. Von Theodor Becker. Emsdetten (Westf.) 1932, Heinr. & J. Lechte. 205 S. Preis 8,50 RM.

Völkerbund. Abteilung f. Wirtschaftsbeziehungen. Allgemeiner Bericht über die **wirtschaftlichen Seiten der internationalen Industrie-Kartelle.** Vorgelegt von Clemens Lammers (Deutschland). Berlin 1932, Carl Heymanns Verlag. 46 S. Preis 3 RM.

Individuelle Unfallaffinität. Von H. Hildebrandt und K. Roß. Veröffentlichungen aus dem Gebiete der Medizinalverwaltung. Bd. 36, Heft 5. 103 S. Preis 5,20 RM.

Beihefte zum Zentralblatt für Gewerbehygiene und Unfallverhütung, 23. Beih.: **Die wirtschaftliche Bedeutung des Arbeitsschutzes insbesondere der Gewerbehygiene.** Von *Heinrich Klebe*. Berlin 1932, Julius Springer. 128 S. m. 51 Abb. Preis 11 RM.

Schriften des Vereins für Sozialpolitik, 185: **Die Arbeitslosigkeit der Gegenwart.** Herausgeg. von *Manuel Saitzew*. T. 1: Sachverhalt und Problemstellung. T. 2: Deutsches Reich I. München und Leipzig 1932, Duncker & Humblot. Preis 7,50 RM, 8,40 RM.

Nachtrag zum Patentgesetz und Gesetz, betreffend den Schutz von Gebrauchsmustern. 5. Aufl. Von *Hermann*

Jsay. Berlin 1932, Franz Vahlen. 11 S. Preis 0,70 RM.

Deutscher Verband Technisch-Wissenschaftlicher Vereine E. V.: **Kurztitel-Verzeichnis technisch-wissenschaftlicher Zeitschriften.** Berlin 1931, VDI-Verlag. 35 S. Preis 0,60 RM.

Dezimal-Klassifikation. (Deutsche Kurzausgabe). Nach der 2. Ausgabe der Dezimalklassifikation, Brüssel 1927/1929, bearb. von *Heinrich Günther*. Berlin 1932, Benth-Verlag. 100 S. Preis 4 RM.

Abhandlungen und Berichte des Deutschen Museums, 3. Jg., 4. H.: **Sächsische Zinnbergwerke.** Von *G. Enderlein*. Berlin 1931, VDI-Verlag. 32 S. m. 6 Abb. Preis 1 RM.

MITTEILUNGEN

FACHGRUPPE VERTRIEBSINGENIEURE

Werkstoffvertrieb auf der Leipziger Technischen Messe

Von Dipl.-Ing. H. OBERMÜLLER, Altena (Westf.)

Man ist heute noch an vielen Stellen der deutschen Werkstoffindustrie der Ansicht, daß Werkstoffe nicht messefähig seien, d. h. daß sich ein nennenswerter Absatz für Werkstoffe auch auf der Leipziger Messe nicht ermöglichen lasse, und daß daher die Beschickung der Messe unwirtschaftlich sei. Wie sehr man sich in dieser Hinsicht täuschen kann, zeigt die Tatsache, daß man Werkstoffe bis vor wenigen Jahren nicht einmal für ausstellungsfähig hielt. Man konnte sich eine Ausstellung von Werkstoffen nicht anders vorstellen als eine langweilige Aneinanderreihung von Halbfabrikaten. Erst die Werkstoffschau Berlin 1927, an der auch der Verein deutscher Ingenieure beteiligt war, zeigte, in welcher vielseitiger und fesselnder Weise Werkstoffe in ihren Eigenschaften und Verwendungsgebieten dem Beschauer dargestellt werden können.

Bei der Leipziger Messe handelt es sich in der Hauptsache um ein Verkaufsorgan. Hier stehen neben den technischen Fragen in erster Linie die kaufmännischen Belange, d. h. Werbung und Absatz im Vordergrund. Zweck und Aufgabe der Leipziger Technischen Messe sind:

1. Hersteller und Verbraucher auf neutralem Boden zusammenzuführen und dadurch Geschäftsbeziehungen anzubahnen,
2. dem Hersteller zu zeigen, was die Mitbewerber herausbringen, dem Verbraucher zu zeigen, welche Neuheiten auf seinem Fachgebiet auf dem Markt sind,
3. auf Grund einer Besichtigung der Erzeugnisse Verkaufsverhandlungen anzubahnen und u. U. zum Abschluß zu bringen.

All diese Bedingungen erfüllt die Leipziger Technische Messe zweifellos für Maschinen aller Art, Vorrichtungen, Apparate, Einrichtungsgegenstände, Werkzeuge und sonstigen Industriebedarf. Abschlüsse in derartigen Erzeugnissen während der Messe und auf Grund der Messe sind recht häufig.

Wesentlich anders liegt der Fall bei Werkstoffen, insbesondere bei metallischen Werkstoffen. Hier handelt es sich in der Regel nicht um eine einmalige Beschaffung, wie bei einer Maschine oder einem Einrichtungsgegenstand, sondern um Lagermaterial, das laufend gebraucht und ergänzt wird, gleichgültig ob es handelsübliche und längst bekannte Werkstoffe (wie Stahlbleche, Kupferbleche, Messingrohre, Walzprofile usw.) oder Sondererzeugnisse sind, wie rost-sicherer Stahl, Metall von hoher Verschleißfestigkeit, eine besonders korrosionsbeständige Nickellegierung, ein Spezial-Herstellungungsverfahren (z. B. Spritzguß) oder ein neues Verwendungsgebiet, z. B. Kupfer im Bauwesen.

Während nun bei Maschinen, Apparaten oder Vorrichtungen eine Ausstellungsmöglichkeit ohne weiteres gegeben ist und gerade die Darstellung im betriebsfertigen Zustand wohl am meisten zum Kauf anreizen dürfte, liegt der Fall bei Werkstoffen ganz anders. Hier spielt weniger die Besichtigung als die ausführliche Unterrichtung des Inter-

essenten über die einem Werkstoff oder Spezialerzeugnis zugeschriebenen Eigenschaften eine Rolle.

Die Eigenschaften und Verwendungsmöglichkeiten von Werkstoffen können auf der Messe in vorzüglicher Weise gezeigt werden. An Hand von Kurven, Tabellen, Versuchsergebnissen kann der Fachmann die am Messestand sich einfindenden Einkäufer, Betriebsingenieure usw. zwanglos über die Spezialitäten seines Werkes aufklären, und zwar mit Sicherheit wesentlich besser, als dies durch Briefe oder Prospekte geschehen könnte. Auch Vorversuche können auf dem Messestand ausgeführt werden. Sie können hier sogar als Blickfang oder Anziehungsmittel dienen. Z. B. können Chromnickel-Heizdrähte im Betrieb vorgeführt werden, wobei an Meßinstrumenten Heiztemperatur und Stromverbrauch genau abzulesen sind; korrosionsbeständige Speziallegierungen können in den verschiedenen chemischen Reagenzien vorgeführt werden, wobei genau wie im Laboratorium Versuche mit den verschiedenen Konzentrationen mit und ohne Luftzutritt vorzuführen sind. Die Herstellung von Spritzguß aus Leichtmetallen kann auf einer Spritzgußmaschine im Betrieb vorgeführt werden. Sollte dieser Aufbau zu teuer sein, so kann auch gezeigt werden, wie diese Teile, bei denen es in erster Linie auf geringes Gewicht und größte Maßgenauigkeit ankommt, mit andern bearbeiteten Teilen zusammenpassen usw. Die praktische Erprobung allerdings kann auf der Technischen Messe kaum durchgeführt werden, sie ist aber auch nicht in allen Fällen für den Kaufabschluß erforderlich.

Es gibt bereits eine Anzahl von Werkstofffirmen, die sicher nicht ohne Grund von Jahr zu Jahr auf der Messe erscheinen. Leider aber fehlt es bisher noch an einer wirkungsvollen Zusammenfassung der ganzen Werkstoffindustrie in einer besondern Halle. Die Einrichtung einer derartigen zusammenfassenden Werkstoffmesse wäre sicherlich außerordentlich wirkungsvoll und anziehend.

[1426]

Inhalt

	Seite
Aufsatzteil:	
Deutsch-französische Wirtschaftsverständigung. Von Konsul Dr. E. Respondek	193
Die Zukunft des Welteisenmarktes. Von Dr. Dr. Hans J. Schneider	195
Die Abschätzung des stillen Geschäfts- oder Firmenwertes industrieller Unternehmungen. Von Dr. Felix Moral	198
Die Gewinn- und Verlustrechnung. Von Ernst Neuberg	203
Archiv für Wirtschaftsprüfung:	
Bilanzanalyse und Betriebskritik. Von Dr.-Ing. Otto Bredt	206
Rundschautteil:	
Die deutsche Konjunktur Mitte August 1932. Von Prof. Dr.-Ing. H. D. Brasch	210
Wirtschaftswissenschaft und -politik	212
Geld-, Bank- und Börsenwesen	212
Industrielles Rechnungswesen	213
Konjunktur und Marktanalyse	213
Werbung	213
Industrie und Handel	213
Energiewirtschaft	214
Unternehmer, Angestellte und Arbeiter	214
Aus andern Zeitschriften	215
Eingegangene Bücher	215
Mitteilungen der Fachgruppe Vertriebsingenieure:	
Werkstoffvertrieb auf der Leipziger Technischen Messe. Von Dipl.-Ing. H. Obermüller	216