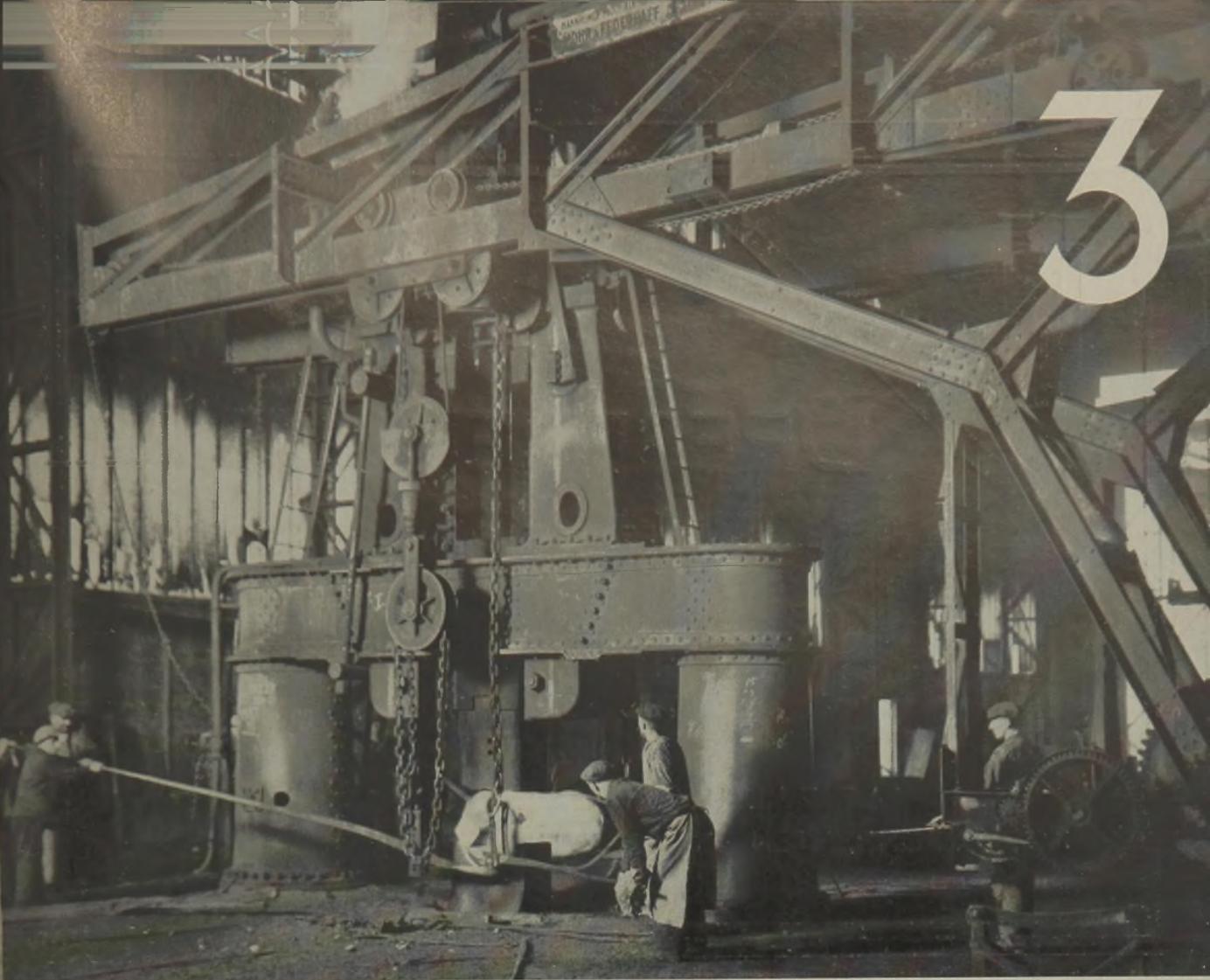


3



Besten deutscher Arbeit: Dampfhammerschmiede der Theodor Wuppermann Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Leverkusener-Schlebusch

Technik und Wirtschaft

Mit Archiv für Wirtschaftsprüfung



DRESDNER BANK

DIREKTION BERLIN W 56
BEHRENSTRASSE 35-39

NIEDERLASSUNGEN IN RUND
170 STÄDTEN DES IN- UND AUSLANDES

AKTIENKAPITAL UND RESERVEN 250000000 RM
KORRESPONDENTEN AN ALLEN HAUPTPLÄTZEN DER WELT

WIRTSCHAFTLICHER VERTRIEB

Schriften zur Arbeitsplanung und -Vorbereitung im Vertrieb

Herausgegeben von der Fachgruppe „Vertriebsingenieure“ beim Verein deutscher Ingenieure

- Heft 1 Statistischer Quellennachweis für die Durchführung von Marktanalysen.** Bearbeitet von Dr. A. Reithinger. DIN A 5, III/45 Seiten. 1929. Broschiert RM 3,15 (VDI-Mitgl. 2,80).
- Heft 2 Grundzahlen zur allgemeinen Struktur des deutschen Inlandmarktes.** Bearbeitet von Dr. A. Reithinger. DIN A 5, IV/27 Seiten mit 2 Abb. 1929. Broschiert RM 3,15 (VDI-Mitgl. 2,80).
- Heft 3 Studien zur Marktanalyse.** Von Dr. rer. pol. Dr. phil. H. J. Schneider. DIN A 5, IV/52 Seiten mit 20 Abb. und 6 stat. Tafeln. 1929. Broschiert RM 5,40 (VDI-Mitgl. 4,85).
- Heft 4 Die Sägewerksindustrie.** Grundzahlen zur Marktuntersuchung. Bearbeitet von der Fachgruppe „Vertriebsingenieure“ beim VDI. DIN A 5, IV/20 Seiten mit 1 Abbildung. 1929. Broschiert RM 2,70 (VDI-Mitgl. 2,40).
- Heft 5 Die Lederindustrie.** Grundzahlen zur Marktuntersuchung. Bearbeitet von der Fachgruppe „Vertriebsingenieure“ beim VDI. DIN A 5, IV/29 Seiten mit 1 Abb. und 25 stat. Tafeln. 1929. Broschiert RM 3,60 (VDI-Mitgl. 3,25).
- Heft 6 Vertriebsgemeinschaften in der Werkzeugmaschinenindustrie.** Von Dr.-Ing. E. h. Jos. Reindl. DIN A 5, IV/54 Seiten. 1930. Broschiert RM 3,60 (VDI-Mitgl. 3,25).
- Heft 7 8 Grundzahlen über die Umsatzentwicklung auf dem deutschen Inlandmarkt.** Von U. H. Bychelberg. DIN A 5, VI/76 Seiten mit 4 Abbildungen und 16 Zahlentafeln. 1932. Broschiert RM 7,80 (VDI-Mitgl. 7,—).
- Heft 9 Schrifttum über industriellen Vertrieb.** Von Dr. H. Berlitzer. DIN A 5, VI/40 Seiten. 1932. Broschiert RM 4,80 (VDI-Mitgl. 4,30).

Durch jede Buchhandlung lieferbar

VDI-VERLAG



BERLIN NW 7

D.R.P. 501591

„Rohrkrümmer für pneumatische Förderanlagen“ soll verwertet werden.

Auskunft Patentanwalt Dipl.-Ing. B. Kugelmann, Berlin SW 11, Stresemannstraße 38.

NEUES WISSEN DURCH **TEFO**

Sonderheft 1/04. Preis RM 2,— auf Postsch. Leipzig 85774 der TEFO-Dessau (handelsger. eingetr.) zeigt Ihnen, wie Sie sich als technischer Fachschriftsteller jed. Monat einen hübschen Mehrverdienst schaffen können.

Im Auslandgeschäft

geben zweifelfreie Formulierung, Vollständigkeit u. sprachliche Klarheit eines Angebotes erfahrungsgemäß oftmals den Ausschlag bei der Vergebung von Aufträgen.

Um im technischen Außenhandel diese Bedingungen erfüllen zu können, sind die verschiedenartigsten Sachkenntnisse meist in einem solchen Umfange nötig, wie sie auch bei dem tüchtigsten Auslandsingenieur, bei der gewichtigsten Angebotabteilung nicht vorhanden sind. Das „Hilfsbuch für den technischen Außenhandel“ von Dr.-Ing. E. Kurt Lubowsky bietet in solchen Fällen mit seinen 456 Fragebogen, 155 Seiten Export-Tabellen und dem 48 Seiten umfassenden Register, alles in vier Sprachen (Deutsch, Englisch, Französisch und Spanisch), zuverlässige Hilfe und Auskunft. Auch unwichtig erscheinende Nebenumstände sind hier für das Gebiet des allgemeinen Maschinenbaues und der Elektrotechnik zusammengefaßt. Die Einsichtnahme in das „Hilfsbuch“ wird jeden im Export Tätigen überzeugen und zur Anschaffung veranlassen; es kostet in Leinen gebunden 37,80 RM und ist in Kommission beim VDI-Verlag erschienen. Jede Buchhandlung führt Bestellungen aus.

Technik und Wirtschaft

Herausgeber: Dr.-Ing. Otto Bredt und Dr. Georg Freitag / VDI-Verlag GmbH, Berlin NW 7

26. Jahrgang

März 1933

Heft

3

Mensch und Wirtschaft

Von Professor Dr. BERTHOLD JOSEPHY, Jena

Wir stehen im Zeitalter der Wirtschaft. Das private Leben jedes einzelnen, das öffentliche Dasein von Volk und Staat werden von der Allgewalt wirtschaftlicher Mächte beherrscht. Die Wirtschaftskrise ist zugleich eine Staats- und Kulturkrise.

Wir Menschen des 20. Jahrhunderts haben unsere Wirtschaft bis ins letzte ausgeklügelt, aber unsere Anschauungen von Welt und Leben sind so ungereift wie die der Kinder. Wir kennen aufs genaueste die Rolle, die der Mensch für die Wirtschaft spielt, als Arbeitskraft, als Verbraucher usw. Über die Rolle, die die Wirtschaft für die eigentlichen Zwecke des Menschenlebens spielt, pflegen wir nicht gründlich nachzudenken; und doch ist sie die ungleich wichtigere.

Im folgenden Aufsatz wollen wir die Grundgedanken sammeln, die es ermöglichen, die Frage „Mensch und Wirtschaft“ vom Menschen her zu beantworten. Die Erkenntnisse, die wir dabei gewinnen, werden uns lehren, daß das Thema „Mensch und Wirtschaft“ nicht allein eine theoretische Frage, sondern zugleich eine große praktische Aufgabe in sich birgt.

1. Was bedeutet „Zeitalter der Wirtschaft“?

Das Zeitalter der Wirtschaft begann geschichtlich mit dem Durchbruch des Liberalismus in Staats- und Gesellschaftsordnung, also etwa ums Jahr 1800. Unter dem Eindruck der französischen Revolution wurden die ererbten Bindungen aufgelöst; die Erbuntertänigkeit des Bauern wurde durch die Freizügigkeit, die Zunftordnung des Handwerks durch die Gewerbefreiheit ersetzt. Ein jeder durfte als freier Mann tun und lassen, was ihm frommte, wofern er nur die allgemeinen Staatsgesetze achtete.

Das praktische Ergebnis dieser Rechtsordnung ist eine Gesellschaftsverfassung, die bis zum heutigen Tage fortbesteht und als „freie Wirtschaft“ bezeichnet wird. In dieser Bezeichnung verrät sich das Widerspruchsvolle des Zustandes: der Mensch ist frei, sofern Gesetze und menschliche Ordnungen Freiheit gewähren können, frei von andern Menschen und Behörden; aber gleichwohl muß er das Joch der Wirtschaft tragen, denn von Hunger und Durst und den sonstigen Nöten des Leibes kann ihn kein Gesetzgeber befreien. Der freie Bürger als Sklave seiner leiblichen Notdurft ist der Typus, den der moderne Mensch gegenüber der Wirtschaft verkörpert.

Die „freie Wirtschaft“ gründet sich auf eine Freiwilligkeit der Entschlüsse und Handlungen, die im Grunde doch keine Freiwilligkeit ist. Niemand wird auf seinen Posten gezwungen, aber wer sich nicht aus eigenem Antriebe hinstellt, hat nur das Recht zu verlungern. Man spricht von einer Eigengesetzlichkeit der Wirtschaft und versteht darunter das Wirken der scheinbar in der Wirtschaft eingewurzelten Kräfte, auf die der einzelne Mensch keinen Einfluß hat, denen er gehorchen muß. Den Eigengesetzen der Wirtschaft muß sich nicht allein der arbeitende

Mensch, sondern auch der Besitzer von sachlichen Produktionsmitteln und Geldkapitalien unterwerfen. Die „freie Wirtschaft“ ist die Welt der freiwilligen Notwendigkeiten.

Unsere Freiheit ist also im Ergebnis nur eine Freiheit zur Frohnde. Aber ein Unterschied gegenüber der alten Unfreiheit besteht dennoch: wir sind nicht mehr an bestimmte Personen gebunden, sondern an die anonyme Wirtschaft. Wir gehören nicht mehr zu einem Stande, der unserm Dasein feste Formen gibt; früher war man Bauer oder Geselle oder Rittersmann und mußte dementsprechend den Acker pflügen, ein Gewerbe treiben oder Grundgefälle erheben. Heute sind wir von Hause aus alle dasselbe, ordnen uns in unsere wirtschaftlichen Berufe ein und sind hinterher in unserm Gesamtleben das, was der Beruf aus uns macht. Die Rechtsfreiheit hat also die alten Lebensformen weggeräumt, damit aber nicht, wie der Idealismus der Freiheitsapostel wähnte, einem freien Leben zur Formung verholfen, sondern leider nur ein Vakuum geschaffen, das von den Mächten der neuen Zeit in Besitz genommen werden konnte. Diese Mächte waren die der Wirtschaft.

Wir sprechen von einem Zeitalter der Wirtschaft, nicht weil wir heute geschickter oder vernünftiger oder erfolgreicher wirtschaften können als unsere Vorfahren, sondern weil die Wirtschaft unser vornehmlichster Lebens- und Kulturinhalt geworden ist. Unser modernes Wirtschaftsleben ist ein stolzes Wahrzeichen von technischem Können, von Organisationstalent und zähem Arbeitsfleiß. Es ist in seiner mammothhaften Ausdehnung über alle menschlichen Lebenssphären zugleich ein trauriges Wahrzeichen der Leere, die im Kulturleben der Völker Platz gegriffen hat.

2. Was sucht der Mensch mit der Wirtschaft zu erreichen?

Der Mensch ist also der Wirtschaft gegenüber letzten Endes doch unfrei. Aber diese Unfreiheit ist keine zufällige, historisch gewordene, sondern sie liegt gleichsam in der Natur des Menschen begründet. Hunger und Durst und alles, was sich an sie anschließt, sind natürliche Vorgänge; und alles, was der Mensch tut, um seinen Bedürfnissen gerecht zu werden, kann als naturgemäß angesprochen werden. Der vernünftig handelnde Mensch wird bereit sein auszuführen, was seine Natur ihm vorschreibt. Die Unterordnung unter die Wirtschaft kann demnach als eine Forderung der Vernunft ausgelegt werden.

Diese Gedankenkette hat bei der Begründung der modernen Wirtschaft eine wesentliche Rolle gespielt. Es ist vernunftgemäß nicht einzusehen, warum ich einem bestimmten Grundherrn frohnden, einer bestimmten Zunftkorporation verpflichtet sein soll, warum bloß aus Gründen der Geburt der eine Edelmann, der andere Bauer sein soll. Es ist dagegen vernünftig, daß der Mensch sich gegen Hunger,

Kälte usw. schützt, weil es sich hier nicht um willkürliche, sondern um schlechthin menschliche Bedürfnisse handelt. So löste die Vernunft als Lenkerin der menschlichen Handlungen die ererbte Standesordnung ab, und die Generation der Befreiungszeit brüstete sich stolz über den Sieg der Vernunft, den sie erkämpft zu haben glaubte.

Man bezeichnet die vernunftgemäße Ausgestaltung der Wirtschaftsführung, unter Forträumung aller unpraktischen Überlieferungen, als „wirtschaftlichen Rationalismus“. Dieses Wort hat einen andern Sinn als der entsprechende Ausdruck in der Philosophie. Die Wirtschaft empfindet den Rationalismus als Einführung durchdachter, wissenschaftlicher Methoden in der Ausnutzung aller Mittel; der Mensch reißt sich, insofern er Berufsmensch ist, von seinen lieben Gepflogenheiten los und arbeitet so, wie es am praktischsten ist: er vertauscht die Nacht mit dem Tage, damit das Feuer unter den Kesseln nicht gelöscht zu werden braucht; er läßt sich in Mietskasernen zusammenpferchen, um die Industriezentren zu bevölkern; er beugt sich der Fließarbeit, um ein Höchstmaß von Ertrag aus der Arbeitsstunde herauszuschlagen; er verzichtet auf seine Selbständigkeit als Fabrikant, auf daß eine fusionierte Großunternehmung dem investierten Kapital die Vorteile organisierter Produktion und monopolistischer Marktbeherrschung im Höchstmaße darbieten kann. So und ähnlich hat der Sieg der Vernunft in den letzten Jahren und Jahrzehnten ausgesehen.

Opfer müssen einen Zweck haben. Welchem Zweck diene und dient die bewußte Preisgabe von Millionen Persönlichkeitswerten zugunsten der Rationalisierung der Wirtschaft? Die rationalistische Wirtschaftsauffassung sieht den Zweck aller Wirtschaft in der Befriedigung der individuellen Bedürfnisse der Menschen, also des Nahrungs-, Kleidungs- und Wohnungsbedarfs, des Bedarfs an Unterhaltungs- und Zerstreuungsmitteln, an Gegenständen der Gesundheits- und Körperpflege einschließlich aller höheren Kulturbedürfnisse. Der individuelle Konsumbedarf ist die Größe, um derentwillen die ganze rationalisierte Wirtschaft überhaupt da ist. Man muß sich diesen Zusammenhang recht klar machen: in der Zeit der Unfreiheit hatte der Mensch eine Berufspflicht, die ihm angeboren war, als Bauer, als Handwerker, als Dienstmann usw.; heute hat er keine Berufspflicht mehr, denn er ist „frei“; da stellt er sich, vermeintlich freiwillig, in den Dienst seiner leiblichen Bedürfnisse und glaubt, dies sei vernunftgemäß und natürlich.

Auf den ersten Blick scheint das Unterfangen der wirtschaftlichen Rationalisierung ganz harmlos zu sein; denn die leiblichen Bedürfnisse sind unleugbar vorhanden und müssen, da asketische Ideale heutzutage im allgemeinen nicht gepflegt werden, befriedigt werden. Für das Kulturproblem ist jedoch ein Charakterzug der wirtschaftlichen Entwicklung entscheidend geworden, der heute die Lage beherrscht und, nebenbei bemerkt, nicht wenig zu der großen Wirtschaftskrise beigetragen hat. Unter dem Einfluß der steigenden Ertragskraft der Wirtschaft unterliegen die menschlichen Bedürfnisse nämlich einem höchst eigenartigen Wachstumsgesetz, das die scharfsichtigen Theoretiker, deren Lehren vor 100 und 150 Jahren der neuen Wirtschaftsära zum Durchbruch verhelfen, keineswegs vorausgesehen haben. Daß wir von Jahrzehnt zu Jahrzehnt höhere Ansprüche an unsere materielle Versorgung stellen, ist in diesem Zusammenhang belanglos; der Ausbau der Produktionsunternehmungen wäre nicht denkbar, wenn die Produkte keine willigen Abnehmer fänden. Bei steigendem

Einkommen und verbesserter Versorgung stellt sich aber an einem gar nicht fernliegenden Punkt eine Umschaltung ein: der Einkommensbezieher stellt seine augenblicklichen Wünsche auf persönliche Behaglichkeit usw. zurück und versucht, sich und seiner Familie ein Stückchen zukünftiger Sicherheit zu kaufen; er spart und legt seine Ersparnisse an. Man wird dies in Anbetracht der Unsicherheit und Bedrohtheit des menschlichen Schicksals durchaus verstehen; und doch kann dieser Vorgang, wenn er Massenerscheinung wird und vom Bürgertum ausgehend die ganze gehobene Arbeiterschaft erfaßt, in seiner Bedeutung kaum überschätzt werden. Es soll hier nicht von den eigentlich wirtschaftlichen Wirkungen die Rede sein, von dem Zwang zur spekulativen Investierung und der Erschwerung des Konsumwarenabsatzes, die von der Spartätigkeit ausgehen. In dem vorliegenden Zusammenhang kommt es auf eine andere Gleichgewichtsstörung an, die die überhandnehmende Disposition auf die Zukunft im Gefolge hat.

Die Verwendung laufender Einkommen für zukünftige Bedarfsfälle bedeutet eine Unsichtbarmachung der wirtschaftlichen Zwecke. Die schaffende Arbeit, die als Mittel zum Zweck empfunden wird, vollzieht sich sichtbar in der Gegenwart; ein wachsender Teil der Zwecke wird in die Zukunft projiziert und tritt daher gegenwärtig nicht sichtbar in Erscheinung. Damit hat das Mittel rein mengenmäßig die Überhand über den Zweck gewonnen; die gegenständliche Welt ist eine Welt der Mittel, der das Gleichgewicht der Zwecke fehlt. Dem einzelnen kommt dies nicht zum Bewußtsein; wenn er hundert Mark auf sein Sparkassenbuch einzahlt oder in einer Reichsanleihe anlegt, dann sieht er darin einen hinreichenden Zweck, der die Arbeitsmühe, mit der die hundert Mark verdient wurden, genügend begründet. Der Sparer merkt nicht, daß die Anlage der hundert Mark ja nur ein fiktiver Zweck ist, der eine wirkliche Bedeutung erst dann bekommt, wenn mit dem gesparten Gelde etwas Brauchbares gekauft werden wird; das soll aber nicht jetzt, sondern erst in der Zukunft der Fall sein. Unser kulturelle Situation wird zum guten Teil dadurch bezeichnet, daß fiktive Zwecke für wirkliche Zwecke angesehen werden. Das Geld ist der prägnanteste Ausdruck dieser Begriffsverschiebung: es ist selbst und an sich gar nichts, sondern wird erst etwas, wenn es ausgegeben und zum Kaufe nützlicher Dinge verwandt wird; es ist trotzdem der Zweck schlechthin, auf den sich unsere gesamte Wirtschaft ausrichtet, der Orientierungspunkt, der den Weg jedes wirtschaftlichen Erfolges anzeigt. Das was allein Mittel sein sollte, ist zum alleinigen Zweck geworden. Nicht mehr die wirkliche Befriedigung vorhandener Bedürfnisse, sondern die Aufstapelung ungenutzter Verfügungsmacht für beliebige zukünftige Zwecke ist die vornehmste Aufgabe des wirtschaftlichen Schaffens geworden.

Die Zwischenschaltung des fiktiven Zweckes ist mit einer Ausschaltung wirklicher Zwecke gleichbedeutend. Die Geldwirtschaft ist eine zweckleere Organisation der reinen Mittel; sie ist nach dem Gelde ausgerichtet, das der Stellvertreter der abwesenden wirklichen Zwecke ist. Da wir aber nicht nur Wirtschaftspersonen, sondern auch Menschen sind, ergeben sich hieraus weittragende Komplikationen.

3. Welches sind die Irrtümer der herrschenden Wirtschaftsauffassung?

Die Organisation der heutigen Wirtschaft ist technisch außerordentlich vollkommen; aber in der Auffassung von

der Rolle der Wirtschaft im Rahmen des menschlichen Kulturlebens walten zwei große Irrtümer ob. Wir haben uns, vielleicht noch unter dem Einfluß der Lehren der Aufklärungszeit, gewöhnt, den Menschen verkehrt einzuschätzen; wir bedienen uns einer falschen Psychologie und begehen deswegen unvermeidliche Fehler.

Erstens glauben wir, daß wirklich die Befriedigung der physiologischen Bedürfnisse im weitesten Sinne das zentrale Ziel des menschlichen Strebens sei. Diese Auffassung geht auf den Naturalismus zurück, der in dem Menschen das verdauende und zeugende Animal sah. Aber sehen wir nicht, daß Studenten sich durch eine zehnjährige Ausbildungszeit hindurehlungern, während sie in einem praktischen Berufe längst zum Broterwerb gelangt sein könnten? Sehen wir nicht, daß ganze Volksstämme im Gefühl irrationaler Verbundenheit mit dem Ertrage einer kärglichen Scholle fürlieb nehmen und den Lockungen einer mit dem Opfer der Überlieferung verknüpften Umsiedlung entsagen? Aber wir wollen nicht mit extremen Fällen argumentieren. Die moderne psychologische Forschung hat nachgewiesen, daß der Mensch in Wirklichkeit nicht das will, was er zu wollen glaubt; daß er mit der Proklamierung seiner vermeintlichen Zwecke seine eigentlichen Absichten totzuschreiben versucht; daß er sich ein äußeres Wesen gibt, das mit den Notwendigkeiten seiner inneren Struktur nicht übereinstimmt. Wir dürfen es deswegen nicht übertrieben ernst nehmen, wenn die wirtschaftende Gesellschaft die materielle Bedürfnisbefriedigung als Mittelpunkt ihres Denkens und Wollens hinstellt. Der Mensch täuscht sich selbst und andere, wenn er so tut, als könne ein satter Magen und eine feuchte Kehle ihn ernstlich befriedigen; der kritische Betrachter darf sich dadurch nicht täuschen lassen.

Der Mensch will etwas sein und etwas gelten. Er kann es auf direktem Wege erreichen; der Idealist hungert, aber er ist etwas; der Beamte begnügt sich mit bescheidenem Gehalte, aber er gilt etwas. Der indirekte Weg führt über die Wirtschaft; wer etwas hat, braucht nichts zu sein und gilt gleichwohl. Dann gibt sich der Wirtschaftsmensch wohl den Anschein, als wolle er gar nichts sein und gelten, sondern nur haben; aber das dürfen wir ihm nicht glauben, denn es widerspricht der wahren menschlichen Seelenverfassung. Die falschen Psychologen haben sich durch eine vorgetäuschte Haltung irreführen lassen. Wir wundern uns nicht, wenn die wahren Absichten immer wieder spontan aus dem Hintergrunde hervorbrechen, und wenn unsere Wirtschaftsmenschen sich in solchen Augenblicken als höchst irrationale Denker erweisen.

Zweitens aber glauben wir, daß der Mensch die Mühen der wirtschaftlichen Arbeit nur deswegen auf sich nimmt, weil er verurteilt ist, sein Brot im Schweiße seines Angesichts zu essen. Aber auch dies ist ein großer Irrtum. Es ist zwar richtig, daß die Anstrengung der Schwerarbeit gescheut wird, daß ein gewisser Hang zum Faulenzen im Menschen steckt. Aber viel markanter ist der in jedem gesunden Menschen wohnende Trieb zur Tätigkeit, nicht allein zum Spiel, sondern vor allem zur geordneten Wirksamkeit, zum planmäßigen Schaffen, zum Erfolg. Es ist deswegen ein unverzeihlicher Fehler, daß die Wirtschaftstheoretiker ihre Systeme auf den Gedanken der natürlichen Arbeitsseheu aufgebaut haben; ein kulturhaftes Verständnis der Wirtschaft erheischt als Ausgangspunkt den geordneten Taten- und Schaffensdrang aller gesunden kulturfähigen Personen.

Daher täuscht sich der wirtschaftliche Rationalismus, wenn er glaubt, mit der maschinellen Forträumung der Arbeit absolute Erfolge erzielen zu können. Die Maschine nützt nicht, wenn sie Arbeit entbehrlich macht, sondern nur, wenn sie Arbeitskräfte zu andern nützlichen Schaffen freisetzt. Wir leiden heute nicht nur unter einer Erwerbslosigkeit, sondern auch unter einer Arbeits-, d. h. Beschäftigungslosigkeit von Millionen. Das sollte zu denken geben.

Das, was die Wirtschaft als ein leidiges Mittel behandelt, die menschliche Arbeit, das ist in Wahrheit eine unentbehrliche Einrichtung der menschlichen Gesellschaft. Die Arbeit verbindet die einzelnen untereinander; sie müßte erfunden und eingeführt werden, wenn sie nicht zur Beschaffung der täglichen Notdurft erforderlich wäre. Goethe schreibt (im West-östlichen Diwan):

Schwerer Dienste tägliche Bewahrung,
Sonst bedarf es keiner Offenbarung.

4. Welches Schicksal erleidet der Mensch in der Wirtschaft?

Es soll hier nicht von dem Geschick des einzelnen die Rede sein, denn das kann ebenso vielfältig sein wie die Zahl der wirtschaftenden Menschen selbst. Sondern von dem Schicksal, das dem Menschengeschlecht insgesamt durch die moderne Wirtschaft gegeben worden ist.

Die moderne Wirtschaft hat alle Lebenszwecke gewissermaßen in greifbare Nähe gerückt. Die Wurzeln der Gesellschaftsordnung senken sich nicht mehr in unergründliche Tiefen; gottbegnadetes Herrentum, frohnbeladene Knechtschaft, für deren Dasein es kein Warum gibt, sind abgeschafft; Zeremonien und Bräuche, die ihren Sinn im Geheimen tragen, werden nicht mehr geübt. Die heutige Gesellschaft verbürgt nicht mehr schamhaft ihre Urgründe; wer gebietet, der tut es, weil er Geld hat, und wer frohndet, der ist durch Armut dazu gezwungen; die Handlungsweise aber wird durch erforschbare physikalische und chemische Gesetze bedingt. Das ist alles klipp und klar; was früher in mystischem Dunkel lag, ist heute in das Scheinwerferlicht klaren Erkennens gezogen.

Die modernen Menschen haben sich in ihren Denk- und Lebensgewohnheiten entsprechend angepaßt. Sie denken grundsätzlich im Sichtbaren, Greifbaren, Nahen. Sie sehen ihre Aufgaben in sicher erreichbaren Zielen. Die Sorge um geistige und geistliche Angelegenheiten hat gegenüber früheren Jahrhunderten gewaltig abgenommen; die Ziele sind ins Materielle verschoben, am ausgesprochensten dann, wenn sie sich im Streben nach Geld verkörpern. Was die Qualität angeht, sind die Menschen im Vergleich mit ihren Vorfahren bescheidener geworden; die wachsende Wirtschaft hat sie zum quantitativen Denken erzogen.

Die wirtschaftliche Zweckwelt, die unsere Generation sich aufbaut, liegt ganz im Erreichbaren. Die kühnsten Träume der technischen Phantasie haben sich zu unserer Lebzeit verwirklicht; die Hebung des Lebensstandards der breitesten Volksschichten ist, trotz Wirtschaftskrise und Erwerbslosigkeit, in einem Ausmaße durchgeführt worden, das vor hundert Jahren für phantastisch gegolten hätte. Heute gilt kaum noch irgend etwas für unmöglich.

Ein System greifbarer Zwecke mit der Aussicht auf Verwirklichung — das ist die eine Seite der heutigen Lage. Sie sieht durchaus verlockend aus; man gerät in Versuchung, dem Fortschrittsdogma unserer Optimisten Glauben zu schenken. Aber die Sache hat eine Kehrseite.

Ein Zweck, wenn er zu niedrig gehängt wird, hört auf, ein Lebenszweck zu sein. Warum das so ist, läßt sich nicht weiter erklären: es gehört eben zu den Eigenschaften unseres Seelenlebens, daß wir die Frage nach dem Sinn des Lebens tiefgründig beantwortet haben wollen, nicht aber mit dem Erwerb eines sechs- oder siebenstelligen Vermögens oder der Konstruktion eines besonders leistungsfähigen Motors. Es gibt Menschen, die sich auf so einfache Weise zufriedengeben und beruhigen, aber der wirkliche kulturelle Typus tut dies nicht.

Wir müssen es als eine schlechthin gegebene Erfahrungstatsache hinnehmen, daß der Kulturmensch eine irrationale Sinndeutung sucht und verlangt. Dinge, die höher sind als die erreichbaren Ziele, müssen dem Streben nach diesen einen Sinn, eine Beziehung auf den Menschen geben. Darum liegt in der Greifbarkeit und Erfüllbarkeit des Lebenszieles ein Widerspruch in sich: das Spiel des Lebens kann nur „ein Spiel, bei dem man nie gewinnt“, sein.

Die Wirtschaft kann also nicht Lebenszweck sein. Im Berufsleben muß und will man Erfolg haben. Der Zweck der Wirtschaft muß erfüllbar sein. Die Wirtschaft beherrscht unser Zeitalter und drückt ihre Zwecke mit Allgewalt den Menschen auf. Damit ist das kulturelle Schicksal besiegelt. Wir haben uns eine Zweckwelt aufgebaut, die für unsere höheren menschlichen Anforderungen ungenügend ist; sie ist aber inzwischen so mächtig geworden, daß wir uns ihr nicht entziehen können, sondern in ihr leben und aufgehen müssen. Dadurch kommen wir an unserm menschlichen Teil zu kurz und empfinden unser Dasein in dieser Wirtschaft als eine Sinnlosigkeit, die uns quält und im äußersten Falle die Existenz unmöglich macht.

Das, was ein großer technischer und wirtschaftlicher Triumph schien, entpuppt sich also als ein noch größerer seelischer und kultureller Schiffbruch. Wir werden die Geister, die wir gerufen, nicht mehr los und merken das erst zu einem Zeitpunkt, da sie uns schon nahezu unerträglich geworden sind. Die Blicke vieler Zeitgenossen richten sich rückwärts: Könnten wir doch wieder des Tages liebe Not und Mühe auf uns nehmen, wie es unsere bäuerlichen Vorfahren taten, statt in unserer arbeitsparenden Technik einem erzwungenen Müßiggang obzuliegen! Würden wir uns nicht in den bescheidenen Produktionsbedingungen der alten Zünfte wohler befinden als in dem fieberhaften Konkurrenzkampf unserer Tage? Wo liegt der Sinn verborgen, wenn wir uns das Leben zur Hölle machen, um dafür Ozeane zu überfliegen und Millionenkapitalien zu investieren?

Die kulturellen Instinkte rebellieren. Aber der Weg zeigt nicht rückwärts, sondern nach vorn.

5. Wo ist die Lösung unserer wirtschaftlichen Kulturkrise zu suchen?

Die moderne Wirtschaft ist in unserm öffentlichen und privaten Leben zu tief verwurzelt, als daß sich die eingetretene Entwicklung im Sinne einer Zurücksehraubung der Zeitgeschichte irgendwie rückgängig machen ließe; darüber sollte sich ein jeder von vornherein klar sein. Darum kann eine Lösung der kulturellen Probleme immer nur auf dem Wege eines Ausgleichs mit der Wirtschaft gesucht werden.

Zwei Haupterfordernisse zeichnen sich auf diesem Wege ab. Die erste Aufgabe lautet: offenes Auge für die wirkliche Lage, klare Erkenntnis der Dinge, die da sind, Ver-

meidung der herrschenden Irrtümer. Das ist die Grundvoraussetzung, die erfüllt sein muß, ehe es überhaupt vorwärts gehen kann. Worum es sich im einzelnen handelt, kann nach den vorausgegangenen Betrachtungen ohne weiteres gesagt werden.

In erster Linie kommt es darauf an, sich von der landläufigen Überschätzung des Wirtschaftlichen freizumachen. Die moderne Wirtschaft ist und bleibt eine gewaltige Errungenschaft, aber sie ist nicht die Errungenschaft schlechthin, als die sie sich heute ausgibt, und soll folglich auch nicht als solche gelten. Es kommt darauf an, klar zu sehen, daß die einseitige Hegemonie des Wirtschaftlichen ihren Grund in einer bedauerlichen Verödung der nichtwirtschaftlichen Seiten des menschlichen Lebens hat.

Sodann muß die Verwechslung fiktiver und wirklicher Zwecke aufhören. Möglichkeiten sind keine Wirklichkeiten, und ungenutzte Verfügungsmacht ist keine Zweckerfüllung. Wir werden nicht umhin können, auch fürderhin Vermögenswerte für zukünftigen Bedarf aufzustapeln; wir werden fortfahren, sie in Geldzahlen auszudrücken und in Gestalt von Geldkapitalien darzustellen. Wir werden die eigentliche Wirtschaft auch weiterhin an der Hand von Geldbilanzen ausrichten, weil wir kein besseres Mittel vorzuschlagen wissen. Aber wir müssen davon abkommen, das, was das Ziel des Wirtschaftens ist, für einen wahrhaften Daseinszweck des wirtschaftenden Menschen zu halten.

Die dritte Teilaufgabe richtet sich auf die Erkenntnis, daß die von der Wirtschaft geprägte Vorstellung von der reinen Mittelhaftigkeit der wirtschaftlichen Dienstleistungen nicht als Lebensanschauung übernommen werden kann. Die Wirtschaft faßt die Arbeit als eine leidige Notwendigkeit auf, die man größtmöglich herabmindern muß, um dem Menschen Zeit für seine wirklichen Lebenszwecke zu lassen; tatsächlich läuft es darauf hinaus, daß der Mensch, mit Haut und Haaren von der Wirtschaft verschlungen, von diesen eigentlichen Lebenszwecken nichts zu sehen bekommt. An dieser entscheidenden Stelle muß die Lebensauffassung ihr Vorrecht vor der Wirtschaftsauffassung geltend machen: eine Teilung der Lebenssphären in Mittel und Zwecke ist unsinnig; das Leben, das wir leben, ist Selbstzweck in jeder seiner Phasen, „und wenn's köstlich gewesen ist, so ist's Mühe und Arbeit gewesen“. Die Arbeit im Beruf muß als integrierende Lebensaufgabe des Menschen bejaht werden; sie ist ein Stück unseres Daseins, dem wir nicht mit Ächzen und Stöhnen, sondern mit frohem Mut und Schaffensfreudigkeit entgegenzutreten haben. Was nicht ausschließt, daß wir bemüht sind, lästige Verrichtungen auszuschalten und die Arbeit, namentlich auch in seelischer Hinsicht, zu veredeln.

Wenn dies eingesehen ist, dann wird sich schließlich auch die Erkenntnis offenbaren, daß die Wirtschaft überhaupt nicht dazu da ist, dem Menschenleben Zwecke zu setzen. Der Mensch braucht materielle Unterhaltmittel; er braucht ebenso notwendig eine geregelte Beschäftigung im Beruf, die ihn zugleich in feste Beziehung zu seinen Mitmenschen setzt. Die Wirtschaft ist dazu da, diese beiden Aufgaben in einem zu erfüllen. Weil das Leben eine materielle Seite hat, darum muß es eine Wirtschaft geben. Nichts aber ist verfehlt, als von dieser Wirtschaft die Lösung von Aufgaben zu erwarten, die nicht ihres Amtes sind. Man mag die Wirtschaft modeln und reformieren, wie man will: für die höhere Lebens- und Kultursphäre wird nichts dabei herauspringen. Der Fehler liegt aber

nicht bei der Wirtschaft, sondern bei den Menschen, die etwas Wesensfremdes von ihr verlangen. Darum soll Klarheit darüber bestehen, daß die Wirtschaft um der materiellen Verwurzelung des Menschenlebens willen unbedingt vonnöten und damit zugleich berechtigt ist, daß sie mit der Kultursphäre des Lebens aber nichts zu tun hat.

Haben wir uns diesen Erkenntnissen zugänglich gemacht, dann können wir uns dem zweiten Haupterfordernis zuwenden; es gilt, die verödeten Lebenszwecke wieder auszufüllen. Nicht die Wirtschaft ist an der Kulturkrise schuld, sondern die Schwachheit der Menschen, die ihr erlagen. Darum gilt es, nicht die Wirtschaft aufzulösen, sondern ihr ein Gegengewicht gegenüberzustellen. Es ist der Fehler des Sozialismus aller Schattierungen, daß er wirtschaftlicher sein will als die Wirtschaft; auf diesem Wege lassen sich keine kulturellen Nöte beheben.

Die Frage nach dem Sinn des Lebens steht unmittelbar vor uns. Sie kann durch Technik und Wirtschaft nicht gelöst werden, denn diese reichen über die materielle Sphäre des Lebens nicht hinaus. Sie kann überhaupt nicht „gelöst“ werden in dem Sinne, daß sie nach erfolgter Lösung erledigt und nicht mehr da ist; die Frage nach dem Sinn des Lebens ist und bleibt Frage und hört niemals auf, Frage zu sein. Das muß man begreifen, um überhaupt unser Kulturproblem verstehen zu können. Die kulturelle Erfüllung des Menschen besteht in dem Fragen nach dem Sinn von Welt und Leben, und die Krise, die die moderne Wirtschaft über Menschen und Kultur gebracht hat, beruht eben darauf, daß eine scheinbare Beantwortung das kulturelle Fragen vermeintlich erledigt hat. Und ebendies hat uns genötigt, die Entlarvung und Wegräumung der vermeintlichen Beantwortung der Kulturfrage durch die Wirtschaft für die Voraussetzung einer Lösung des wirtschaftlichen Kulturproblems zu erklären.

Nur ein Stümper kann vermeinen, auf die Frage nach dem Sinn von Leben und Kultur eine Antwort erteilen zu können; wer das tut, der hat die Frage überhaupt nicht verstanden. Die kulturelle Tat liegt ganz in der Intensität des Fragens; Aufgabe ist es, den Weg hierzu freizumachen.

Diese Aufgabe ist rein dialektischer Natur; es gilt, die Hegemonie der Wirtschaft aufzuheben, ohne die Wirt-

schaft selbst aufzulösen. In der Wirtschaft werden Individualismus und Egoismus leitende Prinzipien bleiben; also gilt es, im nichtwirtschaftlichen Sektor des Menschenlebens die Gefühle der Verbundenheit und Nächstenliebe großzuziehen. Die Wirtschaft wird fürderhin rationell arbeiten und die Welt der Materie in kausalen Denkfunktionen analysieren; im nichtwirtschaftlichen Leben müssen wir uns bemühen, der materialistischen Ergründung der Ursachen die kulturelle Setzung von Zwecken entgegenzuhalten und aus den analysierten Atomen wieder eine synthetische Einheit aufzubauen. Für die Wirtschaft wird es immer nur Personenkategorien mit bestimmten Bedürfnissen und bestimmtem Leistungsvermögen geben; die außerwirtschaftliche Welt, die wir aufzubauen haben, soll von einem allverbindenden Geiste getragen sein. Was die Wirtschaft sachlich auflöst, muß hinterher geistig verbunden werden.

Diese Aufgabe gilt es uns hier herauszuarbeiten; sie im einzelnen auszubauen, ist die Aufgabe der lebenden Generation, die von der Wirtschaft vor ein überwältigendes Kulturproblem gestellt worden ist¹⁾. Die Aufgabe wird gelöst sein, nicht wenn die Wirtschaft sich so oder so verändert hat, sondern wenn der Mensch, der der Wirtschaft gegenübertritt, ein anderer geworden sein wird; wenn er sich nicht mehr als hungriges Animal gebärdet, sondern als sittliches Wesen fühlt. Der Mensch, der sich von vornherein frei wähnt und die Wirtschaft für eine melkende Kuh hält, mit der er sich abplagt, soweit es eben sein hungriger Magen gebeut, der muß am Ende entweder seelisch verdorren oder in eine schwere Kulturkrise geraten, für die er wahrscheinlich die Wirtschaft verantwortlich macht. Der Mensch dagegen, der sich sittlich verpflichtet und gebunden fühlt, erblickt in der Wirtschaft den materiellen Teil des Schicksals, dem er unterworfen ist; er gibt der Wirtschaft, was der Wirtschaft ist, aber nicht mehr, nicht sein Leben. Für ein Geschlecht, das im Sittlichen verwurzelt ist, ist die gewaltigste Wirtschaft ohne Gefahr; sie ist gerichtet und reicht nicht in die Sphären des höheren Lebens. Die Hegemonie der Wirtschaft wird auf diese Weise gebrochen. Wird das Zeitalter der Wirtschaft ein sittlich erstarkendes Geschlecht erzeugen, dann wird es von einem Zeitalter der sittlich gebundenen Wirtschaft abgelöst werden. Die Entscheidung liegt bei uns. [1615]

¹⁾ Nähere Einzelheiten über das hier behandelte Problem finden sich in meinem Buch „Wirtschaft — Rationalismus — Mensch“, Leipzig 1931.

Werner Siemens als Sozialpolitiker¹⁾

Es ist reizvoll, *Werner Siemens* einmal von einer ganz neuen Seite kennenzulernen. Wer hätte in dem Wissenschaftler und Erfinder einen Sozialpolitiker großen Formats vermutet, bahnbrechend zu einer Zeit, die noch keine staatliche soziale Gesetzgebung kannte, ja die Notwendigkeit solcher Maßnahmen fast einmütig ablehnte? Man ist versucht, diese frühen sozialen Bestrebungen mit neuzeitlichen Anschauungen und Errungenschaften zu vergleichen, und ist erstaunt, am Anfang der modernen Industriewirtschaft einen Unternehmer zu finden, der nach seinen eigenen Worten in einer glücklichen Verbindung von „gesundem Egoismus und menschlichem Empfinden“ aus eigenem Antrieb Einrichtungen schuf, die heute gern als „der Arbeitgebererschaft gleichsam mühevoll abgetrotzte Errungenschaften“ dargestellt werden. In einer gärenden Epoche der Auflösung einer bisher unerschütterlich scheinenden

handwerklichen Arbeitsverfassung und der sozialen Umschichtung der Arbeitnehmerkreise ist es *Siemens* gelungen, eine Sozialpolitik aufzubauen, die auf dem Gemeinschaftsgedanken beruht und heute mehr und mehr als natürliche und fruchtbare Grundlage der Beziehungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern Geltung gewinnt.

Über die persönlichen Bestrebungen und Erfolge hinaus erhalten wir einen Einblick in die Arbeiterbewegungen des 19. Jahrhunderts, die wirtschaftlichen Verhältnisse, die Auswirkungen des anbrechenden Maschinenzeitalters bis zu den Anfängen des staatlichen Eingriffs in die Arbeitsverfassung und den neuzeitlichen Begriffen von der Pflege der menschlichen Arbeitskraft als dem wichtigsten und empfindlichsten Produktionsmittel. Arbeitszeit, Lohnsysteme, Lohnsätze, Wohnfragen, Altersversorgung werden berührt und die Vorgänge bei den Siemenswerken zu den in Berlin allgemein üblichen Verhältnissen in Parallele gesetzt. Wir bekommen somit einen kurzen Abriss der Entwicklung der sozialen Frage seit den ersten Jahrzehnten unserer Wirtschaftsepoche. A. Th. Groß [1507]

¹⁾ Von *Karl Burhenne*. München 1932, C. M. Becksche Verlagsbuchhandlung. 119 S. Preis 4 RM.

Die Standortbedingungen der Großberliner Industrie-Siedlung

Von Dr.-Ing. Dr.rer.pol. MARTIN PFANNSCHMIDT, Berlin

Im Rahmen der von uns in letzter Zeit veröffentlichten Aufsätze über das Siedlungsproblem (vergl. Das industrielle Unternehmen und die Siedlung im Januarheft 1932 und Otto D. Schäfer „Die Werksiedlung“ im Juliheft 1932) liegt der Schwerpunkt der Abhandlung von Dr. Pfannschmidt in der Frage der mit den An- und Aussiedlungsprojekten verbundenen Standortverschiebungen der Industrie. Als Beispiel ist die Berliner Industrie gewählt. Eine Untersuchung der Berliner Verhältnisse ist nicht nur deswegen besonders interessant, weil Berlin eine der größten Städte der Welt ist, sondern auch weil die Berliner Industrie in der Standortfrage vom Rohstoff aus nicht beeinflusst wird.

Bisherige Bezugs- und Absatzbedingungen und ihre Auswirkung auf die Berliner Industrien

Eine Untersuchung der Standortbedingungen der Großberliner Industrie ist aus verschiedenen Gründen von besonderem Interesse. Fern von den Rohstofflagern von Kohle und Eisen ballt sich hier die dichteste Industriebevölkerung Deutschlands. Über eine Million Arbeiter sind in der Viermillionenstadt Berlin gewerblich tätig. Rd. $\frac{2}{3}$ von ihnen wohnen und arbeiten auf engstem Raum innerhalb der Ringbahn. In den sechs Landkreisen um Berlin, die mit der Reichshauptstadt zu einem „engeren Wirtschaftsgebiet Großberlin“ zusammengefaßt werden können, sind dagegen im gleichen Jahr 1925 nur etwa 100 000 Arbeiter beschäftigt. Nach Paris ist Berlin damit der Ort der stärksten Ballung von Industriestandorten auf dem europäischen Festland.

Je schwächer die Rohstoffbindungen an immerhin noch vorhandene Vorkommen von Holz, Steinen und Erden und an geringwertigere Braunkohlenlager in der Umgebung Berlins sind, umso stärker machen sich die Frachtbindungen an Wasser und Eisenbahnen geltend. Ein hochentwickeltes Netz von natürlichen und künstlichen Wasserstraßen macht Berlin zum Vorort der binnenländischen Niederschlagsgebiete von Elbe und Oder und verbindet es darüber hinaus mit dem Niederschlagsgebiet der Weichsel, nach Fertigstellung des Mittelkanals auch mit Weser und Rhein. Die große Entfernung Berlins von den Lagerstätten von Kohle und Erzen wird damit durch den billigen Wassertransport von Steinkohle, Braunkohle, Erzen und Schrott weitgehend ausgeglichen. Mengenmäßig überwiegt gleichwohl der Gütertransport auf den Eisenbahnen, die Berlin strahlenförmig mit allen Teilen Deutschlands und des benachbarten Südosteuropa verbinden. Weist die Richtung der Wasserstraßen nach den überseeischen Absatzgebieten an Ostsee, Nordsee und Atlantischem Ozean, so machen die Eisenbahnen Berlin zum Vorort der nordosteuropäischen Tiefebene und verbinden Berlin auch schon vor Durchführung der noch fehlenden Kanalverbindungen zwischen Oder-March-Donau und Rhein-Main-Donau mit den südosteuropäischen Donaustaaten. — Seinen großen Arbeitsmarkt verdankt Berlin den weiten landwirtschaftlichen Gebieten Nordostdeutschlands. Ausländische Arbeiter aus den östlichen Nachbarstaaten brauchten nur zu

Zeiten stärksten Wachstums der Berliner Industrien herangezogen zu werden. Die Durchdringung der Berliner Industrien mit hochwertigen Geschäftsgrundstücken und mit Verwaltungsgebäuden der Reichs- und Staatsbehörden und der Parlamente hat allerdings zusammen mit Folgewirkungen von Bodenspekulationen der Gründerzeit die Lebensverhältnisse der Berliner Arbeiter erheblich verteuert. Die Berliner Arbeitslöhne sind mit die höchsten im Reich und machen Berlin als Standort lohnempfindlicher Industrien ungeeignet. Diesen Nachteilen steht jedoch der außerordentliche Vorteil eines kaufkräftigen örtlichen Marktes entgegen. Der starke Verbrauch von fünf Millionen Einwohnern des engeren Wirtschaftsgebiets Großberlin hat seit jeher auch Industrien mit fernem Absatzmärkten wertvolle Möglichkeiten einer ersten Entfaltung und eines festen Mindestabsatzes geboten.

Diesen einzigartigen Standortbedingungen verdanken die Berliner Industrien die außergewöhnliche Dehnung der Absatzmärkte aller Erzeugnisse, die nicht unbedingt an die Rohstofflager von Kohle und Eisen und an billigste Arbeitslöhne gebunden sind. In die Mitte des vorigen Jahrhunderts fällt die schnelle Entwicklung des Maschinen-, Apparate- und Fahrzeugbaues, der fast den ganzen Arbeitsmarkt der zusammengebrochenen merkantilistischen Textilindustrien aufsaugt. Nach 1871 blühen die Konfektionsindustrien auf Kosten der vorübergehend ausgeschalteten Pariser Konfektion auf. Nach längeren Krisenzeiten am Ausgang des vorigen Jahrhunderts beginnt dann der Siegeszug der elektrotechnischen Industrien, nach 1900 der Starkstromindustrie, nach dem Kriege der Schwachstrom- und Radioindustrie. Zu allen Zeiten bleibt das Berliner Kunstgewerbe führend in zahlreichen Zweigen der Verarbeitung von Metall, von Holz und von kombinierten Werkstoffen, führend im Schlechten in dem Stilchaos der Gründerzeit, führend im Guten in einer erfolgreichen Reinigung der Ausdrucksformen nach dem Weltkrieg.

Der Einzigartigkeit des Standorts Berlin entspricht aber auch seine starke Krisenempfindlichkeit, ein ständiger Wechsel von Hochschwung und Tiefdruck, der bei der Abhängigkeit von den politischen Entwicklungen vieler ausländischen Absatzgebiete nicht Wunder nimmt. Ungeachtet der schweren Krisen, die nach 1873 und nochmals um die Jahrhundertwende den wirtschaftlichen Aufstieg Berlins verlangsamen, ist die heutige Krise an Tiefe und Nachhaltigkeit wohl nur mit jener Krise vergleichbar, die nach Aufhebung der Kontinentalsperre und nach Einbeziehung der überlegenen rheinischen Industrie in den preußischen Wirtschaftsverband vor über hundert Jahren zum Zusammenbruch der merkantilistischen Industrien führte und die Entstehung der hochkapitalistischen Industrien einleitete. Heute wie vor hundert Jahren stehen der wagemutige Berliner Handel mit seiner mühsam erkämpften Absatzorganisation in allen Erdteilen, stehen das ebenso tatkräftige wie wandlungsfähige Berliner Unternehmertum und die hochqualifizierte Berliner Arbeiterschaft vor der Frage, ob die gegenwärtige Krise das dauernde Ende vieler Berliner Industrien bedeuten wird, ob es gelingen wird, sie wettbewerbfähig zu erhalten, sie umzustellen und weiterzuentwickeln oder neue Industrien an ihre Stelle zu setzen.

Die außergewöhnlich hohen Kapitalinvestitionen, deren Wert gelegentlich der Bauausstellung 1931 auf 20 Mrd. Reichsmark für Gebäude aller Art, auf 7 Mrd. für Grund

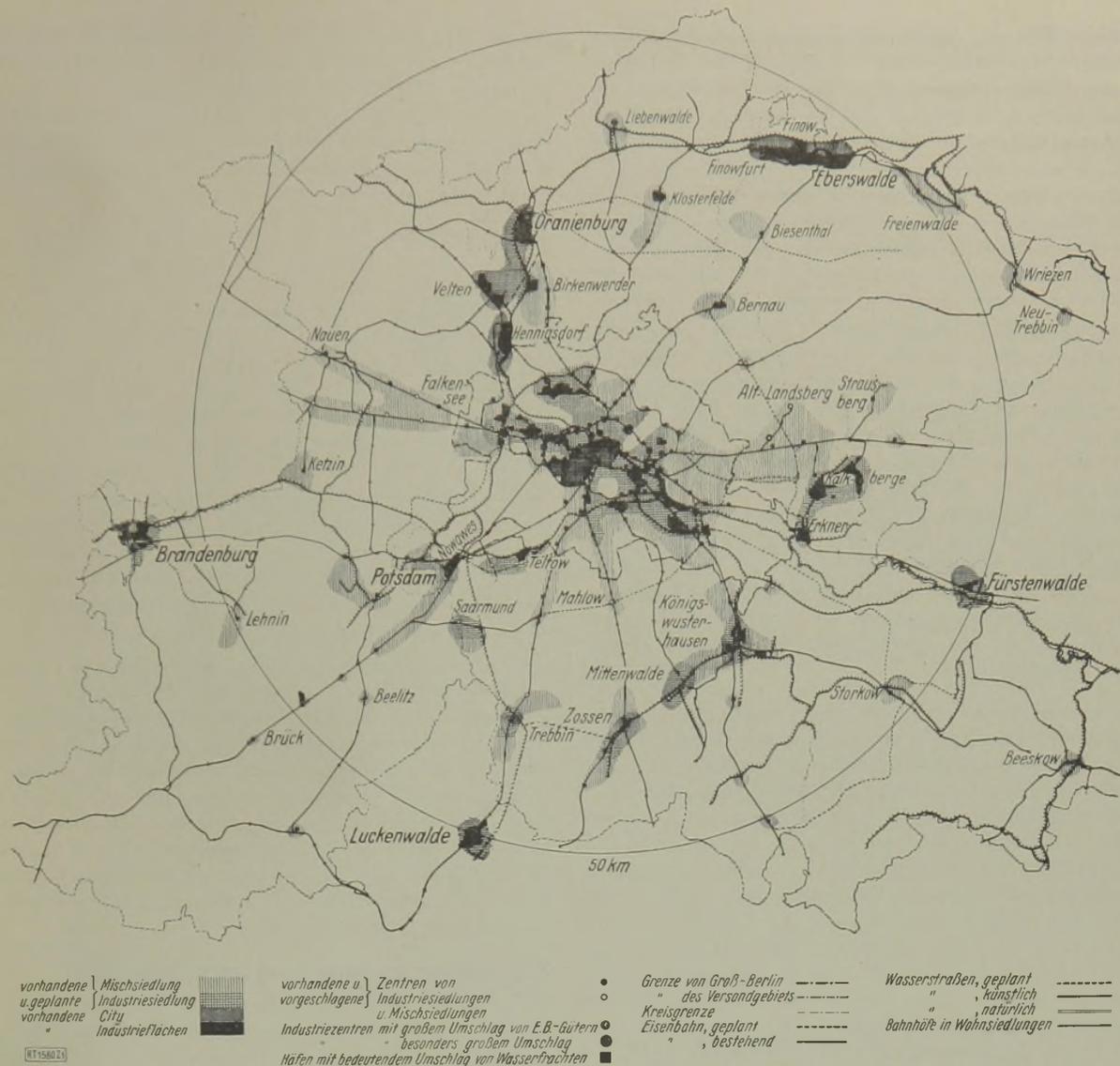


Abb. 1. Gesamtlagerung der Industrien im engeren Wirtschaftsgebiet Großberlin — Vorschläge für zukünftige Erweiterungen

und Boden und auf je 3 Mrd. für industrielle Werke und für Waren geschätzt wurde, hemmen dabei eine elastische Neuorientierung der Industriestandorte und eine Senkung der Lebenshaltungskosten der Arbeiter und Angestellten. Sie wirken damit den starken Kräften entgegen, die bei dem heutigen Stand des Verkehrs und der Kraftstoffbelieferung eine Auflockerung der übergroßen Ballung der Berliner Industrien innerhalb der Ringbahn und deren Ausbreitung in den äußeren Stadtgebieten und in der Umgebung Berlins ermöglichen. Trotz dieser Hemmungen aber lassen in dem gegenwärtigen Tiefpunkt der Krise die heute schon übersehbaren Standortwandlungen eine weitgehende Umlagerung der Großberliner Industrien erwarten. Ihre Möglichkeiten werden im folgenden kurz untersucht.

Die örtliche Lagerung der Großberliner Indusriesiedlung

Mag man im einzelnen und im ganzen mit einem Schrumpfen oder mit einem weiteren Wachstum der Berliner Industrien rechnen — die ungebrochene Tatkraft der meisten Berliner Unternehmungen dürfte allzu billige Pro-

phazeiungen eines Zerfalls der großstädtischen Industrien sicher als verfehlt erscheinen lassen — so ist jedenfalls die zukünftige Entwicklung der Berliner Industrien auf das engste an deren bisherige Lagerung gebunden. Diese hat sich im Laufe der letzten Menschenalter in ständigem Preiskampf um die wirtschaftlichsten Erzeugungs- und Absatzbedingungen und um den leistungsfähigsten Arbeitsmarkt entwickelt und sich trotz aller historischen Zufälligkeiten und städtebaulichen Hemmungen den örtlichen Standortbedingungen weitgehend angepaßt. Unter ihnen wirken sich die verschiedene Höhe der Frachtkosten, der Grundrenten und der Arbeitskosten auf die örtliche Lagerung der Industrien aus. Die örtliche Lagerung der Industrien nach der Schwere tritt in gleichem Maße außerhalb und innerhalb Berlins in Erscheinung. Am Wasser und an den Eisenbahnen im Zuge der Wasserstraßen liegen die schwersten frachtgebundenen Industrien der schweren Metallgewinnung und -verarbeitung, die schweren chemischen Industrien und die Industrien der Steine und Erden. Völlig unabhängig von den Wasserstraßen sind die leichten Industrien der feinen Metallwaren, der Holzverarbeitung und insbesondere der Textilindustrie und der Konfektion. Dazwischen liegen an den Eisenbahnen auch außerhalb der Wasserstraßen halbschwere Industrien und

zahlreiche Betriebe des Maschinenbaues und der Holzgewinnung. Die frachtbedingte Staffelung der Industrien von den Wasserstraßen aus ist für ihre Gesamtlagerung so entscheidend, daß man sich das schwache Relief der märkischen Landschaft zweckmäßig stark überhöht vorstellt, um es in seiner ganzen Wirksamkeit zu erfassen. — Die Grundrenten sinken im großen und ganzen von Berlin Mitte aus nach den Außengebieten zu. In Berlin selbst liegen daher beispielsweise von der Metallverarbeitung Betriebe hochwertiger Produkte mit geringem Geländebedarf, weiter außerhalb Betriebe billigerer Massenartikel mit großen Lagerflächen. Ungeachtet der Lohnunterschiede der einzelnen Industriezweige sinken die Arbeitslöhne der männlichen Arbeiter gleichfalls mit zunehmender Entfernung von Berlin. Das Angebot weiblicher Arbeitskräfte ist dagegen in Berlin (NO und C) am größten und billigsten. Infolgedessen halten sich in Berlin selbst nur Betriebe hochwertiger Veredlung des Maschinen-, Apparate- und Fahrzeugbaues und der Elektrotechnik, der Feintischlerei, des Pianofortebaues und die modegebundene Konfektion (Unterwäsche, Anzüge, Mäntel). Außerhalb finden sich Betriebe genormter Massenartikel der Metallverarbeitung, der einfacheren Holzverarbeitung und der Massenkonfektion (Hüte, Schuhe, Hausschuhe, Handschuhe)¹⁾.

Abb. 1 umreißt die Gesamtlagerung der Industrien im engeren Wirtschaftsgebiet Großberlin, wie sie sich infolge dieser Standortbedingungen bisher entwickelt hat, und enthält außerdem Vorschläge für deren zukünftiges Erweiterungsgelände. Im Kern der Berliner City konzentrieren sich Handel und Organisation. Um sie verbreiten sich innerhalb Berlins im Gegensatz zu der ringförmigen Ausdehnung des Berliner Häusermeers bandartig längs Spree, Havel und Teltowkanal „Industriesiedlungen“ mit dichter Ballung der gewerblichen Betriebe und der Arbeiterviertel. Leichte Industrien wie die Metallverarbeitung und Lampenindustrie in der Luisenstadt, die Tischlereien im Südosten mit einem alten Zentrum in der Lindenstraße und die Konfektion (NO und östliche City) liegen ferner von den Wasserstraßen. Außerhalb der Stadtgrenzen liegen die drei Wirtschaftsgebiete Oberhavel, Potsdam—Nowawes—Teltow und Oberspree-Dahme im Bereich des Berliner Arbeitsmarktes. Drei weitere Wirtschaftsgebiete Eberswalde—Finow, Brandenburg und Luckenwalde liegen etwa an der 50 km-Grenze und verfügen als charakteristische Trabantenstädte bei enger gewerblicher Verflechtung mit Berlin über selbständige Arbeitsmärkte. In ihnen durchdringen sich die alten, noch in der Provinz ansässigen Textil- und Konfektionsindustrien mit den metallverarbeitenden Industrien, die, von Großberlin ausstrahlend, gleichfalls aus der Wurzel der alten Textilindustrien gewachsen sind. So finden sich neben großen Spinnereien in Brandenburg dort und in Luckenwalde (W und S) größere Hutindustrien, in Strausberg, Fürstenwalde und Storkow (O und SO) Schuhindustrien und in Eberswalde (NO) Hausschuhindustrien. Näher Berlin halten sich Textilindustrien nur, soweit sie Zubringerindustrien von modegebundenen Industrien sind. Andere Textilindustrien in Nowawes (SW) und Bernau (NO) sind rückgängig. Die fern von den Wasserstraßen gelegenen Industrieorte Lucken-

walde (S), Strausberg (O) und Bernau (NO) zeigen besonders charakteristische Ballungen provinzieller Leichtindustrien. Dazwischen liegen die landwirtschaftlichen Gebiete Teltow und Barnim und die Niederungen westlich der Havel und im Oderbruch, in denen sich fast nur landwirtschaftliche und forstwirtschaftliche Veredelungsindustrien entwickelt haben.

Die mit diesen Gebieten umschriebene Industrielandschaft paßt sich der geologischen Oberflächengestaltung aufs engste an. Industriefeindlich sind die verhältnismäßig fruchtbaren landwirtschaftlich genutzten Grundmoränengebiete Barnim und Teltow und die kleineren Grundmoränenflächen westlich der Havel. Die Industriesiedlungen reihen sich infolgedessen bandartig an den Wasserstraßen innerhalb der Urstromtäler und innerhalb der quer zu ihnen verlaufenden Endmoränen. Von letzteren ist im Osten die Linie Freienwalde—Kalkberge—Rüdersdorf—Königswusterhausen und im Westen die Linie Oranienburg—Potsdam—Schwielowsee besonders markant. Das Thorner Urstromtal, in dem Eberswalde—Finow und der nördliche Großschiffahrtsweg liegen, bildet die Nordgrenze, das Glogau—Baruther Urstromtal die Südgrenze des engeren Wirtschaftsgebiets Großberlin.

Außer den Industriesiedlungen werden in Abb. 1 durch schwächere Schraffur gewerbliche „Mischsiedlungen“ umrissen. In ihnen werden Wohngebiete in loserer Streuung von kleineren Betrieben durchsetzt, die meist geringere Frachtempfindlichkeit aufweisen und an örtliche Arbeitsmärkte, Absatzmärkte oder Rohstoffe gebunden sind. Derartige bisher weniger beachtete Mischsiedlungen haben sich bisher im Berliner Norden und Süden in größerer Entfernung von den Wasserstraßen sowie längs der östlichen und westlichen Vorortbahnen am sichtbarsten entwickelt.

Zukünftige Entwicklungsmöglichkeiten der Industriesiedlung

Für die zukünftigen Entwicklungsmöglichkeiten der Industrien ist zunächst von Bedeutung, ob sie von örtlichen Märkten abhängig sind, oder ob sie fernere Märkte beliefern. Das erstere gilt von den meisten rohstoffgebundenen Industrien in der Umgebung Berlins. Zu ihnen zählen fast alle Industrien der Steine und Erden, der Holzgewinnung und -verarbeitung und der landwirtschaftlichen Veredlung, die von den Konjunkturen des Berliner Baumarktes und Nahrungsmittelmarktes abhängen. Zur zweiten Gruppe gehören die meisten metallverarbeitenden Industrien und die Konfektion, die außer dem Berliner Markt ferne und fernste Märkte beliefern. Abgesehen vom Baumarkt, dessen gegenwärtige Lage infolge seiner Abhängigkeit von öffentlichen Mitteln zur Zeit besonders schlecht ist, haben an sich die ortsgebundenen Industrien in dem Massenbedarf von fast 5 Millionen Einwohnern einen krisenfesteren Markt als die verkehrsgebundenen Industrien, die fernere Märkte beliefern. Auch wächst mit zunehmender Normung der Massenartikel und mit zunehmender Handfertigkeit und Billigkeit anderer Wirtschaftsgebiete deren Wettbewerbfähigkeit gegenüber den Berliner Industrien. Die letzteren werden sich demgegenüber nur durch bevorzugte Pflege der Qualitätsindustrien, durch Ausnutzung aller Führungsvorteile und durch Senkung der Lebenskosten und des Arbeitslohnes wettbewerbfähig erhalten können.

Infolge der Belastung durch vorhandene bauliche Investitionen und infolge der wohl noch längere Zeit anhalten-

¹⁾ Eine genaue örtliche Beschreibung der einzelnen Industriezweige und ihrer Gesamtlagerung enthält das Gutachten des Verfassers „Die Industriesiedlung in der Umgebung von Berlin“. Berlin 1933, Wilhelm Ernst u. Sohn. RM 2,00. Eine allgemeine Behandlung der Standorttheorie und aktueller Standortprobleme in Deutschland enthält ferner des Verfassers „Standort, Landesplanung, Baupolitik“. Berlin 1932, Carl Heymanns Verlag.

den Kapitalknappheit sind die Industrien in Zukunft abhängiger von siedlungspolitischen Maßnahmen der öffentlichen Hand als in Zeiten einer stürmischen Aufwärtsentwicklung, in denen auch die Unkosten städtebaulicher Fehlanlagen von der Wirtschaft mühelos getragen werden konnten. Da die Berliner Arbeitslöhne zwangsläufig durch die hohen Lebenskosten bestimmt werden, können durchgreifende Senkungen des Nominallohnes bei unverminderten Reallöhnen nur eintreten, wenn die Arbeiter ein zusätzliches Einkommen aus Nutzgartensiedlungen ziehen können, wie sie z. Z. nach längerer Entfremdung der städtischen Berufstätigen vom Grund und Boden von neuem angestrebt werden. Eine Ausbreitung der Nutzgartensiedlungen innerhalb und außerhalb Berlins kann daher einen der wirksamsten Antriebe für die Umsiedlung überständiger Industrien aus dem inneren Bereich der Ringbahn bilden. Weitere Gründe zur Aussiedlung liegen für viele Betriebe in zu hohen Grundrentenkosten, zu engen Grundstücken und veralteten Betriebseinrichtungen, insbesondere im Stadtkern. Will man vermeiden, daß derartige Betriebe vollends zugrunde gehen oder sich weit außerhalb Berlins neu niederlassen, so wird das am wirksamsten durch eine tatkräftige Förderung der Nebenerwerbssiedlungen innerhalb der in Abb. 1 dargestellten Erweiterungsflächen der Industriesiedlungen und Mischsiedlungen erreicht werden können. Wie anfänglich Arbeiterschwierigkeiten bei Neugründung metallverarbeitender Betriebe in Oranienburg, Fürstenwalde und Nowawes übereinstimmend gezeigt haben, sind die Bindungen der Industrien an das Vorhandensein von Facharbeitern derart groß, daß allein durch eine derartige Festigung der Arbeitsmärkte in den Außengebieten ein wesentlicher Anreiz für neue industrielle Niederlassungen oder für Erweiterungen vorhandener Niederlassungen geschaffen werden kann. Eine im Interesse der Arbeitnehmer notwendige Freizügigkeit innerhalb der Nebenerwerbssiedlungen kann durch deren massenhafte Bereitstellung, durch neutrale Siedlungsträger und durch leichte Lösbarkeit der Siedlungsverträge seitens der Arbeitnehmer gesichert werden.

Dazu kommt die Möglichkeit, geeignete Flächen für gewerbliche Betriebe selbst offen zu halten. Der bisherigen Entwicklung entsprechend sind zukünftige Industrieflächen in erster Linie an der Oberhavel zwischen Oranienburg und Hennigsdorf und in geringerem Umfange auch bei Königswusterhausen und bei Teltow angedeutet worden. Für einen zukünftigen Höchstbedarf kommen außerdem weitere Industriegebiete allenfalls an dem auszubauenden Nuthe-Nottekanal südlich Berlin in Frage. Ebenso können in den Kernen der Mischsiedlungen geeignete Baublöcke für gewerbliche Betriebe offengehalten werden. Schon heute sieht man, daß sich in Verbindung mit den neu entstehenden Nutzgartensiedlungen kleine Gewerbe

verschiedener Art entwickeln, die sich bisher aber nur schwer an hierfür geeigneten günstigen Punkten ansiedeln können. In erster Linie kann die Ansiedlung von ortsgewundenen baugewerblichen Betrieben, von Anbringungs- und Reparaturgewerben und von Lebensmittelgewerben beobachtet werden. Mit dem örtlichen Kleinhandel und mit Verwaltungsgebäuden zusammen können sich derartige Betriebe in Nähe der Bahnhöfe konzentrieren. Sie können mit Wasser, Gas, elektrischer Kraft und Entwässerung ausgestattet und vielleicht auch z. T. mit Gleisanschluß aufgeschlossen werden.

Werden auch die schweren Industrien stets an Wasserstraßen und Eisenbahnen gebunden bleiben und dort zu groß- und riesenbetrieblicher Form neigen, so zeigen doch viele Zweige der Berliner Industrien eine unverkennbare Tendenz zu kleineren Betriebsgrößen, auch wenn man von der z. Z. durch das Schrumpfen der Großbetriebe bedingten Zunahme der Klein- und Mittelbetriebe absieht. Unabhängig hiervon können sich die kleineren Betriebsgrößen in Zukunft durch Betriebszerschlagung vermehren, wenn eine räumliche Trennung der Herstellung von Halbfabrikaten (Kugellager, Naben), der Fertigung (Motoren) und der Montage (Fahrzeuge) wirtschaftlich ist. Billige Lieferung von Elektrizität und Gas gestattet den Ersatz zentraler Dampfmaschinen durch Kleinmotoren. Diese erleichtern die Betriebszerschlagung und ermöglichen auch den Übergang von großbetrieblicher arbeits- und raunteiliger Werkstättenfertigung zu kleinbetrieblicher Gegenstandsfertigung mit Arbeitsvereinigung in einem Werkraum. Modegebundene Fertigwaren dürften sich infolge kleinerer Serienzahlen und größerer Handfertigkeit besonders hierfür eignen. Die Verbreitung industrieller Schulung und Disziplin unter den Arbeitskräften und die Verbesserung des Nachrichtenwesens durch Telefon und Radio kann Industrien auch unabhängiger von Führungsvorteilen machen, die sie bisher in der Großstadt festhielten.

Bei tatkräftiger Ausnutzung dieser Standortmöglichkeiten wird die Großberliner Industrie als Ganzes auch in Zukunft erfolgreich mit andern Wirtschaftsgebieten konkurrieren können und außer den umstrittenen alten Absatzgebieten in den überseeischen Agrarländern und im näheren und ferneren Osten neue Märkte gewinnen können. Bei der starken Abhängigkeit ihrer zukünftigen Rentabilität von einer gesunden Siedlungspolitik bedarf es hierzu einer engen Gemeinschaftsarbeit zwischen Industrie, Handel und Verkehr und den beteiligten Verwaltungen und Siedlungsträgern, für die zur Zeit noch manche Voraussetzungen fehlen. Der Berliner Wirtschaft und Verwaltung erwachsen auf diesem Gebiet dankbare und neuartige Aufgaben, die nur in sorgfältiger Anpassung an Veränderungen der industriellen Wettbewerbsverhältnisse und Standortbedingungen gelöst werden können. [1580]

Wasserwirtschaft und Wasserstraßenbau

Von Dr. KREUZKAM, Berlin-Wilmersdorf

Die Aufgaben der Wasserwirtschaft — Aus der Geschichte der deutschen Wasserstraßen — Zweck und Umfang einer planmäßigen Strompflege — Die Verkehrsfunktionen der Wasserstraßen, und zwar der Seewasserstraßen und der Binnenwasserstraßen — Die zukünftige Verkehrsentwicklung — Neubaupolitik: Wasserstraßenbaupolitik ist zu einem guten Teile Seehafenpolitik

Aufgaben der Wasserwirtschaft

Wasserwirtschaft ist ein weiter Begriff; viele verstehen darunter hauptsächlich die Verwendung der Wasserstraßen zu Schifffahrtzwecken als Ergänzung des Eisenbahnverkehrs; diese war namentlich in der Vorkriegszeit von großer Bedeutung. Die Wichtigkeit dieser Bestimmung hat sogar zu einer einseitigen Überschätzung geführt, denn mit Ausnahme der Kanäle, die fast durchweg der Güterbeförderung dienen, haben die übrigen Gewässer auch andere Zwecke zu erfüllen. Sieht man von der See und den von der Schifffahrt benutzten Strommündungen ab, so kann man die Aufgaben der Wasserwirtschaft an den Binnengewässern etwa wie folgt umschreiben:

1. Schaffung und Erhaltung der Vorflut; 2. Beseitigung der Hochwassergefahren; 3. Förderung der Landwirtschaft durch Be- und Entwässerung; 4. Fluß-, Kanal- und Hafenaufbau zu Schifffahrtzwecken; 5. Trinkwasserversorgung; 6. Abwässerbeseitigung; 7. Wasserkraftversorgung; 8. Anlage von Talsperren zur Unterstützung der gesamten Aufgaben.

Alle diese Aufgaben dienen dazu, den Volkswohlstand zu heben; aber bei den gegenwärtigen ungünstigen wirtschaftlichen, insbesondere finanziellen Verhältnissen muß sorgfältig abgewogen werden, welche von ihnen so schnell wie möglich in Angriff zu nehmen sind — weil sie unmittelbaren volkswirtschaftlichen Nutzen versprechen, insbesondere auch der Milderung der Arbeitslosigkeit dienen — und welche einstweilen zurückgestellt werden können. Die Förderung der Landwirtschaft zur Steigerung des Ertrages ist unbedingtes Erfordernis. Trinkwasserversorgung und Abwässerbeseitigung finden ihre Erledigung durch gemeindliche Anlagen, und der Bau von Schifffahrtsstraßen sollte ebenso gefördert werden wie die Anlage von Wasserkraftwerken; im ersten Falle werden unwirtschaftliche Transportkosten vermindert, im letzten wertvolle Kohlenschätze gespart. Wasserstraßen und Wasserkraft greifen vielfach ineinander über; sie können in gleicher Weise durch Talsperren gefördert werden und sind beide Sache des Reiches.

Geschichtliches

Der Wasserstraßenbau in Deutschland war von jeher — trotz anerkannter Leistungen auf technischem Gebiete — ein recht unerfreuliches Kapitel in der deutschen Wirtschaftsgeschichte und Wirtschaftspolitik der letzten Jahrzehnte, reich an unerquicklichen Vorgängen, sowohl zu der Zeit, als die Regulierung der Ströme und der Bau von Kanälen Aufgabe der Einzelstaaten war, als auch nach dem Übergange der Wasserstraßen auf das Reich. Der preußische Staat hat in derselben Zeit, in der er die Verstaatlichung der Eisenbahnen durchführte, für den Ausbau der Wasserstraßen gewaltige Summen aufgewendet. Nicht ganz in entsprechendem Umfange, aber immerhin in nicht unbedeutendem Grade war dies auch bei den andern Einzelstaaten der Fall, die ihre Eisenbahnen selbst besaßen

und zugleich die Möglichkeit hatten, eine planmäßige Wasserstraßenpolitik zu treiben, wie Sachsen, Baden und das ehemalige Reichsland Elsaß-Lothringen.

In der Geschichte der neudeutschen Wasserstraßenpolitik bilden vier Daten die bemerkenswertesten Etappen: der 1. April 1905 brachte das preußische Wasserstraßengesetz, dessen Ausführung noch im Gange ist. Das zweite Datum war der 24. Dezember 1911, der Tag des Schifffahrtsabgabengesetzes, mit dem das Deutsche Reich als solches an Stelle der Einzelstaaten mit ihren vielfach widerstreitenden Interessen aktive Wasserstraßenpolitik zu treiben begann. Hat auch der Krieg die damaligen großzügigen Pläne zum überwiegenden Teil nicht zur Reife kommen lassen, so hat doch der Grundgedanke jenes Gesetzes, daß die wichtigsten Fragen des Wasserstraßen- und Kanalbaues Sache des Gesamtreiches sein müssen, auch nach der Revolution Geltung behalten.

Jene beiden Daten brachten immerhin eine Förderung des deutschen Verkehrslebens und nützliche produktive Arbeit. Das dritte Datum hingegen, das eine neue Epoche einleitete, war von zerstörender verhängnisvoller Wirkung. Es war der 28. Juni 1919, der Tag des Versailler „Friedens“, an dem mit Ausnahme der Weser und Ems sämtliche deutsche Ströme unter internationale Kontrolle gestellt und zum Teil sogar, wie die Weichsel und Memel, aus dem Territorialbestande des Deutschen Reiches gewaltsam herausgelöst wurden. Dieser beispiellose schwere Eingriff in die denkbar verheißungsvollste Entwicklung hat naturgemäß die tiefstreichenden Folgen nach sich gezogen, da diese damit in die Hände des neuen Souveräns, der internationalen Kommission, gelegt wurde.

Am 1. April 1921 übernahm das Reich die Wasserstraßen in sein Eigentum und seine Verwaltung. Die Reichsverfassung vom 11. August 1919 ist bei der Zuweisung der Wasserstraßen von ihrer Verkehrsfunktion ausgegangen, und sie beschränkt darum die Reichsgewalt auf die „dem allgemeinen Verkehr dienenden Wasserstraßen“. Die Begründung zu der Verfassungsurkunde läßt deutlich erkennen, daß der verkehrstechnische Zusammenhang zwischen Wasserstraße und Eisenbahn für die Gestaltung der Verfassungsvorschriften in erster Linie maßgebend war. Tatsächlich ist aber die Verkehrsfunktion nur eine von mehreren Zweckbestimmungen der Wasserstraßen. Die Wasserstraßen sind nicht nur Verkehrsträger, sondern sozusagen Vorfluter für die Abführung der Niederschläge. Sie sind weiter dazu berufen, Abwässer aufzunehmen, Städte, Landwirtschaft und Industrie mit Wasser zu versorgen, und dienen auch als Kraftquellen, wenn sie zur Ausnutzung des Gefälles aufgestaut werden. Nur bei den künstlichen Wasserstraßen, bei den Kanälen, nimmt der Verkehrszweck den ersten Platz ein. Die Kanäle machen aber noch nicht $\frac{1}{5}$ des Gesamtwasserstraßennetzes aus, während mehr als $\frac{4}{5}$ auf die natürlichen Wasserstraßen entfallen.

Planmäßige Strompflege

Es war und ist die erste und vornehmste Pflicht der Reichswasserstraßenverwaltung, die ihr von den Ländern überkommene Festlegung und Festhaltung der Wasserläufe im Vorrang vor allen Ansprüchen der Wasserausnutzung weiterzuführen und dafür zu sorgen, daß die natürlichen Gewässersysteme in ihrem Gleichgewichtszustande erhalten werden. Die planmäßige systematische Strompflege ist die wichtigste, sich niemals erschöpfende Auf-

gabe der Reichswasserstraßenverwaltung, die allerdings nach außen wenig hervortritt¹⁾).

Die planmäßige Strompflege umfaßt auch die Sorge um die Reinhaltung der Ströme und Flüsse. Je enger die Bevölkerung in den Flußniederungen zusammenwohnt und je mehr sich an den Flüssen industrielle Niederlassungen bilden, um so größer ist die Gefahr der Verunreinigung des Wassers, wodurch den Anliegern eine unschädliche Wasserentnahme unmöglich gemacht wird. — Auch die Fischerei erfordert für die Erhaltung des Fischbestandes eine gute Beschaffenheit des Wassers. — Eine weitere wesentliche Aufgabe ist den Hochwasser- und Niedrigwassererscheinungen gewidmet; es gilt, diese extremen Erscheinungen auf gewisse Grenzen zu beschränken. In den vergangenen Jahren haben sich die Hochwasserkatastrophen ungewöhnlich gehäuft und erhebliche Schäden angerichtet. Insbesondere waren es die großen Hochwässer an der Oder, der Elbe, der unteren Havel und am Rhein, die die Reichswasserstraßenverwaltung dazu führen mußten, auf die Vermeidung künftiger Schäden Bedacht zu nehmen. An der Oder wird das im Bau befindliche Stau-
becken Ottmachau, das voraussichtlich 1933 in Betrieb genommen werden soll, eine gewisse Erleichterung bringen. Die kürzlich fertiggestellte Bleiloch-Talsperre, die in trockenen Zeiten zur Aufrechterhaltung der Schifffahrt beiträgt, wird zu Zeiten des Hochwassers, durch das die Elbe-Saale-Gegend häufig verwüstet wird, als Schutz dienen. An der unteren Havel waren in den Jahren 1926 und 1927 große landwirtschaftliche Schäden entstanden. Die Bekämpfung des Hochwassers in diesen Gebieten ist besonders schwierig, weil der Rückstau von der Elbe in die Havel zur Entlastung des Elbehochwassers notwendig ist und nicht ohne weiteres aufgehoben werden darf. Die Reichswasserstraßenverwaltung hat im Zusammenwirken mit der preussischen Regierung die erforderlichen Maßnahmen eingeleitet. — Die größten Schwierigkeiten bietet die Bekämpfung des Hochwassers am Rhein, weil im Rheintal die besonders dichte Besiedlung durchgreifende Maßnahmen erschwert und verteuert. Es ist daher für das gesamte Stromgebiet ein einheitlicher Bebauungsplan erforderlich, der die Möglichkeit bietet, über die Zulässigkeit von Hochwasserschutzanlagen in einzelnen Entscheidungen zu treffen.

Auch die Niedrigwassererscheinungen stellen die Reichswasserstraßenverwaltung vor schwierige Aufgaben, die nicht nur vom Standpunkt der Schifffahrt, sondern auch von wasserwirtschaftlichen Gesichtspunkten notwendig sind und Umfang wie Maß der Arbeiten bestimmen. Es handelt sich dabei um die verschiedenartigsten Arbeiten am Oberrhein, an der Donau, am Niederrhein, an der Oder und an der Elbe. Daneben erwachsen Sonderaufgaben, die eine Entwässerung, eine Bewässerung oder die Wasserversorgung zum Ziel haben und bald an dem einen, bald an dem andern Wasserbau auszuführen sind, so an der unteren Oder, an der Weser, an der Spree usw. Die planmäßige und systematische Strompflege ist zugleich Vorbedingung für die Nutzung der Wasserstraßen für die Zwecke der Schifffahrt: nicht nur die Mittelwasserregulierung, sondern auch die Hochwasser- und Niedrigwasserregulierung kommen der Schifffahrt in größerem oder geringerem Maße zugute, und so sind auch die Kosten für die Wasserstraßen durch Rücksichten der Wasserwirtschaft und des Verkehrs anteilig bedingt.

Es sind Berechnungen darüber angestellt worden, in welchem Verhältnis die Aufwendungen für die Wasserstraßen der Wasserwirtschaft und der Schifffahrt Vorteile bringen. Dabei stellte sich folgendes heraus: Würde es überhaupt keine Schifffahrt geben, so könnten bei den natürlichen Strömen 20 % der jetzt aufgewandten Summen gespart werden; 80 % würden immer erforderlich sein. Bei den kanalisierten Flüssen ist das Verhältnis ungefähr umgekehrt, d. h. es entfallen 80 % auf Schifffahrtzwecke und nur 20 % auf die Landeskultur. Bei den Kanälen müssen

fast die gesamten Aufwendungen den Schifffahrtzwecken zugerechnet werden.

Die Verkehrsfunktionen der Wasserstraßen

Was die Verkehrsfunktionen der Wasserstraßen betrifft, so muß zwischen Seewasserstraßen und Binnenwasserstraßen scharf unterschieden werden.

Seewasserstraßen

Seewasserstraßen sind die mit der See im Zusammenhang stehenden, von Seeschiffen befahrenen Wasserstraßen. Sie wurden von den Ländern vor dem Übergange der Wasserstraßen auf das Reich als Zubehör der Häfen behandelt, denen sie den Zugang zum Meere vermitteln. Das Reich hat die Verwaltung und den Ausbau der Seewasserstraßen in dem vergangenen Jahrzehnt nach einheitlichen Gesichtspunkten zu ordnen gesucht:

Auf der Elbe sind mit außerordentlichen Mitteln Fahrwasserregulierungen durchgeführt worden; auf der Außenweser ist das Fahrwasser verlegt, die Unterweser ist vertieft; die Seeschiffahrtsstraßen Stettin—Swinemünde und Königsberg—Pillau sind für die größten in Frage kommenden Seeschiffe vertieft und erweitert, der Königsberger Seekanal ist außerdem befreit worden. Die Seewasserstraßen sind grundsätzlich von Schiffsabgaben befreit. Soweit auf der unteren Oder und auf dem Königsberger Seekanal heute noch Abgaben erhoben werden, dienen sie der Verzinsung und Tilgung eines Baukostenbeitrages, der für den Ausbau dieser Strecken, nicht wie in Bremen von dem Lande, sondern von den Beteiligten aufgebracht ist.

Die Seewasserstraßen dienen nur den Bedürfnissen des Weltverkehrs, und Deutschland würde seine weltwirtschaftliche Stellung verlieren, wenn es in der Fürsorge für die Anpassung der Seewasserstraßen und ihrer Einrichtungen an die wachsenden Bedürfnisse der Seeschifffahrt nachließe.

Binnenwasserstraßen

Im Gegensatz zu den Seewasserstraßen gehören die Binnenwasserstraßen mehr dem inländischen Verkehr. Es war Aufgabe der Reichswasserstraßenverwaltung, sie als Glied des gesamten binnenländischen Verkehrsorganismus in eine einheitliche Reichsverkehrspolitik einzuordnen. Das bedeutendste Verkehrsunternehmen für den inländischen Verkehr waren und sind in Deutschland die deutschen Reichseisenbahnen. Daraus ergibt sich, daß die Sorge für den Verkehr auf den Wasserstraßen vor der obersten Rücksicht Halt machen muß, die Deutsche Reichsbahn in ihrem Bestande und ihrer Leistungsfähigkeit nicht zu gefährden. Die preussische Regierung hatte in der Zeit vor dem Übergange der Wasserstraßen auf das Reich auch die Wasserstraßen planmäßig entwickelt; das gleiche haben die andern früheren Bundesstaaten getan. In einer Zeit, wo das Verkehrsvolumen eine stetige Steigerung von jährlich 3 bis 4 % aufwies, konnte ein solcher paralleler Ausbau des Eisenbahn- und Wasserstraßennetzes durchaus gerechtfertigt werden — als wünschenswerte Entlastung der Eisenbahn und als Mittel der Verbilligung der Transportkosten. Heute aber, wo wir mit einer allgemeinen Erweiterung des Verkehrsvolumens nicht mehr rechnen können und seit einer Reihe von Jahren einen gewaltigen Verkehrsrückgang zu verzeichnen haben, kann es nicht zweifelhaft sein, daß ein weiterer Neubau von Wasserstraßen in dem früheren Umfang allgemein nicht mehr notwendig und nicht mehr vertretbar ist. Anstatt mit einer Steigerung des Verkehrs muß damit gerechnet werden, daß z. B. der Verkehr in dem wichtigsten Massengut, der Kohle, mehr und mehr nachlassen wird, weil Kraft und Wärme, die bisher in unveredeltem Zustande, nämlich als Kohle, befördert

¹⁾ Es sei hier insbesondere auf die Ausführungen des Vertreters des Reichsverkehrsministers in der Sitzung des Wasserstraßenbeirats in Heidelberg am 5. Mai 1931 hingewiesen.

wurden, in Zukunft mehr und mehr in veredeltem Zustande als Gas, Strom und Öl befördert werden. Es kann nicht ausbleiben, daß durch die in der Entwicklung begriffene Gasfernversorgung, Fernstromversorgung, durch die Verflüssigung der Kohle, durch die Aufschließung von Ölvorkommen in Deutschland u. a. m., zunehmende Gütermengen sowohl dem Schienen- wie dem Wasserwege entzogen werden — ein Umstand, der für die Beurteilung der Wasserstraßen von um so größerer Bedeutung ist, als die Kohlentransporte meistens das Rückgrat des gesamten Verkehrs auf den Kanälen bilden. Auch viele sonstige Maßnahmen sind auf die Ersparung von Transporten abgestellt; schon seit längerer Zeit tritt u. a. die Tatsache in die Erscheinung, daß die Industrie mehr zur Kohle geht als die Kohle zur Industrie.

Die zukünftige Verkehrsentwicklung

Die Aussichten für eine Belebung des Güterverkehrs sind, auch wenn die jetzige Arbeitslosigkeit einigermaßen beseitigt werden sollte, nur gering. Dieser steht zunächst entgegen, daß nur mit einer geringen Vermehrung der Bevölkerung zu rechnen ist. Dazu kommt, daß mit einer Zunahme des Wohlstandes und daher mit einem steigenden Güterverbrauch kaum zu rechnen ist, und daß auch eine Vermehrung der zur Zeit teilweise im Überfluß vorhandenen Produktionsmittel, die den für den gesamten Güterverkehr so wichtigen Produktionsgüterverkehr erheblich vermehren könnte, kaum eintreten kann. Dagegen werden die Bestrebungen zur Bestgestaltung der Wirtschaft immer mehr zunehmen müssen und zur Folge haben, daß die Transporte weiter eingeschränkt werden — sei es durch Verlegung der Produktion an den Ort der Rohstoffgewinnung, durch räumliche Vereinigung der verschiedenen Bearbeitungsprozesse oder durch Ausschaltung von Zwischenhandel. So wird die Entwicklung, die dahin geht, zur Verringerung des Transportgewichts wertvolle statt geringfügiger Ware zu verfrachten, weiterhin zunehmen, besonders auch im Außenhandel. Anzeichen dafür, daß die Fortschritte in der Technik und im Betriebe in irgendeinem Wirtschaftszweige zu einer besonderen Vermehrung der bisherigen Verkehrsmengen führen werden, liegen nicht vor, wohl aber könnten sie zu Umwälzungen führen, die weitere große Verkehrsverluste zur Folge haben würden. Aus allen diesen Gründen kann man folgern, daß der deutsche Güterverkehr, auch wenn die gegenwärtige Arbeitslosigkeit wieder behoben sein sollte, kaum je den Umfang von 1929 überschreiten, ja ihn voraussichtlich nicht wieder erreichen wird.

Für die Beurteilung der Verkehrsentwicklung und zur Unterstützung des oben Gesagten sind sehr aufschlußreich die Ausführungen, die der Vorsitzende des Verwaltungsrats der Deutschen Reichsbahn-Gesellschaft, Dr. C. F. von Siemens, kürzlich in einem Vortrage vor dem „Bunde der Freunde der Technischen Hochschule“ in München gemacht hat. Er sagte u. a.:

„Der Eisenbahnverkehr hat zweifellos seinen Höhepunkt überschritten, da bereits heute die Güterbewegung in ihrem Umfange hinter der Gütergewinnung zurückbleibt. Hieran ist vor allem die Entwicklung der Technik schuld, die danach strebt, mit ihren Rohstoffen möglichst sparsam umzugehen. So brauchte vor 30 Jahren eine Dampfmaschine zur Erzeugung einer Kilowattstunde 1,8 kg Kohle, heute nur noch 0,5 bis 0,6 kg. Dazu kommt die Konzentration der Krafterzeugung an den Gewinnungsstellen und die Fernleitung der Kraft auf elektrischem Wege. Die stärkere Ausnutzung der Wasserkräfte, die Gasfernversorgung, die Entwicklung des Verbrennungsmotors, die Verflüssigung der Kohle: all dies hat dem Kohlentransport Abbruch getan. Aber auch außerhalb

der Kohlenwirtschaft ist eine fortschreitende Konzentration der Industrie zu beobachten, um möglichst unnötige Transportkosten zu ersparen. Ein weiteres Motiv, das die Güterbewegung auf der Eisenbahn einschränkt, liegt in der zunehmenden Konkurrenz der Binnenschifffahrt und des Kraftwagens. In der Nachkriegszeit entstand eine Hausse für Kanalbauten und Kanalprojekte: Wesel—Datteln, Hamm—Lippstadt, Mittelland-Kanal, Plauer Kanal, Ausbau des Neckars, Rhein-Main-Donau-Verbindung, Weser-Kanalisation, Hansa-Kanal, Aachen-Rhein-Kanal, Erweiterung des Dortmund-Ems-Kanals u. a. m. Die natürlichen Wasserstraßen und manche alten Kanäle wurden erheblich verbessert, so daß sie einen größeren Verkehr bewältigen können. 1913 entfielen auf die Wasserstraßen 22 %, heute 28 % des Eisenbahngüterverkehrs. Heute werden auf der Wasserstraße 50 % mehr Kohlen versandt als 1909. Hierbei ist zu bedenken, daß Kanäle nur zwischen den Verkehrszentren gebaut werden, zwischen denen eine starke Güterbewegung stattfindet, deren Eisenbahnverbindung also zu den bestausgenutzten und daher bestrentierenden gehören v. Siemens weist noch auf die künftige Kapitalarmut hin, mit der die deutsche Wirtschaft rechnen muß. Die unbedingte Ausnutzung des investierten alten Kapitals im Interesse der Kapitalersparnis ist daher ein Gebot der Stunde. Daß der Staat heute neue Millionen in unrentable Wasserstraßen steckt, könnte nicht verantwortet werden“

Neubaupolitik

Die Erbauung neuer künstlicher Wasserstraßen ließe sich danach — unter Voraussetzung entsprechender wirtschaftlicher und finanzieller Möglichkeiten — nur rechtfertigen, wenn die vorhandenen Verkehrsanlagen zur Bewältigung des Verkehrs nicht ausreichen würden, so daß neue Möglichkeiten zur Verkehrsbedienung geschaffen werden müßten. Eisenbahn und Binnenschifffahrt leiden aber wegen der Zusammenschumpfung des Verkehrs beide Not. Auch wenn durch Besserung der Konjunktur das Verkehrsvolumen wieder anwachsen würde, sind die vorhandenen Verkehrseinrichtungen noch auf viele Jahre zur Bewältigung des anfallenden Verkehrs in der Lage. Die Erbauung einer neuen Wasserstraße würde daher lediglich zur Verschiebung des vorhandenen Verkehrs, d. h. zur Abwanderung von der einen Wasserstraße auf die andere und insbesondere von der Eisenbahn auf die Wasserstraße führen.

In Erkenntnis der Entwicklungstendenzen des Verkehrs hat denn auch das Reich in den elf Jahren seit Übernahme der Wasserstraßen keinen Kanal neu in Angriff genommen, sondern sich in der Neubaupolitik vollständig durch die Bindungen bestimmen lassen, die das Reich bei der Übernahme der Wasserstraßen den Ländern gegenüber eingegangen ist.

Das Reich mußte einmal durch § 18 des Staatsvertrages vom 29. Juli 1921 sich verpflichten, die von den Ländern begonnenen Bauten an den übergegangenen Wasserstraßen fortzuführen. Der größte Teil dieser Bauten ist inzwischen fertiggestellt worden. Das Reich hat sich weiter durch besondere Staatsverträge verpflichtet, den Mittellandkanal mit dem Südfügel zu bauen, die Rhein-Main-Donau-Verbindung herzustellen und den Neckar zu kanalisieren. In späteren Vereinbarungen wurden diese weitgehenden Verpflichtungen vorläufig dahin eingeschränkt, daß etwa bis zum Jahre 1937 die Hauptlinie des Mittellandkanals mit einem Teil des Südfügels fertiggestellt, die Kachletstufe bei Passau gebaut, die Donau von Regensburg bis Passau auf Niedrigwasser reguliert, sowie der Main von Aschaffenburg bis Würzburg und der Neckar von Mannheim bis Heilbronn kanalisiert würde.

An diesem Programm ist in den vergangenen zehn Jahren gearbeitet worden, und das Reichsverkehrsministerium beabsichtigt, dieses Programm trotz der Ungunst der Zeit und der vielfachen Angriffe durchzuführen. Der Mittellandkanal nebst den damit zusammenhängenden Wasserstraßen benötigte bzw. benötigt einen Gesamtaufwand von 514 Mill. RM, und zwar

Kanalstrecke Hannover bis Peine, einschl.	
Hildesheimer Stiehkanal	88 Mill. RM
Hauptkanal von Peine bis Burg a. d. Elbe mit Elbabstieg	300 Mill. RM
Erweiterung des Ihle-Plauer-Kanals	36 Mill. RM
Südflügel (Teilausbau)	90 Mill. RM
Zusammen	514 Mill. RM

Bei dem Südflügel handelt es sich nur um den beschränkten Ausbau — entsprechend dem sogenannten Bauprogramm, das zwischen der Reichsregierung und den Länderregierungen für die Zeit bis zum Jahre 1937 vereinbart worden ist. Die Baukosten des ganzen Südflügels betragen dagegen nach dem amtlichen Voranschlage 178,3 Mill. RM.

Dazu kommen die Ausgaben für die Durchführung von Ausgleichsmaßnahmen zur Abwendung von Wettbewerbsverschiebungen, insbesondere für Oberschlesien, das mit gutem Grunde in Sorge ist, daß es durch die Verbilligung der Fracht für Ruhrkohle nach Berlin in seinem wichtigsten Absatzgebiete (Berlin) für Steinkohle schwer geschädigt wird. So ergibt sich durch den Mittellandkanalbau eine Gesamtbelastung der Wirtschaft von rd. 1 Mrd. RM.

Hinzu tritt ferner die Beteiligung des Reiches an den Baukosten der Rhein-Main-Donau-Verbindung und der Neckar-Donau-Wasserstraße. An dem Bau dieser beiden volkswirtschaftlich recht fragwürdigen und zweifellos unrentablen Wasserstraßen hat sich das Reich finanziell maßgebend durch Staatsverträge beteiligt. Die Gesamtbaukosten der erstgenannten Wasserstraße werden auf 681 Mill. RM veranschlagt, wovon der Bayerische Staat den kleineren Teil trägt; bei dem zweiten Projekt handelt es sich zunächst um 259 Mill. RM. Wird die Neckarkanalisierung über Plochingen (oberhalb Stuttgart) hinaus fortgesetzt und die von den süddeutschen Interessenten lebhaft geforderte Verbindung mit der Donau bei Ulm hergestellt, so erhöht sich diese Summe um schätzungsweise noch rd. 100 Mill. RM. Das Projekt erfordert mithin insgesamt rd. 360 Mill. RM. Außerdem kommen noch die Kosten für den Ausbau der Donau von Ulm bis Kehlheim hinzu. Diese drei unmittelbar nach dem Kriege beschlossenen Wasserstraßenbauten erfordern also einen Gesamtaufwand von 1,5 Mrd. RM.

Wenn auch über dieses Programm hinaus eine Notwendigkeit zur Erweiterung unseres Verkehrsapparates an keiner Stelle anerkannt wird, so liegen doch zahlreiche Anträge auf den Bau neuer Kanäle vor: so der Plan des Hansakanals, der das Ruhrgebiet mit Bremen und Hamburg, der Aachen-Rhein-Kanal, der das Wurm-Inde-Gebiet mit dem Rhein, der Saar-Pfalz-Kanal, der das Saargebiet mit dem Oberrhein, der Klodnitz-Kanal, der das oberschlesische Industriegebiet mit der Oder verbinden soll, der Elbe-Oder-Kanal, der von der mitteldeutschen Braunkohlenindustrie angestrebt wird u. a. Es ist aber nicht daran zu denken, daß das eine oder andere dieser Projekte in absehbarer Zeit in Angriff genommen wird.

Auch durch das Arbeitsbeschaffungsprogramm der Reichswasserstraßenverwaltung erfährt die Reichswasserstraßenpolitik keine grundlegende Änderung oder Ausdehnung. Es sind darin immerhin 56 Mill. RM für die verschiedensten Wasserbauzwecke vorgesehen, aber es handelt sich fast nur um Arbeiten, die als zusätzlich angesehen werden, und bei denen durch möglichste Schnelligkeit eine größere Anzahl von Personen beschäftigt

werden kann. Vor allem wird auf erweiterte Unterhalts- und Ausbaumaßnahmen an Wasserstraßen, Deichen, Dämmen usw. Bedacht genommen, die sich im Interesse der Vorflut, der Landeskultur und der Schifffahrt schon seit längerer Zeit als dringend notwendig erwiesen haben. Daneben sind Zusatzleistungen für die bereits im Gange befindlichen Bauausführungen (insbesondere für den Mittellandkanal, den Rhein-Main-Donau-Kanal, Neckarkanalisierung) vorgesehen, deren beschleunigte Durchführung im Interesse des möglichst wirtschaftlichen Bauens und zur baldigen Erzielung eines volkswirtschaftlichen Ergebnisses dringend geboten ist.

In den letzten Jahren ist erfreulicherweise immer klarer erkannt worden, daß auch auf dem Gebiete des Verkehrs wesens planvoll gewirtschaftet werden muß, und daß die Planungen sich nicht erschöpfen dürfen in Maßnahmen, die auf Schaffung eines leistungsfähigen deutschen Verkehrsapparates unter Zugrundelegung ausschließlich technischer und verkehrswirtschaftlicher Maßstäbe abzielen. Unerlässlich ist vielmehr in jedem Einzelfalle die Beurteilung eines neuen Verkehrsprojektes unter finanzwirtschaftlichen Gesichtspunkten. Mit dem Hinweise auf „erhebliche indirekte Rentabilität“, auf die „bedeutende volkswirtschaftliche Produktivität“ läßt sich kein exakter Beweis für die wirtschaftliche Notwendigkeit eines geplanten Verkehrsweges führen. Auch das Moment der „Frachtkostenersparnis“ allein und das immer wieder im Zusammenhange mit der Kanalfrage auftauchende Schlagwort „Ausübung produktiver Erwerbslosenfürsorge“ können keinesfalls als stichhaltige Argumente für eine „aktivere“ Reichswasserstraßenpolitik angesehen werden. Denn auf die Dauer können die gewaltigen Ausgaben, die sich aus dem Reichswasserstraßenetat infolge der Maßnahmen des Reiches zur Ausgestaltung und Verwaltung seines Wasserstraßennetzes ergeben, nicht getragen werden.

Die finanziellen Aufwendungen des Reiches

Die Aufwendungen, die vom Reich für die Wasserstraßenpolitik nach der Inflation gemacht worden sind — die Ziffern für die Inflationsjahre 1921/23 sind hier infolge ihres relativ geringen statistischen Vergleichswertes ohne Bedeutung — zeigen nach den Veröffentlichungen von Dr. Löbner²⁾ folgendes Bild:

a) Die ordentlichen fortlaufenden Ausgaben (in Mill. RM):

1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930
66,0	72,5	82,0	82,6	87,5	91,0	81,9
insgesamt: 563,5 Mill. RM.						

Diese Ziffernfolge weist für die Rechnungsjahre 1924/29 ein fortgesetztes — wenn auch nicht gleichmäßiges — Ansteigen um 38 %. Für 1930 ergibt sich der Rückgang gegenüber 1929 (um 9,1 Mill. RM) hauptsächlich aus der formalen Etatänderung beim Reichsschleppmonopol; in Wirklichkeit ergibt sich, verglichen mit dem Vorjahre, eine Ausgabenminderung von nur 2,6 Mill. RM.

b) Die ordentlichen einmaligen Ausgaben:

In dieser Ausgabengruppe werden hauptsächlich die Aufwendungen für Ausbesserungen und kleinere Neubauten zusammengestellt, die sich über mehrere Jahre erstrecken.

²⁾ Die finanzielle Seite der Reichswasserstraßenpolitik ist in letzter Zeit von Dr. phil. Walther Löbner in Leipzig sehr sachkundig und eingehend behandelt worden. Es wird insbesondere auf seine Veröffentlichung über „Die finanziellen Auswirkungen der Reichswasserstraßenpolitik von 1918 bis 1930“ hingewiesen. (Erschienen als Bd. VI der Beiträge zur Finanzkunde, herausgegeben von Prof. Dr. phil. Bruno Moll und Privatdozent Dr. rer. pol. Felix Boesler, Leipzig 1931.)

Sie betragen im Rechnungsjahre (in Mill. RM)

1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930
17,7	21,5	32,6	34,9	37,4	26,0	24,0
insgesamt: 194,1 Mill. RM.						

In dieser Zahlenreihe ist ein starkes Ansteigen für die Jahre 1924/28 — um 127 % — festzustellen. In dem erheblichen Nachlassen für 1929 und 1930 sind die ersten Einsparungen zu erkennen. Es erklärt sich außerdem aus der Tatsache, daß die bis 1928 durchgeführten kostspieligen Ausbesserungsarbeiten an Flußläufen und Kanälen, die während des Krieges vernachlässigt wurden, nun im wesentlichen nachgeholt waren.

c) Die außerordentlichen einmaligen Ausgaben

Sie können wohl mit Recht als die problematischste Ausgabenkategorie bezeichnet werden; denn sie stellen die Aufwendungen für die Durchführung des gesamten — in vielen Punkten heftig umstrittenen — Wasserstraßen-Neubauprogramms dar. Es wurden ausgegeben (in Mill. RM):

1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930
53,4	56,1	64,8	73,2	65,9	64,5	68,1
insgesamt: 446,0 Mill. RM.						

Im Unterschied zu den ordentlichen Ausgaben hält die Steigerung im Extraordinarium nur bis 1927 an; 1928 erfolgt eine verhältnismäßig bedeutende Einschränkung, 1929 sinkt die Endsumme nochmals um 1,4 Mill. RM ab, um jedoch 1930 ganz im Widerspruch zu der schon damals mit allen Mitteln versuchten Drosselung der Reichsausgaben und im Gegensatz zur sinkenden Tendenz der Indexziffer für Personen- und Sachausgaben — wieder um 3,6 Mill. RM emporzuschwellen. Die aus der vorliegenden Zahlenreihe erkennbare Starrheit der Ausgaben für die Durchführung der großen Wasserstraßenneubauten ist folgendermaßen zu erklären:

Bei den z. T. ganz gigantisch anmutenden Bauvorhaben wie dem Mittellandkanal mit Südfügel, Rhein-Main-Donauverbindung usw., müssen Bauprogramme auf lange Sicht aufgestellt werden. Die Zwangsläufigkeit der häufig auf Jahrzehnte festgelegten Ausgaben von mehreren hundert Millionen, die die Durchführung derart großzügiger Pläne mit sich bringt, stellt die Finanzwirtschaft des Staates, ganz besonders in wirtschaftlichen Notzeiten, vor die schwierigsten Aufgaben. Schematische Ausgabenkürzungen erscheinen in den meisten Fällen unmöglich und unzweckmäßig, weil dadurch bereits begonnene Bauten Gefahr laufen, wieder zu verfallen, oder weil zumeist durch die Verzögerung der Fertigstellung großer Wasserstraßenbauten Zinsverluste entstehen, die sich nur in Zehn-millionenbeträgen ausdrücken lassen. Diese Starrheit eines großen Teils der im Reichwasserstraßenhaushalt ausgewiesenen Ausgaben führt vom finanzwirtschaftlichen Standpunkt aus zu der Forderung, daß bei jedem einzelnen Wasserstraßenneubau vor dem Baubeginn die gesamte Finanzierung im Interesse der Aufrechterhaltung einer

geregelten Finanzwirtschaft des Staates und als Voraussetzung für die unbedingt notwendige einwandfreie Rentabilitätsberechnung des geplanten Projektes möglichst restlos geklärt sein muß.

Wie von den Vertretern des Reichsverkehrsministeriums wiederholt ausgeführt worden ist, ist die bisherige Finanzpolitik in der Wasserstraßenverwaltung übrigens auch insofern nicht richtig gewesen, als die Kanäle aus Etatmitteln finanziert werden, während sie aus Anleihen u. dgl. finanziert werden müßten. Der Reichsverkehrsminister v. Guérard erklärte in der Sitzung des Reichshaushalts-Ausschusses des Reichstages am 23. Januar 1931, sein Bestreben gehe seit langem dahin, „die Aufbringung der Gelder für die Kanäle, wenigstens soweit sie wirtschaftlich rentabel seien, nicht mehr aus laufenden Etatmitteln zu bestreiten, sondern aus Anleihemitteln, entsprechend dem alten Grundsatz der Vorkriegszeit, daß werbende Anlagen, die der Zukunft zugute kommen, von der Zukunft mitgetragen werden müssen...“ Einstweilen haben allerdings die Verhandlungen mit ausländischen Geldgebern wegen Hergabe von Kapital für den Bau von Wasserstraßen noch zu keinem Ergebnis geführt, so daß es bis auf weiteres bei dem bisherigen Verfahren bleiben dürfte.

Wasserstraßenbaupolitik — Seehafenpolitik

Will man sich klar darüber werden, welche Richtung die Wasserstraßenbaupolitik gehen soll, wenn einmal wieder an eine Erweiterung des gesamten Verkehrsnetzes gedacht und herangegangen werden kann, so muß die Tatsache in den Vordergrund gestellt werden, daß der überwiegende Teil des Wasserstraßenverkehrs Verkehr mit den Seehäfen ist. Auf den eigentlichen Binnenverkehr kommt nur ein verhältnismäßig geringer Teil. Unter den Seehäfen haben die ausländischen, nämlich die holländischen und belgischen, einen erheblichen Vorsprung; sie haben in dem Rhein die beste und leistungsfähigste Verkehrsstraße Europas und greifen tief in das deutsche Hinterland hinein. Es erscheint daher erwägenswert, ob man nicht nach dem Ausbau der Binnenlinie des Mittellandkanals und dem Anschluß Nordbayerns und Württembergs an den Rhein die Verbesserung der zu den deutschen Seehäfen führenden Flüsse als vordringlich ansehen muß, damit auch die deutschen Seehäfen in den Genuß von leistungsfähigen Wasserstraßen zu ihrem Hinterlande gelangen. Dazu bedarf es der Niedrigwasserregulierung der Elbe, der Kanalisierung der Weser, der Erweiterung des Dortmund-Ems-Kanal und vor allem auch des weiteren Ausbaues der Oder.

Wasserstraßenbaupolitik ist bis zu einem gewissen Grade Seehafenpolitik, — darauf bedacht, die deutschen Seehäfen im Wettbewerbe mit den benachbarten ausländischen Seehäfen zu stützen und ihnen einen möglichst großen Anteil an dem langsam zurückgehenden Seeverkehr zu erhalten.

[1541]

Der „Unfall“ in der Kraftfahrzeugversicherung (Autokasko)

Von Rechtsanwalt Dr. E. STIEFEL, Mannheim

In der Autokaskoversicherung ist der Versicherungsfall als „ein unmittelbar von außenher plötzlich mit mechanischer Gewalt einwirkendes Ereignis“ definiert. Eine Verpflichtung zum Schadenersatz liegt mithin für die Versicherungsgesellschaft nur dann vor, wenn sämtliche in der Definition angegebenen Begriffserfordernisse zusammenkommen. Der folgende Beitrag gibt an Hand praktischer Beispiele, vor allem in Anlehnung an maßgebende Gerichtsentscheidungen, einen Überblick über die einzelnen Voraussetzungen des Unfallbegriffs¹⁾.

Der technische Sachverständige tritt in der Kraftfahrzeugversicherung in erster Linie bei den Fragen der Ersatzleistungen in Tätigkeit. Wieviel ist der Wagen wert? Wieviel war der Wagen wert? Lohnt sich eine Reparatur? Ist die Achse noch widerstandsfähig? — das sind vor allem die Fragen, die ihm vorgelegt werden. Seine vornehmste Aufgabe ist also die des Gutachters als Mitglied der allen deutschen Versicherungsbedingungen bekannten Sachverständigenkommission. Es ist unausbleiblich, daß bei dieser richterlichen Tätigkeit der Sachverständige auch mit Fragen über den Hergang des Unfalls bemüht wird. Er darf sich aber dann nicht nur mit einer technischen Erklärung begnügen, sondern die Fragen werden meist nur vor allem deshalb an ihn gestellt, weil es strittig ist, ob überhaupt ein ersatzpflichtiger Unfall vorliegt. In allen Versicherungssparten ist die Sache ja so, daß nicht schlechthin ein Schaden gedeckt wird, sondern daß dies nur dann der Fall ist, wenn dieser Schaden auf Grund eines „Versicherungsfalls“, eines in den Bedingungen juristisch genau umrissenen tatsächlichen Vorgangs eingetreten ist. So ist der Ausbruch eines Brandes für die Feuerversicherung, der der Krankheit für die Krankenversicherung, die Gesundheitsbeschädigung für die Unfallversicherung der „Versicherungsfall“. Und der Sachverständige hat sich oft dann nicht nur darüber auszusprechen, wie dieses Feuer ausbrach, wie diese Krankheit oder Körperverletzung entstand, sondern ob überhaupt eine solche im technischen Sinne vorliegt. Für die Autokaskoversicherung ist nun die Definition des Versicherungsfalles und infolgedessen auch die Umwertung tatsächlicher Vorgänge unter diesem Begriffe besonders schwierig, weil der Versicherungsfall von den Bedingungen äußerst kompliziert normiert ist. Er wird nämlich definiert als „ein unmittelbar von außenher plötzlich mit mechanischer Gewalt einwirkendes Ereignis“.

Wenn diese Fünzfzahl von Begriffserfordernissen zusammenkommt, dann liegt ein Versicherungsfall vor — er wird in folgendem kurz Unfall genannt — dann, und nur dann ist die Versicherungsgesellschaft schadenersatzpflichtig.

1) In dem Aufsatz sind folgende Abkürzungen verwendet worden:
AG = Amtsgericht
BadRPr = Badische Rechtspraxis
DAR = Deutsches Autorecht
HRZ = Hanseatische Rechtszeitschrift
JW = Juristische Wochenschrift
JRPV = Juristische Rundschau für Privatversicherung
KG = Kammergericht
LG = Landgericht
OLG = Oberlandesgericht
Prax = Praxis des Versicherungsrechtes (öffentl. rechtl. Versicherung)
RdK = Recht des Kraftfahrers
VA = Veröffentlichungen des Reichsaufsichtsamtes
VR = Verkehrsrechtliche Rundschau.

Die Voraussetzungen des Unfallbegriffs

I.

Der Unfall muß unmittelbar erfolgen, d. h. Unfallereignis und Unfallfolgen müssen zeitlich und ursächlich in Zusammenhang stehen.

Der Jurist versteht nun unter einem ursächlichen Zusammenhang nur ein solches Aufeinanderfolgen von Ereignissen, die nach allgemeiner Verkehrsauffassung auch üblicherweise im Verhältnis von Wirkung und Ursache stehen. Wenn ich auf einer nassen Asphaltstraße mit 80 km Geschwindigkeit daherrase und der Wagen dann zu schlittern anfängt, um an einem Baum zu landen, so steht das schnelle Fahren in ursächlichem „unmittelbarem“ Zusammenhang mit der Unfallfolge, dem Kaskoschaden. Wenn aber auf derselben Straße mit derselben Geschwindigkeit infolge einer plötzlichen Erdverschiebung sich ein Loch auftut und mein Wagen dahineinstürzt und beschädigt wird, so ist — juristisch gesehen und gesprochen — der Unfall nicht auf das schnelle Fahren und auf die nasse Straße, sondern auf das plötzliche Hindernis zurückzuführen. Das Unfallereignis, das die Voraussetzungen des Versicherungsfalles erfüllen muß, ist dann das Stürzen des Wagens in die plötzliche Vertiefung und das zertrümmerte Chassis die ursächlichen Unfallfolgen. Oder ein andres Beispiel: Ein Unfall, Versicherungsfall, ist gegeben, wenn ein Reifen von einem fahrenden und sich in Betrieb befindlichen Kraftfahrzeug verlorengeht und durch ihn unmittelbar darauf ein dahinterherfahrendes zweites Fahrzeug zu Fall kommt. Wenn aber der Reifen nach seinem Abschmoren längere Zeit „tatenlos“ auf der Straße liegenbleibt und auch der Wagen selbst seine Fahrt ohne weiteres fortsetzen kann, so liegt kein unmittelbar wirkender Unfall mehr vor, wenn einige Zeit darauf ein anderes Fahrzeug auf der Landstraße durch das Hindernis zu Schaden kommt.

Nicht erforderlich ist, daß die Unfallfolgen sofort oder in ihrem vollen Umfang erkennbar sind, sofern nur der Versicherungsnehmer den Beweis der Ursächlichkeit führen kann. Schlägt ein abgeschnellter Stein die Ölwanne durch und tritt durch das auslaufende Öl alsbald ein Motorschaden ein, so ist das Erfordernis der Unmittelbarkeit gewahrt²⁾. Das Erfordernis der Unmittelbarkeit besagt also gar nichts darüber, ob das Unfallereignis oder seine Folgen selbst sofort, plötzlich auftreten müssen; denn sonst wäre das in der oben erwähnten Definition des Versicherungsfalles weiter auftretende Merkmal der Plötzlichkeit überflüssig.

II.

Von außenher wirkt das Ereignis, wenn es nicht auf einem inneren Betriebsvorgang beruht. Damit scheiden aus:

- alle Abnutzungsschäden. Der Versicherer haftet nicht für Reparaturkosten, die durch Veränderung oder Verbrauch der Betriebssteile erwachsen, für Lackschäden, Verschleiß und Verbrauch der elektrischen Anlagen;
- die Maschinenschäden, sogenannte reine Betriebs-, Bruch- und Bremschäden.

Mit dem Ausschluß der Maschinenschäden vom Versicherungsschutz muß man nun wieder besonders vorsichtig sein. Denn letzten Endes ist ja jeder Schaden ein Schaden an der Maschine. Der Ausschluß der Maschinenschäden bedeutet nur, daß diejenigen Schäden, die durch die Maschine selbst, durch innere Betriebsvorgänge verursacht

2) LG Hamburg 4. 2. 30: RdK 1931, 119. — Prax 1930, 84.

sind, nicht ersatzpflichtig sein sollen. Hervorzuheben sind: Schäden durch Auslaufen, Heißlaufen des Motors, Verstopfung der Öl- und Betriebsstoffzuleitung, Verrußen der Kerzen, Auslaufen der Lager, innere Betriebsexplosionen, Kurzschluß, Anlasserschäden, Versagen der Getriebe- und Handbremse, Verbiegen der Kardanwelle durch Lockerung eines um die Heizkörper gelegten Panzerschlauchs³⁾, Brüche infolge Ermüdungserscheinungen, insbesondere sogen. Dauerbrüche⁴⁾. Von maßgebendem Einfluß auf die Schadensentstehung ist die Beanspruchung des Konstruktionsteils im Betriebe.

Wenn mir also jemand sagt, daß ein Lager ausgelaufen sei, so kann ich noch keine Auskunft darüber geben, ob dieser Schaden unter die Deckung fällt oder nicht. Ich muß vielmehr wissen, ob der Schaden auf einen „Unfall“ zurückzuführen ist, mit a. W. was die Ursache dieses Schadens gewesen ist. Wenn die Lager ausgelaufen sind, weil ich den Wagen jahrelang ununterbrochen im Betriebe gehabt habe, so liegt eben ein nichtersatzpflichtiger Betriebschaden vor. Wenn aber die Lager ausgelaufen sind, weil ich während der Fahrt gegen einen Gegenstand gestoßen bin, und durch die Konstruktionsbeanspruchung die Lager übermäßig nach kurzer Fahrtfortsetzung sich abnutzen, dann handelt es sich um die Folgen eines von außenher einwirkenden Ereignisses, um einen Teil des Unfalls selbst. Die Versicherungsgesellschaft muß also Ersatz leisten.

- c) Schäden, die durch falsche Bedienung entstehen, mag auch der Schaden durch unmittelbar plötzlich und mit mechanischer Gewalt auftretende Einwirkungen verursacht werden⁵⁾. Z. B. der Anfänger macht irrtümlich, absichtlich oder aus unbeherrschter Eigenbewegung einen Kupplungsfehler und zerstört das Getriebe⁶⁾. Wenn aber der Anfänger das Steuer statt nach rechts nach links dreht und in ein Schaufenster fährt und sich den Kühler eindrückt, dann ist der Anprall, nicht die falsche Lenkung der Unfall und die Voraussetzungen des Versicherungsfalls sind gegeben.
- d) Auch bei Bremsschäden ist zu unterscheiden zwischen den nicht gedeckten eigentlichen Bremschäden und den Bremsfolgeschäden, die selbst einen Unfall darstellen. Ist der Wagenführer durch plötzliches Auftauchen von Hindernissen zu jähem Bremsen gezwungen und führen die diametral entgegenwirkenden Bewegungskräfte zur Beschädigung der inneren Wagenkonstruktion, so tritt der Versicherer nicht ein. Das unvermutete Hindernis stellt zwar ein äußeres, aber nicht mit mechanischer Gewalt einwirkendes Ereignis dar. Das rasche Abbremsen wirkt mit mechanischer Gewalt, als innerem Betriebsvorgang⁷⁾. Läßt sich aber ein Zusammenstoß nicht vermeiden oder schlägt der Wagen auf dem schlüpfrigen Asphalt infolge zu starkem Bremsens um, so ist der Versicherer ersatzpflichtig⁸⁾. Das Unfallereignis liegt nicht in der zu intensiven

Bedienung der Bremse, sondern im Umstürzen bzw. Anprallen. Ebenso liegt kein innerer Betriebsvorgang vor, wenn — etwa durch plötzliches Schleudern und Gleiten des Fahrzeuges — die natürliche Schwere des Wagens sich an ihm selbst auswirkt und durch die ruckartige Drehbewegung Maschinenteile zu Bruch kommen. Dabei ist jedoch darauf zu achten, ob die plötzlich mit mechanischer Gewalt auftretende Bewegung wirklich die wesentliche Ursache zum Erfolg stellt, oder ob nicht durch erhöhte Strapazierung der Materialverbrauch und die Schleuderbewegung den Bruch nur ausgelöst haben. Führt endlich das Schleudern auf verschlammter Chaussee dazu, daß der Wagen in den Straßen-graben gerät und dort beschädigt wird, so ist der Zusammenstoß als Unfall zu werten⁹⁾.

Wir müssen also bei jedem Automobilunglück juristisch zwischen Unfallursache, Unfallereignis und Unfallfolge = Schaden, scharf trennen:

Nicht der Schaden, sondern die Schadenursache, d. i. der Unfall, muß von außen her kommen; der Schaden kann sehr wohl in einer inneren Betriebsstörung bestehen. Läuft durch Einwirkung eines Hindernisses das Öl aus der Ölwanne aus und erhitzen sich die Motorlager oder stößt das Fahrzeug gegen einen Baum und wird dadurch ein Weiterbetrieb unmöglich gemacht, so liegt unzweifelhaft ein ersatzpflichtiger „Maschinenschaden“ vor¹⁰⁾, denn das Unfallereignis, der Versicherungsfall, allein muß die eingangs erwähnte Fünfzahl der Begriffserfordernisse erfüllen, und dieser Unfall liegt eben in dem Anprall an das Hindernis. Daß dieser Anprall durch einen Maschinenschaden verursacht, oder daß dieser Anprall einen Schaden an der Maschine zur Folge hat, interessiert den Juristen nicht mehr und steht der Ersatzpflicht der Gesellschaft nicht entgegen.

Nicht die Unfallursache, sondern das Unfallereignis selbst muß die Unfallvoraussetzungen erfüllen. Löst ein plötzlich mit mechanischer Gewalt einwirkendes Ereignis ein zweites aus, das nicht die Unfallqualität besitzt, und ist dieses im wesentlichen die Ursache des darauffolgenden Schadens, so liegt kein Versicherungsfall vor; umgekehrt können alle möglichen Ereignisse einen „Unfall“ bewirken. Infolge der Unbeachtlichkeit der Unfallursache ist stets der durch Umschlagen des Wagens verursachte Schaden entschädigungspflichtig, gleichviel auf welchen Gründen das Umschlagen beruht.

Die Ursache des Unfalls kann sehr wohl ein „reiner“ Abnutzungs-, Maschinen-, Brems- oder Betriebsschaden sein, sofern durch den Maschinenschaden ein weiteres, plötzlich mit mechanischer Gewalt auftretendes Ereignis verursacht wird, das entscheidend für den Schaden geworden ist¹¹⁾. So kann ferner ein Achsenbruch infolge Überfahrens besonders tiefer Schlaglöcher (20 cm!) ersatzpflichtiger Unfall sein¹²⁾, während die Unfallqualität fehlt, wenn eine abgenutzte Achse auf aufgeweichter und ausgelöcherter Straße endgültig Bruch wird. Ebenso liegt

3) KG 1. 10. 29: VA 1929, 220. — JRPV 1930, 434. — RdK 1931, 116.

4) KG 3. 3. 30: JRPV 1930, 301.

5) Königsberg 24. 1. 30: JRPV 1930, 358. — Prax 1930, 31. — RdK 1930, 321.

6) KG 24. 10. 29: JRPV 1929, 18. — DAR 1929, 47. — RdK 1929, 156.

7) Vgl. dagegen OLG Wien Veröff. XV (1930) Nr. 66.

8) anders KG 25. 11. 25: Prax 1926, 11. — JRPV 1926, 8.

9) KG 4. 10. 30: JRPV 1931, 10.

10) LG Hamburg 4. 2. 30: Prax 1930, 84. — RdK 1931, 119.

11) Anschaulich KG 1. 10. 29: VA 1929, 220. — JRPV 1930, 434. — RdK 1931, 116: Der Schaden entstand dadurch, daß ein um die Heizkörper des Wagens und um das Auspuffrohr gelegter Panzerschlauch sich lockerte, wodurch der Radstand des Wagens künstlich verkürzt wurde, der Wagen ins Schleudern kam und umfiel.

12) KG 6. 5. 31 24 U 13 844/30: JRPV 1931, 273. — RdK 1932, 76. — VA 1932, 201.

ein ersatzpflichtiger Unfall vor, wenn durch plötzliches Nachgeben des Erdreichs oder auf lehmiger Straße das Fahrzeug festfährt und durch Abgleiten der Wagen selbst Schaden erleidet¹³⁾. Kein Unfall, sondern Betriebschaden, wenn bei dem Versuch, den Wagen durch eigene Triebkraft befreien zu lassen, dem Motor zuviel zugemutet wird, ebenso wenn unvermittelt eine Person vor den Wagen läuft und der Führer, alle Bremsen ziehend, durch die starke Inanspruchnahme das Differential beschädigt.

III.

Plötzlich ist ein Ereignis, das in verhältnismäßig kurzer Zeit sich abspielt und von dem Betroffenen unerwartet war. Dies Begriffserfordernis ist im Sinne des Unvorhergesehenen gemeint, nicht aber in dem Sinn von etwas Ungewöhnlichem, über das Normale und Alltägliche hinausgehende¹⁴⁾.

IV.

Unter einem „mit mechanischer Gewalt einwirkenden Ereignis“ ist jedes Ereignis zu verstehen, das mit den Gesetzen der Mechanik, d. h. mit der Lehre von der Bewegung und dem Gleichgewicht der Körper erklärt werden kann. Ein mechanisch wirkendes Ereignis steht also im Gegensatz zu einem solchen, das auf psychischen, elektrischen oder chemischen Ursachen beruht (Witterungs- und Temperatureinflüsse, Rost- und Frostschäden, Substanzveränderung der Akku-Batterien, Verbrauch des elektrischen Stromes durch falsche Schaltung; Zerstörung der Maschinenteile durch Stichflammen und Blitzschäden können unter dem Gesichtspunkt des Brandes entschädigungspflichtig sein). Psychische Einwirkungen auf den Fahrer können zu einem Unfall führen. Vergreift sich der Fahrer, durch die Sonne geblendet oder durch plötzlich auftauchende Hindernisse erschreckt, in den Hebeln, so tritt für die dadurch hervorgerufenen Schäden im Mechanismus des Fahrzeuges der Versicherer nicht ein. Führen diese Umstände jedoch dazu, daß ein Zusammenstoß erfolgt, so hat dieses letztere Ereignis die Unfallqualität.

V.

Daß die mechanische Einwirkung besonders intensiv sein muß, kann dem Begriff nicht entnommen werden; die Einwirkung findet schon dann statt, wenn ein Sandsplitter in das offen arbeitende Getriebe geschleudert wird und dort Verwüstungen anrichtet. Allerdings werden manche Einflüsse erst dadurch zum „plötzlichen Ereignis“, daß sie mit besonderer Stärke einsetzen (Hagelschlag und Sturm- schäden). Auch setzt der Begriff in jedem Falle eine gewisse Krafterleistung voraus, die ihrerseits nicht schon dem Betriebsvorgang eigentümlich ist; die mechanische Gewalt muß sich also gewaltsam auswirken.

Andernfalls könnten alle reine sich während der Fahrt äußernden Abnutzungsschäden als „Unfälle“ aufgezo- gen werden, da das Überfahren von Unebenheiten und Vertiefungen der Straße von außen herkommende Ereignisse sind, die letzten Endes den Schaden auslösen. Es handelt sich hier ebenso wie beim Überfahren eines Bahngleises, einer Schwelle, einer schlecht gepflasterten Straße um alltägliche, dem Kraftfahrzeug natürliche Gefahren, die die Sache von vornherein mit sich bringt, und deren Eintritt sicher ist. Sie sind aber Unfälle, wenn sie unter aus- nahmsweise ungünstigen Umständen dem Fahrer plötzlich aufgenötigt werden. Achsschenkelbruch infolge Durchfah- rens eines 20 cm Schlagloches ist deshalb kein Maschinen-

¹³⁾ KG 15. 4. 31: JRPV 1931, 273.

¹⁴⁾ K'ruhe 3. 2. 32: BadRPr 1932, 61. — VA 1932, 43.

Bruch-, Betriebs- oder Bremsschaden, sondern ein unmittel- bares mit äußerer Gewalt einwirkendes Ereignis (Un- fall)¹⁵⁾.

VI.

Ein Unfallereignis muß, wenn eine Entschädigungspflicht praktisch werden soll, einen Schaden an dem Kraftfahr- zeug hervorgerufen haben, und zwar in ursächlichem Zusammenhang. Was ein ursächlicher Zusammenhang in juristischem Sinne ist, wurde schon zu Eingang der Arbeit gesagt. Er bedeutet, daß Unfallereignis und Schaden im normalen Zusammenhang von Ursache und Wirkung stehen müssen, mögen sie auch erst mittelbar eingetreten sein. Z. B. ein verunglückter Wagen muß zerstört werden, um Gäste zu befreien; ein beschädigter Wagen geht bei den Bergungsarbeiten völlig zugrunde. Ein provisorisch am Unfallort ausgebesserter Wagen wird auf der Fahrt zur Werkstätte endgültig Bruch.

Auch Lohnausfall kann unter Umständen erstattungspflich- tig sein¹⁶⁾. Immer aber muß ein Schaden auch an dem versicherten Kraftfahrzeug vorliegen. Wenn deshalb in dem oben erwähnten Falle des Abschmorens eines Rei- fens¹⁷⁾ ein anderes Fahrzeug durch den auf der Straße liegendegebliebenen Reifen „verunfallt“, so ist das kein „Un- fall“ des ersten, sondern nur des letzten Fahrzeugs, mag auch Ursächlichkeit und Unmittelbarkeit vorhanden sein. Nicht die Kaskoversicherung, sondern die Haftpflichtver- sicherung des Wagens, dem der Reifen verloren ging, hat einzutreten.

Auch die Kosten des Flottmachens sind nicht erstattungs- fähig, wenn das Fahrzeug als solches unbeschädigt ge- blieben ist, ebensowenig wie die Kosten der Zerlegung des Wagens zum Zwecke der Feststellung ersatzpflichtiger Schäden¹⁸⁾.

VII.

Der Schaden muß an dem Kraftfahrzeug ein- getreten sein, d. h. am Chassis und der Karosserie¹⁹⁾. Räder sind, wenn nicht Zubehör und Ersatzstücke, Be- standteile des Kraftwagens²⁰⁾. Auch die Reifen, die an den Rädern des Kraftwagens befestigt wurden, sind wesentliche Bestandteile. Trotz der Möglichkeit ihrer Er- setzung durch andere Stücke, sind die schon befestigten Reifen und Schläuche wesentliche Bestandteile, weil durch ihre Abnahme das Automobil unvollständig würde und sie selbst während ihrer Verbindung nur unselbständige Stücke des Ganzen bilden²¹⁾. Zum Bestandteil des Kraftwagens zählen auch nur lose verbundene Gegenstände, die bestim- mungsgemäß mit ihm benutzt und verbunden werden, z. B. Betriebsstoffbehälter, Steuerung, Scheinwerfer, Heizkörper, Polster, Türen, Batterie, Motorpumpe, Schutzscheibe, An- lagen am Spritzbrett, Verdeck, Sirene, Stoplicht, Gepäck- träger.

Ein hinlängliches Unterscheidungsmerkmal zwischen ver- sicherten Bestandteilen und nicht versichertem Zubehör bildet für einzelne Sachstücke die Tatsache, daß Zubehör beim Ankauf eines Wagens regelmäßig besonders erworben werden muß; einzelne, besonders angefertigte Sachstücke

¹⁵⁾ KG 6. 5. 31: JRPV 1931, 273. — RdK 1932, 76.

¹⁶⁾ Hamburg 16. 12. 30: HRZ Ausgabe B 1932, 478.

¹⁷⁾ KG 15. 4. 31: aaO.

¹⁸⁾ KG 15. 4. 31: JRPV 1931, 272.

¹⁹⁾ Königsberg 25. 6. 31: RdK 1932, 212. — DAR 1932, 239.

²⁰⁾ Jena 8. 7. 31: VR 1932, 225. — JW 1932, 2044. — DAR 1932, 231.

²¹⁾ AG Berlin 9. 2. 32 50 C 3323/31: VR 1932, 604.

können freilich auch späterhin neu als Bestandteile hinzukommen. Demgegenüber sind gewisse Gegenstände durch die Art ihrer Einfügung, Anarbeitung und Anpassung an das einzelne Fahrzeug für gut ausgestattete Wagen Bestandteil, während sie, an billigen Wagen angebracht oder beigegeben, ihre wirtschaftliche oder tatsächliche Selbständigkeit bewahren, z. B. Scheibenwischer, Sucher, Hupe, Kühlerthermometer, Kühlerverzierungen, Autokoffer, Aschenbecher, Vasen.

Zweifellos Zubehör sind: Benzinkanen, Taxameterzähler²²⁾, Autodecken, aufgesetzte Firmenschilder und Transparente²³⁾, Fußmatten, Autobrillen, Fahrpelze, Werkzeug, Pumpen, Karten, Papiere, Gegenstände zu Ladungszwecken, Mundvorräte; ferner Ersatzreifen, Ersatzbatterien, Ersatzbestandteile, Wagenheber, Glühbirnen.

22) Ziv. Ger. Genf 4. 6. 15: Entsch. Schweiz. Gerichte in Vers. Sachen III Nr. 17.

23) KG 21. 11. 29: aaO.

[1620]

ARCHIV FÜR WIRTSCHAFTSPRÜFUNG

Der Einfluß der Zeitkosten auf die Preisgestaltung in der Zementwarenindustrie

Von Diplom-Kaufmann Dr. HANS ROTH, Darmstadt

Allgemeines

Es liegt in der Natur der Zementwarenindustrie, daß die Betriebe durchweg auf Massenfabrikation eingestellt sind. Der Produktionsprozeß ist einfach. Als Werkstoffe kommen vor allem Zement, Granit-, Quarz-, Basalt- oder Porphyr-Grus und Sand in Frage, die in einem bestimmten Verhältnis in Mischmaschinen gemischt und mittels pneumatisch, hydraulisch oder elektro-mechanisch angetriebener Pressen, Stampf-, Rüttel- oder Schleudermaschinen zu den verschiedensten Erzeugnissen verarbeitet werden, z. B. zu Beton-Bausteinen, Hohldeckensteinen, Rohren, Gehweg- und Fahrbahnplatten, Bordsteinen, Bahnsteigkanten, Masten, Mastfüßen, Ritterzangen für den elektrischen Leitungsbau u. a. m.

Eine besondere Verteuerung erfährt der Produktionsprozeß durch die notwendige Lagerdauer der Produkte. Bekanntlich benötigen Betonwaren bei Verwendung von Normalzementen eine Mindestlagerzeit von vier Wochen, damit sie die erforderliche Biege-, Abnutzungs- und Druckfestigkeit besitzen. Während der Lagerung müssen sie zum Teil feucht gehalten werden, wozu des öfteren Beregnungsanlagen verschiedenster Bauweisen Verwendung finden. Es ist ohne weiteres klar, daß der Betrieb durch die lange Lagerdauer erheblich verteuert wird. Diese kann zwar durch Verwendung hochwertiger, schnellbindender Zemente verkürzt werden, doch steht der Verwendung zumeist der höhere Preis gegenüber den Normalzementen entgegen, m. a. W. die längere Lagerdauer ist zur Zeit noch rentabler als die Verwendung der Schnellbinder.

In dem scharfen Konkurrenzkampf, den die Zementwarenindustrie vor allem gegen die Naturstein-, z. T. auch gegen die Tonwarenindustrie zu führen hat, kann sie nur bestehen, wenn ihre Erzeugnisse bei bester Qualität auch zu entsprechend billigen Preisen auf den Markt gebracht werden können. Beides war lediglich durch eine weitgehende Rationalisierung und Mechanisierung möglich. Diese brachte aber auch die Gefahren mit sich, unter denen gerade die stark mechanisierten Betriebe heute leiden, und die darin bestehen, daß das Unternehmen mit den Kosten für Kapitaldienst, also Abschreibungen und Zinsen, oftmals außerordentlich belastet ist.

Im folgenden soll nun der Einfluß der Zeit- und Mengenkosten auf die Preisgestaltung an einem Beispiel aus der Praxis einer Zementwarenfabrik gezeigt werden, die hinsichtlich ihrer Fabrikate durch keinerlei Preisvereinbarungen gebunden ist, sondern ihre Erzeugnisse auf dem freien Markt absetzt. Hierbei sind als Zeit- oder fixe Kosten im Sinne von *Schmalenbach* die durch den Kapitaldienst, die Lagerhaltung sowie die Erhaltung des Betriebes überhaupt bedingten Kosten (Abschreibungen, Anlagezinsen, Besitzsteuern, z. T. auch Berufsgenossenschaftsbeiträge, Löhne und Gehälter für Personal, das ständig benötigt

wird, einschließlich der entsprechenden sozialen Lasten, sowie die Kosten der Verwaltung und zum größten Teil auch des Vertriebs usw.) verrechnet. Demgegenüber sind der Werkstoff, die Arbeitslöhne einschließlich Soziallasten, sowie ein großer Teil des Betriebsmaterials, z. B. Reserve- teile, als Mengen- oder proportionale Kosten angesetzt worden.

Bei zahlreichen Kosten, auf die ich im einzelnen hier nicht eingehen kann, wird es zweifelhaft sein, ob sie den Zeit- oder Mengenkosten zuzurechnen sind, da sie teilweise degressiven, zum Teil aber auch progressiven Charakter haben; das letzte wird hauptsächlich bei übernormaler Beschäftigung zutreffen. *Schmalenbach*¹⁾ empfiehlt für den Fall, daß sich diese Kosten nicht ohne weiteres zuverlässig eingruppiieren lassen, „die stark degressiven Kosten den fixen, die schwach degressiven den proportionalen“ Kosten zuzurechnen. Die progressiven Kosten gehören unter dieser Voraussetzung ohne weiteres zu den proportionalen.

Betrachtet man aber die Kosten vom Standpunkte der Leistungseinheit, so sind die Zeitkosten bei steigender Beschäftigung degressiv und bei fallender Beschäftigung progressiv. Die Mengenkosten werden stets fix sein. — Im Zusammenhange mit der Kostendegression sollen hier die Kosten für die Mischmaschine erwähnt werden. Eine Mischmaschine z. B., die von zwei Arbeitern bedient werden muß und drei Stampfmaschinen beschicken kann, verursacht die gleichen Kosten, ob sie voll oder nur zum Teil ausgenutzt wird. Auf das Einzelprodukt bezogen, ergibt dies natürlich bei voller Beschäftigung einen wesentlich kleineren Anteil an Mischungskosten als bei geringerer Beschäftigung.

Abhängigkeit der Selbstkosten vom Beschäftigungsgrad

Wir nehmen an, wir hätten auf Grund der Selbstkostenrechnung in abgerundeten Zahlen mit folgenden Zeitkosten zu rechnen:

Betriebskosten	monatlich	jährlich
Betriebsstoffe	600 RM	7 200 RM
Betriebsunkosten	4 400 ..	52 800 ..
	5 000 RM	60 000 RM
Vertriebs- und Verwaltungskosten	8 250 ..	99 000 ..
Summe	13 250 RM	159 000 RM

Die proportionalen Betriebskosten betragen im vergangenen Jahr bei einer Produktion von 8300 t:

Löhne	60 505 RM
Werkstoffe	142 865 ..
Betriebsstoffe	8 635 ..
Betriebsunkosten	31 425 ..
Summe	243 430 RM

¹⁾ *Schmalenbach*, Der Kontenrahmen 1927 S. 33.

Der proportionale Anteil der Betriebskosten beträgt somit 29,33 RM/t.

Für die Vertriebskosten ergibt sich folgendes Bild: Bei einem Versand von 8800 t beliefen sich diese auf 125 250 RM. Hiervon waren laut vorstehender Aufstellung 99 000 RM fix, so daß noch 26 250 RM für Mengenkosten verbleiben. Es sind also bei jeder Tonne Material 2,99 RM proportionale Vertriebskosten zu berücksichtigen.

Demnach sind in jeder Tonne an Mengenkosten 29,33 RM Betriebskosten und 2,99 RM Vertriebskosten, zusammen 32,32 RM enthalten. Wie hoch jedoch jede Tonne mit Zeitkosten belastet ist, hängt von dem Grade der Beschäftigung ab. Bei einem Beschäftigungsgrad von 40 % z. B. sind die 159 000 RM fixe Kosten auf 12 000 t zu verteilen, was 13,27 RM/t ausmacht, wohingegen sich bei einer Beschäftigung von 50 % ein Anteil von 159 000 : 15 000 = 10,60 RM/t ergibt. Dies entspricht im ersten Falle einem Selbstkostenpreis von 45,59 RM, im zweiten einem solchen von 42,92 RM/t.

Aus Abb. 1 ist deutlich der Einfluß des Beschäftigungsgrades auf die Selbstkosten bzw. deren Abhängigkeit von den Zeitkosten erkennbar²⁾. Diese zeigen bei zunehmendem Beschäftigungsgrad je Leistungseinheit eine durchaus degressive Tendenz. Die Kurve des Selbstkostenpreises nähert sich anfangs sehr stark, dann in kleineren Abständen den Mengenkosten, die sie aber niemals erreichen wird. Der günstigste Selbstkostenpreis von 37,62 RM/t wird bei 100 %iger Beschäftigung erreicht. Wie sich die Selbstkosten bei übersteigerter Beschäftigung entwickeln, soll hier nicht weiter untersucht werden.

Beziehungen zwischen Umsatz und Verkaufspreis

Es dürfte nun ferner von Interesse sein, zu untersuchen, welche Beziehungen zwischen Umsatz- und Verkaufspreis bestehen. In Abb. 2 wird gezeigt, wie hoch bei den verschiedenen durch den freien Markt bedingten Verkaufspreisen der Umsatz mengenmäßig mindestens sein muß, damit kein Verlust entsteht, bzw. damit außer den Mengenkosten auch die Zeitkosten gedeckt sind.

Ich bin bei der Berechnung der Zahlen von dem Verkaufspreis und den darin enthaltenen Mengenkosten ausgegangen. Da diese ohne Rücksicht auf den Beschäftigungsgrad je Leistungseinheit im wesentlichen gleich bleiben, so kann — vorausgesetzt, daß nicht unter den Mengenkosten verkauft wird — ein Verlust nur in dem Maße eintreten, wie die Zeitkosten während eines bestimmten Zeitabschnittes (Jahr, Vierteljahr, Monat) durch den Umsatz der gleichen Periode keine Deckung finden.

Vom Standpunkte des Einzelumsatzes ist es also die Differenz zwischen Verkaufspreis und Mengenkostenanteil, die zur Minderung eines Gesamtverlustes beiträgt, d. h. jeder Auftrag, der zu einem über den Mengenkosten liegenden Preis angenommen wird, vermindert den Jahresverlust. Solche Geschäfte (Füllaufträge) sollten aber nur dann abgeschlossen werden, wenn durch sie der übrige Markt nicht beeinflußt wird. Dies kann u. a. gerade für die Ausfuhr zutreffen (Dumping).

Um für einen bestimmten Marktpreis den entsprechenden Umsatz zu ermitteln, sind lediglich die Zeitkosten je Leistungseinheit in Beziehung zu setzen zu den gesamten Zeitkosten des Betriebes. Will ich z. B. wissen, wie groß der Umsatz bei einem Preis von 50 RM/t sein muß, damit ein Verlust vermieden wird, so habe ich zunächst von diesem Preise die Mengenkosten im Betrage von 32,32 RM abzusetzen und erhalte dadurch den Anteil der Zeitkosten je Tonne in Höhe von 17,68 RM. Die Division der gesamten fixen Kosten durch die Zeitkosten je Leistungseinheit ergibt alsdann den gesuchten mengenmäßigen Umsatz. Im vorliegenden Beispiel $159\,000 : 17,68 = \text{rd. } 8990$; d. h. bei einem Durchschnittsverkaufspreis von 50 RM muß der Jahresumsatz mindestens 8990 t betragen, damit ein Verlust ausgeschlossen ist.

Mittelbar läßt sich aus Abb. 2 auch ein Gewinn ermitteln. Beträgt z. B. bei einem Durchschnittsverkaufspreis von

²⁾ Hierbei ist angenommen worden, daß bei einer jährlichen Leistung von 30 000 t Material der Betrieb zu 100 % beschäftigt ist, was jedoch bei 48 stündiger Arbeitszeit einer tatsächlichen Leistungsfähigkeit von 80 % entspricht.

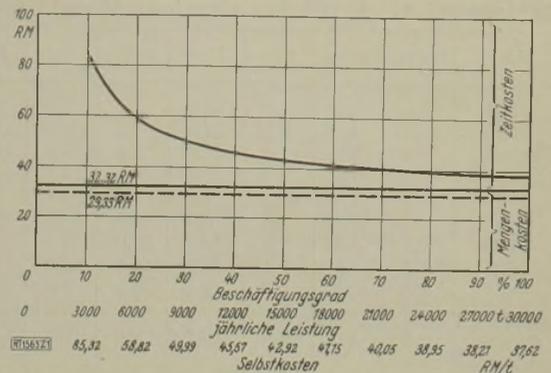


Abb. 1. Die Entwicklung der Selbstkosten bei schwankender Beschäftigung

50 RM/t (was einem Mindestumsatz von 8990 t entspricht) der Umsatz 12 000 t, so stellen die kalkulatorischen Zeitkosten, die in der Differenz zwischen dem tatsächlichen Umsatz von 12 000 t und dem Mindestumsatz von 8990 t enthalten sind, den Gewinn dar, da die gesamten fixen Kosten des Betriebs schon durch den Verkauf von 8990 t gedeckt wurden. Der Gewinn beträgt also in diesem Falle $3010\,t \times 17,68\,RM = 53\,217\,RM$.

Da aber sowohl die Zeit- als auch die Mengenkosten nicht starr sind, sondern durch Preis- und Lohnveränderungen sowie durch technische Neuerungen, Änderungen des Fabrikationsprogrammes u. a. m. eine gewisse Bewegung besitzen, so müssen sie von Zeit zu Zeit am besten viertel- oder halbjährlich revidiert und die Tabellen gegebenenfalls korrigiert werden.

Umsatz- und Preiskontrolle

Noch wertvoller wird die Erkenntnis dieser Zusammenhänge, wenn die gewonnenen Zahlen auch für die Zukunft auswertbar sind, und wenn man durch sie eine ständige Kontrolle des Umsatzes und der Preise hat. Wir treten hiermit bereits in den Bereich der Absatzforschung. Will man z. B. ein Absatzbudget oder einen Verkaufsplan im voraus für das kommende Jahr aufstellen, so ist hierfür die Sichtung und Auswertung umfangreichen statistischen Materials nach verschiedenen Gesichtspunkten erforderlich. Außer den allgemeinen wirtschaftlichen Verhältnissen sind die Verhältnisse der einzelnen Branche und die des betreffenden Betriebes genau zu beachten, wobei der Einfluß der Witterung, der Mode usw. Berücksichtigung finden muß. Außerdem sind die Berichte der Reisenden mit heranzuziehen, da man auch aus diesen sich oftmals ein recht gutes Bild über die schwebenden und u. U. zur Ausführung kommenden Projekte machen kann.

Nehmen wir an, man sei auf Grund dieser Untersuchungen zu dem Ergebnis gekommen, daß der Umsatz im folgenden Jahr etwa 10 000 t betrage, so müßte nach Abb. 2 ein Durchschnittspreis von mindestens 48,22 RM erzielt werden, damit kein Verlust entsteht. Mit diesen Zahlen allein ist aber noch nichts anzufangen. Will man eine ständige Kontrolle darüber haben, ob der jeweils erreichte Umsatz

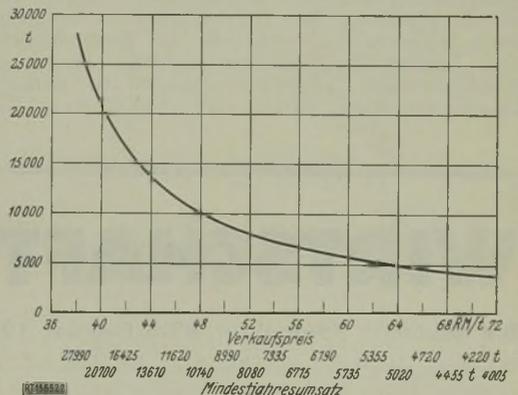


Abb. 2. Beziehung zwischen Mindestjahresumsatz und Verkaufspreis

Zahrentafel 1. Anteil der einzelnen Monate am Jahresumsatz in %

Jahr	Januar	Februar	März	I. Viertel	April	Mai	Juni	II. Viertel	Juli	August	Septbr.	III. Viertel	Oktober	Novbr.	Dezbr.	IV. Viertel
1924	0,5	10,1	17,0	27,6	3,1	5,6	8,9	45,2	5,1	6,3	10,8	67,4	7,7	20,0	4,9	100
1925	11,4	4,2	9,2	24,8	7,3	7,8	11,3	51,2	8,5	7,5	10,7	77,9	7,5	7,9	6,7	100
1926	1,6	3,9	11,7	17,2	7,5	7,9	11,9	44,5	13,9	7,9	10,5	76,8	6,1	6,4	10,7	100
1927	3,0	1,3	8,2	12,5	4,7	14,1	10,6	41,9	10,3	12,5	9,9	74,6	7,7	9,8	7,9	100
1928	4,1	7,3	10,2	21,6	6,0	10,1	6,8	44,5	7,3	7,9	11,2	70,9	11,5	9,7	7,9	100
1929	2,4	0,8	2,3	5,5	10,2	14,3	12,0	42,0	8,9	9,5	13,6	74,0	11,9	10,0	4,1	100
1930	3,1	4,0	7,3	14,4	10,0	11,5	9,5	45,4	7,1	8,3	12,3	73,1	15,1	4,9	6,9	100
1931	1,4	4,6	6,4	12,4	14,8	13,3	8,1	48,6	12,8	13,7	9,2	84,3	5,2	3,4	7,1	100
1932	2,3	2,2	6,3	10,8	15,8	6,6	13,0	46,2	9,0	8,7	14,8	78,7	12,0	7,0	2,3	100
Jahresdurchschnitt ¹⁾	2,6	4,0	8,8	16,2	8,9	10,5	10,6	45,2	9,4	9,3	11,6	75,1	9,5	8,3	6,5	100

¹⁾ Bei der Berechnung der Durchschnittszahlen wurden die Höchst- und Mindestwerte eliminiert und die dadurch entstandenen Differenzen ausgeglichen

auch dem erzielten Durchschnittspreis entspricht, so muß man diese Zahlen mit dem saisonmäßig bedingten, anteilmäßigen Umsatz der einzelnen Monate vergleichen.

Aus Zahrentafel 1 ist ersichtlich, daß sich der Umsatz nach den Beobachtungen der letzten neun Jahre auf die einzelnen Monate im Durchschnitt wie folgt verteilt:

Januar	2,6 %	Juli	9,4 %
Februar	4,0 „	August	9,3 „
März	8,8 „	September	11,6 „
April	8,9 „	Oktober	9,5 „
Mai	10,5 „	November	8,3 „
Juni	10,6 „	Dezember	6,5 „

Bei einem Umsatz von 10 000 t ergibt dies in absoluten Zahlen folgendes Bild:

Januar	260 t	Juli	940 t
Februar	400 „	August	930 „
März	880 „	September	1160 „
April	890 „	Oktober	950 „
Mai	1050 „	November	830 „
Juni	1060 „	Dezember	650 „

Es müßten also z. B. bei einem Durchschnittsverkaufspreis von 48,22 RM/t im Januar rd. 260, im Februar rd. 400, im März rd. 880 t mindestens verkauft werden, damit der Betrieb ohne Verlust arbeitet. In der Praxis aber wird der Ist-Umsatz in den einzelnen Monaten vom Soll-Umsatz mehr oder weniger abweichen, und ebenso besteht die Möglichkeit, daß der Preis je Leistungseinheit im Monatsdurchschnitt während der Monate mit geringer Beschäftigung unter dem Jahresdurchschnitt liegt, um während der Monate mit guter Beschäftigung über diesen hinaus zu steigen. In solchen Fällen sind dann Erwägungen darüber anzustellen, worauf die Abweichungen zurückzuführen sind, ob insbesondere Konjunkturveränderungen oder Schwierigkeiten in der Finanzierung einzelner größerer Objekte oder aber — was gerade bei der Zementwarenindustrie zu Beginn und gegen Ende des Jahres eine große Rolle spielt — Witterungsverhältnisse die Ursache sind.

Während der Wintermonate ist der Umsatz infolge der dauernden Frostgefahr am kleinsten. Zum Frühjahr ist jeweils eine zum Teil psychologisch zu erklärende Belebung erkennbar, die während der Sommermonate unter dem Einfluß der Erntezeit nachläßt, da es gerade die Landgemeinden vermeiden, während der Ernte Straßenbauarbeiten auszuführen. Im Herbst, nach Beendigung

der Ernte, setzt wieder eine Steigerung des Umsatzes ein, was einmal auf die Auswirkungen der Erntefinanzierung zurückzuführen ist, sodann aber auch damit in Zusammenhang gebracht werden kann, daß Arbeitskräfte in den Außenberufen frei werden, die von den städtischen und ländlichen Gemeinden vorübergehend und dann zumeist mit Straßenbauarbeiten beschäftigt werden.

Aus der Statistik ist ersichtlich, daß die durch die kalten Witterungsverhältnisse bedingten Umsatzrückgänge in dem ersten Vierteljahr regelmäßig durch eine entsprechende Steigerung im zweiten Vierteljahr ausgeglichen werden, und daß bei mildereren Temperaturen während der Wintermonate der Anteil derselben am Gesamtumsatz auf Kosten des zweiten Viertels steigt.

Interessant ist weiterhin, daß der Umsatz im ersten Halbjahr durchschnittlich 45,2 % des Gesamtumsatzes beträgt, und daß sich diese Zahl bei steigender Konjunktur verkleinert und bei rückläufigem Konjunkturverlauf wieder ansteigt. So ist aus der Zusammenstellung deutlich der Verlauf der Krise 1925/26 zu erkennen, die in der zweiten Hälfte des Jahres 1926 zum Stillstand kommt und 1927 einem kräftigen Konjunkturanstieg Platz macht. 1928 ist die Entwicklung auf ihrem Höhepunkt angekommen und zeigt bis zum Jahre 1931 rückläufige Tendenz. Unterbrochen wird diese Linie nur im Jahre 1929; dies hat seine Ursache in dem außerordentlich kalten Winter, dessen Ausfälle nicht mehr eingeholt werden konnten. Das Jahr 1932 mit 46,2 % scheint also nach der seitherigen Entwicklung einen Wendepunkt zu bedeuten und läßt eine bevorstehende Besserung der Wirtschaftslage vermuten.

Schlußwort

Die Ergebnisse der hier angestellten Untersuchungen würden noch wertvoller sein, wenn es gelänge, die einzelnen Unternehmungen der Zementwarenindustrie zu veranlassen, die betreffenden Zahlen im Sinne eines Betriebsvergleiches einheitlich auszuwerten. Hierfür käme es nur darauf an, daß die betreffenden Einzelergebnisse einer Zentralstelle zugeleitet würden, die das Gesamtergebnis in regelmäßigen Zeitabschnitten den anderen beteiligten Firmen zur Verfügung stellt. Auf diese Weise würden die einzelnen Firmen in die Lage versetzt werden, sowohl eine Kontrolle ihrer Selbstkosten gegenseitig auszuüben, als auch insbesondere auf dem Gebiete der Absatzforschung praktisch vorwärts zu kommen. Voraussetzung wäre hierfür allerdings, daß von der Zentralstelle ein einheitlicher Kontenplan und einheitliche Richtlinien für die Verarbeitung des Zahlenmaterials aufgestellt würden. [1565]

WIRTSCHAFTSBERICHTE

Die deutsche Konjunktur Mitte Februar 1933

Während Gewißheit darüber herrscht, daß bei rein funktionaler Betrachtung der Wirtschaftslage der Tiefpunkt als überschritten gelten kann und der Aufstieg, wenn auch in sehr langsamem Tempo, einsetzen könnte, wird durch

neue politische Ungewißheit dieser Umschwung wieder in Frage gestellt. Der neue Kurs, der vorläufig noch kein festes Programm bekanntgegeben hat, aber, wenn er die vielseitigen Hoffnungen, die in ihn gesetzt werden, nicht enttäuschen will, wahrscheinlich starke Eingriffe auch auf

wirtschaftlichem Gebiet bringen muß, wird die in der natürlichen Linie liegende Entwicklung voraussichtlich zunächst beträchtlich verzögern. So kennzeichnet sich die augenblickliche Lage als eine Mischung widerstrebender Kräfte: die mehrfachen Ansätze einer Besserung vermögen sich nur unter großen Schwierigkeiten durchzusetzen, und da mindestens die bereits begonnene Stabilisierung erneut gefährdet scheint, die zu einer nachhaltigen Gesundung unerlässlich ist, sieht sich die Initiative des wagemutigen Unternehmertums vor Ungewißheiten, die sie hemmen müssen.

Nicht mehr zu übersehen ist die Besserung aller Ziffern, die auf Beschäftigung und Erzeugung abgestellt sind. Der

Produktionsindex (Abb. 1) hat sich leicht gehoben, wobei freilich saisonmäßige Einflüsse mitwirken. Aber auch die einzelnen Zweige der Erzeugungsgüter- und Verbrauchsgüter sind ein wenig besser beschäftigt als im Sommer. Die Grundstoffherstellung (Abb. 2) schwankt um einen Stand, der wesentlich über den tiefsten Ziffern des Jahres 1932 liegt. Bei den Eisen- und Stahlziffern spielen hier die Russenaufträge eine beträchtliche Rolle; Monate ohne solche sind an den leichten Schwankungen, z. B. von November auf Dezember, leicht zu erkennen. Im allgemeinen aber scheint die Besserung auch bei dieser Konjunkturwelle von der Produktionsseite auszugehen, was im Einklang mit dem Arbeitsbeschaffungsprogramm der letzten Regierung steht. Im westlichen Industriebezirk hat sich die Produktion seit dem Herbst um etwa 12% ge-

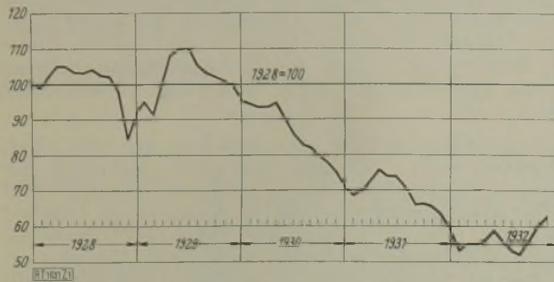


Abb. 1. Produktionsindex des Instituts für Konjunkturforschung neue Berechnung, 1928 = 100

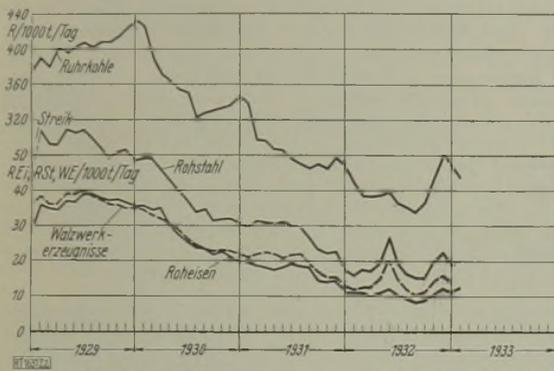


Abb. 2. Die Erzeugung von Grundrohstoffen 1929 bis 1932 (arbeitstäglich)

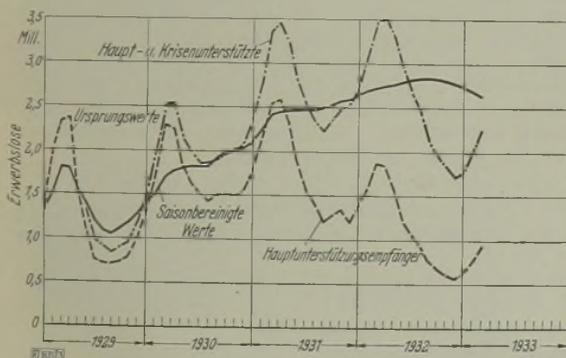


Abb. 3. Unterstützte Erwerbslose um die Monatsmitte, ursprüngliche und saisonbereinigte Werte (nach Donner, I. f. K.) 1929 bis 1932

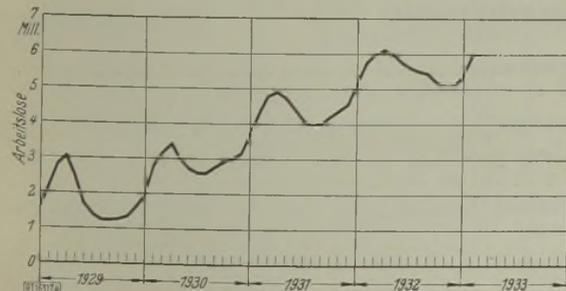


Abb. 4. Gesamtzahl der Arbeitslosen (Andrang bei den Arbeitsämtern) Monatsziffern.

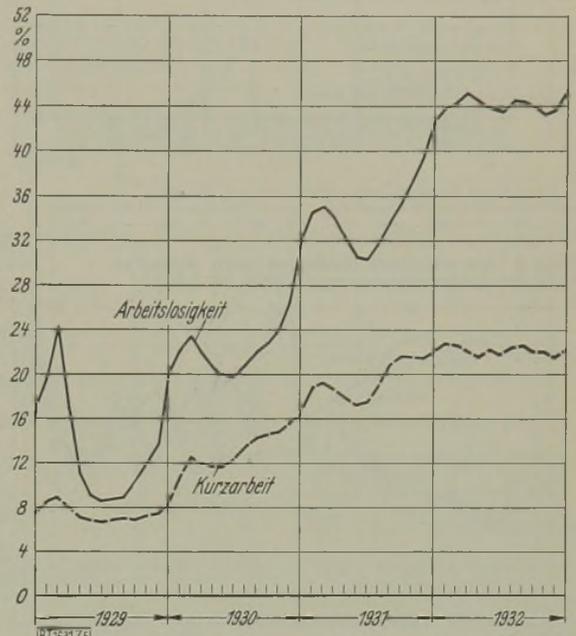


Abb. 5. Arbeitslosigkeit und Kurzarbeit in % der erfaßten Gewerkschaftsmitglieder 1929 bis 1932

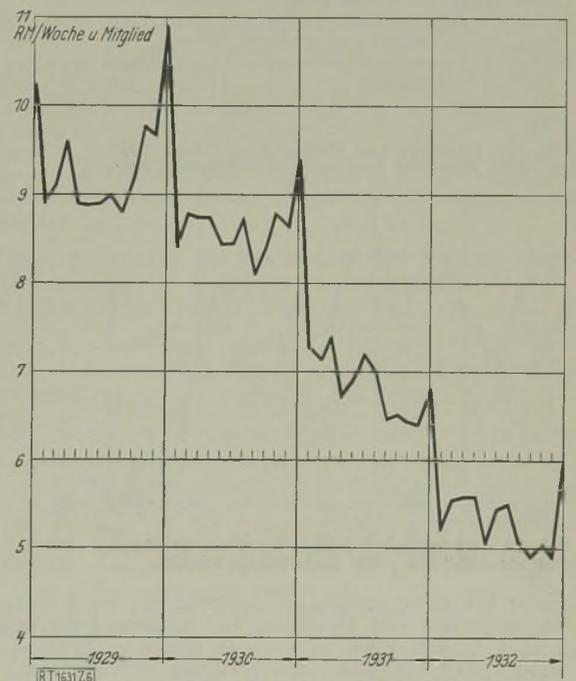


Abb. 6. Umsätze der Konsumvereine je Woche und Mitglied (Institut für Konjunkturforschung)

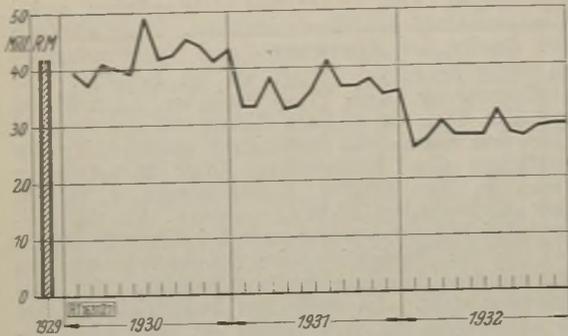


Abb. 7. Monatsumsätze der Großeinkaufsgesellschaft Deutscher Konsumvereine (GEG)

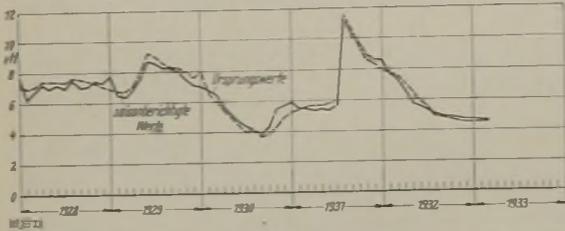


Abb. 8. Die deutsche Geldkurve nach Ausschaltung der Saisonschwankungen 1928 bis 1932

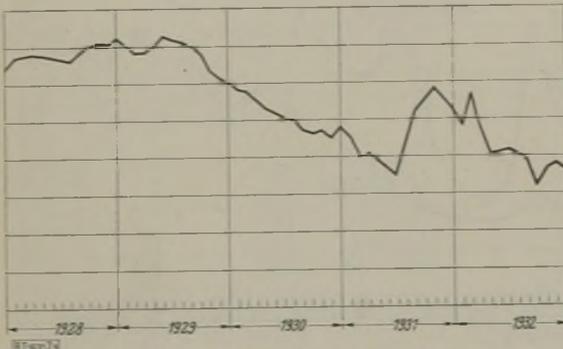


Abb. 9. Wechselumlauf 1928 bis 1932

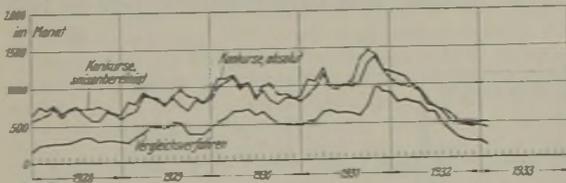


Abb. 10. Konkurse und Vergleichsverfahren 1928 bis 1932. Absolute und saisonberichtigte Ziffern

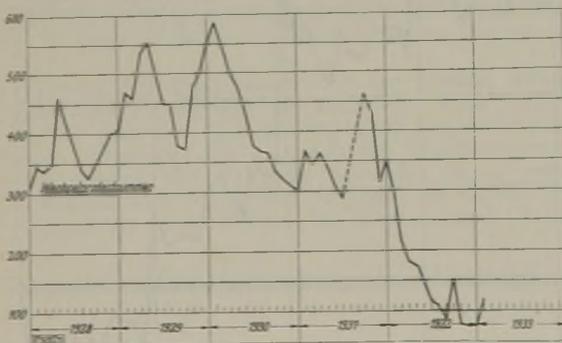


Abb. 11. Betrag der arbeitstäglichen Wechselproteste 1928 bis 1932, Monatsdurchschnitte

hoben; vor allem melden der Bergbau, die Großeisen- und Textilindustrie eine Belebung, die langsam auch auf die gesamte Umsatztätigkeit in diesen Schlüsselgewerben ausstrahlt. Der Maschinenbau berichtet vielfach von einer ganz besonders lebhaften Anfragetätigkeit, was auf eine immer stärkere Stauung des offenbar allmählich dringend

gewordenen Bedarfs hinweist. Dabei darf aber nicht vergessen werden, wie sehr die Umsätze gerade im Maschinenbau geschrumpft sind; in einigen Gruppen, wie in der Landmaschinenindustrie, betragen sie nur noch ein Viertel derjenigen von 1927.

Die Arbeitslosigkeit scheint ebenfalls strukturell geringer zu werden (Abb. 3 bis 5). Im Laufe des Jahres ist die Gesamtzahl der Arbeitsuchenden erstmalig unter den Stand des Vorjahres gefallen. Die seit Jahren immer trüber werdende Entwicklung hat damit zum erstenmal stillgestanden; freilich wissen wir nicht wie weit hierbei Einflüsse mitspielen, die mit dem eisernen Bestand der Beschäftigung zusammenhängen; denn keinesfalls kann man bei einem Stand von 6 Mill. Arbeitslosen mit einem regelmäßigen Zuwachs in gleicher Höhe rechnen wie bei 4 oder 5 Mill. Erwerbsloser. Erst die nächsten Monate können zeigen, ob sich hier eine echte Besserung durchzusetzen beginnt.

Wesentlich trüber lauten alle Berichte aus den Verbrauchsgüterkreisen. Mit dem langsamen Aufzehren der Reserven verringern sich die Umsatzmöglichkeiten täglich. Die Konsumvereine setzten im November je Mitglied so wenig um wie in keinem der Vormonate; auch die Dezemberspitze bleibt bedeutend hinter dem Vorjahr zurück (Abb. 6). Nicht ganz so ungünstig sind die Großhandelsumsätze der Konsumvereins-Einkaufsgesellschaften (Abb. 7); aber auch sie haben sich im Laufe des Jahres 1932 nach starkem Absinken kaum gebessert. Die Warenhäuser, die durch besonders lockende Preisgestaltung stets noch einen gewissen Vorteil vor dem übrigen Einzelhandel haben und sich wohl im ganzen noch in einem aufsteigenden „Trend“ befinden, sind mit ihren Umsätzen gegen das schon schlechte Jahr 1931 um 18%, gegen 1930 um 30% zurückgeblieben. Der Textil-Einzelhandel zeigt 1932 gegen das Vorjahr einen Minderumsatz von 24%, die Herrenkonfektion allein z. B. einen solchen von 22%. Dabei ist die einzelne Umsatzgröße je Verkaufsfall noch darüber hinaus gesunken; die Käuferzahl war höher als im Vorjahr, was zu größerer Belastung des Apparates und ungünstigerer Kostengestaltung führen mußte.

Die Geldsätze (Abb. 8) zeigen kaum mehr irgendeine bemerkenswerte Bewegung. Die Flüssigkeit am offenen Geldmarkt hält an; ihrer breiteren Auswirkung wiederum stehen die allgemeinen Unsicherheitsfaktoren entgegen. Die mit diesem Gebiet eng zusammenhängende Kredit-sicherheit bessert sich weiter. Weit stärker als der allgemeine Wechselumlauf (Abb. 9) sind die Wechselproteste und Konkurse zurückgegangen (Abb. 10 und 11). Man darf daher annehmen, daß sich hier inzwischen eine echte Gesundung durchzusetzen begonnen hat, also die diesbezüglichen Zahlen nicht mehr durch ein — sicher auch noch heute vorhandenes — Stillhalten vieler Gläubiger allzusehr ins Rosige verfälscht werden.

Wie schon wiederholt in den letzten Jahren ist der Schlüssel der wirtschaftlichen Weiterentwicklung aufs politische Gebiet verlegt. Erst einige Wochen nach den Wahlen wird sich übersehen lassen, wie weit die offenbar vorhandenen Gesundungskeime eine Hoffnung für die nächste Zukunft begründen. *Brasch* [1631]

Wirtschaftskennzahlen

Lebenshaltungskennzahl	Febr.	Jan.
des Statistischen Reichsamtes (1913 = 100)	116,9	117,4
Großhandelskennzahl	Jan.	Dez.
des Statistischen Reichsamtes	91,0	92,4
Aktienkennzahl (Stat. Reichsamt)	30. 1. bis 4. 2.:	65,02; 6. 2. bis 11. 2.:
	64,43; 13. 2. bis 18. 2.:	64,79; 20. 2. bis 25. 2.:
		64,89.
Baukennzahl der „Bauwelt“	Januar	116,8; Dezember
		117,9.
Maschinenkennzahl (Gesamtkennzahl — Statistisches Reichsamt; 1913 = 100)	Jan. 124,3; Dez.	124,9.
Erwerbslosenzahlen ¹⁾ (in 1000) am 31. 1. 33.	Gesamtzahl 6014	
Arbeitslosenversicherung	Krisenfürsorge	Wohlfahrts-erwerbslose
953	1419	2427
		Nicht-unterstützte
		1215

¹⁾ Vorl. Zahlen aus „Wirtschaft u. Statistik“ 1. Febr.-Heft 1933.

Geldmarkt am 1. März 1933 %
 Reichsbankdiskontsatz ab 2. 9. 32 4
 Lombardzinsfuß der Reichsbank ab 2. 9. 32 5
 Privatkontsatz in Berlin kurze Sicht 3 7/8
 " " " lange Sicht 3 7/8
 Tagesgeld an der Berliner Börse 5 bis 6

Gebühren für Ing.- und Arch.-Arbeiten

Gebühren für Zeitaufwand (Arbeits-, Reise- und Wartezeit):
 Mindestsatz für jede angefangene Stunde 7 RM
 Mindestgebühr 18 „

Dazu:

Reiseaufwandschädigung je Tag ohne Übernachten 22 „
 Reiseaufwandschädigung je Tag mit Übernachten 30 „
 Außerdem Fahrgelder, Gepäckbeförderung u. ähnliches in bar.

Produktionsstatistik

Land	Industrie	Dez.	Jan.	Jan.
		1932	1933	1932
		1000 t		
Deutschland	Roheisen . .	364,2	402,8	358,4
„	Rohstahl . .	506,5	539,7	405,8
„	Walzwerk- erzeugnisse	360,8	355,3	301,1
Vereinigte Staaten . .	Roheisen . .	980,0	578,1	972,0
„	Rohstahl . .	858,5	1022,1	1484,7

Güterwagengestellung der Deutschen Reichsbahn (arbeitsfähig in 1000 Stück)	Dez. 1932	Jan. 1933	Jan. 1932
	95,1	86,9	89,6

Verkehr

Rationalisierung in der Binnenschifffahrt

Nach dem Stande vom 1. Januar 1932 verfügte die deutsche Binnenschifffahrt über 4813 Schiffe mit eigener Triebkraft und 14118 Schiffe ohne eigene Triebkraft. Die Tragfähigkeit der selbstfahrenden Schiffe war rd. 446 000 t, die der Schleppkähne rd. 6 242 000 t. Unter den Schiffen mit Triebkraft waren 2343 Dampf- und Motorschlepper.

Dieser Schiffsraum der Binnenschifffahrt hat sich unter den gegenwärtigen Wirtschaftsverhältnissen als bei weitem zu groß erwiesen. Ein sehr bedeutender Teil ist stillgelegt worden, der Rest hat lange Zeit einen Kampf aller gegen alle gekämpft und damit die Frachtraten der Binnenschifffahrt bis zur völligen Unwirtschaftlichkeit heruntergedrückt. Noch bis zum Ende des Jahres 1929 konnten sich in der Spanne einer verhältnismäßig günstigen Konjunktur die Schiffsfrachten recht stark aufwärts entwickeln. Der vom Statistischen Reichsamte berechnete, auf den Stand von 1913 als 100 bezogene Frachtindex stieg für den Durchschnitt

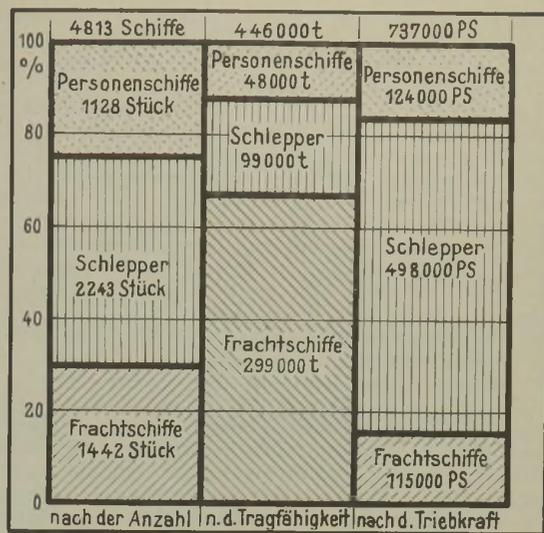


Abb. 2. Binnenschiffe mit eigener Triebkraft

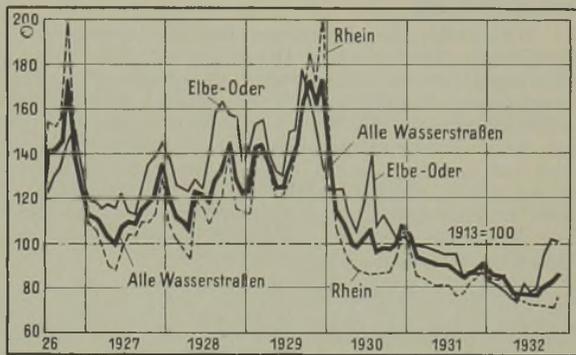


Abb. 3. Fracht-Indexzahlen der Binnenschifffahrt (1913 = 100)

aller Binnenwasserstraßen bis über 170 %, einen Wert, den er schon früher, Ende 1926, einmal erreicht hatte. Für das Rheingebiet wurde sogar eine Spitze von 200 % erreicht. Mit dem Rückgang der Konjunktur trat dann aber im Jahre 1930 ein ganz steiler Absturz der Frachtsätze ein, und auch der im Durchschnitt des Jahres 1930 noch ungefähr eingehaltene Stand der Höhe von 1913 konnte auf die Dauer nicht behauptet werden. Vielmehr sank der Index ganz stetig bis in die Mitte des Jahres 1932 zu einem Stande von etwa 72,5 % herab. Im Rheingebiet wurde im Oktober ein Tiefstand von 72,5 % erreicht, während sich in andern Gebieten die Sätze wieder etwas erholten, im Elbe-Oder-Gebiet sogar den Stand von 1913 wieder erreichten.

Die völlige Zerrüttung der Frachtsätze hat nun in der Binnenschifffahrt ganz ebenso wie in der Seeschifffahrt zu Bestrebungen geführt, durch Ausschachten eines erheblichen Teiles des vorhandenen Schiffsraumes, und zwar namentlich der veralteten Schiffe, den übrigen Bestand zu entlasten. Nur 44 % der selbstfahrenden Schiffe und 28 % der Schleppkähne sind weniger als 20 Jahre alt; 26 % der einen und 39 % der andern Gruppe stehen im Alter von 20 bis 30 Jahren, 30 bzw. 33 % sind über 30 Jahre alt.

Bei der Erörterung und Vorbereitung ihrer Abwrackpläne findet die Binnenschifffahrt noch weit größere Schwierigkeiten als die Seeschifffahrt. Nicht allein ist der Umfang bedeutend größer und die Zahl der in Betracht kommenden Verbände und Einzelschiffer viel höher, — auch die Verwertung des Altmaterials bietet bei weitem nicht die Möglichkeiten wie bei den abgewrackten Seeschiffen, weil es sich hier größtenteils um Holzkähne handelt, deren Baustoff im allgemeinen kaum mehr als Brennholzwert hat. Trotz dieser Schwierigkeiten will die Binnenschifffahrt sich selber helfen und nicht wie die Seeschifffahrt eine staatliche Unterstützung in Anspruch nehmen.

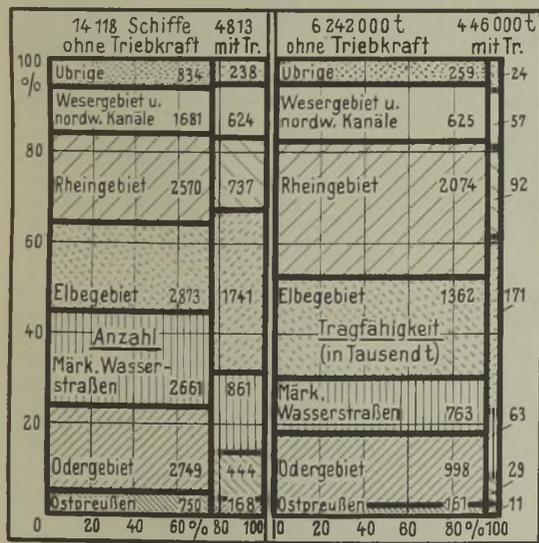


Abb. 1. Anzahl und Tragfähigkeit der Binnenschiffe nach Stromgebieten

Für das Gebiet der Elbe und Oder einschließlich der Netze und Warthe und der märkischen Wasserstraßen ist kürzlich aus führenden Kreisen der Reedereien und der Kleinschiffahrt ein Studienausschuß der Mitteldeutschen Binnenschiffahrt gebildet worden, der für das bezeichnete Wasserstraßengebiet die Abwrackung von Schiffen mit insgesamt 500 000 t Tragfähigkeit ermöglichen will. Das wären ungefähr 12 bis 15 % des vorhandenen Schiffsraumes, und es ist anzunehmen, daß dadurch die Fracht- und Verkehrsverhältnisse des Gebietes wieder einigermaßen in Ordnung gebracht würden. Ähnlich wie bei dem Abwrackunternehmen der Seeschiffahrt soll auch für die Binnenschiffahrt eine Treuhand-Gesellschaft gegründet werden, die die Verteilung der abzuwrackenden Schiffe auf die einzelnen in Betracht kommenden Werften vornehmen und auch über die Abwrackkosten verhandeln soll. Die Mitarbeit von Großbanken zur Durchführung der Pläne soll bereits gesichert sein. Im übrigen sind Einzelheiten über die Durchführung des Unternehmens noch nicht bekannt, und sie liegen vielleicht auch noch nicht durchaus fest; immerhin hofft man, bereits zum 1. April mit der Ausmerzung des überalterten und schädlichen Schiffsbestandes beginnen zu können.

Sp. [1586]

Torfwirtschaft

Torfverwertung

Die Torfvorräte des Deutschen Reiches werden von der Preußischen Geologischen Landesanstalt für Hannover, Schleswig-Holstein, Oldenburg, Ostpreußen, Pommern, Brandenburg, Mecklenburg, Prov. Sachsen und Südbayern insgesamt auf rd. 10 Mrd. t geschätzt. Die Torfgewinnung ist noch sehr steigerungsfähig, sie könnte schätzungsweise auf das Drei- bis Vierfache des gegenwärtigen Zustandes erhöht werden. Dabei ist zu berücksichtigen, daß durch die Torfgewinnung gleichzeitig weite Moorflächen einer landwirtschaftlichen Nutzung, hauptsächlich in der Form von Weideland, zugeführt werden.

In den letzten Jahren hat die Verwendung von Torfstreu und Torfmüll sehr bedeutend zugenommen. Namentlich Torfmüll wird mehr und mehr vom Gartenbau und in Kleinsiedlungen zur Bodenverbesserung verwendet, da er nicht nur zur Auflockerung des Bodens, sondern besonders bei leichten Sandböden wesentlich zur Humusanreicherung und zur Düngung beiträgt. Torfmüll und Torfstreu kommen in den Handel in Ballen von $\frac{1}{3}$ m³ Rauminhalt; gegenwärtig werden etwa 4 Mill. solcher Ballen hergestellt, von denen etwa 1 Mill. ins Ausland gehen.

Für den Inlandabsatz besteht bereits seit längerer Zeit eine Verkaufsvereinigung, die auch die Ausfuhr nach den europäischen Ländern mit Ausnahme der Küstenstaaten regelt. Dieser Vereinigung gehören jedoch nur etwa 70 bis 80 % der deutschen Torfstreu- und Torfmüllhersteller an. Die immerhin beträchtliche Zahl der Außenseiterwerke unterbietet die Preise des Verbandes, so daß die Inlandpreise sich kaum über die Selbstkosten erheben können.

Für die Ausfuhr nach den von dem genannten Verband nicht versorgten Auslandstaaten, also namentlich nach dem außereuropäischen Ausland und den besonders wichtigen Kanarischen Inseln, ist unter besonderer Einwirkung des Reichswirtschaftsministeriums und des Reichsverbandes der Deutschen Industrie unter der Bezeichnung „Deutsche Torfhandelsgesellschaft m. b. H. »Detorf«“ mit dem Sitz in Bremen Ende 1932 eine neue Ausfuhrorganisation gegründet worden. Das Stammkapital beträgt 150 000 RM, der Gemeinschaftsvertrag läuft bis 1940 und verlängert sich jeweils um drei Jahre, wenn er nicht gekündigt wird. An dieser neuen Ausfuhrvereinigung sind sämtliche deutschen Torfstreu- und Torfmüllhersteller beteiligt (etwa 30 Firmen), die an der überseeischen Ausfuhr teilhaben. Dazu gehören u. a. auch einige der großen Montan- und Industriekonzerne wie Klöckner, Haniel, die AEG, Felten-Guilleaume, bei denen der Besitz von Moorland größtenteils aus mehr oder weniger zufälligen Mitarbeiterwerbungen während der Kriegs- und Inflationszeit stammt. Auch die mit holländisch-englischem Kapital arbeitende Griendtsveen-Torfstreu-A.-G. ist dem Verbands beigetreten.

Hochwertige Torferzeugnisse werden nur in Holland und in Deutschland hergestellt. In Holland haben jedoch die

dafür geeigneten Moorbestände in den letzten Jahren bereits merklich abgenommen. Eine deutsche Ausfuhr hat deshalb bei geeigneter Propaganda, die eine Hauptaufgabe des neuen Verbandes sein soll, recht günstige Aussichten. Die Ausfuhr der in Betracht kommenden Produkte hat sich in den letzten Jahren bereits recht zufriedenstellend entwickelt. Einer Ausfuhr von rd. 80 000 t im Jahre 1926 mit rd. 1,65 Mill. RM Wert stand 1931 eine Gesamtausfuhr von etwa 130 000 t im Werte von etwa 4,65 Mill. RM gegenüber, und auch das Jahr 1932 hat immerhin noch die Ausfuhr von etwa 100 000 t im Werte von rd. 3,2 Mill. RM ermöglicht. Dabei ist sehr zu beachten, daß die Vereinigten Staaten und die Kanarischen Inseln zusammen im Jahre 1926 nur etwa 12 %, im Jahre 1932 jedoch rd. 60 % der Gesamtausfuhr aufnahmen.

Sp.
[1587]

Eisen- und Stahlindustrie

Internationale Rohstahlgemeinschaft im neuen Gewande

Kaum zwei Monate, nachdem auf Einladung französisch-luxemburgischer Eisenerzeuger die ersten Vorbesprechungen in Paris über eine Erneuerung der Internationalen Rohstahlgemeinschaft begonnen haben, ist es gelungen, eine ziemlich befriedigende Lösung für einen neuen lebensfähigen Rahmen der I. R. G. zu finden. War ihre Gründung im Herbst 1926 auf eine Regelung der Rohstahlerzeugung im Deutschland, Frankreich, Belgien, Luxemburg und im Saargebiet gerichtet, war dann vor zwei Jahren eine Trennung in In- und Auslandsquoten erfolgt, so soll die jetzige Umstellung den Inlandmarkt jedem Land frei lassen (Gebietschutz erfolgt durch die geltenden Abmachungen und Zölle), die Auslandmärkte aber im Verein mit Preisstabilisierung genau und entsprechend den in der Krise stark veränderten Verhältnissen neu aufteilen. Zu diesem Zweck sollen auf den deutschen Antrag hin besondere Verkaufskontore im Auslande für die wichtigsten Waren geschaffen werden, also etwa für Halbzeug und Formeisen, für Grob- und Mittelbleche (nicht für Feinbleche), Stab- und Bandeisen — in der Art der Syndikate für Röhren, Schienen, Draht und Walzdraht. Eine wichtige Änderung gegenüber den bisherigen starren Quoten bilden die neuen beweglichen Anteilziffern, deren Höhe für die einzelnen Länder, besser gesagt Ländergruppen, nach der jeweiligen Ausfuhr in den verschiedenen Waren, umgerechnet auf Rohstahl, bestimmt werden soll. Die neue Firma wird daher: Internationale Rohstahl-Export-Gemeinschaft lauten.

Die letzten Rohstahlquoten, die infolge der verschärften Krise ihre Bedeutung verloren haben, weichen so stark von den augenblicklichen Verhältnissen ab, daß man sich bei der Neuregelung auf die Ausfuhr des 1. Halbjahres 1932 einigte.

Gebiet	Letzte Rohstahlquote		Rohstahlerzeugung 1932	
	in 1000 t	in %	in 1000 t	Ausnutzung der Quote in %
Deutschland	11 568	44	5 750	50
Frankreich	7 920	30	5 504	70
Belgien	3 084	12	2 800	90
Luxemburg	2 112	8	1 956	92
Saargebiet	1 668	6	1 463	88
	26 352	100	17 473	66

Aus dieser Zahlentafel ist die unterschiedliche Quotenausnutzung aller an der I. R. G. beteiligten europäischen Länder und insbesondere die völlig unzureichende Ausnutzung der deutschen Quote zu erkennen. Diese Aufstellung ergibt eine Aufteilung in die deutsch-französische Ländergruppe mit großem Eigenabsatz im Inland und eine Ländergruppe, die Belgien, Luxemburg und — soweit dem nicht andere Dinge hinderlich entgegenstehen — auch das Saargebiet umfaßt, d. h. Länder mit stärkerem Ausfuhrbedarf infolge kleineren Inlandabsatzes. Die Schaffung der sog. neuen Etagenquoten geht von einer Ausfuhr von nur 6,8 Mill. t Rohstahl (umgerechnet) aus gegen 11,5 Mill. t im Jahre 1926. Bei einer Ausfuhr unter diesem Satz haben Deutschland-Frankreich, auf die im letzten Jahr von den beteiligten Ländern 65 % der Rohstahl-

erzeugung entfallen, eine Quote von 50,429 und bei 6,8 Mill. t zusammen 49,8 %, schließlich bei der in etwa 5 Jahren wieder erwarteten Ausfuhr von 11,5 Mill. t 57 bis 57,5 %. Die übrigen Länder erhalten unter 6,8 Mill. t 49,571 %, dann 50,2 und zuletzt 42,8 %. Die eigentlichen Quoten sind 48,829 und 51,171 %. Für das Entgegenkommen der ersten Gruppe gegenüber darf die zweite ihre Ausfuhr ohne Strafzahlung etwas überschreiten und hat auch darüber hinaus noch das Recht, Quotenanteile der ersten Gruppe anzufordern. Bei 6,8 Mill. t Ausfuhr hat Deutschland mit Saargebiet eine Quote von 29,2 % und bei 11,5 Mill. t Ausfuhr 33,5 bis 34 %, Frankreich 20,6 und 23,5 %, Belgien 29 und 26,0 %, Luxemburg 21,29 und 16,8 %.

Die Preisfrage ist noch nicht entschieden. An der Brüsseler Eisenbörse macht sich bereits eine deutliche Preiserhöhung bemerkbar. So wurde Stabeisen fob Antwerpen am 15. Februar mit 2.12.6 bis 2.15 £/t gegen 2.11.6 bis 2.12.6 kurz vor Weihnachten gehandelt, Träger in Normalprofil mit 2.5 bis 2.5.6 (2.2.0 bis 2.2.6), Grobbleche mit 3.2.6 bis 3.5. (3.0.0 bis 3.2.0). Angesichts der in Europa arbeitenden I. R. G.-Außenseiter, vor allem England, Amerika, Indien und Japan, verdient diese neue Preisbewegung erhöhte Beachtung. Überdies sind einige dieser Länder führend auf dem Weltmarkt für Eisenwaren, die der neuen I. R. G.-Regelung unterliegen.

Die neuen Abmachungen sollen für fünf Jahre gelten; Kündigungsmöglichkeiten bestehen für das Ganze und einzelne Verkaufskontore, für die man die Quoten noch festlegen muß. Nur für das internationale Bandedeisenkontor ist man schon ein Stück weiter, ebenso für Grobbleche, das von belgischer Seite gefordert wurde, und für Walzwerkzeugnisse. Dagegen fehlen noch die Strafzahlungen und andere wichtige Verkaufsstellen. Die Gebietsabgrenzung, die zwischen Deutschland, Frankreich und Luxemburg noch von früher her besteht, muß vor allem noch zwischen Deutschland und Belgien vorgenommen werden. Letzten Endes erwartet die Eisenindustrie neue Regierungsmaßnahmen zum Schutz gegen ausländische Einfuhr.

[1635]

Maschinenbau

Produktion und Absatz in der Kraftfahrzeugindustrie

Von Dipl.-Ing. WILHELM RIESTER, Berlin

Die Produktion von Kraftfahrzeugen 1930 bis 1932

Die Kraftfahrzeugindustrie erfreut sich in der ganzen Welt einer besonders gut ausgebildeten statistischen Überwachung. Die alljährlich vom Reichsverband der Automobilindustrie herausgegebene Veröffentlichung „Tatsachen und Zahlen aus der Automobilindustrie“ gibt daher einen aufschlußreichen Querschnitt der Entwicklung der Kraftverkehrswirtschaft.

Die deutsche Automobilindustrie, deren Produktionswert für das Jahr 1930 nach Angaben des Statistischen Reichsamtes 676 Mill. RM betrug, wies für 1931 einen Rückgang auf 475 Mill. RM aus. In Fortsetzung dieser Entwicklung wird der Wert für das Jahr 1932 auf 300 bis 350 Mill. RM geschätzt. Die jahresdurchschnittlichen Produktions-Indizes, die auf eine Basis von 1928 = 100 bezogen sind, bestätigen dieses Bild.

Zahlentafel 1.

Jahresdurchschnittlicher Produktionsindex

Gruppe	1930	1931	1932
Personenkraftwagen	71,0	57,5	38,1
Lastkraftwagen	59,2	48,2	29,9
Krafträder	52,2	27,9	20,9

Die Verlustabschlüsse als natürliche Folge dieser Entwicklung führten zu Kapitalzusammenlegungen, machten Sanierungen großen Stils notwendig und ließen eine Anzahl von Firmen überhaupt vom Markt verschwinden. Die sächsische Automobilindustrie, soweit sie lebensfähig war, wurde nach verschiedenen einzelnen Sanierungsversuchen schließlich in der Auto-Union zusammengefaßt. Auch die drei andern Großkonzerne, Adler, Daimler-Benz und Opel,

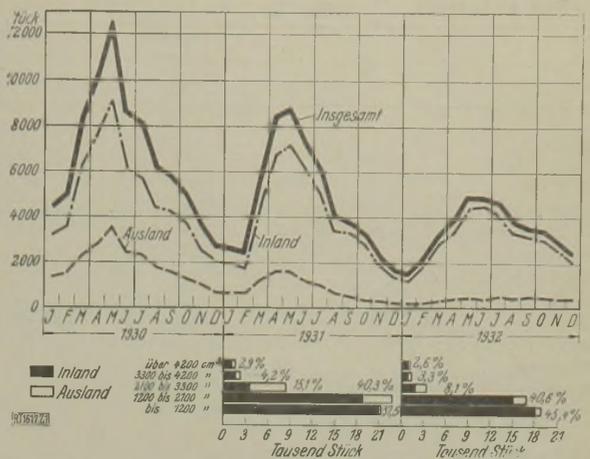


Abb. 1. Zulassungen von Personenkraftwagen 1930 bis 1932; Anteil der Hubraum-Klassen 1931 und 1932

mußten starke Verlusterhöhungen ausweisen. Die kleineren sanierungsreifen Firmen (Stoewer, Hanomag, Brenna-bor) sollen erst nach eingeleitetem Vergleichsverfahren unter teilweiser Mitwirkung der öffentlichen Hand ihre künftige Lebensfähigkeit erweisen. Die Rührwerke verdanken Schweizer Kapital ihr Weiterbestehen. Wenn auch verschiedene Anzeichen dafür sprechen, daß der Krisentiefpunkt in der Automobilindustrie überwunden ist, so hat die Krise dennoch nicht die erhoffte Klärung der Marktverhältnisse gebracht.

Der Außenhandel in Kraftfahrzeugen

Auch das Auslandsgeschäft vermochte, obwohl unsere Handelsbilanz in den letzten Jahren aktiv war, keinen Ausgleich für den Rückgang des Inlandabsatzes zu bringen. Stückmäßig stieg die Personenausfuhr sogar von 8332 Stück im Jahre 1931 auf 9131 im Jahre 1932. Aber diese Steigerung ist trügerisch, denn trotz des zehnprozentigen Mehrabsatzes ist der wertmäßige Umsatz von 24,8 Mill. auf 18,9 Mill. RM im Jahre 1932 zurückgegangen. Der Wert der gesamten Kraftfahrzeugausfuhr fiel sogar von 41,77 Mill. im Jahre 1931 auf 29,52 Mill. RM im Jahre 1932, da die Lastkraftwagen- und Motorradausfuhr erheblich stärkere Wertrückgänge aufwies. Der scharfe Einfuhrückgang von 28,8 Mill. RM 1931 auf 13,41 Mill. RM 1932 ließ die Außenhandelsbilanz im letzten Jahre trotzdem mit 16,11 Mill. RM aktiv sein. Nachdem die ausländischen Montagewerkstätten fast sämtlich stillgelegt worden sind, umfaßte die Einfuhr im wesentlichen Ersatzteile und fertige Fahrzeuge, deren Absatz aber erheblich stärker als der deutsche Absatz zurückging. Erst nachdem auch ausländische Kleinwagen mit niedrigeren Haltungskosten in den letzten Monaten an den Markt gekommen sind, ist ein leichter Anstieg der Einfuhr festzustellen. Die deutsche Ausfuhr an Personenausfuhr, die zu 2/3 von der Firma Opel gedeckt und über die Ausfuhrorganisation der General Motors abgesetzt wird, enthielt weiter einen sehr starken Anteil großer gebrauchter Kraftfahrzeuge, die in Deutschland schwer verkäuflich waren. Der verbleibende Ausfuhrrest läßt das Fehlen einer Absatzorganisation für die übrige deutsche Automobilindustrie erkennen. Dieser Auslandsabsatz könnte zu einer sehr wesentlichen Ergänzung des innerdeutschen Absatzes führen und vor allem eine dringend notwendige Ausweitung der Serien bewirken.

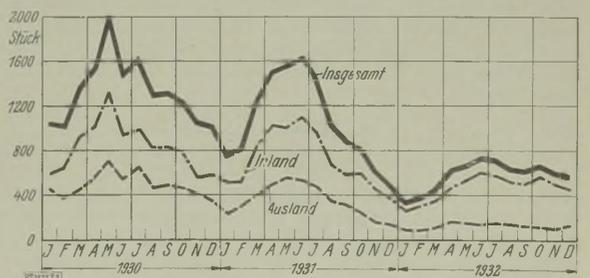


Abb. 2. Zulassungen von Lastkraftwagen 1930 bis 1932

Zahlentafel 2. Zulassungen neuer Personenkraftwagen nach Firmen und Größenklassen 1931 und 1932

Firmen	bis 1200 cm ³		1200 bis 2100 cm ³		2100 bis 3300 cm ³		3300 bis 4200 cm ³		über 4200 cm ³		Summe		Anteil in % vom Gesamt-Absatz	
	1931	1932	1931	1932	1931	1932	1931	1932	1931	1932	1931	1932	1931	1932
Adler	—	—	3248	4192	976	431	212	114	—	—	4436	4737	7,9	11,5
Auto-Union	4116	4008	2372	1449	836	398	471	379	548	512	8343	6746	14,9	16,4
B. M. W.	3668	2525	—	—	—	—	—	—	—	—	3668	2525	6,5	6,1
Brennabor	543	242	757	144	316	126	39	10	—	—	1655	522	3,0	1,3
Daimler-Benz	—	—	1630	4216	1015	542	582	301	426	282	3653	5341	6,5	13,0
Hanomag	5290	2497	—	—	—	—	—	—	76	43	5290	2497	9,4	6,1
Maybach	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	76	43	0,1	0,1
N. A. G.	—	—	—	—	—	—	195	51	—	—	195	51	0,3	0,1
Opel	5951	7955	10184	4476	—	—	—	—	—	—	16135	12431	28,8	30,2
Röhr	—	—	—	—	128	160	—	—	—	—	128	160	0,2	0,4
Stoewer	1151	758	—	—	127	90	34	19	5	—	1317	867	2,4	2,1
Sonstige deutsche Marken	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1258	602	2,3	1,5
Deutschland insgesamt	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	46141	36522	82,3	88,8
Chevrolet	—	—	—	—	1179	345	—	—	—	—	1179	345	2,1	0,8
Citroen	—	—	923	377	133	7	—	—	—	—	1056	384	1,9	0,9
Ford	—	—	1600	568	2395	497	—	271	—	—	3995	1336	7,1	3,3
Sonstige	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	3668	2527	6,6	6,2
Ausland insgesamt	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	9898	4592	17,7	11,2
In- und Ausland insgesamt	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	56039	41114	100	100

Die Neuzulassungen

Wenn man einmal die stückmäßigen Zulassungen der Personenkraftwagen während der letzten beiden Jahre nach Hubraum gegliedert betrachtet (vgl. Zahlentafel 2), so erkennt man, daß selbst die billigeren Kleinwagenserien bei den meisten Fabriken zwischen 1000 und 3000 Stück schwanken dürften. Bei der Auto-Union muß berücksichtigt werden, daß in der kleinsten Klasse mehrere verschiedene Typen enthalten sind, desgleichen bei Adler in der Klasse von 1200 bis 2100 cm³.

Die Zulassungsstatistik, auf der diese Zusammenstellung aufgebaut ist, weist monatlich nach Firmen, Gebieten und Größenklassen getrennt, die neu zugelassenen Kraftfahrzeuge aus, die man mit den Verkäufen des Monats gleichsetzen kann. Die Entwicklung dieser Zulassungen für Personenkraftwagen, nach Inländern und Ausländern getrennt, wird für die Jahre 1930 bis 32 in Abb. 1 dargestellt. Weiter wird für die letzten beiden Jahre, in denen für Personenkraftwagen die Hubraumaufgliederung durchgeführt ist, der prozentuale und stückmäßige Anteil der einzelnen Hubraumklassen vergleichend gegenübergestellt. Der Kurvenverlauf zeigt neben den saisonmäßigen Schwankungen deutlich den starken Umsatzrückgang während dieser drei Jahre, der sich für die ausländischen Kraftwagen besonders stark ausgewirkt hat. Im übrigen liefert gerade der Auslandabsatz den Beweis für die beim Sinken der Umsätze verringerte Saisonempfindlichkeit, die, wenn eine untere Absatzgrenze erreicht ist, überhaupt nicht mehr in Erscheinung tritt. Auch bei dem deutschen Personenkraftwagenabsatz fällt mit Einschränkung des Geschäftes die im Jahre 1930 noch sehr ausgeprägte Saisonspitze im Monat Mai weg und weicht einem verhältnismäßig gleichbleibenden Absatz während der Monate März bis Oktober. Ende 1932 kündeten sich die ersten Anzeichen einer wirtschaftlichen Besserung an. Die Kurve sinkt nicht mehr auf den am Ende des Vorjahres erreichten niedrigsten Stand, eine um so mehr bemerkenswerte Tatsache, als üblicherweise das unmittelbare Bevorstehen einer Automobilabsatzstellung Kaufzurückhaltung und Umsatzeinschränkung auszulösen pflegt. Neben der tatsächlichen Besserung der wirtschaftlichen Lage dürfte in diesem Jahr aber auch die aus dem niedrigeren Gesamtabsatz erkennbare Bedarfstaung die Umsätze der letzten Monate erhöht haben.

Den stärkeren wertmäßigen Absatzrückgang deutet die sehr wesentliche Verschiebung innerhalb der Hubraumklassen an. Während 1931 noch 15,1 % aller Zulassungen auf die mittelstarke Klasse von 2100 bis 3300 cm³ entfielen, brachte es die gleiche Klasse im Jahre 1932 nur noch auf einen Absatzanteil von 8,1 %. Die billigste Kleinwagenklasse bis 1200 cm³ hat im letzten Jahre ihren Anteil um 8 % vermehren können. Insgesamt wird aus der Hubraumklassenverschiebung eine Abwanderung von den

großen zu den beiden kleinsten Hubraumklassen deutlich. Eine vorsichtige Schätzung des wertmäßigen Umsatzrückganges für neue Personenkraftwagen gibt für das Jahr 1931 einen Inlandumsatz von etwa 240 Mill. RM, für das Jahr 1932 einen solchen von nur noch 160 Mill. RM an.

Betrachtet man nochmals die in der Zahlentafel 2 gegebene Verteilung des Absatzes auf die einzelnen Firmen, so sieht man, daß vier Konzerne, nämlich Adler, Daimler-Benz mit B. M. W., Auto-Union und Opel 77 % des Personenkraftwagenabsatzes und sogar 87 % des deutschen Anteils beherrschen. Der ausländische Anteil am Personenkraftwagen-geschäft, der 1931 noch 17,7 % ausmachte, ging 1932 auf 11,2 % zurück. Auf die firmenmäßigen Absatzerfolge, die sich aus den Prozentzahlen des Vergleichs der beiden Jahre 1931 und 32 ergeben, kann nicht näher eingegangen werden.

Bei den Zulassungen der Lastkraftwagen, die in der Zulassungsstatistik bislang nur nach Leistungs-PS unterschieden wurden (womit unvergleichbare Liefer- und Lastkraftwagen zu gemeinsamen Stärkeklassen zusammengelegt wurden), beschränkt sich die graphische Darstellung (Abb. 2) auf den Verlauf der Zulassungen insgesamt, lediglich nach In- und Ausländern aufgeteilt. Wenn bei den Lastkraftwagen die Umsätze des Jahres 1932 wesentlich stärker als bei den Personenkraftwagen hinter den Vorjahren zurückbleiben, so spiegelt sich hierin nicht allein die allgemeine Wirtschaftslage wider, sondern der Rückgang kann auch als Ergebnis der Kampfmaßnahmen angesehen werden, mit denen man gegen den Lastkraftverkehr vorzugehen für notwendig findet. Nur so ist erklärlich, daß der Absatzrückgang in Lastkraftwagen rd. 45 % betrug, während der Absatz von Personenkraftwagen gegenüber 1931 nur auf 27 % zurückging. Der ebenfalls stark hervortretende Absatzrückgang ausländischer Kraftwagen am deutschen Markt ist für die Nutzkraftwagenindustrie von geringerer Bedeutung als im Personenkraftwagen-geschäft, weil der Auslandsanteil zur Hauptsache in billigen leichten Lieferwagen besteht. Eine Verschiebung zugunsten des Absatzes von deutschen Lieferwagen ist gerade für die notleidende Nutzkraftwagenindustrie von untergeordneter Bedeutung, da die Lieferwagen zumeist den Bauprogrammen der Personenkraftwagenfabriken entstammen. Auch im Lastwagen-geschäft ist bei den verbleibenden geringen Umsätzen eine größere Kontinuität während des ganzen Jahres festzustellen, und auch hier sind die Zahlen der letzten Monate nicht mehr auf den Vorjahrsstand abgesunken.

Am deutlichsten wirkt sich der Einkommensrückgang im Kraffradabsatz aus, der mit seinen verhältnismäßig hohen Stückzahlen insbesondere über das steuerfreie Kleinkraffrad die Verkehrsmotorisierung bis in die untersten Einkommensschichten vorgetrieben hat. Bei den sogenannten Großkraffrädern sind gegenüber 28 296 Rädern im Jahre 1931 im letzten Jahr wenig mehr als die Hälfte, nämlich

14 371 Stück abgesetzt worden. Bei den billigeren Kleinkraftträdern, einschließlich Fahrrädern mit Hilfsmotor, fiel der stückmäßige Anteil von 63 091 auf 42 040. Wie weit der hier noch erzielte Umsatz gesund war, d. h. wieviel Geschäfte ordnungsgemäß abgewickelt werden konnten, wird statistisch nicht erfaßt. Desgleichen liegt keine Schätzung über den Wertrückgang des Krafttradaßsatzes vor. Die stückmäßigen Zulassungszahlen zeigen aber im Dezember ebenfalls eine geringe Besserung gegenüber dem Vorjahr.

Diese allen drei Kraftfahrzeugarten gemeinsame Absatzbesserung gegenüber dem gleichen Zeitpunkt des Vorjahres läßt ebenso wie die Tatsache, daß die Stilllegungen im Winter nicht in dem befürchteten Ausmaß eingetreten sind, darauf schließen, daß der Tiefpunkt wirtschaftlicher Entwicklung in der Kraftfahrzeugindustrie überwunden sein dürfte. [1617]

Aus der deutschen Landmaschinenindustrie

Aus einem Bericht von Dr. W. Hillmann auf der letzten Hauptversammlung des Verbandes der Deutschen Landmaschinenindustrie.

In der Landmaschinenindustrie hat sich der Rückgang des Gesamtabsatzes auch im Erntejahr 1932 fortgesetzt und betrug nur noch 120 Mill. RM gegenüber einem Höchststand von 400 Mill. RM im Erntejahr 1927/28; das bedeutet gegen den Höchststand einen Rückgang um 70 %. Von dem Gesamtabsatz gingen 23 % ins Ausland, so daß anteilmäßig sich der Auslandsabsatz annähernd auf der Höhe des Vorjahres hielt.

Die Gesamtversorgung der deutschen Landwirtschaft mit Landmaschinen ist von ihrem Höchststand im Erntejahr 1927/28 von 250 Mill. RM auf 97 Mill. RM gesunken; das bedeutet gegen den Höchststand einen Rückgang von 72 %.

Die Einfuhr von Landmaschinen betrug im letzten Erntejahr nur 5 Mill. RM, so daß von der deutschen Landwirtschaft nur noch für knapp 92 Mill. RM deutsche Landmaschinen gekauft wurden.

Entgegen allem Gerede von einer angeblichen Übermechanisierung in der deutschen Landwirtschaft betrug für den Auftragseingang die Saisonspitze im August 1932: 58 % des Durchschnitts der Jahre 1925/26.

Ein Unterschied zwischen ausländischen und inländischen Landmaschinenpreisen zuungunsten der deutschen Landwirtschaft besteht nicht. Beispielsweise lagen die Mähmaschinenpreise in Deutschland niedriger als in irgendeinem andern Lande der Welt, einschließlich der Vereinigten Staaten. [1619]

Länderberichte

Der russische Wirtschaftsplan für 1933

Nach den Angaben von *Molotow*, dem Vorsitzenden des Rates der Volkskommissare, sollen im Jahre 1933, dem ersten Jahre des zweiten Fünfjahresplanes, die Kapitalanlagen in der gesamten Sowjetwirtschaft 18 Mrd. R betragen gegenüber 21,1 Mrd. R, die für 1932 veranschlagt waren. Für die Industrie kommen davon rd. 10 Mrd. R in Frage gegenüber 10,7 Mrd. R im Vorjahr, für die Landwirtschaft 2,1 (i. V. 4,4) Mrd. R, für das Verkehrswesen rd. 3 (i. V. 3,3) Mrd. R und für die Kommunalwirtschaft rd. 2 (i. V. 1,9) Mrd. R. Die Erzeugung soll 1933 um 16,5 % erhöht werden, und zwar sollen 14 % auf die Arbeitsleistung und nur 2 % auf Vermehrung der Arbeiter entfallen. Die Hebung der Arbeitsleistung des einzelnen, die Senkung der Selbstkosten und die Verbesserung der Qualität sollen nunmehr stark im Vordergrund stehen. Bisher hatten sich gerade diese Faktoren sehr unbefriedigend entwickelt. Z. B. stiegen 1932 die Selbstkosten noch an, statt einer vorgesehenen Verminderung um 7 %. Im neuen Wirtschaftsjahr sollen die industriellen Selbstkosten um 3,9 % gesenkt werden. Sehr schlecht ist es nach den Äußerungen *Molotows* mit der Ausnutzung der vorhandenen Werke und Anlagen bestellt. Deshalb wird jetzt mehr Nachdruck darauf und auf die Fertigstellung und Inbetriebnahme der noch nicht vollendeten Neubauten gelegt. Im ganzen soll der zweite

Fünfjahresplan vor allem der organisatorischen und wirtschaftlichen Festigung des Errungenen dienen.

Im einzelnen ist für 1933 eine Roheisenerzeugung von 9 Mill. t vorgesehen gegen einen ebenso hohen Voranschlag 1932, der aber nur zu $\frac{2}{3}$ erreicht wurde. Bei Rohöl bedeutet der Voranschlag für 1933 mit 24,4 Mill. t eine Herabsetzung gegen den Voranschlag des Vorjahres (27,4 Mill. t), jedoch eine Erhöhung gegen die tatsächliche Förderung von 22,2 Mill. t. Die Stromerzeugung ist gegenüber dem Vorschlag von 1932 (17 Mrd. kWh) für 1933 um 0,7 Mrd. kWh herabgesetzt worden. Die tatsächliche Erzeugung der Landmaschinenindustrie dürfte 1932 kaum die Hälfte des Voranschlags von 960 Mill. R erreicht haben. Für 1933 ist nach Mitteilung der „Ostwirtschaft“ ein Produktionswert von 600 Mill. R vorgesehen.

Die Entwicklung des russischen Außenhandels

Trotz der Verlangsamung des Tempos der Industrialisierung und trotz der wachsenden Unabhängigmachung vom Ausland, die sich z. Z. darin zeigt, daß vom Wert der Erzeugnisse der eisen- und metallverarbeitenden Industrie 1932 nur noch 11 % eingeführt wurden gegenüber 37 bis 40 % vor dem Kriege, ist die Sowjetunion doch noch stark auf die Einfuhr von industriellen Erzeugnissen angewiesen. Da diese zu einem sehr wesentlichen Teil durch Ausfuhrerlöse bezahlt werden muß, ist die Sowjetunion bestrebt, die Ausfuhr stark zu fördern. Sie hat auch tatsächlich erreicht, daß im September und Oktober 1932 wieder ein kleiner Ausfuhrüberschuß erzielt wurde. Im Jahre 1932 war allerdings die russische Handelsbilanz immer noch mit 134,8 Mill. R passiv gegen 293,8 Mill. R das Jahr vorher bei einem Gesamtanhand von 1262,6 Mill. R 1932 und 1916,2 Mill. R 1931.

Der Handel der Sowjetunion mit Deutschland ist 1932 in geringerem Maße zurückgegangen als der russische Gesamtanhand. In der russischen Einfuhr nimmt Deutschland 1932 mit 324,4 Mill. R = 44,3 % der Gesamteinfuhr vor England mit 90,9 Mill. R = 12,9 % der Gesamteinfuhr den ersten Platz ein; in der russischen Ausfuhr steht es mit 98,1 Mill. R = 17,5 % der Gesamtausfuhr nach England mit 134,3 Mill. R = 24 % der Gesamtausfuhr an zweiter Stelle. Die wichtigsten Posten der russischen Einfuhr sind nach wie vor Maschinen und Apparate mit 213,9 Mill. R, Eisen und Stahl mit 76,7 Mill. R, Maschinenteile mit 60,0 Mill. R, Eisen- und Stahlwaren mit 42,7 Mill. R, elektrische Maschinen und Apparate mit 42,4 Mill. R und Nichteisenmetalle mit 29,1 Mill. R. Auf industriellen und technischen Bedarf entfielen 1932 allein 83,4 % der Gesamteinfuhr gegen 74,9 % das Jahr vorher. Die folgende Zahlentafel zeigt, daß die russische Einfuhr von Maschinen aus Deutschland und besonders England gestiegen ist, aus den Vereinigten Staaten dagegen sehr stark abgenommen hat:

Rußlands Maschineneinfuhr (in 1000 R)

Jahr	Deutschland	England	Ver. Staaten	Gesamt
1931	120,6	21,6	59,4	218,3
1932	129,7	43,1	10,1	129,7
(je 11 Monate)				

Das deutsche Rußlandgeschäft

Das verhältnismäßig günstige Bild des deutschen Außenhandels mit der Sowjetunion 1932 kommt nur dadurch zustande, daß im vergangenen Jahre ein erheblicher Teil der großen russischen Bestellungen des Jahres 1931 abgeliefert worden ist. Diese Bestellungen beliefen sich 1931 auf rd. 900 Mill. RM; im Jahre 1932 betragen sie 411,5 Mill. RM. Dazu kommen noch schätzungsweise 10 bis 12 Mill. RM Bestellungen, die unmittelbar von den russischen Einfuhrvereinigungen vorgenommen worden sind, so daß sich die Gesamtsumme auf rd. 422 Mill. RM beläuft. Davon entfiel der größere Teil, 258 Mill. RM, auf die Zeit nach dem Rahmenlieferungsabkommen vom Juni 1932.

Nach Angaben der „Ostwirtschaft“ wurden rd. 375 Mill. RM durch die Deutsche Revisions- und Treuhand-A.-G. garantiert. Die Garantie des Reiches hierfür betrug 60 %. Der Betrag von 375 Mill. RM verteilte sich in der Hauptsache auf folgende Warengruppen: Werkzeugmaschinen 80,9 Mill. RM, Bergwerkmaschinen 35 Mill. RM, Maschi-

nen für chemische Anlagen, Zementfabriken u. ä. 14,8 Mill. RM, Kraftmaschinen 21,6 Mill. RM, mechanische Fördermittel 27 Mill. RM, Fabrikanlagen (Walzwerke usw.) 35,9 Mill. RM, elektrische Maschinen 29,1 Mill. RM, Rohstoffe und Halbwaren rd. 111 Mill. RM. Zu diesen 375 Mill. RM kamen noch Lieferungen mit einer Kreditfrist bis zu 12 Monaten im Wert von 27,6 Mill. RM, die durch die Hermes-Kreditversicherungsbank garantiert sind. Etwa 20 Mill. RM dürften auf freie, ungarantierte Geschäfte entfallen.

Finanziert wurde das Rußlandgeschäft 1932 durch die vier Kreditkonsortien Rußland VIII, IX, X und X a. Der Gesamtbetrag der diskontierten Wechsel belief sich auf 320,1 Mill. RM.

Für 1933 sind irgendwelche Voraussagen unmöglich, um so mehr, da die Finanzierung der Bestellungen infolge der längeren Kreditfristen immer schwieriger wird. Bei den kürzlich erteilten Aufträgen in Höhe von 65 Mill. RM für Röhren, Maschinen, Bohrgeräte, Stähle usw. wurden z. B. Kreditfristen von 48 Monaten gefordert und auch trotz großer Bedenken bewilligt. Außerdem ist 1933 von den Gesamtverbindlichkeiten Rußlands in Höhe von schätzungsweise 2½ Mrd. RM ein großer Teil zu zahlen, nachdem bereits im vergangenen Jahr — nach Berechnungen der „Ostwirtschaft“ — 500 bis 600 Mill. RM an Deutschland fällig waren. Die Aussichten des deutschen Rußlandgeschäftes sind demnach nicht sehr rosig zu beurteilen.

-ks- [1594]

LITERATURNACHWEIS

Energiewirtschaft

Hilfsbuch für Elektrizitäts-Abnehmer. Ratgeber zum Abschluß und zur Nachprüfung von Elektrizitätslieferungs-Verträgen. Von A. Luft und A. Plümecke. Berlin 1932, Carl Heymanns Verlag. 79 S. Preis 3 RM.

Die Verfasser haben eine wesentliche Lücke der Literatur ausgefüllt. Ein Ratgeber für Elektrizitätsverbraucher hat gefehlt. Man hört überall Unzufriedenheit über die Stromtarife, selbst Tageszeitungen können sich nicht genug tun, über zu hohe Strompreise, über falsche Tarife u. dgl. m. abfällige Kritiken zu äußern, ja sogar zur Wirtschaftspolitik der Stromerzeuger, meistens kontra, Stellung zu nehmen. Sachkunde war auch dann, wenn die Kritiken berechtigt waren, nur selten zu spüren. — Stromtariffragen und Stromverträge sind durchaus Spezialfragen, deren Nichtbeherrschung weder den Direktoren stromverbrauchender Wirtschaftsunternehmen, noch denen der Zweckverbände oder den Bürgermeisterien der Stadt- und Landgemeinden verübelt zu werden braucht; auch der Ingenieur schlechthin kann dieses Spezialgebiet kaum beherrschen, es sei denn, daß er es sich zum Kern seines Berufes gemacht hat.

Beratende Ingenieure, die vornehmlich diese Domäne bewirtschaften, sind die Verfasser des Hilfsbuches. Es ist dankenswert, daß sie ihre Erfahrungen und Kenntnisse nicht für sich behalten, sondern weiteren Kreisen vermitteln und dadurch auch die Bedeutung der Elektrizitätslieferungsverträge den Verbrauchern vor Augen führen. Sie schaffen sich und ändern hierdurch für ihre eigenen Verhandlungen und Arbeiten verständnisvollere Klienten. Damit dürfte eines der wesentlichsten Ziele der Schrift erreicht sein; daß die zwar flüssig und verständlich geschriebene Schrift dem Verbraucher die Hinzuziehung eines Fachberaters unnötig machen könne, wie die Verfasser es in altruistischer Einstellung für möglich halten, muß bezweifelt werden. Gerade das Büchlein von Luft und Plümecke zeigt, daß nur eine gründliche Beherrschung des gesamten Fragenkomplexes die gerechte und kaufmännisch richtige Lösung finden läßt.

Das Buch wird nicht nur Konsumenten und beratenden Ingenieuren von Wert sein, es muß dem Wirtschaftsprüfer geradezu unentbehrlich werden. Denn kein Wirtschaftsprüfer wird an der Energiekostenfrage für seine Prüfungsobjekte vorübergehen können; er findet in der Arbeit von Luft und Plümecke die beste und unkomplizierteste Anleitung zur Beurteilung der an Dritte zu zahlenden Stromkosten und damit auch Vergleichsmöglichkeiten mit den Selbsterzeugungskosten der fabrikeygenen Kraftzentrale.

Die Schlußbemerkungen der Verfasser sind interessant um deswillen, als sie den Stromabnehmer in der wohl heute schon zum Gemeingut gewordenen Überzeugung bestärken, daß sich elektrischer Strom als Ware dem Gesetz von Angebot und Nachfrage unterzuordnen habe. Dies ist eine Forderung, die wohl noch lange eine solche bleiben

wird. Die Konzentration und die Konzernverflechtung in der Elektrizitätsbelieferung ist noch sehr mächtig; aber die Wirtschaftskrise beginnt die Monopolstarrheit bereits stark zu lockern. Unerträglich wäre es natürlich, wenn die Mitteilung der Verfasser im Schlußwort allgemeine Gültigkeit erlangen würde, daß nämlich die Elektrizitätswerke die Auswahl der Vertreter zur Wahrnehmung der Interessen ihrer Stromabnehmer diktatorisch beeinflussen. Hiergegen müßte nicht nur der freie Ingenieurberuf, sondern auch die Wirtschaft im allgemeinen als unlautere Maßnahme Einspruch erheben.

-n- [1578]

Industrielles Rechnungswesen

Selbstkostenrechnung eines Werkes der Kupferhalbzeugindustrie. Von Walter Möller. Berlin 1931, i. Komm. VDI-Verlag. 132 S. Preis 10 RM.

Möller schildert das betriebliche Abrechnungswesen eines größeren Werkes der Kupferhalbzeugindustrie Norddeutschlands, in dem er praktisch gearbeitet hat. Nach einer kurzen Kennzeichnung des technischen Herstellungsganges und der Organisation des Unternehmens bei der Einrichtung der Geschäftsbuchhaltung und der Betriebsbuchhaltung wendet sich der Verfasser ausführlich den Kostenelementen, ihrer Verrechnung und Verbuchung zu. Er entwickelt zunächst die Kostenartenrechnung und zeigt hier, wie Material, Löhne und Gemeinkosten in der Betriebsabrechnung praktisch behandelt werden. In adäquaten Abschnitten behandelt er dann die Kostenstellenrechnung, den Kontenplan und die Kostenträgerrechnung.

Wenn der Verfasser auch über einen sehr sicheren Blick für die Feinheiten der Betriebsabrechnung verfügt, so kann man doch nicht allen seinen Ausführungen vom Standpunkt des berufsmäßigen Abrechnungsorganismators zustimmen. Dieser sieht doch einige Dinge mehr und ist dadurch in der Lage, auch die Schwächen zu entdecken, die der Verfasser selbst nicht sieht.

So kann man seinen Ausführungen über die Verechnungspreise in dem Abschnitt über die Materialverrechnung nicht ganz zustimmen, ebenso ist die von ihm geschilderte Lohnabrechnung nicht etwa der einzige und der beste Weg. Unrichtig ist seine Auffassung, daß die für die Preispolitik notwendige Unterscheidung der Zeitgemeinkosten und Mengengemeinkosten in abrechnungstechnischer Beziehung sich nicht lohnen dürfte, weil sie eine erhebliche Mehrarbeit macht. Die Unterteilung nach Zeit- und Gemeinkosten ist heute bei der gedrosselten Ausnutzung der Produktionskapazität wichtiger als irgendeine andere Einteilung, da in Zeiten der Depression vom Markt aus die Selbstkosten und damit der Gewinn bestimmt werden.

Im ganzen gibt das Werk sehr viele Anregungen und stellt zweifellos eine Bereicherung der betriebswirtschaftlichen Literatur dar.

Privatdozent Dr. O. R. Schnutenhaus [1547]

Aus andern Zeitschriften

An appeal for constructive thinking. *Harvey N. Davis.* Mechanical Engineering, Bd. 54 (1932) H. 10 S. 685/88.

Programmatische Darlegungen zwecks Überwindung der Krise, ausgehend von einfachen und grundlegenden Tatsachen und Überlegungen. Zusammenhänge zwischen Kaufkraft und Absatz, Einkommen und Produktionskosten, Einkommensverwendung und Kapitalbildung; Bedeutung der Produktivgüter-(Kapital-)vermehrung. Vorschlag, insbesondere solche Kapitalgüter neu zu schaffen, die den Zwecken der Allgemeinheit gewidmet sind (Straßen, Brücken, öffentliche Gebäude, verbesserte Wohnbauten), nicht privatwirtschaftliche Kapitalgüter i. e. S. (neue Fabriken usw.). Die Finanzierung solcher Unternehmungen sei aus gegenwärtigen Steuereinnahmen nicht aufzubringen. Deshalb wird ein Vorschlag von Col. Rorty aufgenommen, wonach staatliche Schatzanweisungen zur Finanzierung solcher von privater Seite auszuführenden Unternehmungen ausgegeben werden sollen. Dabei soll die Zuteilung von Mitteln nicht allein nach dem Gesichtspunkt des günstigsten Kostenaufwands und der Ertragsaussicht geschehen, sondern auch nach dem Verhältnis, in dem öffentliche Finanzierungshilfe beansprucht wird. Die öffentlichen Mittel sollen aus den Erträgen amortisiert werden. Reicht dieses Verfahren nicht aus, so soll aus einer zukünftigen Steuer, die mit der erwartbaren Aufwärtsentwicklung der Wirtschaft verbunden ist, der Rest der ausgegebenen staatlichen Schuldverschreibungen getilgt werden. Der Vorschlag von H. C. Dickinson wird herangezogen, eine Steuer auf den Kursgewinn der börsenmäßigen Wertpapiere zu erheben. Diese Wertzuwachssteuer auf Börsenpapiere wäre leicht zu tragen, weil mit besserer Konjunktur eine große Kurssteigerung bestimmt kommen muß. Die Steuer wäre aus den Mittelkursen längerer

Zeitabschnitte zu errechnen, um Kursstürze zu Stichtagen zu vermeiden. — Diese Vorschläge besagen wenig anderes als planmäßig bewußte Wiederholung von Mitteln und Verfahren, die der freien kapitalistischen Wirtschaft von jeher geläufig waren.

L'habillage des conserves alimentaires. *I. Féron.* Vendre, Bd. 17 (1932) H. 109 S. 273/77, 4 Abb.

Betrachtungen über die Ausstattung der Konservendosen in werblicher Hinsicht, Anordnung der Marke, der Inhaltsbezeichnung durch Wort und Bild, Einheitlichkeit der Aufdrucke bei verschiedenen Erzeugnissen gleicher Marke; Vorrang des Markenzeichens oder der bildlichen Inhaltsangabe; Verpackung und allgemeine Werbung.

Building sales values in the factory. *K. T. Keller.* Factory and Industrial Management, Bd. 83 (1932) H. 12 S. 445/48, 4 Abb.

Am Beispiel der Entwicklung einer neuen Kraftwagetype (Chrysler Plymouth six) werden die Zusammenhänge von Vertrieb und Betrieb, Absatzplanung und Fertigung, Erzeugnisentwicklung und technischem Fortschritt in der Herstellung, Verkaufspreis- und Selbstkostengestaltung dargelegt. Der Beitrag des Vorstandsmitgliedes des betr. Kraftwagenwerkes bietet einen interessanten Einblick in die neuesten Probleme der Kraftfahrzeugindustrie.

Mehr Wirtschaftlichkeit beim Versand. *J. Jaeckle.* Wirtschaftlichkeit, Nr. 146 v. 20. 11. 32, Bl. AESpW. Nr. 147 v. 5. 12. 32, gleich Bl.

Wesen, Merkmale und notwendige Inhaltsbestandteile des Versandauftrags; zu vermeidende Fehler und Verlustquellen bei Erteilung und Ausfertigung des Versandauftrags an den Spediteur. — Anschließend daran wird eine Übersicht über den wesentlichen Inhalt der deutschen Spediteurbedingungen gegeben.

KARTELLWESEN

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

Aufhebung der Syndikate und Kartelle?

Im Landtage Bayerns sind Ende Januar vom Bauernbund und der nationalsozialistischen Partei zwei Anträge durchgesetzt worden, die umgehende Aufhebung der „preisbindenden Vereinbarungen durch Syndikate und Kartelle aller Art durch Gesetz“ und „rücksichtslose Maßnahmen gegen Mißbräuche von Kartellen, Trusts usw.“ verlangen, um ihren Abbau zu erzwingen, der notfalls auch durch Gesetzeszwang erfolgen soll. Im allgemeinen sind derartige Anträge, selbst wenn sie im Deutschen Reichstag im letzten Jahrzehnt in dieser oder jener, meist etwas schwächeren Form votiert wurden, von den Interessenten nicht allzu tragisch genommen worden. Der Wechsel in der Reichsregierung, bei dem ja den Nationalsozialisten eine führende Stellung eingeräumt ist, und durch den aller Voraussicht nach auch eine starke agrarische Schutzpolitik Aussichten gewonnen hat, gibt aber möglichenfalls jenem Vorgang in München eine symptomatische Bedeutung.

Bei dem außerordentlichen Einfluß, den trotz aller gegenteiligen Behauptungen die Kartellierung auf dem innerdeutschen Markte für die „Preisschere“ zwischen industriellen und landwirtschaftlichen Erzeugnissen besitzt, ist ein grundsätzlicher Kampf der Kleinlandwirtschaft als Massenverbraucher gegen die Preisorganisationen der Industrie zu verstehen; auch aus dem hier schon gewürdigten, von der Landwirtschaft inzwischen allgemein anerkannten Grunde, weil für sie ähnliche Marktorganisationen aus produktions- wie verkaufstechnischen Gründen nur ganz ausnahmsweise in Frage kommen können. Nicht dagegen paßt die Stellungnahme der Nationalsozialisten gegen die Kartelle sich in den grundsätzlichen Rahmen ihres Parteiprogrammes ein. Denn ein Angelpunkt ihres Wirtschaftsprogramms ist die berufsständisch aufgegliederte Wirtschaft. Allerdings sollen ihre Berufsverbände einer scharfen öffentlichen Kontrolle hinsichtlich gemeinnütziger Marktfunktion unterworfen sein. Ihre primäre

Forderung ist aber jedenfalls die Organisation der Unternehmer zur Durchführung einer kollektiven Marktwirtschaft an Stelle des herrschenden Privatkapitalismus. Die Staatsaufsicht ist und kann nur sein die notwendige Folge der damit gewährten Macht. Das bisher noch ungelöste Problem — ungelöst nach allen bisherigen experimentellen Erfahrungen vor und besonders nach dem Weltkriege — ist die Durchführbarkeit einer solchen gemeinnützigen Staatsaufsicht für eine so hoch entwickelte Volkswirtschaft wie unsere deutsche. Man wird daher annehmen müssen, daß das deutsche Kartellproblem auch in der nächsten Zukunft nicht mit grundsätzlich neuen Maßnahmen zu rechnen hat. Die Linie der Entwicklung wird vielmehr voraussichtlich eine reformistische sein, wofür in den letzten Jahren ja von verschiedenen Seiten vielfache, freilich wenig homogene Vorschläge gemacht worden sind. Will man aber nicht grundsätzlich die Fundamente unserer bisherigen Wirtschaftsordnung aufheben oder doch mit unvorhersehbaren Wirkungen — auch für ihre unerläßlichen Auslandsbeziehungen — erschüttern, will man mit andern Worten nicht politischen Ideologien mit gänzlich verschleierte Erfolge Kernstücke unserer ökonomischen Realität opfern, so bleibt uns nur die so viel bescheidenere, aber gleichwohl, wie alle bisherige Erfahrung gelehrt hat, noch unendlich schwierige Aufgabe einer Abstimmung der heute vordringlichen sozialen Grundsätze mit den lebenswichtigen Forderungen unserer Privatwirtschaft. Wer Gelegenheit nimmt, die wissenschaftliche Literatur auf den in Frage kommenden Gebieten zu verfolgen, gewinnt mit immer erneuerter Resignation die Überzeugung von den außerordentlichen Schwierigkeiten einer Lösung dieser — darüber besteht allerdings kaum noch ein Zweifel — von der Zeit geforderten Aufgabe. Man darf ruhig behaupten, daß trotz der intensiven Arbeit, die gerade der Erkenntnis des Kartell- und Monopolproblems seit Dezennien gewidmet wird, uns zur Zeit noch unerläßliche Aufschlüsse mangeln.

Konjunktur und Kartelle

Zu diesem Ergebnis gelangt auch die interessante Schrift von *Wagenführ* über „Konjunktur und Kartelle“¹⁾. *Wagenführ* untersucht dieses Teilproblem, das aber wirtschaftspolitisch ein Kernstück auch für die staatliche Kartellaufsicht bilden muß, für die verschiedenen Kartellformen an Hand einer großen Reihe von — auch zahlenmäßigen — Einzeldarstellungen. Obwohl sich die Schrift auf das umfangreiche Material unser großer Wirtschaftsenquete und eine immerhin schon beträchtliche Zahl von guten Monographien über wichtigste Kartelle stützen konnte, und obwohl *Wagenführ* sowohl die Grundlagen des Konjunkturwie des Organisationsproblems beherrscht, ist nach seiner eigenen Erkenntnis am Schlusse seiner Arbeit das Ergebnis durchaus problematisch geblieben. Es ergibt sich, daß der analytische Schluß, wonach das Kartellprogramm auf Preisstabilisierung abgestellt ist und damit konjunkturfestig wirken sollte, wenigstens so weit es sich um Organisationen mit tatsächlich weitgehender Marktbeherrschung, wie in unsrer Bergbau- und Eisen schaffenden Industrie handelt, keineswegs Allgemeingültigkeit beanspruchen kann. Im Gegenteil, sobald man das Konjunkturproblem notwendig als volkswirtschaftliches Problem seiner Natur nach erweitert, taucht die weitere Spezialfrage auf, inwieweit eine einseitige Marktpolitik wichtiger Industriegruppen ungünstige Rückwirkungen auf eine erschütterte Konjunktur, also Verschärfung derselben zeitigt. Ich möchte entgegen *Wagenführ* auch nicht annehmen, daß Zwangskartelle hieran etwas zu bessern vermöchten. Wenn sie auch im Sinne *Schmalenbachs* zu einer Verhinderung von Überkapazität — als Folge falscher Preispolitik — gelangen könnten, was durchaus noch nicht erweisbar ist nach den Erfahrungen der Kohlen- und Kali-Industrie, so würden sie ein störendes Element bei der heutigen Struktur der Wirtschaft nicht verhindern können: das ist die kapitalistische Konzentration und damit wirtschaftliche Voraussetzungen, die wiederum zwangsläufig nach Großproduktion tendieren.

Die Frage der fristlosen Kündigung von Kartellen

Die Entwicklung zu Fusionen, Konzernen und monopolistischen Trusts, hängt, wie heute unbestritten ist, mit der Kartellierung vielfach eng zusammen. Die kapitalistische Privatwirtschaft sucht sich den Fesseln, die ihnen die Kartelle — so durch die Kontingentierung — auferlegen, durch horizontale, vor allem aber auch vertikale Unternehmenszusammenfassungen zu entziehen. Hierbei spielen, wie *Th. Becker* in seinem Buche „Die Bedeutung der Rationalisierung für die Kartellbildung“, besonders S. 89 ff.²⁾, durch eine eingehende Bearbeitung der wichtigsten wissenschaftlichen Meinungen darstellt, außer dem eben genannten Grunde aber auch Notwendigkeiten technisch-betrieblicher und absatztechnischer Rationalisierung eine wesentliche Rolle. Jedenfalls sind diese Gründe viel einflußreicher, als die von *H. Guder* in seiner Schrift „Das Problem der fristlosen Kündigung von Kartellen“³⁾ dargestellte erleichterte Kündigungsmöglichkeit auf Grund des § 8 der Kartellverordnung von 1923. Wenn auch gewiß nicht zu leugnen ist, daß dieses Moment Kartellaufgaben hinderlich werden kann, die notwendig eine längere Dauer erfordern, weil sie die Marktselbständigkeit der Mitglieder zur Durchführung ihrer Politik stärker einengen müssen, etwa um tiefer greifende Rationalisierungsmaßnahmen ins Werk setzen zu können, so ist es doch falsch, diese im Wesen jeder rein vertraglichen Organisation liegende Schwäche einer bestimmten Rechtsgestaltung anzukreiden. Vertragliche Bindungen von der materiellen Bedeutung der Kartelle müssen auch nach bürgerlichem Recht aus wichtigem Grunde lösbar sein. *Guder*, der zunächst diese Frage in ihrer wirtschaftlichen Bedeutung prüft und dann im zweiten Teile seiner erschöpfenden Darstellung die zivil- und die kartellrechtliche Behandlung der Kündigung erörtert, muß ja auch feststellen, daß besonders auch die kartellgerichtlichen Entscheidungen von dem Bestreben getragen sind, das Kün-

digungsrecht eingehend nach dem konkreten Tatbestande zu würdigen. Ob es möglich ist, bei einer Reform des Gesetzes dem Vorschlage des Salzburger Juristentages von 1928 Rechnung zu tragen und die Interessen des Kündigenden gegen die des Kartells und der Allgemeinheit abzuwägen, ist ein rechtlich und privatwirtschaftlich schwieriges Problem, das weder der Juristentag noch auch *Guder* geklärt hat. Die Bedeutung der Kartellkontrolle, die allerdings durch eine heute noch so gut wie gänzlich fehlende der kapitalistischen Monopolunternehmen zu ergänzen wäre, liegt, wie auch *Guder* am Schlusse seiner Arbeit hervorhebt, wesentlich darin, daß „durch die bloße Existenz des § 8 die Kartelleitungen vielfach zur Abstellung vorhandener Mißstände veranlaßt worden sind, ohne daß das Kartellgericht überhaupt erst in Aktion getreten wäre“. Richtig ist, daß wenn eine Gruppe von Industriellen die freie organisatorische Wahl hat, wobei aber namentlich auch sehr gewichtige finanzielle Gegenwarts- und Zukunftserwägungen in die Wagschale fallen, ob sie ein Kartell oder einen Konzern gründen, sie namentlich dann zur letzten Form übergehen werden, wenn sie Pläne verfolgen, die über den üblichen Kartellrahmen einer mehr oder minder schematischen Absatz- und Preisregelung in die Rationalisierung übergreifen. Technische und finanzielle Gesichtspunkte überwiegen also der Regel nach die rechtlichen Bedenken aus § 8.

Beibehaltung der Kartell-Sondergerichtsbarkeit

Der Hauptwert einer staatlichen Kartellaufsicht, diese Erkenntnis marschiert, liegt nicht im aktiven Eingriff in die Einzelorganisation, sondern in dem allgemeinen Einfluß, den sie schon durch ihr Dasein und ihre Ausübung als letztes Druckmittel allgemein auf die Organisationspolitik ausübt. Um diesen Erfolg zu gewinnen, wird sich die Beibehaltung der Sonderrechtsregelung und ihre Handhabung durch das Kartellgericht, entgegen der Auffassung einer Reihe von Juristen, nicht umgehen lassen. Wie auf dem Gebiete des Steuerrechts, jedenfalls bei der heutigen Komplizierung unseres Steuerwesens, nur durch den Einfluß des Reichsfinanzhofes ein einheitliches und wohldurchdachtes Steuerrecht sich herausbildet, so spricht auch die bisherige Erfahrung für die Beibehaltung der Kartell-Sondergerichtsbarkeit.

Diesen Standpunkt vertritt auf Grund einer eingehenden rechtlichen Untersuchung einer der wichtigsten organisatorischen Spezialfragen, des Exklusivverkehrs und des damit von Kartellen ausgeübten Organisationszwanges, auch Rechtsanwalt *Dr. Joh. Mohs* in seiner Schrift „Die Verpflichtung zum Exklusivverkehr bei Kartellen in der deutschen Rechtsprechung“⁴⁾. Er behandelt zunächst die wirtschaftlichen und rechtlichen Grundlagen und Formen dieser Verträge und Klauseln, vermittels deren die Kartelle die Abnehmer zum Nachteil ihrer Außenseiter an sich zu ketten streben, und alsdann ihre Behandlung nach Zivil- und Kartellrecht; die unbedeutende strafrechtliche Ahndung wird ebenfalls kurz erörtert.

Mohs betont in seinem Schlußabschnitt, der sich kurz mit Mängeln der Kartellverordnung und deren Behebung befaßt, unter Hinweis auf die Forderung des genannten Juristentages, die „privatrechtlichen Fragen“, d. h. grade die Kernstücke der Verordnung, die fristlose Kündigung nach § 8 und die Präventivzensur über den Organisationszwang nach § 9 wieder den ordentlichen Gerichten zu überweisen und die andern Fragen dem Reichswirtschaftsministerium zu überlassen: „Mit einer derartigen Regelung wäre aber der große Vorteil, den die Entscheidung über privatrechtliche Wirtschaftsfragen vor dem Kartellgericht gegenüber der einseitigen Behandlung einer Verwaltungsbehörde hatte, wieder aufgegeben. Grade bei der Behandlung des Exklusivverkehrs ergab sich ein deutliches Beispiel für die Notwendigkeit einer erweiterten Gesetzesbasis. Sogar das Reichsgericht hat in der schon zitierten Entscheidung vom 14. 9. 28 erklärt, daß im Rahmen der bürgerlich-rechtlichen Rechtsformen eine Berücksichtigung von Organisationsfragen nicht stattfinden könne. Das Reichsgericht hat damit selbst zugegeben, daß der heutige Stand unserer Privatrechtsordnung eine Erfassung des Organisationszwanges in einigermaßen vollkommener Weise nicht gestattet.“ [1629]

¹⁾ Berlin 1932, Carl Heymanns Verlag, 62 S. Preis 4 RM.

²⁾ *Emsdellen*, Veröff. 1932, Verlagsanstalt Hein & J. Lechte, 205 S. Preis 8,50 RM.

³⁾ Berlin 1932, Carl Heymanns Verlag, 103 S. Preis 6 RM.

⁴⁾ Berlin 1932, Carl Heymanns Verlag, 56 S. Preis 3 RM.

MITTEILUNGEN

FACHGRUPPE VERTRIEBSINGENIEURE

Absatz elektrotechnischer Erzeugnisse durch Industrie und Großhandel

Von Dipl.-Ing. WERNER GUTH, Berlin-Neubabelsberg¹⁾

1. Absatzorganisation der Elektro-Konzerne

Kennzeichen der elektrotechnischen Industrie in ihrer Gesamtheit ist eine außerordentliche Mannigfaltigkeit der Erzeugnisse. Es werden nicht nur ausgesprochene Massenartikel hergestellt, sondern auch große Maschinenaggregate, die Ausrüstung vollständiger Elektrizitätswerke, Fernsprechämter und elektrischer Bahnen. Die Absatzverfahren bei diesen Erzeugnissen sind voneinander durchaus verschieden. Die Lieferung großer Objekte bedingt einen großen technischen Apparat, der sich in den meisten Fällen noch mit wesentlichen Konstruktionsarbeiten zu beschäftigen hat. Beim Vertrieb elektrotechnischer Massenerzeugnisse ist dagegen dieser große technische Apparat nicht erforderlich.

Die Lage ist nun heute so, daß die großen deutschen Elektrokonzerne den größten Teil ihrer Erzeugnisse durch eigene Absatzorganisationen vertreiben, den sogenannten Verkaufsbüros. Die Gründe hierfür sind vorwiegend technischer Natur. Bei den großen Aufträgen handelt es sich meist nicht nur allein um die Lieferung elektrotechnischer Erzeugnisse, sondern gleichzeitig auch um deren Aufstellung, Inbetriebsetzung und evtl. sogar Überwachung. Es liegt auf der Hand, daß diese Arbeiten durch den Großhandel nicht ausgeführt werden können. Die großen elektrotechnischen Fabriken sind also gezwungen, mit eigenen Absatzorganisationen zu arbeiten.

Kalkulatorisch gelten die Verkaufsbüros als Eigenorganisationen, die die vom Stammwerk ihnen verkauften Erzeugnisse weiter verkaufen. Die Lieferung der Werke an ihre Vertriebsabteilungen erfolgt zu Selbstkostenpreisen, so daß die erzielten Gewinne bei den Verkaufsbüros oder — falls das Verkaufsbüro nicht dazwischengeschaltet ist — bei den Vertriebsabteilungen der Werke erscheinen. Durch die von den Werken verrechneten Preise werden also lediglich die Kosten der Herstellung einschließlich der Verzinsung und Amortisation des investierten Kapitals gedeckt.

Die Konzerne haben das ganze Land mit einem Netz eigener Verkaufsbüros überzogen, die mit einem großen Stab technischer und kaufmännischer Kräfte arbeiten, um sofort an Ort und Stelle die Interessenten für große elektrische Anlagen beraten zu können. Die Verkaufsbüros befinden sich fast in allen bedeutenderen Städten Deutschlands. Die AEG unterhält 81 Büros, der Siemens-

¹⁾ Die Zahlenangaben sind einer kürzlich in der Schriftenreihe der Forschungsstelle für den Handel (Nr. 14) von Dr. Walter Zippel erschienenen Schrift entnommen.

Zahlentafel 1. Handelsspanne, Gesamtkosten, einzelne Kostenarten und Vertriebsgewinne in fünf Verkaufsbüros eines Elektro-Konzerns (in % vom Umsatz)

Büro	I	II	III	IV	V
Umsätze (in 1000 RM Verkaufswert)	16 767	11 157	10 481	9062	5765
Handelsspanne	17,3	16,9	16,2	16,9	15,9
Gesamtkosten	9,1	10,1	11,6	12,7	10,8
davon:					
Gehälter	5,2	5,1	6,4	7,1	5,6
Reisekosten	0,7	1,1	1,2	0,8	1,1
Miete	0,3	0,4	0,5	0,9	0,5
allgemeine Handlungskosten	0,5	0,8	0,8	1,2	0,9
anteilige Unkosten des Stammhauses	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
Steuern	0,4	0,7	0,7	0,7	0,7
Vertriebsgewinn	8,2	6,8	4,6	4,2	5,1

konzern 68, Bergmann (inzwischen von Siemens und der AEG übernommen) und Brown Boveri etwa je 35. Die Zahl der ausländischen Geschäftstellen beträgt bei Siemens und der AEG je über 100. — Die Umsätze in den einzelnen Verkaufsbüros sind ziemlich verschieden, wie aus Zahlentafel 1 zu ersehen ist.

Je größer der Umsatz ist, um so günstiger schneiden die Büros ab. Da es sich um Büros derselben Firma handelt, ist der Einwand, daß verschiedenartige Vertriebs- und Verrechnungsverfahren diese Schlußfolgerung nicht rechtfertigen, nicht am Platze. Es kommt für die Büros also darauf an, unter allen Umständen ihren Umsatz zu erhöhen. Das können sie dadurch, daß sie möglichst alle ihnen erreichbaren Aufträge hereinnehmen, d. h. auch Aufträge auf Gegenstände ihrer Fabrik, die sonst auch durch den Großhandel vertrieben werden könnten.

Der hohe Anteil der festen Kosten in den technischen Büros wirkt in derselben Richtung. Dr. Zippel gibt in seinem Buch an, daß von den Gesamtkosten derselben fünf untersuchten technischen Büros, deren Umsätze usw. in Zahlentafel 1 dargestellt sind, auf

Gehälter	54,3 %
Reisekosten	8,8 „
Miete	4,7 „
allgemeine Handlungskosten	7,5 „
anteilige Unkosten des Stammhauses	18,9 „
Steuern	5,8 „

entfallen. Die Gehälter machen also mehr als die Hälfte der Gesamtkosten aus. Sie müssen bei der Eigenart der technischen Büros mehr oder weniger als feste Kosten angesehen werden.

In welcher Weise sich nun der Umsatz der Verkaufsbüros auf die einzelnen Erzeugnisse verteilt, kann man aus Zahlentafel 2 ersehen, in der der Anteil der verschiedenen Abteilungen der Verkaufsbüros in % vom Gesamtumsatz angegeben ist.

Zahlentafel 2. Umsatzzusammenstellung von fünf Verkaufsbüros eines Elektro-Konzerns

(Anteil der einzelnen Abteilungen in % vom Gesamtumsatz jedes Büros)

Büro	Zentralen	Industrie	Kleinfabrikate	Bahnen	Sonstiges
I	13,1	61,8	20,7	2,7	1,7
II	46,3	18,5	27,5	6,9	0,8
III	31,1	28,3	29,2	8,1	3,3
IV	29,6	24,1	38,7	4,7	2,9
V	30,8	25,1	39,4	3,9	0,8

Die Umsatzzusammensetzung der einzelnen Verkaufsbüros ist durchaus verschieden. Büro II hat den größten Umsatz durch den Bau großer Kraftwerke für öffentliche und industrielle Zwecke; Büro I setzt am meisten in der Abteilung „Industrie“ um, es verkauft also am meisten Arbeits- und Antriebsmaschinen für alle Zwecke der Industrie, Elektrofahrzeuge, elektrische Heizungsanlagen usw. Büro V setzt am meisten an Kleinfabrikaten um, d. h. an Installationsmaterial, Glühlampen, Haushaltsmaschinen, Heiz- und Kochapparaten usw. Die Abteilung „Bahnen“ und der Umsatzanteil „Sonstiges“ hat in keinem Büro eine größere Bedeutung.

Für den Vergleich des Absatzes elektrotechnischer Erzeugnisse durch Industrie und Großhandel ist in Zahlentafel 2 besonders wesentlich der Umsatz an Kleinfabrikaten, da dieser ebenfalls durch den Elektro-Großhandel erfolgen könnte, von den Fabriken durch deren Verkaufsbüros aber mitgenommen wird, um den Umsatz zu erhöhen und damit den Apparat der Verkaufsbüros günstiger auszunutzen. Daher sei hier angegeben, in welcher Höhe sich etwa der Umsatz an Kleinfabrikaten bewegt. Er erreicht

bei Büro IV seinen höchsten Wert (3,5 Mill.), den niedrigsten Wert der verglichenen fünf Büros erreicht Büro V (2,3 Mill.).

Hoher Umsatz ist so wesentlich für die Rentabilität der technischen Büros, daß man nicht nur allein Erzeugnisse der eigenen Firma verkauft, sondern sogar bemüht ist, Erzeugnisse fremder Fabriken zu vertreiben. Dabei beschränkt man sich nicht nur auf Artikel, die das eigene Werk nicht herstellt, sondern vertreibt auch ausgesprochene Konkurrenzzeugnisse.

2. Absatz durch den Elektro-Großhandel

Nach der gewerblichen Betriebszählung gibt es in Deutschland etwa 3000 Elektro-Großhandelsbetriebe. Darunter sind aber sehr viele Firmen, die sich kaum als Großhändler bezeichnen können. Von der Elektro-Großhändler- und Exporteurvereinigung Deutschlands (E. G. V.) wird angegeben, daß es nur etwa 570 Elektro-Großhändler gibt, die übrigen werden als sogenannte „Rucksack-Grossisten“ bezeichnet, als Zwischenhändler ohne eigene Lagerhaltung.

Zahlenangaben über den Gesamtumsatz des Elektro-Großhandels sind nicht vorhanden. Dr. Zippel schätzt, daß 1929 insgesamt rd. 265 Mill. RM durch den Elektro-Großhandel in Deutschland abgesetzt wurden. Im Vergleich mit dem gesamten Produktionswert der deutschen Elektroindustrie, der 1929 etwa 3,4 Mrd. RM betrug, erscheint dieser Großhandelsumsatz sehr niedrig. Dies ist dadurch zu erklären, daß nur ein kleiner Teil aller elektrotechnischen Erzeugnisse als Handelsartikel für den Elektro-Großhandel in Frage kommt; in erster Linie die Erzeugnisse der Elektro-Spezialfabriken.

Während die Gesamtkosten der Verkaufsbüros eines Elektrokonzerns (siehe Zahlentafel 1) sich um 10 bis 12 % vom Umsatz bewegen, werden diese von der E. G. V. durchschnittlich im Jahre mit 16,8 % vom Umsatz angegeben. Selbstverständlich sind diese beiden Zahlenangaben nicht ohne weiteres miteinander vergleichbar, sondern es muß dabei berücksichtigt werden, daß die Erzeugnisse, die der Elektro-Großhandel vertreibt, höhere Kosten verursachen, da sie sich durchschnittlich auf kleinere Objekte verteilen.

Zahlentafel 3 gibt die Aufgliederung der Kosten des Elektro-Großhandels für das Jahr 1930 wieder; sie ist zusammengestellt nach einer Umfrage bei den Mitgliedern der E. G. V.

Zahlentafel 3. Aufgliederung der Kosten des Elektro-Großhandels für das Jahr 1930¹⁾

Unkostengruppen	in % des Umsatzes	in % der Gesamtkosten
Gehalt der Geschäftsführer u. Inhaber	2,6	14,1
Gehalt des kaufmännischen Personals	4,5	24,5
Gehalt des technischen Personals	1,5	8,2
Soziallasten	0,6	3,3
Miete, Mietwert	1,1	6,0
Heizung, Licht, Kraft und Wasser	0,3	1,6
Annoncen, Reklame	0,3	1,6
Telefon, Telegramme, Briefporto	0,8	4,3
Auto, Gespanne: Abschreibung, Reinigung	1,3	7,1
Versicherung (Feuer-, Kredit- usw.)	0,2	1,1
Gewerbe- und Umsatzsteuer	1,0	5,4
Büromaterial	0,3	1,6
Reise- und Repräsentationsspesen	1,2	6,5
Abschreibungen für zweifelhafte Forderungen	1,3	7,1
Sonstiges	1,4	7,6
Gesamtkosten	18,4	10,

¹⁾ Entnommen aus dem „Elektro-Großhändler“, 3. Jahrg. Nr. 6 vom 10. 6. 1931, S. 247.

3. Vergleich der Absatzorganisation der Elektro-Konzerne mit dem Elektro-Großhandel

Es ist naturgemäß dem Großhandel unmöglich, große Aufträge zu erledigen, die eine selbständige technische Spezialbearbeitung erforderlich machen. Dies muß Aufgabe der Fabriken selbst bleiben, die damit in das Verkaufsgeschäft

hingewachsen sind. Neben dem Bau von Kraftzentralen trifft dies beim Bau ganzer Fernsprechanlagen, größerer Kabellieferungen, Herstellung elektrischer Lokomotiven für die Reichsbahn usw. zu.

Die Ursache für die Überlegenheit der Konzerne ist nicht nur durch fabrikationstechnische Umstände bedingt, sondern auch durch kapitalmäßige und persönliche Beziehungen zwischen Fabrikant und Auftraggeber. Unter den technischen Gründen spielen schließlich noch die Patentbindungen eine bedeutende Rolle. In immer steigendem Maße wird der technische Fortschritt heute zum Ergebnis planmäßiger Forschungsarbeit, wie sie nur die Großfirmen mit dem Einsatz bedeutender Mittel betreiben können. Schließlich erfordert die fabrikatorische Ausbeutung neuer Erfindungen sehr viel Kapital und Erfahrung und bedingt ein Risiko, das für eine kleinere Firma untragbar ist.

Zahlentafel 4. Vergleich zwischen Verkaufsbüros und Elektro-Großhandel

Gruppe	Handels- spanne	Kosten	Gewinn
	in % vom Umsatz		
Konzernbüros:			
Kleinfabrikate	17,9	11,5	6,4
alle Erzeugnisse	16,8	10,6	6,2
Elektro-Großhandel	21,7	16,1	5,6

Dr. Zippel drückt sich zu dieser Aufstellung recht vorsichtig aus. Trotz verschiedener angegebener Unsicherheitsmomente, die hier nicht besonders erwähnt werden können, erscheint es ihm möglich, daß die Absatzorganisation des untersuchten Elektro-Konzerns etwas billiger arbeitet als der Elektro-Großhandel.

Zum Schluß noch einige Worte über das Verhältnis der Elektroindustrie zum Einzelhandel. Es läßt sich denken, daß das Verhältnis der Industrie zum Einzelhandel nicht immer gut genannt werden kann, da der Einzelhandel sich in der Tendenz der Industrie, möglichst viele Erzeugnisse an den letzten Verbraucher unmittelbar zu vertreiben, geschädigt fühlt. Es sind daher von seiten des Einzelhandels in Verbindung mit dem Großhandel und der elektrotechnischen Spezialindustrie Bestrebungen im Gange, den Verkauf der sog. Kleinfabrikate durch die Elektro-Konzerne und die Elektrizitätswerke einzuschränken. Ein Teil der Elektrizitätswerke ist dieser Aufforderung bereits nachgekommen, darunter z. B. das Rheinisch-Westfälische Elektrizitätswerk und die Vereinigten Elektrizitätswerke Westfalen. [1634]

Inhalt	Seite
Aufsatzteil:	
Mensch und Wirtschaft. Von Prof. Dr. Berthold Josephy	65
Werner Siemens als Sozialpolitiker	69
Die Standortbedingungen der Großberliner Industrie-Siedlung. Von Dr.-Ing. Dr. rer. pol. Martin Pfannschmidt	70
Wasserwirtschaft und Wasserstraßenbau. Von Dr. Kreuzkam	74
Der „Unfall“ in der Kraftfahrzeugversicherung. Von Rechtsanwält Dr. E. Stiefel	79
Archiv für Wirtschaftsprüfung:	
Der Einfluß der Zeitkosten auf die Preisgestaltung in der Zementwarenindustrie. Von Dipl.-Kfm. Dr. Hans Roth	82
Wirtschaftsberichte:	
Die deutsche Konjunktur Mitte Februar 1933. Von Prof. Dr.-Ing. H. D. Brasch	84
Wirtschaftskennzahlen	87
Verkehr	88
Torfwirtschaft	88
„ und Stahlindustrie	89
Maschinenbau	89
Länderberichte	91
Literaturnachweis:	
Energiewirtschaft	92
Industrielles Rechnungswesen	92
Aus andern Zeitschriften	93
Kartellwesen:	
Aufhebung der Syndikate und Kartelle? Von Dr. S. Tschierschky	93
Mitteilungen der Fachgruppe Vertriebsingenieure:	
Absatz elektrotechnischer Erzeugnisse durch Industrie und Großhandel. Von Dipl.-Ing. Werner Guth	95