Technik und Wirtschaft

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

28. Jahrgang

Mai 1935

Heft 5

Gerechter Preis und Gerechte Kosten

Von Dr.-Ing. F. ZEIDLER VDI, Berlin

Die Frage der Gerechten Preise und damit der Gerechten Kosten wird immer mehr zu einem Angelpunkt unserer gesamten Wirtschaftspolitik. Die privatwirtschaftliche und die volkswirtschaftliche Nutzenrechnung, die Lösung der sozialen Frage und viele andre Gesichtspunkte der staatlichen Wirtschaftspolitik werden durch die Kosten- und Preispolitik letzten Endes maßgeblich mitbestimmt. Der Aufsatz von Dr.-Ing. F. Zeidler setzt die von Reg.-Bmstr. a. D. C. H. Goedecke im Novemberheft 1934 in unsrer Zeitschrift begonnene Aussprache fort. *Die Herausgeber*

Vom Sinn des Gerechten Preises

Mit dem Einsetzen der neuen staatlichen Wirtschaftsführung, der landwirtschaftlichen Marktordnung und der staatlichen Preispolitik ist der Begriff des „Gerechten Preises" zu neuer Bedeutung gekommen. Bei allen den umfangreichen Auseinandersetzungen darüber hat es sich gezeigt, daß sie meist von sehr verschiedenen Grundanschauungen ausgehen. Einerseits hat die Durchsetzung einer nationalen und sozialen Wirtschaftsführung eine Fülle neuer Auffassungen vom Sinn und den Aufgaben des Wirtschaftens gebracht, während auf der andern Seite die überlieferten liberalistischen Anschauungen noch immer viele Entscheidungen des praktischen Wirtschaftens bestimmen.

Im Anfang aller Aussprachen über Dinge der Wirtschaft ist es heute eigentlich nötig, erst einmal die Grundanschauungen klarzulegen, von denen aus diese oder jene Frage beurteilt und entschieden wird. Wir müssen uns darüber klar sein, daß auf alle Fälle in Zukunft nicht wieder gewirtschaftet und kalkuliert werden kann wie früher, sondern daß die Aufgabe einer nationalen und sozialen Wirtschaft nur begründet sein kann auf dem Gedanken einer Verpflichtung gegenüber Staat und Gemeinschaft. Allein von diesem Standpunkte können heute auch die Probleme der Preisbildung und des „Gerechten Preises" aus gesehen werden.

Es wäre in diesem Zusammenhang reizvoll, sich mit dem mittelalterlichen Begriff des Gerechten Preises und seiner Begründung in den Wirtschaftsformen und sozialen Rangordnungen auseinanderzusetzen. Hier soll aber vor der Hand nicht weiter von der Metaphysik des Gerechten Preises gesprochen werden. In unserer heutigen Lage erscheint es dagegen ausreichend begründet, wenn wir den Gerechten Preis in erster Linie als einen politischen Preis ansehen, als ein Mittel bewußter planmäßiger Gestaltung einer innerlich möglichst vollkommen ausgewogenen nationalen Wirtschaft. Das bedeutet aber auch, daß Gerechte Preise erst selbst Gegenstand der staatlichen Wirtschaftsführung sind.

Die Verordnungen des Reichskommissars für Preisüberwachung haben eine Menge Fragen der Kostentheorie, der Kalkulation und Preisbildung aufgerollt, die die Anfänge darstellen, um auf dem Wege zu einer sinnvoll geleiteten Wirtschaft vorwärts zu kommen. Die aus der Klärung dieser Fragen gewonnenen Erkenntnisse lassen sich in unserer Zeit des Übergangs vielleicht noch nicht völlig in die Praxis umsetzen, sie müssen aber Richtschnur sein, um mehr und mehr dem Sinn des Gerechten Preises im Rahmen der Wirtschaftsführung näher zu kommen.

Es ist schon vielfach versucht worden, den Begriff des Gerechten Preises in einem kurzen Satze zu umschreiben, aber es ist noch nicht viel gewonnen, wenn man sagt, der Gerechte Preis soll eben gerecht, tragbar, angemessen für den Käufer und für den Verkäufer sein. Denn wenn wir ihn als politischen Preis ansehen, müssen wir das eben Gesagte gleich wieder einschränken durch die Bedingung, daß er im Einzelfall immer nur soweit beiden Teilen gleichermaßen gerecht werden kann, als es mit den größeren Zielen der nationalen Wirtschaftsführung vereinbar ist. Ohne diese Einschränkung gäbe es also theoretisch für einen bestimmten Gegenstand ebensoviele Gerechte Preise, als dafür Verkäufer und Käufer — Erzeuger und Verbraucher — mit ihren individuellen Merkmalen für die Angemessenheit des Preises vorhanden sind. Praktisch ist es zum Glück nicht so schlimm, denn alle unsere Erfahrungen bei der Bildung von Marktpreisen zeigen ja, daß sich im allgemeinen ohne Schaden immer wenige große Gruppen von Käufern und Verkäufern mit jeweils durchschnittlich übereinstimmender Tragfähigkeit für einen Preis bilden und finden lassen.

Gerechte Kosten

Seltsamerweise hat man sich bei allen heutigen Erörterungen über den Gerechten Preis eines Gutes ohne langes Besinnen dafür entschieden, daß seine Grundlage immer die Selbstkosten des Gutes beim Verkäufer sein müßten. Das ist aber nicht so selbstverständlich. Allerdings nicht deshalb, weil wir etwa noch kritiklos an den Mechanismus von Angebot- und Nachfragepreisen der liberalistischen Wirtschaftslehre glauben, sondern einfach deshalb, weil wir den Gerechten Preis als Werkzeug der staatlichen Wirtschaftsführung ansehen, der sich unter Umständen von der Grundlage der Selbstkosten freimachen muß. Immerhin ist es „im Regelfalle" wohl begründet, die Selbstkosten als Grundlage für die Ermittlung eines Gerechten Preises zu verwenden, und zwar deshalb, weil kein Erzeuger auf die Dauer aus sich heraus den Bedarf der Verbraucher decken kann, wenn er nicht wenigstens dafür seine notwendigen Aufwendungen zurückvergütet erhält. Geschähe dies nicht, so würde ein völliges Versagen der Bedarfsdeckung die Folge sein.

Nun handelt es sich vor allem darum, die Selbstkosten, auf denen ein Gerechter Preis aufgebaut werden soll, genauer zu umschreiben. Man hat dies dadurch versucht, daß man die Begriffe „individuelle" und „objektive" Selbstkosten des alten Grundplanes der Selbstkostenrechnung, dann die der „tatsächlichen" (effektiven) und „normalen" Selbstkosten — je nach dem Beschäftigungs-

grad des oder der Erzeugerbetriebe — zur Wahl gestellt hat. Damit ist aber nicht weiterzukommen; denn erstens ist jeder dieser Begriffe noch keineswegs allgemeingültig festgelegt, und zweitens überschneiden sie sich. Die objektiven Selbstkosten sind auch deshalb vorgeschlagen worden, weil sie angeblich die „volkswirtschaftlich notwendigen" Kosten eines Betriebes oder Gutes darstellen. Auch das trifft so einfach nicht zu, weil die übliche Umschreibung der objektiven Kosten lückenhaft ist. Am besten verzichtet man überhaupt darauf, die vorgenannten Selbstkostenbegriffe im Zusammenhang mit dem Gerechten Preis zu verwenden. Zum Gerechten Preis gehören einfach Gerechte Selbstkosten oder — was man als gleichbedeutend ansehen mag — angemessene Selbstkosten und mit ihnen der gerechte Arbeitslohn.

Es fragt sich nun, was man unter Gerechten oder angemessenen Kosten verstehen will. In einem kurzen Satze läßt sich darüber nichts aussagen, sondern man muß versuchen, die Bestimmungsgrößen der Gerechten Kosten Schritt für Schritt aufzuspüren und von Fall zu Fall zu entscheiden, wie sie als Grundlage für einen Gerechten Preis in unserm Sinne des politischen Preises einzusetzen sind.

Die Bestimmungsgrößen von Kosten überhaupt können naturgemäß nichts anderes sein, als die Bestimmungs- und Kenngrößen der Arbeitsverfahren, deren Abbildung in Geldwert eben die Kosten sind. Und da es sich um Gerechte Kosten handelt, sind diese Bestimmungsgrößen nach diesem besondern Sinn und Zweck der Kostenrechnung zu wählen und zu werten.

Leider gibt es bis heute weder für die Wirtschaftslehre noch für die Technik und andere Gebiete des menschlichen Schaffens eine grundlegende und allgemeingültige Technologie der Arbeit — oder besser, um nicht immer und ausschließlich an die Technik des Ingenieurs zu denken — eine allgemeine Verfahrenslehre. Hier mag dafür die folgende Ordnung der Bestimmungsgrößen der Kosten versucht sein:

1. Arbeitsverfahren
   a) Art des Verfahrens „an sich"
   b) Stufenfolge der Arbeitsverfahren im Betriebe
2. Arbeitsmenge, gegeben durch
   a) Betriebs-, Werkgröße
   b) Beschäftigungsgrad
3. Betriebsstandort
4. Arbeitsaufwände (Kostenarten des Verfahrens)
   a) Art und Menge
   b) Preis (Preisstand).

Arbeitsverfahren

Bei der ersten Frage nach dem Verfahren, das jeweils für die Gerechten Kosten eines Gutes bestimmend sein soll, ist in erster Linie, aber durchaus nicht allein, an die Herstellungsabläufe eines industriellen Betriebes gedacht, die ja schon rein „technisch" auch innerhalb einer Gruppe von Betrieben desselben Wirtschaftszweiges sehr verschieden sein können. Man kann hier nicht einfach sagen, das „optimale" oder das wirtschaftlichste — technisch vollendetste oder am meisten „kostensparende" — Verfahren soll maßgebend sein, denn das sind je nachdem technokratische oder händlerische Wertungen, die in einer planvollen Wirtschaftsführung nicht entscheidend sein können. Der große Irrtum der glücklicherweise überwundenen Rationalisierungsjahre und ihrer falschen Wirtschaftlichkeitsurteile war die Folge der Unzulänglichkeit des Begriffs der Wirtschaftlichkeit (eines Verfahrens) und der Selbstkosten. Durch sie wurde weiter nichts erreicht, als die Überwälzung eines Teiles des Gerechten Lohnes von den Betrieben auf die Allgemeinheit in Gestalt der Erwerbslosenunterstützung, weil der Erkenntnisbereich der Selbstkostenrechnung immer auf das Wirtschaftsgebilde des Betriebes beschränkt blieb und nicht der ganze nationale Wirtschaftsraum als Bezugssystem betrachtet wurde.

Erst dann aber kann man allenfalls von einer Beurteilung der Wirtschaftlichkeit durch Selbstkostenrechnung sprechen. Es ist aber immer noch die Frage, ob damit der Begriff der Wirtschaftlichkeit soweit bestimmt ist, daß man das wirtschaftlichste Verfahren als das für Gerechte Preise und Kosten maßgebende ansehen kann. Denn zuletzt kommt es doch darauf an, hier dasjenige Verfahren zugrunde zu legen und aus dem Dienstgedanken als Wirtschaftsprinzip heraus auch praktisch zu verwirklichen, das dem wirtschaftspolitischen Gesamtplan des Staates jeweils angemessen ist. Um diese Frage nach dem Verfahren durch ein Beispiel abzuschließen: die Entscheidung über das angemessene Verfahren, die ja immer irgendwie auf stärkere oder geringere Mechanisierung hinausläuft, wird in einer Friedenswirtschaft unter dem Drucke der Arbeitsbeschaffung gerade entgegengesetzt fallen als in einer Kriegswirtschaft, für die die Freimachung von Männern für den Waffendienst, also Menschenersparnis in den Betrieben, erstes Gebot ist. Und dementsprechend müssen für dasselbe Erzeugnis dann Gerechte Kosten und Gerechter Preis eben verschieden ausfallen.

Mit ähnlichen Überlegungen wird wohl auch nur entschieden werden können, welche technologische Betriebstiefe die Gerechten Kosten eines Fertigerzeugnisses bestimmt. Es ist ja nicht dasselbe, ob z. B. eine Brückenkonstruktion in einem Werke der Schwerindustrie vom Roheisen ab bis zum Zusammenbau — also in einem gemischten mehrstufigen Betriebe hergestellt wird, oder von einer Eisenbaufirma, die ihr Walzeisen erst kaufen muß. Oder ob etwa ein Baumwollstoff von einer Weberei geliefert wird, die die Garne von einer andern Spinnerei kauft; oder aber von einem Werke, das den Stoff im mehrstufigen Verfahren von der Rohbaumwolle ab allein herstellt. Die Bedeutung, aber auch die Schwierigkeit dieser Frage wird z. B. daran deutlich, daß durch das neue Umsatzsteuergesetz unter dem Gesichtspunkt der Angleichung der Wettbewerbsbedingungen eine Zusatzbesteuerung für mehrstufige Unternehmungen — zunächst nur für gewisse Textilbetriebe — eingeführt ist. Solange ein- und mehrstufige Betriebe in einem Wirtschaftszweig für das gleiche Fertigerzeugnis nebeneinander bestehen, wird so schließlich immer die Reihe der einstufigen Betriebe bis zum Fertigerzeugnis dessen Gerechte Kosten bestimmen müssen. Der staatlichen Wirtschaftsführung bleibt dann die Aufgabe, einen kostenmäßigen Vorteil der mehrstufigen Betriebe durch wirtschaftspolitische Mittel — wie eben im Falle der Umsatzsteuer — auszugleichen, soweit das nach ihren Zielen eben notwendig ist.

Betriebsgröße und Beschäftigungsgrad

Eine weitere wichtige Frage ist, welche Betriebsgröße und welcher Beschäftigungsgrad für die Gerechten Kosten maßgebend sein sollen. Leider haben wir über die Auswirkungen der verschiedenen Betriebsgrößen im Rahmen einer nationalen Wirtschaftsgemeinschaft noch so gut wie keine zahlenmäßigen Erfahrungen und Vorstellungen. Gesichtspunkte der Siedlung, der Landesplanung, der Wehrwirtschaft sprechen für Verteilung der zur Bedarfsdeckung notwendigen Betriebsleistung auf kleine Betriebsgrößen — wo nicht das technologische Ver-

fahren an sich den Großbetrieb erfordert. Diesen Gesichtspunkten wird schließlich ein Gerechter Preis auf Grundlage der Selbstkosten folgen müssen — wenn sich überhaupt nach Betriebsgrößen wesentlich unterschiedliche Gerechte Kosten ergeben sollten. Aber dafür haben bisher — wie gesagt — die wenigen betriebswirtschaftlichen Untersuchungen noch kaum Anhaltspunkte geliefert.

Beim Beschäftigungsgrad ist die Lage eine andere. Von wenigen Ausnahmen abgesehen, stehen wir heute immer noch einer Überkapazität unserer gewerblichen Wirtschaft mit allen Folgen dieser schwerwiegenden Kapitalfehlleitung gegenüber, und die davon beeinflußte Preispolitik großer Kartelle gab immer wieder Grund zum Widerspruch. Im Falle des für die Gerechten Kosten bestimmenden Beschäftigungsgrades liegen offenbar die Verhältnisse ziemlich klar. Wo die ausgebaute Leistung eines Betriebes die erfahrungsmäßig für die Deckung des Bedarfs notwendige Leistung übersteigt, kann dem Käufer gerechterweise nicht zugemutet werden, daß er in dem von ihm zu zahlenden Preise dem Verkäufer die Leerlaufkosten für die nicht ausnutzbare Leistung vergütet. Die Kunden im ganzen haben schließlich ja nur Veranlassung, die Selbstkosten der Nutzbelastung infolge ihres Bedarfs und dazu soviel Leerlaufkosten zu bezahlen, als sie vom Lieferer an Leistungsreserve für — üblicherweise auftretende Bedarfsspitzen — erwarten. Wie aus Abb. 1 ersichtlich, wird man im allgemeinen hiernach — solange die Bedarfsspitzen den Durchschnittsbedarf nur wenig übersteigen — praktisch ausreichend genau die praktische Vollbeschäftigung gleich der sogenannten Normalbeschäftigung der jeweils vorhandenen Betriebe als maßgebend für die Gerechten Kosten anzusehen haben. Die Bezeichnung „Normalbeschäftigung" wird leider vielfach in sehr verschiedenem Sinne gebraucht; deshalb ist es besser, sich hier an den Begriff der praktischen Vollbeschäftigung des gegebenen Betriebes zu halten. Diese praktische Vollbeschäftigung wird etwa auch die „normalerweise" — d. h. eben mit Rücksicht auf eine unentbehrliche Leistungsreserve — höchst erreichbare Annäherung der Selbstkosten an die „Optimal-Kosten" der abgestimmten Vollbelastung ergeben.

Es wird aber auch Fälle geben, in denen die vom Kunden des Betriebes geforderte Leistungsreserve, wie in Abb. 2 dargestellt, soweit über die vorläufig oder im Durchschnitt auftretenden Bedarfsbelastungen hinausgeht, daß dafür die Preisbildung auf Grund einer praktischen Vollbeschäftigung im eben umschriebenen Sinne zu unbilliger Benachteiligung des Lieferers führen würde. Man kann unter solchen Gesichtspunkten etwa die Preispolitik öffentlicher Verkehrs- und Versorgungsbetriebe betrachten: die Leistungsreserven, die eine Straßen- oder Eisenbahn für Bewältigung des Festtags- und Ferienverkehrs halten muß, die Spitzenbelastung eines städtischen Wasserwerkes an heißen Sommertagen oder die Leistungsreserve, die ein Überlandkraftwerk etwa vertraglich für einen industriellen Großabnehmer zu halten verpflichtet ist. Wo solche durchschnittlich unausgenutzte Arbeitsbereitschaft dem Lieferer nicht durch Grundgebühren oder ähnliche Leerlaufkostenbeiträge vergütet wird, ist es dann notwendig und gerechtfertigt, auch Gerechte Kosten auf dem durchschnittlich vorliegenden niedrigerem Beschäftigungsgrade — der oft weit unter der praktischen Vollbeschäftigung liegen kann — aufzubauen. Um noch ein Beispiel aus der Kriegswirtschaft zu nennen: Ein Staat wird auch von der ihn beliefernden privaten Rüstungsindustrie für den Kriegsfall schon im Frieden die Bereithaltung einer

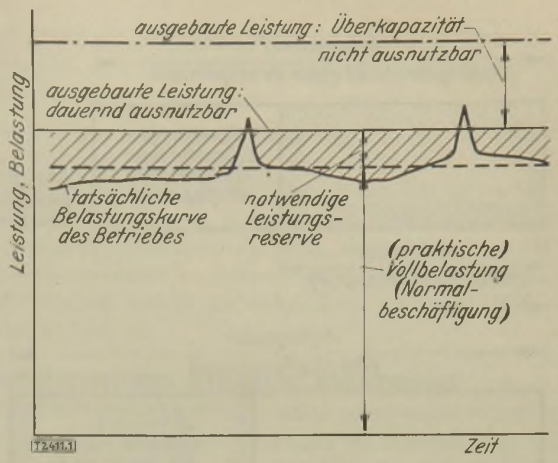

Abb. 1. Ausnutzbare Leistung und Überkapazität eines Betriebes
(lagerfähiges Erzeugnis, kleine Leistungsreserve für Deckung von Bedarfspitzen ausreichend)

Leistungsfähigkeit verlangen, die den durchschnittlichen Friedensbedarf um ein Vielfaches übersteigt. Der Gerechte Preis für irgendein Gerät wird deshalb — nach dem geringen friedensmäßigen Beschäftigungsgrade des schon für den Kriegsfall ausgebauten Lieferwerks — ein ganz anderer sein als der Gerechte Preis für die Lieferung desselben Gerätes und Werkes im Kriege.

Betriebstandort

Die nächste Frage ist, wieweit in den Gerechten Kosten die Besonderheiten des Standortes eines Betriebes berücksichtigt werden sollen. Sie können bei den verschiedensten Kostenarten auftreten, in mehr oder weniger günstiger Lage zu den Rohstoffquellen — also als unterschiedliche Frachten-Vorbelastung, in unterschiedlicher Energieversorgung — etwa durch besonders billige Wasserkraft, in der Höhe der tariflichen Arbeitslöhne oder in einem Vorwiegen von Heimarbeit, in höherer oder geringerer Belastung durch örtliche Steuern und Abgaben, in der Entfernung von den Absatzgebieten usw. Man wird sich hier nach dem Sinne des Gerechten Preises im Regelfalle doch wohl so entscheiden, daß man die besondern Standortunterschiede ungeschminkt in die Gerechten Kosten übernimmt. Im Gesamtplan einer staatlichen Wirtschaftsführung lassen sich schließlich alle unerwünschten Folgen einer solchen Entscheidung durch geeignete wirtschaftspolitische Maßnahmen ausgleichen. Man kann etwa Gerechte Preise mit bestimmtem örtlichen Geltungsbereich — nach der Herkunftseite der Güter, d. h. dem Erzeugerstandort — festlegen. Oder man kann Unterschiede in der Frachtbelastung durch technische

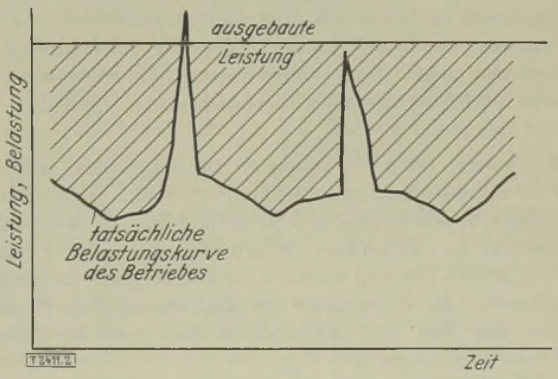

Abb 2. Ausgebaute Leistung bei starken Belastungsschwankungen
(Nicht lagerfähiges Erzeugnis, z. B. Verkehrsbetrieb, große Leistungsreserve vom Verbraucher gefordert, Grundgebührentarif)

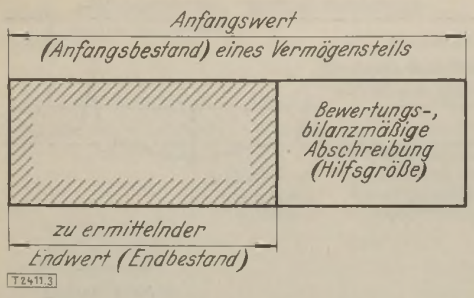

Abb. 3. Bewertungsabschreibung

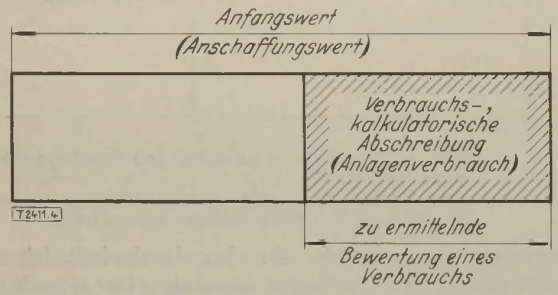

Abb. 4. Verbrauchsabschreibung — Anlagenverbrauch

Mittel oder Anpassung der Verkehrstarife und verkehrsüblichen Lieferbedingungen einebnen. Wie weit das in einer sinnvoll gesteuerten Wirtschaft möglich ist, dafür sei als Beispiel das der Kriegsmetall-Aktiengesellschaft angeführt. Die Frage der Erzeugungsstandorte selbst wird ja — aus Gründen, die ich hier nicht noch auszuführen brauche — ohnehin immer mehr Gegenstand planmäßiger Wirtschaftsführung; diese muß sich dann auch entscheiden, mit welchen Mitteln u. U. dem von den Standortbedingungen bestimmten Gerechten Preis der gesamtwirtschaftlich erwünschte räumliche Geltungsbereich zu schaffen ist.

Kostenarten

An sich gehören alle Arbeitsaufwände, sei es an Gütern oder Diensten, die erforderlich sind, um einen Arbeitsertrag, d. h. ein Erzeugnis zu schaffen, zu den Kosten. Aufgabe der Selbstkostenrechnung ist es, im Einzelfalle zu ermitteln, welche der vielerlei möglichen Kostenarten jeweils in die Kalkulation des Arbeitsertrages gehören, und in welcher Höhe sie dem Kalkulationsgegenstand — als zutreffend oder angemessen zuzurechnen sind.

Beides hängt ab von dem Zweck der Kalkulation. Für die meisten Kostenarten genügen die vorstehenden allgemeingültigen Überlegungen. Hierzu gehört es schließlich auch, daß selbstverständlich in den Gerechten Kosten kein Raum ist für irgendeinen Luxusaufwand des Betriebes, der etwa in Gestalt von Überorganisation, besonderm Repräsentationsbedürfnis der Verwaltung, Übertreibungen der Werbung und ähnlichem vorkommen mag. Sie widersprechen von selbst dem Wirtschaftsprinzip der Dienstverpflichtung — und damit dem des Gerechten Preises.

Es bleiben einige Kostenarten zu besprechen, über deren Behandlung erfahrungsgemäß noch sehr verschiedene Ansichten bestehen: das sind in erster Linie die Abschreibungen, Zinsen, Steuern und die Frage des Unternehmerlohnes. Für sie wird im folgenden versucht, die Grundsätze der kalkulatorischen Bemessung für den Fall der Gerechten Kosten und des Gerechten Preises zu erörtern.

Anlagenabschreibungen

Im Zusammenhange mit der Frage des Beschäftigungsgrades sind Anschauungen über die Bemessung der Abschreibungen in der Selbstkostenrechnung vertreten worden, die zu gesamtwirtschaftlich schwerwiegenden Folgen geführt haben. Der unklare Sprachgebrauch hat leider die Schuld, daß man unterschiedlos von Abschreibungen spricht — in Buchhaltung und Bilanz: auf Anlagen, auf Vorräte, auf Forderungen; im Steuerrecht: von Absetzungen für Abnutzung oder von Wertberichtigungsabschreibungen; in der Selbstkostenrechnung und Preispolitik — und meint damit von Grund aus verschiedene Dinge.

Der entscheidende Fehler ist, daß man die buchhalterischen Vorstellungen der „bilanzmäßigen" Abschreibungen kritiklos gleichgesetzt hat mit dem, was als Verbrauchs- oder kalkulatorische Abschreibungen in die Selbstkostenrechnung gehört. Daß es sich dabei um zwei grundlegend verschiedene Dinge handelt, geht aus Abb. 3 und 4 hervor.

Die bilanzmäßige Abschreibung hat überhaupt keinen selbständigen Sinn; wie aus Abb. 3 ersichtlich, ist sie nicht Zweck, sondern Mittel — Hilfsgröße zur Bewertung — um einen Endbestandwert von einem bekannten Anfangswert aus festzustellen. Sie ist nichts anderes als eine Wertberichtigungsgröße; deshalb ist es allein richtig, hier von Bewertungsabschreibungen zu sprechen. Ihre Höhe ist eigentlich Nebensache, wenn nur der Endzweck — der zutreffende Endwert des Vermögensbestandes — richtig erreicht wird. So kann man zunächst in der Bilanz ohne Unterschied von Bewertungsabschreibungen sprechen auf „echte" Verbrauchsdinge wie Maschinen und auf nicht verbrauchbare, aber wert- oder verlustgefährdete Dinge wie Forderungen (Delkredereabschreibungen) oder auf Beteiligungen, Vorräte, Wertpapiere. Es ist bemerkenswert, daß hier die Rechtsprechung des Reichsfinanzhofs eigentlich schon tiefer den Sachverhalt erfaßt hat als die kaufmännische Betriebswirtschaftslehre: steuerrechtlich werden ja die buchmäßigen Abschreibungen schon unterschieden als „Absetzungen für Abnutzung" bei echten Verbrauchsdingen, und als Wertberichtigungen, die bei allen Vermögensteilen notwendig sein können. Als Wertberichtigungen können aber schließlich auch „Abschreibungen" einmal ihr Vorzeichen umkehren, wenn eine Wertsteigerung begründet ist.

In klarem Gegensatz zur Bewertungsabschreibung wird aus Abb. 4 deutlich, daß für die Selbstkostenrechnung die kalkulatorische Abschreibung unmittelbar Zweck des „Abschreibens" ist: es soll ein Verbrauch z. B. eines Betriebsmittels in Teilen seines Anfangswertes errechnet werden, und was als Restwert des verbrauchten Vermögensteiles übrig bleibt, ist zunächst Nebensache. Es geht also hier immer nur um „echte" Verbrauchsdinge — deshalb wäre es besser, überhaupt nicht von kalkulatorischer oder Verbrauchs-„Abschreibung" zu sprechen, sondern von „Anlagenverbrauch". Nur soweit handelt es sich für die Kalkulation um Kosten im ursprünglichen Sinne; was als Folge von reinen Wertänderungen nicht verbrauchbarer Vermögensteile in eine Kalkulation gehört, wird von ganz andern Überlegungen bestimmt und sollte — da es sich immer mehr oder weniger mit Wagnissicherheiten berührt — scharf von den Abschreibungen als Anlagenverbrauch getrennt bleiben.

Das abstrakte buchhalterische Denken hat Schuld, daß man diese entscheidenden Unterschiede nicht klar gesehen hat: so konnte es geschehen, daß zunächst einmal der bequemen Mechanik der doppelten Buchführung zuliebe die reinen Behelfsgrößen der bilanzmäßigen Bewertungsabschreibungen unverändert wieder in der Gewinn- und Verlustrechnung auftauchen, wozu sachlich gar keine

Begründung vorliegt — und daß sie dann ohne großes Nachdenken in die Selbstkostenrechnung übernommen werden. Auch daß man nach und nach gelernt hat, von kalkulatorischen Abschreibungen zu sprechen, hat noch nicht genügt, sich der entscheidenden Unterschiede wirklich bewußt zu werden. Der grundsätzliche Irrtum wird auch nicht gebessert, wenn man sich etwa dafür entscheidet, statt aus der Handelsbilanz nun die zulässigen Abschreibungen aus der Steuerbilanz in die Selbstkostenrechnung zu übernehmen, denn auch sie haben dem Sinne nach nichts mit kalkulatorisch anrechenbaren Aufwendungen zu tun. Es ist nötig, das zu betonen, weil erst kürzlich wieder in einem Beitrag des Vorsitzenden der ehemaligen Kartellstelle des Reichsstandes der Deutschen Industrie, Generaldir. *Junghans*, über den Gerechten Preis in der Industrie (Der deutsche Volkswirt 1934, Nr. 12/13) dieser Vorschlag gemacht wurde.

Die schlimmste Folge dieser Begriffsverwirrung war aber, daß man kurzer Hand den Abschreibungen die Eigenschaft „fester Kosten" zuschrieb. Es genügt daran zu erinnern, welche Rolle diese Anschauung in der Wirtschaftskritik der vergangenen Jahre gespielt hat und heute noch spielt; es ist aber ein großer Unterschied, ob es dabei etwa um die kapitalmäßige Rentabilität von Schwerindustrie oder Bergbau und um die „Abschreibungsbedürfnisse" eines übersetzten Wirtschaftszweiges geht, oder um die Preispolitik von Kartellen und um die Ermittlung eines Gerechten Preises. Hier ist es doch zumindest ein gefährlicher Trugschluß, wenn man etwa „Abschreibungen" auf vier stilliegende Siemens-Martinöfen in eine Stahlproduktion einkalkuliert, die von zwei Öfen geliefert wird — einfach weil Abschreibungen fixe Kosten sein sollen. Wer würde aber statt eines tatsächlichen Verbrauchs von 1000 kg Rohstoff für ein Erzeugnis auch nur 2000 kg in seine Kalkulation einsetzen, weil er davon vielleicht 30 000 kg auf Lager hat und in absehbarer Zeit nicht umsetzen kann?

Für die Selbstkostenrechnung sind jedenfalls die hier maßgebenden Verbrauchsabschreibungen niemals feste Kosten, sondern Mengenkosten — sachlich begründete Aufwendungen wie Werkstoffe oder Energieverbrauch oder menschliche Arbeit, die in dem Ausmaße dem Kalkulationsgegenstand zuzumessen sind, wie er die Arbeitsmittel und Anlagen beansprucht hat.

Damit wären die hauptsächlichen Überlegungen gegeben, nach denen Verbrauchsabschreibungen in der Selbstkostenrechnung zu behandeln wären. Sie zeigen, daß die übliche summarische Verrechnung ohne Berücksichtigung der wechselnden Betriebszustände nur eine sehr rohe Annäherung ist. Davon abgesehen, neigt man — unter dem Einfluß der Abschreibungen in Handels- und Steuerbilanz fast immer dazu, Verbrauchsabschreibungen zu hoch zu bemessen. In Veröffentlichungen über Abschreibungssätze findet man etwa für Maschinen Sätze von 10 %, 15 %, 20 % usw., die steuerlich auch ganz vorteilhaft sein können, aber auf die unterschiedlichen Verhältnisse von Belastung und Belastungszeit gar keine Rücksicht nehmen. Wenn man sich aber in den Betrieben umsieht, ist es im Durchschnitt doch so, daß der Hauptteil aller Arbeitsmittel bei weitem älter als fünf oder sieben Jahr ist. Und wenn man schon mit allem Vorbehalt einmal summarisch von hier zutreffenden Abschreibungssätzen sprechen will, dürften in Kalkulationen danach allenfalls Sätze von durchschnittlich 7 %, 8 % bis vielleicht 10 % bei Einschichtenbetrieb, von etwa 12 %, 15 % oder 18 % bei Zwei- und Dreischichtenbetrieb gerechtfertigt sein, soweit es sich nicht um ausgesprochene Sondereinrichtungen mit technisch von vornherein begrenztem Nutzungsbereich handelt.

Der ungenutzte Teil der Arbeitsmittel, d. h. der ausgebauten Leistung, hat hiernach ganz außerhalb der Verbrauchsabschreibungen zu bleiben. Weiterhin ist es nur folgerichtig, daß man so z. B. in der Kalkulation keine Bewertungsabschreibungen auf eine nicht mehr ausnutzbare Leistungsreserve verrechnen darf, die durch Kapitalzusammenlegung bereits als endgültiger Vermögensverlust bestätigt worden ist.

Unternehmerlohn, Steuern, Verzinsung

Die Frage der Anrechenbarkeit eines sogenannten Unternehmerlohns in der Kalkulation als Aufwendung für die tätige Mitarbeit des oder der Eigenkapitalseigner ist einfach zu beantworten. Es bedarf dazu gar nicht der üblichen Begründung, daß wegen der „objektiven" Vergleichbarkeit der Kalkulationsergebnisse zwischen Betrieben mit festbesoldetem Direktor oder Geschäftsführer und Einzelunternehmungen bei diesen die Einführung eines Unternehmerlohns statt der Entnahmen vom Kapital notwendig wäre. Das sind schließlich nur äußerliche Unterschiede aus einer Art von Gewohnheitsrecht; sachlich ist es doch einfach so, daß jeder Arbeit ihr Gerechter Lohn gebührt — und wenn der Eigenkapitalgeber eines Betriebes in ihm mitarbeitet, gehört eine angemessene Vergütung dafür mit demselben Recht zu den Selbstkosten wie die jedes andern Mitarbeiters.

Sie ist naturgemäß an die zahlenmäßige Höhe der Entnahmen des Unternehmers nicht gebunden. Maßgebend für den Ansatz des Unternehmerlohns wie für jeden andern Arbeitslohn ist allein die angemessene, sozusagen dem gemeinen Wert der Mitarbeit entsprechende Höhe. Im Sinne eines Gerechten Preises ist es unzulässig, wenn einerseits auf den angemessenen Unternehmerlohn verzichtet wird oder anderseits übermäßige Gehälter oder Vorstandsvergütungen gewährt werden.

Es ist ganz selbstverständlich, daß der kalkulatorische Gewinnaufschlag einen andern Inhalt bekommt, wenn man sich grundsätzlich für die Zugehörigkeit des Unternehmerlohns zu den Selbstkosten entscheidet; die Sicherung des Unternehmereinkommens entfällt damit als Zweck des Gewinn- oder Nutzenaufschlags, ohne daß dieser damit ganz zu verschwinden braucht.

Als zweifelsfreie Bestandteile der Kalkulation kommen für Industrie und Handwerk aus der Vielzahl unserer Staats- und Gemeindesteuern im engeren Sinne im allgemeinen nur in Betracht die

Einkommensteuer	Grundvermögensteuer
Körperschaftsteuer	Hauszinssteuer
Vermögenssteuer	Kraftfahrzeugsteuer
Aufbringungsumlage	Kirchensteuer
Gewerbeertrag- und	Wechselsteuer
Lohnsummensteuer	Umsatzsteuer.

Gleichgültig, wie man die Steuern überhaupt staatsrechtlich, politisch und sittlich begründen mag — für die Selbstkostenrechnung ist es sicherlich zutreffend, die obigen Steuerarten als Zahlungen des Betriebes für die von ihm beanspruchte Hilfe der staatlichen Einrichtungen aufzufassen, ohne die eben eine gesicherte Erfüllung seiner Wirtschaftsaufgaben nicht möglich wäre. Damit gehören sie im Grunde alle in die Selbstkosten; immerhin bringt es die Technik der Steuererhebung mit sich, daß hier rein aus formalen Gründen eine Ausnahme notwendig ist.

Wenn eine Steuer, wie z. B. die Körperschaftssteuer oder die Gewerbeertragssteuer, von einem als Überschuß des Ertrags über die Aufwendungen ermittelten Gewinn erhoben wird, dann wird man es als folgerichtig zugeben müssen, daß eine solche Steuer — von einem etwaigen Mindestbesteuerungsbetrag abgesehen — nicht zu den Aufwendungen — kalkulatorisch gesprochen: zu den Selbstkosten — gerechnet werden darf. Denn sie fällt ja bis auf die Mindestbesteuerung fort, wenn — im Bilde der Kalkulation — kein Gewinn gleich Verkaufserlös abzüglich Selbstkosten vorhanden ist. Für die Preiskalkulation bleibt hier nur klar der Weg, Steuern vom Gewinn in den kalkulatorischen Gewinnaufschlag einzubeziehen — anders gesagt, den Gewinnaufschlag zu einem Teile damit zu begründen, daß er eine zusätzliche Steuerkraft des Verkäufers erzeugt.

Eine ähnliche gegenseitige Abhängigkeit zwischen der Umschreibung der Selbstkosten und des kalkulatorischen Gewinnaufschlags besteht in der Frage der Zinsen oder der Verzinsung. Es muß hier davon abgesehen werden, über Sinn und Begründung des Zinses überhaupt Überlegungen anzustellen. Vor der Hand genügen die Tatsachen, daß ein Betrieb Zinsen für das von ihm beanspruchte Fremdkapital zu entrichten hat, und daß das in ihm arbeitende Eigenkapital eine angemessene Verzinsung erwartet. Es geht hier nun um die Frage, ob die für das Fremdkapital zu zahlenden Zinsen allein oder neben einer angemessenen Eigenkapitalverzinsung, oder ob statt ihrer nicht überhaupt eine angemessene Durchschnittsverzinsung des gesamten im Betrieb arbeitenden Kapitals als Selbstkosten verrechnet werden sollen.

Verhältnismäßig einfach liegt die Sache bei der Preiskalkulation. Der Käufer hat ja im allgemeinen keine Veranlassung, besondere Finanzierungslasten des einzelnen Betriebes in den Preisen mit zu übernehmen, die über den Durchschnitt einer planvoll ausgewogenen Gesamtwirtschaft hinausgehen; wohl aber muß ihm daran liegen, die für die Deckung seiner Bedürfnisse im großen ganzen notwendige Kapitalversorgung selbst mit sicherzustellen, unabhängig davon, wie dem einzelnen Betrieb die Finanzierung gelingt. Damit erscheint es gerechtfertigt, statt der für Fremdkapital zu zahlenden Zinsen eine angemessene Verzinsung für das gesamte den Wirtschaftsaufgaben des Betriebes dienende Kapital in die Selbstkosten der Preiskalkulation einzubeziehen.

In diesem Falle verliert naturgemäß der kalkulatorische Gewinnaufschlag wiederum einen Teil seiner üblichen Rechtfertigung; es bleibt schließlich die Frage, welche Begründungen für den Gewinnaufschlag — zumal bei der Ermittlung des Gerechten Preises — nun noch als zulässig angesehen werden können.

Aufwandpreise

Wichtig ist nun noch, sich darüber klar zu werden, nach welchem Preisstand der Verbrauchsgüter usw. die Gerechten Kosten ermittelt werden sollen — ob tatsächliche, jeweils bezahlte Einstandpreise, oder Tages-Einstandpreise oder Wiederbeschaffungspreise in die Kostenrechnung einzusetzen sind. In der Beschaffungspraxis der Behörden tritt z. B. diese Frage immer wieder auf, wenn die Angebotpreise einer Ausschreibung daraufhin zu prüfen sind, wieweit die niedrigsten Preise als Unter- oder Schleuderangebote auszuscheiden und bis zu welcher Höhe die übrigen Angebotpreise als vertretbar, d. h. als Gerechte Preise zwischen Behörde und Lieferer anzusehen sind. Es zeigt sich dann oft, daß eine Zeit steigender Rohstoffpreise die Ursache ist: die niedrigsten Angebote sind mit niedrigen tatsächlichen Einstandpreisen, z. B. für auf Vorrat gekaufte Rohstoffe, die höheren Angebote mit den höheren Tages- oder vielleicht noch höher gegriffenen Wiederbeschaffungspreisen kalkuliert.

Solange geringe Schwankungen der Marktpreise innerhalb der Genauigkeitsgrenzen der Kostenrechnung bleiben, ist es eine Selbstverständlichkeit, nach dem ursprünglichen Sinne des Gerechten Preises mit tatsächlichen Einstandpreisen des Verkäufers zu rechnen. Bei größeren Schwankungen des Preisstandes tritt die Überlegung in den Vordergrund, daß im ganzen gesehen eine gesunde nationale Wirtschaft nur dann auf die Dauer bestehen kann, wenn ihr Vermögen an den zu ungestörtem Umlauf notwendigen Sachwerten ungeschmälert erhalten bleibt. Es kann sich nicht darum handeln, ein in Geldzahlen ausgedrücktes Kapital als maßgebend anzusehen, denn damit kommt man in eine gefährliche Abhängigkeit von Geldwertschwankungen und Währungspolitik.

Bei steigendem Preisstande wird es aber auch vom Standpunkte des auf die zukünftige Leistungsfähigkeit des Lieferers angewiesenen Käufer nur recht und billig sein, den zwischen ihnen geltenden Gerechten Preis nicht auf früheren, jetzt zu niedrigen Preisen seiner Aufwendungen aufzubauen — denn die Folge wäre eine Minderung des Lieferers an Sachwerten und damit auch seiner Lieferfähigkeit. Umgekehrt muß sich naturgemäß ein sinkender Preisstand zugunsten des Käufers auswirken, denn zur vollen Wiederbeschaffung seiner Sachwerte braucht dann eben der Verkäufer nicht mehr die früheren tatsächlichen Einstandpreise aufzuwenden. Damit sind die Fälle umschrieben, wo die Gerechten Kosten ausnahmsweise auf Tages- oder Wiederbeschaffungspreisen aufzubauen wären, und es ist wiederum nur logisch, daß man — solange es irgendmöglich ist — dann mit Tagespreisen arbeitet, um den Gerechten Kosten sorgfältig alle händlerische Spekulation und schwer übersehbare Sicherheitspannen für Wagnisse fernzuhalten, die das Arbeiten mit Wiederbeschaffungspreisen mit sich bringt.

An diesen schwierigen Fragen wird deutlich, wie entscheidend wichtig ein möglichst wenig veränderliches Preisgefüge — für Rohstoffe, für den Arbeitslohn usw. in einer planvollen Wirtschaftsführung und wiederum für die Verwirklichung Gerechter Preise ist — selbst dann noch, wenn von der Geldseite — von währungspolitischen Einflüssen — her keine Störungen kommen.

Gewinn und Wagnisse

In einem Gespräch mit Dr. *Goerdeler*, das um Weihnachten 1934 im Berliner Tageblatt abgedruckt war, umschrieb der Preiskommissar den bei der Preisbildung „angemessenen" Gewinn ungefähr so, „daß er sich mit einer Lebenshaltung deckt, die nicht außerhalb der Standesgrenzen des betreffenden Wirtschaftsmenschen liegt, und die nicht in asoziale Formen ausartet".

Bei den vorstehenden Erörterungen über die Gerechten Kosten und über die kalkulatorische Behandlung des Unternehmerlohns, der Steuern und der Verzinsung hat sich aber ergeben, daß man Inhalt und Höhe eines kalkulatorischen Gewinnes oder Gewinnaufschlags erst dann richtig bemessen kann, wenn man sich vorher über das einig geworden ist, was zu den Selbstkosten — im besondern Falle zu den Gerechten Kosten — gehören soll.

Nach den vorhergehenden Überlegungen würden als Bestandteile der Selbstkosten anzusehen sein: die Verbrauchsabschreibungen und unter Umständen auch Teile

von Bewertungsabschreibungen, Unternehmerlohn, die üblichen Steuern außer den vom Gewinn erhobenen, schließlich die Verzinsung des arbeitenden Kapitals. Damit wäre zunächst die standesübliche Lebenshaltung des im Betriebe mitarbeitenden Unternehmers — im Sinne der Erläuterung des Preiskommissars — und die angemessene oder landesübliche Verzinsung des Eigenkapitals in der Preiskalkulation gesichert, unter Umständen auch ein Teil der Wagnisse — soweit sie in Entwertungsvorgängen des Anlagenvermögens auftreten können.

Als begründeter Teil des Gewinnaufschlags bleibt hiernach zunächst die Erhaltung der Steuerkraft des Betriebes für die vom Gewinn erhobenen Steuern. Danach wäre zu entscheiden, wieweit im Gewinnaufschlag noch eine über die angemessene Verzinsung (in den Selbstkosten) hinausgehende — also zusätzliche — Eigenkapitalverzinsung gesamtwirtschaftlich gerecht wäre. Das wird davon abhängen, ob im Plane einer nationalen Wirtschaftsführung eine mehr oder weniger große Neukapitalbildung — je nachdem für Investierungen oder Verbrauchsausweitung — notwendig ist. Je nachdem kann eine solche zusätzliche Eigenkapitalverzinsung — wenigstens nach den bisherigen Wirtschaftsanschauungen — auch als Anreiz zu einem mit besonderm Wagnis belasteten Kapitaleinsatz zweckmäßig sein — etwa wenn es sich um betriebsmäßige Entwicklung neuer Erfindungsgedanken handelt. Wenn und wo man sich aber zum nationalen und sozialen Dienstgedanken als Wirtschaftsprinzip bekennt, im Rahmen einer alle Wirtschaftsenergien überlegt einsetzenden staatlichen Wirtschaftsführung, dort wird es schließlich keiner privatkapitalistischen Lockmittel zur Beschleunigung des technischen Fortschritts und keiner Wagnisprämien aus hohem Reingewinn mehr bedürfen.

Die Frage der Wagnisprämien ist überhaupt die an Versuchungen zum Eigennutz reichste Seite der Preiskalkulation. In dem bekannten Buche von Professor *Leitner* über die Selbstkostenrechnung steht dafür ein Beispiel aus der Preisprüfungsarbeit im Weltkriege: in der Kalkulation eines Fabrikanten für ein Maschinengewehr hatte dieser nicht weniger als 15 Risikozuschläge für alle möglichen Wagnisse seines fern von allen Kampfgebieten liegenden Betriebes eingesetzt.

Leider ist ja bei allen Posten und Kostenarten der Selbstkosten — vom Rohstoff und den Arbeitslöhnen an — die Grenze zwischen sachlich — technisch — begründeten Sicherheitszuschlägen und mehr oder weniger reichlichen echten Wagniszuschlägen sehr schwer zu ziehen, und oft ist kaum zu unterscheiden, wo der traditionelle „vorsichtige Kaufmann“ aufhört und das nackte Gewinnstreben beginnt. Das zeigt sich schon bei der früher behandelten Frage des Ansatzes von Tages-Einstands- oder von Wiederbeschaffungspreisen in den Gerechten Kosten; die Schwierigkeit wird auch dort klar, wo zu den sozusagen geschäftsüblichen und deshalb immer als Selbstkosten behandelten Versicherungsprämien — gegen Feuer, Diebstahl, Naturschäden, Haftpflicht — noch Zuschläge für irgendwelche Selbstversicherung auftreten. Man kann schließlich so jede menschliche Unzulänglichkeit in Selbstkosten oder in einen Gewinnanspruch verwandeln, wenn man sich nicht entschließt, nach sittlicher Verantwortung, nach nationaler und sozialer Verpflichtung eine Grenze für das Gerechte und Angemessene zu ziehen. Die praktischen Folgerungen danach müssen im Einzelfalle immer von neuem nach den besondern Verhältnissen gezogen werden, um dem Sinne des Gerechten Preises näherzukommen. Jedenfalls sollte bei der Preiskalkulation immer klar ersichtlich bleiben, wo etwa Sicherheitszuschläge für Werkstoff- und Bearbeitungsmängel, für Betriebsstörungen, für Garantieverpflichtungen, für Marktpreisschwankungen oder Zahlungsausfälle verrechnet sind, oder wo etwa Teile von Bewertungsabschreibungen oder von Rückstellungen für Verluste an Anlagen, Vorräten, Wertpapieren usw. erscheinen. Je verantwortungsbewußter in diesem Sinne der Begriff der Wagnisse eingeschränkt und innerhalb der Gerechten Selbstkosten umrissen wird, um so mehr wird erreicht, daß der kalkulatorische Gewinnbegriff seines spekulativen Einschlags entkleidet und zu einer im Rahmen der nationalen Wirtschaft übersehbaren Größe wird.

Verkauf unter Selbstkosten

In den Betriebssatzungen für den nationalen Wiederaufbau des Präsidenten *Roosevelt* fand sich u. a. die Verpflichtung, nicht „unter Selbstkosten“ zu verkaufen. Die Vorschrift führte naturgemäß zu umfangreichen Auseinandersetzungen über ihre Auslegung, und das ist verständlich, nachdem wir eben gesehen haben, daß es nicht so einfach ist, auch nur einige der vermutlich wichtigsten Bestimmungsgrößen für die Gerechten Kosten zu erkennen. Als entscheidend für die Angreifbarkeit jener Vorschrift wurde aber immer wieder auf das schon lange geübte Verfahren des kalkulatorischen Ausgleichs bei der Preisbildung für verschiedenartige Erzeugnisse innerhalb eines Betriebes hingewiesen. Sein Zweck ist, für ein bestimmtes Erzeugnis einen niedrigeren Verkaufspreis — unter den einwandfrei ermittelten Selbstkosten — dadurch zu ermöglichen, daß andere „tragfähigere“ Erzeugnisse um so viel höher über Selbstkosten verkauft werden und dadurch zur vollen Deckung der Selbstkosten im ganzen beitragen. Der Reichskommissar für Preisüberwachung hat in seinen Richtlinien über die Preiserrechnung in der Textilwirtschaft vom 21. Dezember 1934 unter dem Stichwort „Mischung der Preise“ ein Beispiel für dieses Verfahren gegeben, und seine Begründung zielt auf nichts anderes hin als auf Gerechte Preise für lebensnotwendige Gebrauchsgüter, die durch möglichst niedrige Preisstellung ohne Güteverminderung der Kaufkraft der unteren Einkommensschichten Rechnung tragen. Immerhin bedarf diese Art der Preisbildung sehr scharfer Überwachung durch die staatliche Wirtschaftsführung, weil ihr Mißbrauch zu unlauterem Wettbewerb sehr leicht möglich und ohne tieferen Einblick in die Kalkulationsgrundlagen nicht zu erkennen ist.

Eine weitere Verordnung des Preiskommissars enthält sehr „scharfe Strafbestimmungen für denjenigen Verkäufer, der zu Preisen anbietet, die seine Selbstkosten nicht decken können und den Anforderungen einer ordnungsmäßigen Wirtschaft widersprechen“. In dieser Verordnung ist nur einiges ausdrücklich genannt, was den Anforderungen einer ordnungsmäßigen Wirtschaft nicht entspricht, nämlich Preisschleuderei auf Kosten der Gläubiger. Hier bleibt also zweifellos die eben besprochene Mischung der Preise zulässig und ausreichend, um die Selbstkosten zu decken. Welche Selbstkosten gedeckt sein sollen, ist damit noch nicht gesagt — und kann auch wohl nur im Sinne unserer Überlegungen über die Gerechten Kosten einigermaßen vollständig geklärt werden.

Sehr schwierig wird die Entscheidung, ob eine unlautere Unterschreitung eines Gerechten Preises bei sogenannten Füllaufträgen für stark unterbeschäftigte Betriebe vorliegt. Zweifellos handelt es sich hier immer um einen

echten Verkauf unter Selbstkosten, denn man geht ja bei der Preisbildung dieser Füllaufträge bis an die sogenannte Preisuntergrenze herunter, die nur eben noch die ertragsabhängigen oder Mengenkosten der Lieferung zu decken ermöglicht. Von einem Gerechten Preis kann hier keine Rede mehr sein. Als vorübergehende Maßnahmen für einzelne Betriebe wird sich aber auch eine staatliche Preispolitik mit derartigen Füllaufträgen abfinden müssen, wenn es darum geht, an sich für die Bedarfsdeckung notwendige, aber überdimensionierte Betriebe in ihrem Kerne zu erhalten oder etwa Entlassungen der Gefolgschaft vorzubeugen. Für eine planmäßige Wirtschaftsführung und eine in sich ausgewogene Wirtschaft, die Fehlinvestierungen und Überkapazität der Betriebe nach menschlichem Vermögen einschränken muß, spielt schließlich die Frage dieser Füllaufträge keine Rolle mehr. Wo die Notwendigkeit größerer Leistungsreserven eine durchschnittliche Unterbeschäftigung von Betrieben mit sich bringt, ist es ja — wie bereits besprochen — gerechtfertigt, einen Gerechten Preis so festzusetzen, daß die Leerlaufkosten der Leistungsreserve gedeckt werden und ein Wettbewerb um Füllaufträge damit wegfällt. [2411]

Die Kapitalanspannung der deutschen Wirtschaft

Wir verweisen auf die früheren Veröffentlichungen 1934 S. 329, S. 358 und 1935 S. 10, 45, 109.

Die Herausgeber

b 61. Kapitalanspannung in der Papierverarbeitung

Die Papierverarbeitung ist in der Kapitalanspannung wesentlich konjunkturempfindlicher gewesen, als dies bei andern Gruppen der verarbeitenden Industrie der Fall war. Die Hochkonjunkturjahre brachten eine starke zusätzliche Anspannung, die bemerkenswerterweise vor allen Dingen durch das Anwachsen der Anlagen bzw. den darin zum Ausdruck kommenden Anlagenausbau bedingt war. Die Entspannung, welche die Krisenjahre brachte, wurde demgegenüber nur zu einem kleinen Teile durch einen Abbau der Anlagenwerte verursacht. Die Entlastung hat vor allen Dingen eine Schrumpfung in den Lagervorräten und ausstehenden Forderungen ermöglicht.

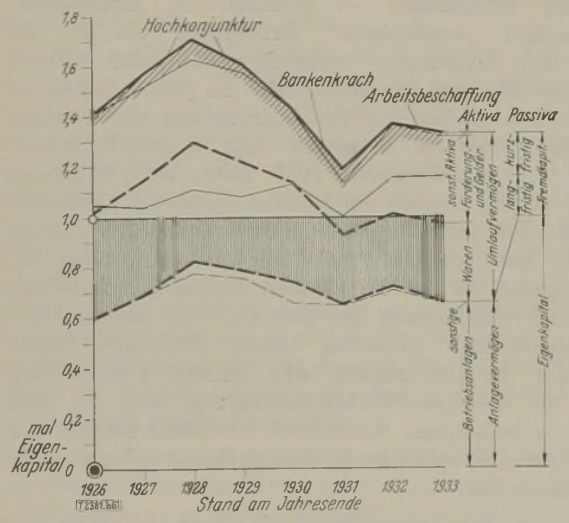

Abb. 1. Kapitalanspannung in der Papierverarbeitung

In den Hochkonjunkturjahren muß zur Deckung der Sachwerte auch kurzfristiges Fremdkapital herangezogen werden. Ab 1931 werden die Anlagen und Warenvorräte mit eigenen Mitteln finanziert.

b 62. Kapitalanspannung im Vervielfältigungsgewerbe

Im Jahre 1931 führt das Absinken der Betriebsanlagen und der Forderungen zu einem starken Abnehmen der Gesamtkapitalanspannung, dem auf der Passivseite die Beschränkung der kurzfristigen fremden Mittel gegenübersteht. 1932 erreicht aber die Anspannung schon wieder einen Stand, der höher als in den Zeiten der Hochkonjunktur liegt, hier aber eine alleinige Folge der Ausdehnung der Anlagewerte ist.

Die Sachwertdeckung unterliegt Schwankungen, zeigt aber eine günstige Gesamtentwicklung. Während 1927 noch kurzfristiges Fremdkapital zur Finanzierung der Warenvorräte herangezogen werden mußte, genügte hierzu in den folgenden Jahren das langfristige Fremdkapital vollauf. 1928 und 1931 wurde letzteres nicht zur

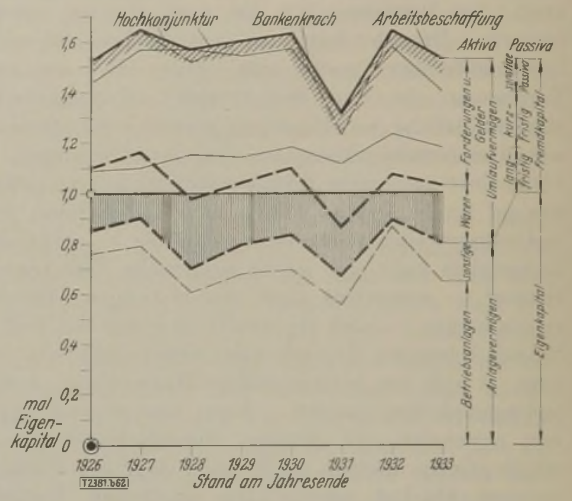

Abb. 2. Kapitalanspannung im Vervielfältigungsgewerbe

Sachwertdeckung herangezogen. Der Anteil des langfristigen fremden Kapitals an den fremden Mitteln ist in stetem Steigen begriffen: 1926 noch 20 %, stieg er fast gleichmäßig bis auf 34 und 45 % in den Jahren 1932 und 1933.

b 71. Kapitalanspannung in der Leder- und Linoleumindustrie

Die Krisenhaftigkeit dieses Industriezweiges, vor allen Dingen der Lederindustrie, deren Anteil ausschlaggebend ist, tritt deutlich hervor. Im Jahre 1930 führt die Auf-

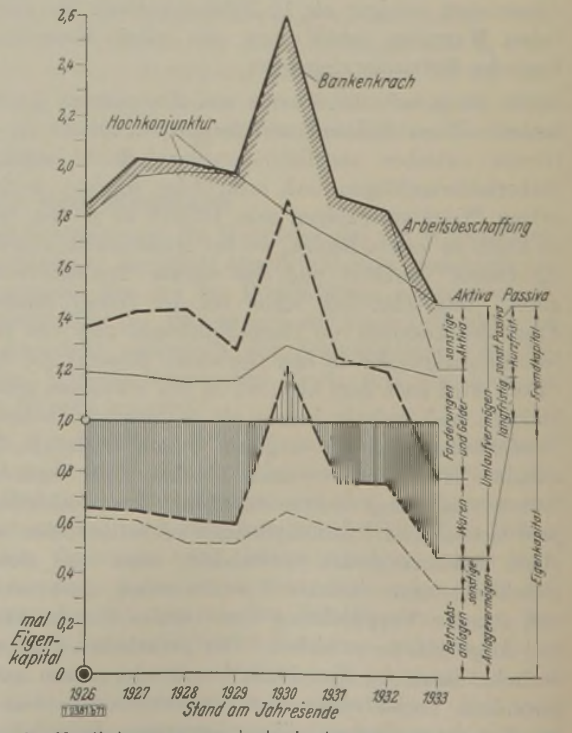

Abb. 3. Kapitalanspannung in der Leder- und Linoleumindustrie

blähung der betriebs f r e m d e n Anlagewerte zu einem anormalen Kapitalaufbau, der aber schon im folgenden Jahre wieder in gewohntere Verhältnisse zurückgeführt wird. Ende 1930 reichte sogar das gesamte lang- und kurzfristige Fremdkapital nicht zur Sachwertdeckung aus. Zur Anlagendeckung müssen auch erstmalig fremde Mittel herangezogen werden, nachdem diese Deckung in den Vorjahren sehr günstig war. Die Lage am Ende des Jahres 1930 ist wahrscheinlich auf die Anlage der Gewinne in Beteiligungen und Wertpapieren zurückzuführen.

Ende 1933 hat sich ein Zustand entwickelt, der in manchen Punkten das Gegenstück zu 1930 darstellt. Die Gesamtkapitalanspannung ist wieder auf fast die Hälfte gesunken. Das eigene Kapital reicht nicht nur zur völligen Sachwertdeckung aus, sondern dient auch zur Finanzierung eines großen Teiles der Forderungen.

Im Rahmen des Fremdkapitals nehmen die kurzfristigen Mittel stetig ab, während das Verhältnis der langfristigen Mittel zum Eigenkapital im Verlauf der Jahre gleich bleibt. Preisrückgänge haben auch hier, wie in vielen andern Fällen, neben der Vorratsschrumpfung zu einer wertmäßigen Abnahme des Warenlagers geführt.

b 72. Kapitalanspannung in der Kautschuk- und Asbestindustrie

Ab 1931 verschlechtert sich wegen des Zunehmens der betriebsfremden Anlagen die Anlagendeckung. Die Sachwertdeckung verbessert sich bis zum Jahre 1930. Bis 1927 werden noch kurzfristige fremde Mittel zur Finanzierung der Warenbestände verwandt. 1930 genügt hierzu das eigene Kapital. In den folgenden Jahren tritt wiederum eine entgegengesetzte Entwicklung ein.

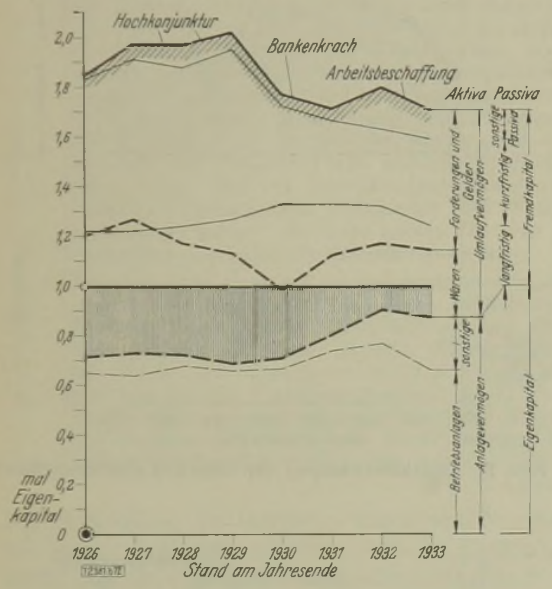

Abb. 4. Kapitalanspannung in der Kautschuk- und Asbestindustrie

Der Anteil der Forderungen und Gelder ist erheblich und weist auf die Einräumung langfristiger Kredite an die Kundschaft hin. Namentlich 1930 werden die Außenstände in beträchtlichem Ausmaß mit langfristigem Fremdkapital finanziert. Die bei den meisten Wirtschaftszweigen im Jahre 1931 festzustellende Entspannung macht sich hier nur wenig bemerkbar. Ab 1930 ist ein starkes Anwachsen der Anlagewerte zu verzeichnen, das aber auf die Gesamtkapitalanspannung infolge der bedeutenden Beschränkung der ausstehenden Forderungen nur von geringem Einflusse ist. Offenbar ist die Kautschuk- und Asbestindustrie ab 1930 zu verschärften Zahlungs- und Lieferungsbedingungen übergegangen.

b 73. Kapitalanspannung im Holz- und Schnitzstoffgewerbe

Seit 1929 tritt als Folge der Einschrumpfung aller Aktiven, namentlich der Warenvorräte (Menge, Preis), bis 1931 eine Entspannung ein, der allerdings in den folgenden Jahren wieder ein gleich großer Anstieg der Gesamtkapitalanspannung folgt. Der Grund hierfür ist in dem Aufblähen der Betriebsanlagen in den Jahren 1932 und 1933 zu suchen. Die bisher günstige Entwicklung der Anlagendeckung wird in das Gegenteil gekehrt. 1931 war noch ein bedeutender Überschuß in der gesamten Sachwertdeckung vorhanden. 1933 reicht das Eigenkapital knapp für die Deckung der Betriebsanlagen aus. Im Jahre 1931 ist offensichtlich ein erheblicher Verlust an Eigenkapital (sonstige Aktiven) entstanden, der auch in den nächsten Jahren, wenn auch in verkleinertem Maße, zu verzeichnen ist. Der scharfe Anstieg der Kapitalanspannung seit 1931 ist also offenbar zum großen Teile auf den Schwund an eigenen Mitteln zurückzuführen und darum für die Entwicklung des Wirtschaftszweiges besonders bedrohlich.

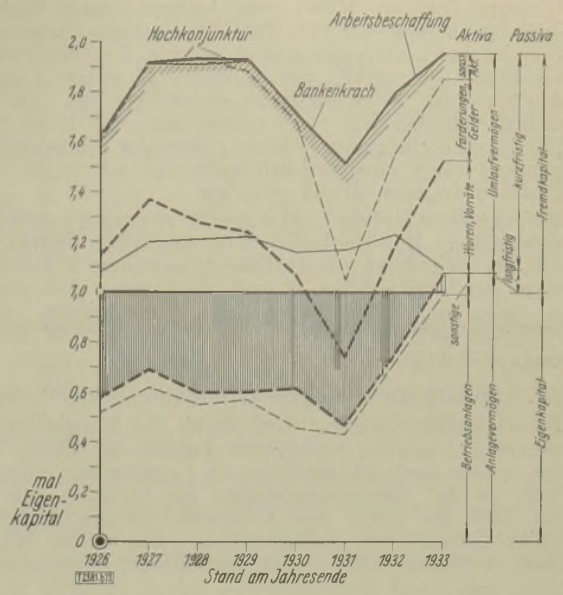

Abb. 5. Kapitalanspannung im Holz- und Schnitzstoffgewerbe

c 1. Kapitalanspannung der Elektrizitätswerke

In bedeutendem Ausmaße werden die Elektrizitätswerke durch fremde Mittel finanziert. Das eigene Kapital reicht nur zur Deckung von 55 bis 65 % der Anlagewerte aus. Nur in den Jahren 1928 bis 1930 wurden keine kurz-

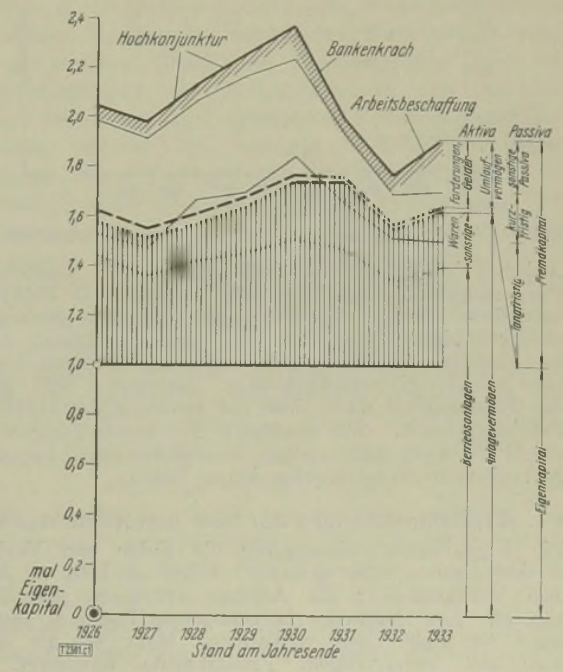

Abb. 6. Kapitalanspannung der Elektrizitätswerke

fristigen fremden Mittel zur Anlagen- und Sachwertdeckung herangezogen. Die Gesamtkapitalanspannung fällt infolge des Konjunkturrückganges im Zeitraum 1930 bis 1932 noch stärker, als sie von 1927 ab als Folge des Ausbaues der Betriebsanlagen angestiegen ist. Dem Absinken der Anlagen und namentlich der Forderungen (Konjunkturrückgang, Verschärfung der Zahlungsbedingungen) läuft eine Beschränkung vor allem der langfristigen fremden Mittel parallel.

Warenvorräte spielen naturgemäß nur eine untergeordnete Rolle. Die Forderungen sanken 1931 plötzlich auf fast ein Drittel ihres bisherigen Anteiles, um sich bis 1933 etwa auf dem gleichen Stande zu halten. Die Anlagen in Form von Beteiligungen und Wertpapieren nahmen stetig zu (vgl. auch Techn. u. Wirtsch., 1934 Heft 11 Seite 333 Ziffer c).

d 2. Kapitalanspannung der Grundstücksgesellschaften

Die Gesamtanspannung wird durch die Entwicklung der Betriebsanlagen als wichtigstem Faktor beeinflußt. Daneben spielen noch die ausstehenden Forderungen eine Rolle. 1929 ist die Gesamtanspannung am höchsten, um dann bis 1930 als Folge des Absinkens der Betriebsanlagen (Liquidierung von Anlagewerten) und weiter bis 1932 trotz vorübergehend wieder verstärkter Investierung in

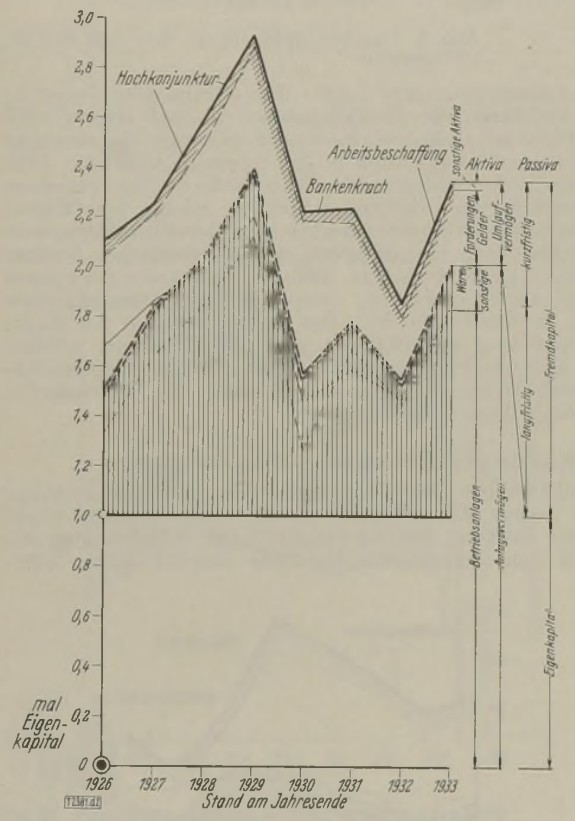

Abb. 7. Kapitalanspannung der Grundstücksgesellschaften

Anlagen infolge der Beschränkung in den ausstehenden Forderungen laufend abzufallen. Erst 1933 führt eine vermehrte Anlagetätigkeit wieder zu einer gesteigerten Gesamtkapitalanspannung. Die Betriebsanlagen werden in starkem Ausmaße mit langfristigem Fremdkapital, also mittels Hypothekarkredits finanziert. 1929 genügt das Eigenkapital noch nicht zur Deckung der Hälfte der Betriebsanlagen. Zur gesamten Anlagendeckung werden seit 1927 auch kurzfristige Fremdkapitalien herangezogen. Warenvorräte spielen keine Rolle.

h 1. Kapitalanspannung der See- und Küstenschiffahrt

Die Eigenkapitalverknappung als Folge von Verlusten in den Jahren 1930 und 1931 führt ab 1931 zu abnormen Verhältnissen; die Anlagen erdrücken das Eigenkapital. Eine halbwegs befriedigende Deckung der Anlagen ist nicht mehr vorhanden. Mehr als die Hälfte wird mit kurzfristigem Fremdkapital finanziert. Das Eigenkapital deckt zusammen mit dem langfristigen Fremdkapital nur noch 46 % der Anlagewerte. Infolgedessen steigt die Gesamtkapitalanspannung gewaltig, und zwar bis zu einem Grade, der mehr als doppelt so hoch wie in den Jahren 1930 und 1931 ist. Ein Versuch, der Entwicklung durch Aufnahme langfristigen Fremdkapi-

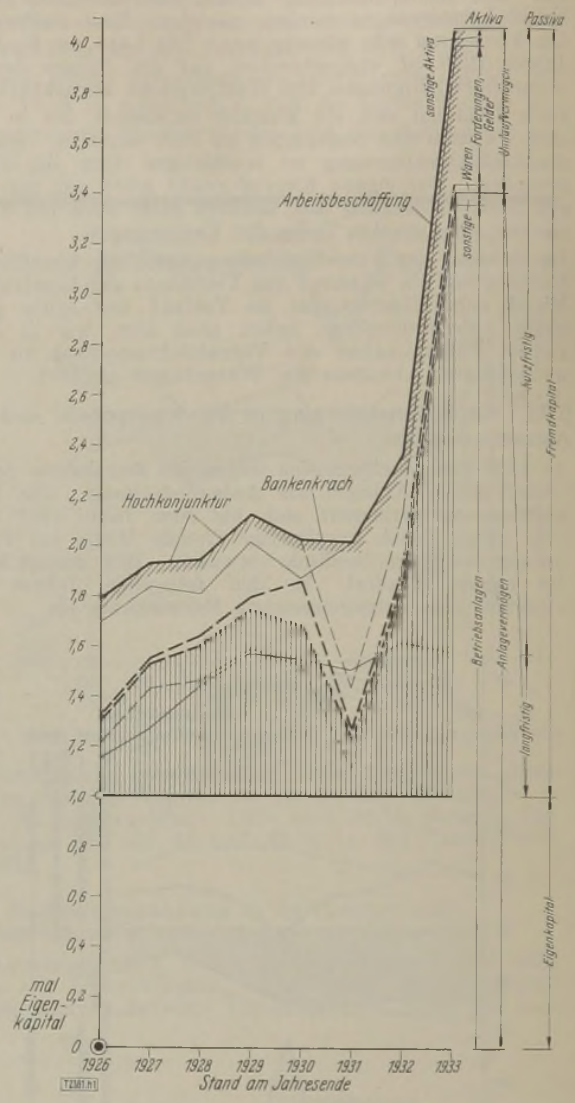

Abb. 8. Kapitalanspannung der See- und Küstenschiffahrt

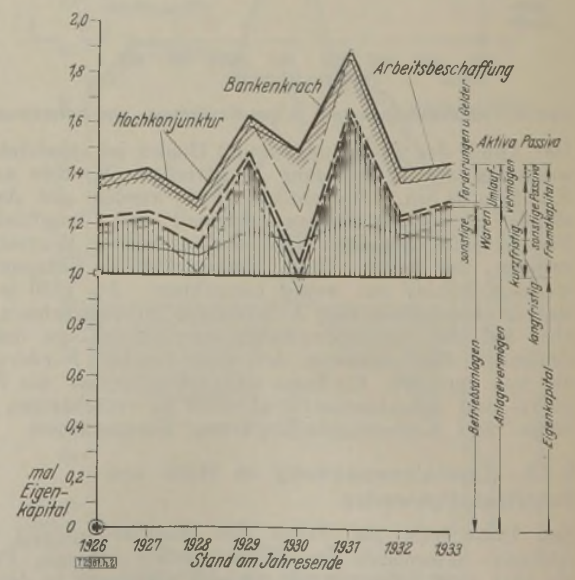

Abb. 9. Kapitalanspannung der Voll-, Klein- und Straßenbahnen

tals entgegenzutreten, ist nicht erkennbar. Vielmehr nimmt das langfristige Fremdkapital gegenüber 1932 noch ab. Das kurzfristige Fremdkapital — auf das Eigenkapital bezogen — steigt von 1930 bis 1933 auf das Sechsfache. Die Kapitalwirtschaft der See- und Küstenschiffahrt ist mehr als „sanierungsreif".

h 2. Kapitalanspannung der Voll-, Klein- und Straßenbahnen

Die sprunghafte Änderung der Kapitalanspannung ist eine Folge des Auf und Ab im Ausmaße der Betriebsanlagen, deren Anstieg in den Jahren 1927, 1929 und 1931 in Verbindung mit einem Absinken in den dazwischenliegenden Jahren die wechselnde Kapitalanspannung zur Folge hat. Die übrigen Aktivposten sind kaum nennenswerten Änderungen unterworfen.

Da das langfristige Kapital nicht in gleichem Maße der stoßweisen Kapitalbeanspruchung folgen kann, muß das Mehr an Betriebsanlagen durch kurzfristiges Fremdkapital finanziert werden. Trotz der Entspannung in den Jahren 1928, 1930 und 1932 verschlechtert sich im Durchschnitt die Anlagen- und mit ihr die Sachwertdeckung. Das Jahr 1930 hat offensichtlich erhebliche Verluste (sonstige Aktiva) gebracht, worauf der Anstieg der Kapitalanspannung im Jahre 1931 mit zurückzuführen sein dürfte.

Bredt [2381]

Kraftwirtschaft und Volkswirtschaft

Vorteile des Großbetriebes und der Verbundwirtschaft in der Elektrizitätsversorgung

Von Direktor Dr. ARTHUR KOEPCHEN, Essen

Wirtschaftsprüfer Dr.-Ing. Döhne VDI, Dresden, schreibt in seinem gleichnamigen Aufsatz im Januarheft 1935 S. 11 u. a.: „Auch bei günstig gewähltem Standort droht der Rentabilität des Großkraftwerkes die Gefahr ungenügender Ausnutzung der Kraftanlagen und des Leitungsnetzes. Denn für jedes Kraftwerk gibt es einen Aktionskreis, dessen Überschreitung einen untragbaren Kapitaldienst zur Folge hat. Nach Untersuchungen, die über die Frage des Energietransports angestellt sind, kann man — von Fällen besondrer Art abgesehen, die durch eine glückliche Kupplung von Kraftwerken, Speicheranlagen und Großverbrauchern gekennzeichnet sind — damit rechnen, daß bei der durchschnittlich etwa 25 % betragenden Ausnutzung unsrer öffentlichen Kraftwerke schon in 100 km Entfernung von der Zentrale der Transport von elektrischer Energie so teuer wird, daß ein Distrikts-Dampfkraftwerk bei günstiger Kohlenfracht erfolgreich den Wettbewerb aufnehmen kann." Er tritt mithin für eine Dezentralisierung unserer Stromversorgung ein.

Entsprechend unsrer Vorbemerkung zu den Ausführungen von Dr.-Ing. Döhne geben wir nunmehr dem Vertreter einer andern Wirtschaftsgruppe, und zwar dem Leiter eines unsrer größten Elektrizitätswerke, das Wort. Dr. Koepchen weist darauf hin, daß sich nur in der Verbundwirtschaft, d. h. bei Großkraftwerken, eine wirklich vollkommene Ausnutzung der Anlagen und damit eine Niedrighaltung der Gestehungskosten der Elektrizität erreichen läßt.

Die Herausgeber

Die Entwicklung der deutschen Elektrizitätswirtschaft ist im letzten Jahrzehnt ziemlich eindeutig dahingegangen, große Gebiete vermittelst Hochspannungsleitungen zusammenzufassen und zu einheitlichen Elektrowirtschaftsbezirken auszubauen. Dabei hat sich die Erzeugung entsprechend den Darbietungen der Naturkräfte des Bodens auf die verschiedenen Energiequellen: Steinkohle, Braunkohle und Wasserkraft gestützt. Infolgedessen leisten heute allein zwölf Großkraftwerke mit je mehr als 100 000 kW installierter Leistung etwa die Hälfte des gesamten deutschen öffentlichen Elektrizitätsbedarfs, während der Anteil der kleinen Kraftwerke unter 10 000 kW-Leistung auf kaum mehr als 10 % der Gesamterzeugung gesunken ist. Trotzdem ist auch in letzter Zeit immer wieder von einzelnen Stellen die Frage aufgeworfen worden, ob in der Versorgungswirtschaft dem örtlichen Einzelkraftwerk oder der Zusammenfassung der Vorzug zu geben sei, obwohl die letzte heute für jeden Fachmann außerhalb jeder Frage stehen sollte. Denn die Gestehungskosten der Elektrizität sind, da diese im Gegensatz zu fast allen andern Gebrauchsgütern keine Stapelware ist, sondern jeweils nach den wechselnden Bedürfnissen der Abnehmer täglich und jahreszeitlich im jeweiligen Augenblick des Verbrauchs mit verschiedener Belastung erzeugt werden muß, sozusagen physikalisch-technisch durch das Maß der für die Höchstlast aufzuwendenden Anlagekosten bestimmt, deren Kapitaldienst gegenüber den Betriebskosten eine entscheidendere Rolle als in den meisten andern Industrien spielt.

Die Elektrizitätswerke haben daher von jeher versucht, die verschiedenartigsten Abnehmergruppen zu gewinnen, um die Belastung untereinander auszugleichen. Diese Durchmischung des Verbrauchs läßt sich um so weiter durchführen, je größer der Kreis der Abnehmer ist, und so kommt man weiter dazu, nicht nur Abnehmergruppen, sondern ganze Gebiete mit möglichst verschiedenartiger wirtschaftlicher Struktur zusammenzufassen. So erst können immer günstigere Benutzungszeiten erreicht werden. Sie steigern sich von der Ausnutzung der Anlagen der Kraftwerke einer mittleren Stadt von rd. 2000 h über die einer kleineren Großstadt von 3000 h auf 4000 h bei einer mittleren Überlandzentrale, also knapp auf die Hälfte der 8760 h des Jahres. Eine wirklich vollkommene Ausnutzung der Anlagen läßt sich aber nur in der Verbundwirtschaft erreichen. Sie beträgt für die Wärmekraftwerke des Rheinisch-Westfälischen Elektrizitätswerkes (RWE) 7000 bis 8000 Jahresstunden bei gleichzeitiger restloser Ausnutzung der heimischen Laufwasserkräfte, während die Spitzendeckung durch Wasserkraftspitzenwerke und Pumpspeicherkraftwerke durchgeführt wird. Bis zu welchem Grade die Durchmischung bzw. die Vergleichmäßigung der Belastungskurve sich hierdurch steigern läßt, zeigt die Verhältniszahl zwischen niedrigster Belastung während der Nachtzeit und höchster Tagesbelastung. Diese Verhältniszahl, die vor Inbetriebnahme der Speicherwasserkraftwerke im RWE im November 1929 bei der damaligen Gebietsgröße 1:1,83 betrug, ist durch Hinzutreten weiterer Gebiete beispielsweise am 13. Dezember 1934 — dem Tag der Höchstbelastung im Jahre 1934 — auf 1:1,6 gesunken, während sich dieses Verhältnis am gleichen Tage für eine ¾-Millionen-Stadt auf 1:5,8 stellte. Örtliche Einzelkraftwerke mit derartig schlechter Ausnutzung, die ihre Maschinenleistung einschließlich der notwendigen Reserve natürlich für die einmalige Höchstleistungsspitze des Jahres erstellen müssen, haben demzufolge je Kilowattstunde erheblich höheren Kapitaldienst als die auf den Fundstellen der Energie errichteten, mit viel gleichmäßigerer Belastung durchfahrenden Großkraftwerke der großen Elektrowirtschaftsbezirke, zumal da bei den gekuppelten Kraftwerken nicht überall Reservemaschinen aufgestellt zu werden brauchen, also erheblich an Kapitaldienst gespart werden kann. Es kommt noch hinzu, daß nur die großen Elektrowirtschaftsbezirke mit

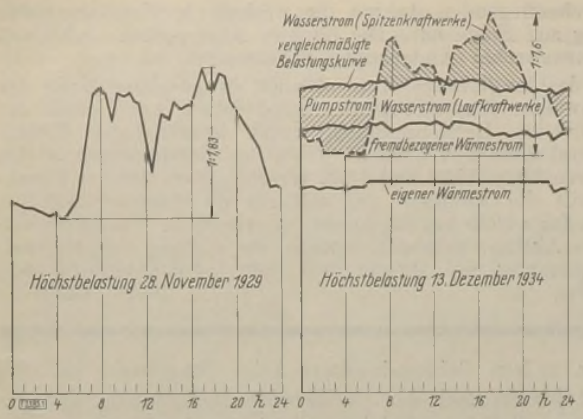

Abb. 1. Belastungskurven des Rheinisch-Westfälischen Elektrizitätswerkes

ihren Fernleitungssystemen in der Lage sind, die von der Natur an nur wenigen Stellen gebotene Möglichkeit der Errichtung von Wasserkraftspitzenwerken und Pumpspeicherwerken auszunutzen, durch die eine vollständige Abglättung der Belastungskurven und damit der beste Wirkungsgrad der Wärmekraftwerke erzielt werden kann. Während am 28. November 1929, dem Höchstbelastungstage des Jahres 1929, die RWE-Wärmekraftwerke mit dem oben erwähnten Ungleichmäßigkeitsverhältnis von 1:1,83 betrieben werden mußten, weil damals die großen Wasserkraftspitzenwerke noch nicht fertiggestellt waren, konnte am 13. Dezember 1934 die von den Abnehmern mit einem Ungleichmäßigkeitsverhältnis von 1:1,6 dargebotene Belastungskurve durch Pumpspeicherung während der Nachtzeit und Lieferung von Wasserkraftspitzenstrom am Tage auf das Gleichmäßigkeitsverhältnis von rd. 1:1 gebracht werden, so daß die Wärmekraftwerke fast 24 stündig gleichbelastet durchfahren konnten (s. die Belastungskurven Abb. 1).

Nur die Großbetriebe der Elektrizitätswirtschaft sind daher in der Lage, alle industriellen Werke, also auch diejenigen mit durchlaufendem Betrieb, zu konkurrenzlos billigen Preisen wirtschaftlich unter geringstem Verbrauch von Nationalvermögen zu beliefern, wie sich das jetzt wieder bei der Großkraftlieferung für die Rohstoffbeschaffung zeigt, die von kleinen Einzelkraftwerken aus nicht durchgeführt werden kann und daher ausnahmslos von den Großkraftwerken aus erfolgt.

Die Höchstspannungsleitungen haben beim Zusammenschluß von Kraftwerken und Absatzgebieten und der Durchführung einer neuzeitlichen Verbundwirtschaft, wie sie beim RWE in vollkommenstem Maße zum Ausdruck kommt, aber nicht nur die Rolle eines Transportweges zu übernehmen, sondern es sind ihnen noch ganz andere nicht weniger wichtige Aufgaben gestellt. Ein für unsere Volkswirtschaft sofort übersehbarer Erfolg des Baues der 220 kV-Leitung von den Kohlenfeldern im Norden Westdeutschlands zu den süddeutschen Wasserkräften ist beispielsweise die dadurch wirklich gewordene Vollausnutzung der an das Höchstspannungsnetz des RWE angeschlossenen und im Verbundbetrieb mit dem RWE arbeitenden Wasserkräfte. Hunderte von Millionen Kilowattstunden, die sonst unausgenutzt über die Wehre fließen müßten, werden dadurch nutzbar gemacht und liefern allein schon eine wirtschaftliche Rechtfertigung der Höchstspannungsanlagen. Unter diesen Wasserkraftwerken befinden sich Kraftwerke, die bei Flußkanalisation, wie beispielsweise der Neckar- und Mainregulierung, des Baues der Kläranlagen an der Ruhr sozusagen als Nebenerscheinung erstanden, heute aber dank der Möglichkeit, ihre Energie in das Höchstspannungsnetz des RWE zu senden, die wirtschaftliche Grundlage für die Erfüllung der bei diesen Flußregulierungen erstrebten Hauptziele (Kanalisation, Flußklärung) bilden. Die finanziellen Entlastungen, welche Staat, Gemeinden und industrielle Anlieger dadurch erhalten, kommen zum großen Teil auf das Konto der Höchstspannungsnetze des RWE.

Würden die Großkraftwerke im Versorgungsgebiet des RWE nicht durch Höchstspannungsleitungen untereinander und mit den süddeutschen Wasserkräften verbunden sein, so wäre es nicht möglich gewesen, neben der vollen Ausnutzung (100 %) der Laufwasserkräfte trotzdem die Wärmekraftwerke Tag und Nacht mit gleichbleibender Belastung, also bester Wärmeausnutzung, durchlaufen zu lassen und die Spitzenlieferung Speicherwasserkraftwerken und Pumpspeicherwerken, welche mit billigstem Abfallstrom betrieben werden, zu übertragen. Es wäre nicht möglich, an Stelle von Reservemaschinen in jedem einzelnen Kraftwerk wenige Reserven für alle Kraftwerke zusammen bereitszustellen und dadurch Maschinenleistung zu sparen, sowie durch die Erhöhung der Benutzungszeiten als weitere Folge einer glücklichen Durchmischung der zeitlich verschiedenen Beanspruchung der Werke durch die Abnehmerschaft Maschinenleistung für die Übernahme neuer Dauerlieferungen frei zu machen, die für die vorhandene Bedarfsdeckung schon in Anspruch genommen war, als die Werke noch als Einzelwerke liefen.

Die wirtschaftliche Bedeutung der Zusammenfassung erhellt auch aus der Verhältniszahl von arbeitendem Kapital zur Stromabgabe und der durchschnittlichen Stromeinnahme. Das mit etwa 500 Mill. RM Kapital arbeitende, den Strom auch in vielen dünn besiedelten Gebieten von Niedersachsen, dem Westerwald, der Eifel und dem Hunsrück verteilende RWE repräsentiert etwa 25 % der Stromabgabe in öffentlichen deutschen Elektrizitätswerken, bei denen aber unverhältnismäßig viel mehr, und zwar 8 Mrd. RM (s. Nr. 36 Bl. 444/Februar 1935 der Arbeitsgemeinschaft zur Förderung der Elektrowirtschaft, Berlin) investiert sind. Daher war es dem RWE, das von jeher eine abnehmerorientierte Preispolitik betrieben hat, auch möglich, seine Abnehmerschaft zu einem Durchschnittserlös je Kilowattstunde zu beliefern, der bei nur etwa 30 % des Durchschnittserlöses großer städtischer Werke und bei etwa 50 % des Durchschnittserlöses großer Überlandwerke liegt.

Auch bezüglich der Sicherheit unterliegt es keinem Zweifel, daß isolierte Einzelkraftwerke gegenüber den eine gegenseitige Reserve bildenden gekuppelten Kraftwerken der Verbundwirtschaft erheblich im Nachteil sind. Denn isolierte Werke können bei Störungen, die nicht immer zu vermeiden sind, auf keine fremde Hilfe rechnen, während in der Verbundwirtschaft der Ausfall jedes Kraftwerkes durch andre mit ihm durch Fernleitungen gekuppelte gedeckt werden kann.

Nicht unerwähnt darf endlich bleiben, daß bei einer elektrischen Aufteilung Deutschlands in Einzelkraftwerke, also bei Nichtvorhandensein von großen Landesversorgungen, die großen nationalen Fragen, wie der Abtransport und die Verteilung von 400 Mill. kWh Saarstrom über ganz Deutschland — worauf noch kürzlich der Leiter des Amtes für Technik, Dipl.-Ing. *Seebauer*, in einem Aufsatz („Deutsche Technik" Heft 3, März 1935) hingewiesen hat — und die volle Ausnutzung der süddeutschen Wasserkräfte bzw. deren Transport nach dem industriereichen Norden nicht gelöst werden könnten.

[2393]

WIRTSCHAFTSDYNAMIK

Im Anschluß an den im Januarheft gebrachten Spitzenaufsatz, der den Problemkreis und das Aufgabengebiet der „Wirtschaftsdynamik" in den großen Zusammenhängen behandelt, wurde im Märzheft die Bedeutung des Auftriebs- und Ausgleichsvorganges im Zuge jeder wirtschaftlichen Betätigung und damit auch jeder wirtschaftlichen Wertbildung an Hand eines Beispiels gezeigt.

Die nachfolgende Arbeit ergänzt das bereits im Märzheft Gesagte nach der Seite der Kapital- und Kreditwirtschaft hin, in denen jede wirtschaftliche Betätigung und damit auch jede wirtschaftliche Wertbildung nicht nur ihren Niederschlag, sondern auch einen wesentlichen Teil ihrer Voraussetzungen findet.

Fall A 12 Kapital und Kredit

Jede wirtschaftliche Wertbildung spielt sich stets auf den drei folgenden Stufen ab:

1. Stufe der Wertbildung, bedingt durch die Entstehung des Dinges (Gegenstand, Sache, Recht usw.)

Von Natur und Geschichte werden in bezug auf den artlichen, räumlichen und zeitlichen Gesamtzusammenhang ganz bestimmte Gebilde zur Verfügung gestellt, unabhängig davon, welche Verwendungsmöglichkeiten in ihnen liegen.

2. Stufe der Wertbildung, bedingt durch die Erstellung des Gutes (Erzeugnis, Werk, Dienst usw.)

Durch menschlichen Wagemut und menschliche Schöpferkraft wird aus dem von Natur und Geschichte zur Verfügung gestellten Gebilde ein ganz bestimmtes Erzeugnis für menschliche Zwecke geschaffen. Das Ding wird in den artlichen, räumlichen und zeitlichen Zusammenhängen des menschlichen Lebens verwendungsfähig gemacht, unabhängig davon, welche Wirkung durch die praktische Verwendung der so geschaffenen Lebensgüter erzielt werden wird.

3. Stufe der Wertbildung, bedingt durch die wechselseitige Bestimmung des Wertes

Durch menschliches Ziel- und Verantwortungsbewußtsein und menschliches Nutzungsgeschick wird das zunächst von Natur und Geschichte zur Verfügung gestellte Gebilde, dann aber durch menschlichen Wagemut und menschliche Schöpferkraft geschaffene Erzeugnis in den Dienst des menschlichen Lebensstandes und Lebenszieles gestellt und damit zum wirklichen Wert.

Nicht jedes verfügbare Ding ist somit ein Gut, nicht jedes verwendbare Ding (Gut) auch ein Wert, da jeder Wert letzten Endes davon abhängig ist, was der Mensch auf der einen Seite den ihm von Natur und Geschichte gegebenen Möglichkeiten (das sind die Dinge biodynamisch, d. h. lebendig gesehen) abzuringen vermag, auf der andern Seite mit dem so Errungenen (das sind die Güter biodynamisch, d. h. lebendig gesehen) praktisch anzufangen versteht.

Es ist wichtig, sich diese Voraussetzungen und Stufenfolgen einer jeden Wertbildung ständig vor Augen zu halten, wenn man sich mit den Kapital- und Kreditverhältnissen einer Wirtschaft befaßt. Denn nur zu oft entstehen bei ihrer Erörterung Mißverständnisse und Trugschlüsse lediglich daraus, daß man die Entstehungsgeschichte des wirtschaftlichen Wertes und die damit verbundenen Voraussetzungen jeder Wertbildung vergißt. Ganz besonders wichtig aber werden diese Zusammenhänge, wenn man das einer Wirtschaft zur Verfügung stehende Kapital (Summe der an die betreffende Wirtschaft jeweils gebundenen Werte) zu untersuchen beginnt oder mit andern Worten das, was wir im Rahmen dieser Zeitschrift mit Kapitalwirtschaft bezeichnen.

Ein Beispiel mag zur Erläuterung der Bedeutung dieser Zusammenhänge genügen. Zwei Wirtschaften können über die gleiche Menge an „Dingen" verfügen und doch sehr unterschiedliche „Güter" besitzen, da die letzteren nicht nur durch das Maß der Dinge an sich, sondern darüber hinaus durch den Grad ihrer Verwendbarkeit für die individuellen Lebenszwecke der betreffenden Wirtschaft bestimmt werden. Zwei Wirtschaften können aber auch über die gleichen „Güter" verfügen und doch sehr unterschiedliche „Werte" besitzen, da für die letzteren nicht nur die Verwendbarkeit, sondern die Nutzung im Sinne des individuellen Lebensstandes und Lebenszieles der betreffenden Wirtschaften maßgebend ist. Was für den Vergleich zweier verschiedener Wirtschaften gilt, ist auch für den Vergleich zweier verschiedener Zeitspannen im Leben ein und derselben Wirtschaft zutreffend. Auch hier bestimmt nicht das Maß der Verfügbarkeit bzw. der Grad der Verwendbarkeit allein den Wert der vorhandenen, d. h. überkommenen oder neu entstehenden Dinge und Güter, sondern letzten Endes erst das, was der schaffende und nutzende Mensch im Sinne seines Lebensstandes und Lebenszieles damit anzufangen versteht.

Infolgedessen ist auch die Wertbildung jeder Wirtschaft nicht nur ständig im Fluß (Lauf der Dinge), auch nicht nur ständig im Werden (Entstehen und Vergehen der Güter), sondern darüber hinaus dem Wandel der Zeiten (Wechsel der Werte) unterworfen, da jede Zeitspanne der Menschengeschichte ihre eigenen Möglichkeiten, Fähigkeiten und Auffassungen hat. Trotzdem unterliegt die Dynamik der Wertbildung und damit auch die der Kapitalwirtschaft wie jede Dynamik des Lebens den ewig wirksamen großen Natur- und Lebensgesetzen, die erkannt und beherrscht werden müssen, wenn man die Dynamik der Wirtschaft praktisch beherrschen will.

Bereits im Märzheft ist dargelegt worden, daß jeder Wertbildungsvorgang und damit auch jede Kapitalbildung, im Zusammenhange ihrer Grundvorgänge gesehen, in zwei Hauptabschnitte zerfällt:

a) den Auftrieb, der zur wechselseitigen Beschaffung und Bereitstellung des Sozialproduktes und Sozialertrages führt und mit der Erfolgsmöglichkeit auch eine Anspannung des betreffenden Wirtschaftskörpers bringt, die durch die mit dem Auftriebsvorgang verbundene Kreditbildung entsteht (vgl. Techn. u. Wirtsch., Heft 9/1934, S. 270 ff.),

b) den Ausgleich, der zur wechselseitigen Inanspruchnahme und Verwendung des Sozialprodukts und Sozialertrags führt und mit dem tatsächlichen Erfolg des betreffenden Gesamtwirtschaftsvorganges auch eine Entspannung bringt, in der der Grad des Ausgleichs zum Ausdruck kommt.

Es versteht sich von selbst, daß in einer erst einmal ins Leben getretenen Wirtschaftsgemeinschaft niemals eine völlige Entspannung erfolgen kann. Denn das wäre gleichbedeutend mit Tod. Wie jedes Leben muß naturgemäß auch das einer Wirtschaft ständig unter mehr oder weniger starker Anspannung stehen, da jeder Wirtschaftsvorgang noch vor Beendigung des vorhergehenden sich in wechselnder Folge an diesen reiht, die einzelnen Vorgänge sich somit überdecken und überschneiden, wodurch eine ständige, wenn auch im Grade wechselnde Spannung entsteht. Im einzelnen wird hierauf in späteren Arbeiten noch näher einzugehen sein. Festgehalten werden muß in diesem Zusammenhang nur die Art und Weise, wie bzw. in welcher Reihenfolge der wirtschaftliche Wert und damit das Neukapital entsteht.

In den im Märzheft veröffentlichten Abb. 1 und 2, die zum besseren Verständnis für den Leser hier nochmals gebracht werden, war der Vorgang der Neukapitalbildung in den drei Hauptpunkten bereits dargestellt worden. Am Anfang (E 0 bzw. V 0) sind noch kein Kapital, sondern nur Kapitalbildungsmöglichkeiten sowie menschlicher Wagemut und menschliche Schaffenskräfte vorhanden, die zur ersten Stufe der Wertbildung (E I bzw. V I) im Auftriebe führen.

Gebildet wird im Auftrieb zunächst nur Geldkapital (E I), dessen Gegenwert in einer Forderung (Rechtsanspruch) auf einen entsprechenden Anteil am Sozialprodukte besteht, die aber erst dann erfüllt werden kann, wenn der Eigentümer sich auch der Verpflichtung zum Erwerb des Sozialprodukts unterzieht. Das ist wich-

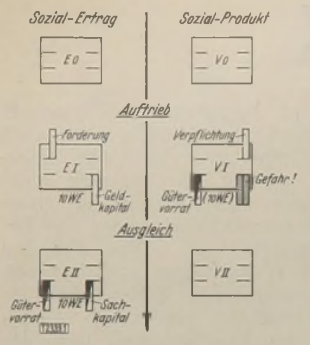

Abb. 1. Der Wirtschaftsvorgang ist im Wirkungsbereich der Ersteller (E II) zum Ausgleich gekommen

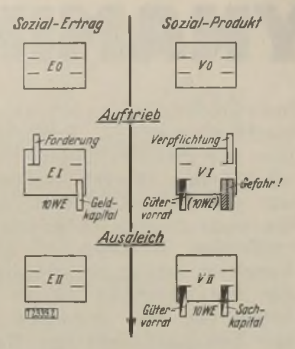

Abb. 2. Der Wirtschaftsvorgang ist im Wirkungsbereich der Verwender (V II) zum Ausgleich gekommen

tig und wird im nationalen wie internationalen Wirtschaftsleben nur zu häufig vergessen.

Demgegenüber hat auch der dem Ersteller des Sozialprodukts (E) gegenübergestellte Verbraucherkreis nicht nur die Verpflichtung (V I) zur Gegenleistung (Zahlung), sondern darüber hinaus auch den Rechtsanspruch (Forderung), daß der von ihm zur Verfügung zu stellende Gütervorrat zwecks Ermöglichung der Zahlung auch abgenommen wird (Abb. 1). Andernfalls kann der Ausgleich nur durch Fortsteuerung der Forderung (E I) oder Streichung der Verpflichtung (V I) erfolgen (Abb. 2) [1]).

Zum Ausgleich gebracht wird der Wirtschaftsvorgang in der zweiten Stufe (E II bzw. V II) nämlich erst dann, wenn das Geldkapital (E I in Abb. 1 und 2) vollständig in Sachkapital (E II in Abb. 1 bzw. V II in Abb. 2) umgewandelt ist. Erst dann ist also mit dem Ausgleich auch der Abschluß des gesamten Wirtschaftsvorgangs erreicht. Solange das nicht der Fall ist, bleibt das Geldkapital als Niederschlag nicht beendeter Wirtschaftsvorgänge in den Kanälen und Organen der Wirtschaft stecken. Überaltert es oder nimmt es im Verlaufe der Wertbildung zu große Anteile des Sozialertrages in Anspruch, so wird dadurch nicht nur die natürliche wirtschaftliche Betätigung der betreffenden Gemeinschaft erschwert, sondern es werden auch zusätzliche Anspannungen des gesamten Wirtschaftskörpers verursacht, die zu Krisenerscheinungen, ja zu Zusammenbrüchen führen und damit die Ablagerungen überalterten Geldkapitals von sich aus beseitigen. Es wäre außerordentlich aufschlußreich, würde man einmal im internationalen oder nationalen Wirtschaftsleben die in dieser Hinsicht vorhandenen Ablagerungen alter nicht beendeter, d. h. zum Ausgleich gebrachter Wirtschaftsvorgänge verfolgen. Manch einer der daran Beteiligten würde wahrscheinlich ob des eigenen „Finanzierungsgeschicks" selbst in Erstaunen geraten.

Bei der Betrachtung jedes Wirtschaftsvorganges und jeder wirtschaftlichen Wertbildung ist also stets zu beachten, daß die Bildung von Geldkapital nur eine Zwischen- und Übergangsstufe ist, hinter der im Ausgleich nach E II der Abb. 1 oder V II der Abb. 2 (vgl. hierzu auch die Ausführungen in Techn. u. Wirtsch., Heft 3/1935, S. 82) die Bildung von Sachkapital folgen muß, soll die wirtschaftliche Betätigung und Wertbildung überhaupt zum Abschluß kommen. Diese Erkenntnis berechtigt aber nun nicht etwa zu der Forderung, „Schwundgeld" oder ähnliches mehr einzuführen, um damit „zwangläufig" die Abwicklung des Ausgleichsvorganges sicherzustellen. Denn einmal ist Geld, d. h. hier eine Forderung (vgl. Techn. u. Wirtsch., Heft 10/1934, S. 306 ff.) nicht gleichbedeutend mit Geldkapital, weiterhin ist aber eine Wirtschaft kein Automat, sondern ein lebendiger Körper, der sich aus sich selbst heraus auf Gesundung einstellen muß.

Die Bedeutung des hier geschilderten natürlichen Kapitalbildungsvorganges wird in weiten Kreisen derer, die sich praktisch oder theoretisch mit Wirtschaft befassen, noch keineswegs genügend gewürdigt. Vor allem wird der grundsätzliche Unterschied vielfach nicht richtig erkannt, der zwischen dem Kapitalbildungsvorgang in Abb. 1 (überwiegend im Bereich der Privatwirtschaft zu finden) und dem in Abb. 2 (überwiegend im Bereich der öffentlichen Wirtschaft zu finden) besteht. Die Unterschiede, insbesondere auch die sich hierdurch als notwendig erweisenden unterschiedlichen Mittel und Wege der Kapital- und Kreditwirtschaft, sind von entscheidender Wichtigkeit, können jedoch im Rahmen dieser Arbeit mangels Raum noch nicht behandelt werden.

Bisher wurde der Kapitalbildungsvorgang und das hiermit verbundene Entstehen (Auftrieb) und Vergehen (Ausgleich) des Kredits nur im Zuge der Neukapitalbildung (Erstellung und Verwendung des Sozialprodukts und Sozialertrags, vgl. Techn. u. Wirtsch., Heft 12/1934, S. 367 ff.) behandelt. In der Wirtschaft kommt aber nicht nur die Bildung von neuen Werten, sondern auch die Verlagerung von alten Werten vor, die dabei noch vielfach einer Veränderung und Umwertung unterworfen sind. Hinzu kommt, daß nicht nur die Sachwerte selbst im Tausch- und Handelsverkehr verlagert werden, sondern darüber hinaus auch noch die Rechte und Pflichten, welche in irgendeiner Weise mit den Sachwerten verknüpft sind.

Grundsätzlich lassen sich folgende Möglichkeiten der Wertneu- bzw. -umbildung unterscheiden, an deren Verlauf gleichzeitig das Entstehen und Vergehen der verschiedenartigsten Kreditschichten gebunden sind:

1. Schicht, Kernschicht, aus der sich stets die Wert- bzw. Kapitalbildung lebendig erneuert:
   Neuwerterstellung im natürlichen Auftrieb und Ausgleich von Sozialprodukt und Sozialertrag (Neukapitalbildung).
   (Entstehen und Vergehen von Forderungen — Geld — aus Neuwertbildung Abb. 1 und 2).
2. Schicht, Grundschicht, in der der Altwert bzw. das Altkapital durch Verlagerung und Umwertung (Auf- oder Abwertung) einem entsprechenden Verwendungszweck zugeführt und damit, soweit dies praktisch möglich ist, in den Dienst des stets sich verändernden menschlichen Lebensstandes und Lebenszieles gestellt wird:
   Altwertverlagerung, verbunden mit dem durch den Handel und Wandel der Altwerte bedingten Auftrieb und Ausgleich.
   (Entstehen und Vergehen von Forderungen — Geld — aus Altwertverlagerungen Abb. 3).
3. Schicht, Deckschicht, in der weder eine Neuwertbildung noch eine Altwertverlagerung vor sich geht, sondern eine Verlagerung in der Kreditverteilung erfolgt.
   Kreditverlagerung, verbunden mit dem durch den Handel und Wandel der Kreditverpflichtungen bedingten Auftrieb und Ausgleich.
   (Entstehen und Vergehen von Forderungen — Geld — aus Kreditverlagerungen Abb. 4).
4. Schicht, Zugschicht, in der weder eine Neuwertbildung oder Altwertverlagerung noch eine Kreditverlagerung vor sich geht, sondern eine Verlagerung in der Kapitalzusammenfassung erfolgt.
   Kapitalverlagerung, verbunden mit dem durch den Handel und Wandel der Kapitalanteile bedingten Auftrieb und Ausgleich.
   (Entstehen und Vergehen von Forderungen — Geld — aus Kapitalverlagerungen Abb. 5).

In sämtlichen Schichten entstehen und vergehen im Zuge der eigentlichen Wertbildung (Neubildung bzw. Umbildung oder Verlagerung) Forderungen (bzw. Verpflichtungen) und damit „Gelder", die in irgendeiner Weise entweder zur öffentlichen Anerkennung (unmittelbare oder mittelbare Diskontierung durch die staatliche Notenbank) drängen oder als „Giralgeld" ihr Leben fristen. Es ist selbstverständlich, daß das Ausmaß der in den einzelnen Schichten vorhandenen Kreditbildung für die Ermöglichung und Auswirkung einer jeden wirtschaftlichen Wertbildung und damit auch die inneren und äußeren Zusammenhänge und Wechselwirkungen der Kapitalwirtschaft von entscheidender Bedeutung ist. Um so mehr, wenn man von seiten der staatlichen Notenbank her durch eine unmittelbare oder

[1]) Die Bedeutung der Angleichung des zu erstellenden Sozialprodukts an den vorhandenen Bedarf wird hieraus unschwer ersichtlich.

mittelbare Diskontierungsmöglichkeit die Verwertung der einzelnen Forderungsarten im ganzen (z. B. durch Bindung an das vorhandene Gold) oder in ihren einzelnen Schichten und Lagen (z. B. durch Beschränkung auf bestimmte Ausmaße oder gar Arten) zu beeinflussen und regeln beginnt. Es ist hier nicht der Platz, näher auf die damit verbundenen Zusammenhänge einzugehen. Festgehalten werden muß jedoch, daß jede unmittelbare wie mittelbare Verlagerung von Werten ebenso zu Kreditbildungen führt, wie dies ursprünglich bereits in der Kernschicht im Zuge der eigentlichen Erstellung und Verwendung des Sozialprodukts und Sozialertrages geschieht.

Der eigentliche Wertbildungsvorgang (Neukapitalbildung) wird also im Rahmen einer Wirtschaft nicht nur durch die mit ihm unmittelbar in Verbindung stehende Kreditbildung überdeckt (vgl. Techn. u. Wirtsch., Heft 9/1934, S. 270 ff.), sondern darüberhinaus noch durch die Kreditbildung, welche nur mittelbar über die Verlagerung der Altsachwerte, der Kreditverteilung und Kapitalzusammenziehung erfolgt. Für jede ziel- und verantwortungsbewußte Wirtschaftsführung ist daher die Aufdeckung und Beherrschung der mit der Kreditbildung zusammenhängenden Vorgänge von ganz besonderer Wichtigkeit, zumal für diese Verlagerungen diejenigen Formen und Wege der Kreditbildung und Kreditdeckung in Frage kommen, welche im Anfang des vorigen Jahrganges (1934, Heft 1 bis 4) im Rahmen der „Wirtschaftsdynamik" behandelt wurden.

In Abb. 3 ist ein Beispiel für die Verlagerung von Altsachkapital (Gütervorrat bzw. Sachkapital bei E I) dargestellt. Will jemand den betreffenden Gütervorrat, z. B. ein Haus von E I erwerben, dann muß er entweder bereits aus einer früheren Leistung einen Anteil am Sozialertrag in Gestalt einer Forderung (Geld) besitzen, mit dem er das von E I erworbene Gut bezahlen kann (diese Möglichkeit ist im Beispiel dargestellt). Oder er muß die ihm obliegende Zahlungsverpflichtung in irgendeiner andern Weise zum Ausgleich bringen. Im ersteren Falle wurde also der Ausgleich in der Neuwertbildung (vgl. Abb. 1 u. 2 E I) nicht unmittelbar zum Abschluß gebracht, sondern gleichsam über die Umwertung bzw. Verlagerung von Altsachkapital geschaltet. Das heißt zwar noch nicht, daß dadurch der Ausgleich überhaupt erschwert werden müßte. Im Gegenteil er könnte sogar dadurch erleichtert werden, so etwa wie der Tropfen im Fluß auch nicht immer den unmittelbaren Weg nehmen muß. Es bedeutet aber in jedem Falle, daß dann der Abgeber von Altsachkapital (E I) bzw. Erwerber der aus der Neukapitalbildung stammenden Forderung (E III) seinerseits unmittelbar oder mittelbar den Ausgleich vollziehen muß, soll die Forderung nicht im Laufe der Wertbildung versanden. Das gleiche gilt für den Fall, wenn der den Sachwert erwerbende Unternehmer (U) nicht von vornherein über eine Forderung verfügt, sondern sie erst aus einer neuen wirtschaftlichen Betätigung erwerben muß (im Bilde nicht dargestellt). Dabei ist es bei dem Erwerb einer solchen Forderung für die Abdeckung der übernommenen Zahlungsverpflichtung (B-, d. h. Buch-Verpflichtung von U II) nicht von vorherrschender Bedeutung, ob die Forderung aus einer Neuwertbildung (Sozialertrag-Sozialprodukt) oder aus einer Altsachwertverlagerung (Verkauf von Altsachwerten) entsteht, so wichtig naturgemäß dies auch für die Gesamtwirtschaft ist. In jedem Falle aber wird mit dem Verlagerungsvorgang von Altsachkapital eine zusätzliche Kreditbildung verursacht, die in sich selbst zum Ausgleich gebracht werden muß, um den Wirtschaftsvorgang zum Abschluß zu bringen (vgl. Techn. u. Wirtsch., 1934, Heft 1 bis 4).

Im Beispiel der Abb. 3 ist die Altsachwertverlagerung gleichzeitig mit einer Aufwertung des Gütervorrates und Sachkapitals verbunden. U zahlt 2 Werteinheiten mehr als der Sachwert ursprünglich bei E zu Buche steht. U zahlt das Mehr, weil ihm das Recht auf den Sachwert von E diesen Betrag „wert" ist, ganz gleich warum dies nun der Fall sein mag. Dasselbe Ding und dasselbe Gut erhält somit plötzlich dadurch einen höheren „Wert", der aber niemals etwas Endgültiges und ewig Bleibendes ist, weil er letzten Endes (s. o.) stets durch das bestimmt wird, was U mit dem erworbenen Gute praktisch anzufangen versteht. Dabei muß der Wert nun nicht etwa nur wirtschaftlichen Zwecken dienen. Auf die Bedeutung derartiger Wertverlagerungen und Umwertungen für die gesamte Kapital- und Kreditwirtschaft wird in späteren Arbeiten noch näher eingegangen werden. Hier kommt es zunächst nur darauf an, ganz allgemein die entsprechenden Zusammenhänge und die sich daraus ergebenden Wechselwirkungen zu zeigen.

Verfügt der den Altsachwert Erwerbende (U) der Abb. 3 ganz oder teilweise nicht über die benötigte Forderung und kann er auch nicht eine solche durch Altsachwertveräußerung oder Neusachwertbildung erwerben, so bleibt ihm noch der Weg übrig, sich entweder auf dem Darlehenswege den betreffenden Betrag zu beschaffen oder dritte an dem Erwerb zu beteiligen. Damit ist aber bereits die Bahn zur Verbreiterung der Kredit- bzw. Kapitalgrundlage beschritten, auf der dann — innerhalb des betreffenden Tausch- und Handelsverkehrs (Markt) — wie bereits erwähnt die zusätzliche Kreditbildung erfolgt.

In Abb. 4 und 5 sind die an der Verbreiterung der Kredit- und Kapitalgrundlagen beteiligten Wirtschaftsträger für verschiedene Entwicklungsstufen dargestellt. Infolge Raummangels wurde für jede Art nur ein Beispiel gewählt und zwar für die Verbreiterung der Kreditgrundlagen die Kreditstreuung (Abb. 4), für die Verbreiterung der Kapitalgrundlagen die Kapitalballung (Abb. 5). Daran festgehalten werden muß aber, daß die Verbreiterung der Kredit- und Kapitalgrundlagen sowohl auf dem Wege der Streuung (Abb. 4) als auch auf dem Wege der Ballung (Abb. 5) stattfinden kann.

In der Abb. 4 ist anschließend an den Vorgang der Neukapitalbildung in Abb. 1 und 2 (E I und V I) die Verbreiterung der Kreditgrundlage auf dem Wege der Streuung in drei Stufen dargestellt. Der an der Erstellung des Sozialproduktes Beteiligte (E I a) verwendet den in Gestalt einer Forderung (Geld) erworbenen Anteil am Sozialertrag nicht zum Erwerb von Sachwerten, sondern leiht die Forderung in irgendeiner Form unmittelbar (z. B. als Hypothekarkredit E I b) oder mittelbar (z. B. über Pfandbriefausgaben und Hypothekarkredit E I c) an die letzten Interessenten (J I b bzw. J I c),

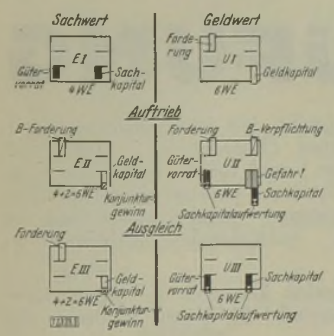

Abb. 3 (links). Der Normalverlauf der Altkapitalumwertung (in der Abbildung Aufwertungsvorgang)

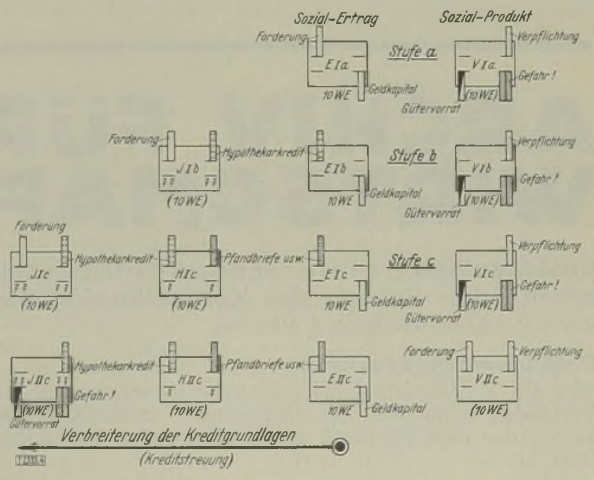

Abb. 4 (rechts) Kreditverlagerung und Wertausgleich (Kreditstreuung)

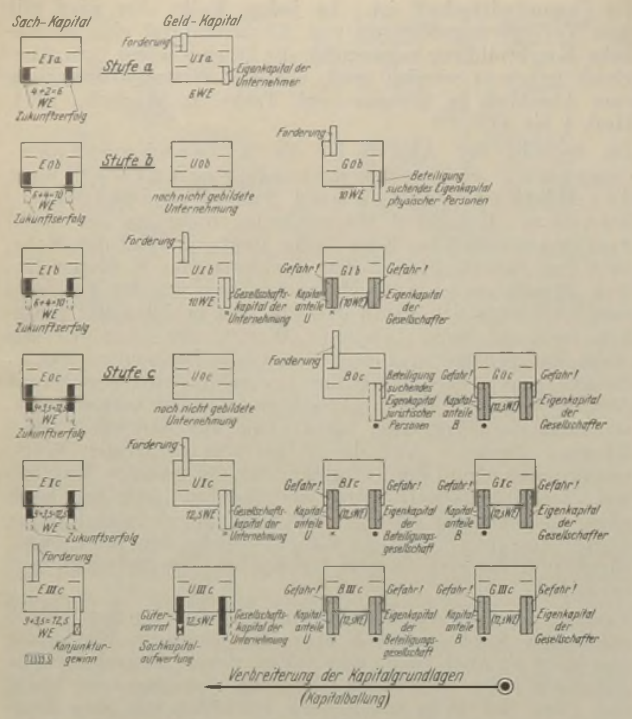

Abb. 5. Kapitalverlagerung und Wertausgleich (Kapitalballung)

gegebenenfalls über die entsprechenden Hypothekenbanken (H I c) als Kredithändler, aus. In dem Augenblicke, wo in dieser Kette eine Kreditform, wie z. B. bei den Pfandbriefen tausch- und handelsfähig wird, ist mit dem entsprechenden Tausch- und Handelsverkehr gleichzeitig der Anstoß zu einer zusätzlichen Kreditbildung (vgl. oben 3. Kreditschicht) gegeben.

Die in Abb. 4 dargestellte Verbreiterung der Kreditgrundlagen auf dem Wege der Streuung vom Ersteller des Sozialprodukts (E) zum Interessenten der Kreditverwertung (J) führt aber selbst dann, wenn J (J II c) das zum Verbrauch bereitgestellte Sozialprodukt gegen die entliehene Forderung erworben hat, niemals zum Ausgleich und damit Abschluß des Wirtschaftsvorganges (Stufe c II). Vielmehr muß der endgültige Ausgleich erst aus dem Ausgleich der zwischen den verschiedenen Wirtschaftsträgern bestehenden Spannungen (J II c — H II c — E II c — V II c) erfolgen, was wiederum eine ganze Reihe mehr oder weniger verwickelter Wirtschaftsvorgänge zur Folge hat. Die Verbreiterung der Kreditgrundlagen auf dem Wege der Streuung vom Ersteller des Sozialprodukts zum Kreditinteressenten und Erwerber des Sozialprodukts bringt somit in den natürlichen Wirtschaftsablauf Verwicklungen, die beachtet und beherrscht werden müssen, soll die natürliche Wertbildung nicht irgendwie ins Stocken geraten oder gar ganz unterbunden werden.

In der Abb. 5 ist anschließend an den Vorgang der Altkapitalverlagerung in Abb. 3 (E I und U I) die Verbreiterung der Kapitalgrundlagen auf dem Wege der Ballung in drei Stufen dargestellt. Der den Erwerb der bei E vorhandenen Sachwerte beabsichtigende Unternehmer besitzt in Stufe a noch genügend Mittel (Forderungen) hierzu, während in den Stufen b und c für den Erwerb der benötigten Sachwerte dem einzelnen Unternehmer nicht mehr genügend Mittel zu Verfügung stehen.

In Stufe b tritt infolgedessen an die Stelle des Unternehmers die Unternehmung und damit die juristische Person, die sich die benötigten Mittel durch Verkauf ihrer Kapitalanteile (Eigentumsrechte) an die eine solche Beteiligung suchenden physischen Personen beschaffen muß. Die zunächst noch bei G 0 b vorhandenen Forderungen (Gelder) gehen im nächsten Vorgang an die Unternehmung (U I b) über. Damit ist die erste Verbreiterung der Kapitalgrundlagen erfolgt.

In Stufe c ist eine weitere Verbreiterung der Kapitalgrundlagen zur Darstellung gebracht, wie sie im Verlauf der letzten Jahrzehnte im nationalen und internationalen Wirtschaftsverkehr mehr und mehr eingetreten ist. Die in Stufe b unmittelbar an physische Personen als Kreis der Gesellschafter (G I b) abgegebenen Kapitalanteile werden in Stufe c zunächst einmal von Beteiligungsgesellschaften (z. B. Holdinggesellschaften) übernommen, die ihrerseits wiederum die eigenen Kapitalanteile an physische Personen weiterveräußern, die damit zu Gesellschaftern der Beteiligungsgesellschaften werden. Ganz gleich aus welchen Gründen und zu welchen Zwecken eine derartige Verbreiterung der Kapitalgrundlagen auf dem Wege der Ballung vorgenommen wird, ob zwecks Machtsteigerung, Mittelvermehrung oder a. m., stets ist — im Zusammenhang der vorher gemachten Ausführungen — dabei zu beachten, daß mit dem Augenblicke, wo ein Kapitalanteil tausch- und handelsfähig wird, mit dem entsprechenden Tausch- und Handelsverkehr gleichzeitig der Anstoß zu einer zusätzlichen Kreditbildung (vgl. oben 4. Kreditschicht) gegeben wird.

Zum Unterschiede aber von dem in Abb. 4 dargestellten Kreditstreuungsvorgang spielt sich hier in Abb. 5 in jeder Stufe der eigentliche Auftrieb und Ausgleich zunächst stets zwischen dem ursprünglichen Sachwertbesitzer (E) und der erwerbenden Unternehmung (U) ab. Oder mit andern Worten der Tausch- und Handelsvorgang wird in der hierdurch gegebenen Wirtschaftszone zusammengeballt. Dabei darf aber nicht übersehen werden, daß die Verbreiterung der Kapitalgrundlagen auf dem Wege der Ballung stets auch eine Verlagerung der „Forderungen" von G über B nach U bedeutet, die in letzterem Punkte (U) zwar zusammengeballt werden, aber in dem ersteren Punkte (G) erst einmal aus dem eigentlichen Werterstellungs- oder Wertverlagerungsvorgang erworben werden müssen, um überhaupt in einer derartigen Weise zusammengefaßt werden zu können. Und hierbei tritt dann abermals der bereits früher wiederholt erwähnte Gesichtspunkt in den Vordergrund, ob und inwieweit durch die Verlagerungen dieser Forderungen der endgültige Ausgleich in der Wertbildung mittelbar zum Abschluß gebracht werden kann bzw. ob und inwieweit die wirtschaftliche Wertbildung ins Stocken gerät oder gar ganz unterbunden wird. *Bredt* [2339]

ARCHIV FÜR WIRTSCHAFTSPRÜFUNG

Kostenaufbau in einem nach dem Verlagssystem arbeitenden Betrieb der Konfektionsindustrie

Von Dipl. rer. pol. FR. MAYER, München

Gesamtkostengestaltung

Aus den Kosten der Fabrikation, der Verwaltung und des Vertriebes setzen sich die Gesamtkosten zusammen, denen wieder der Gesamtumsatz gegenüberzustellen ist (Zahlentafel 4).

Der Fabrikationsaufwand (gleich den Fabrikationskosten) gliedert sich in: Grundkosten (Zutaten und Stoffe wie Knöpfe, Tressen, Perlen usw.) und Löhne für außer dem Hause geleistete Arbeit — letzteres bedingt durch die Fabrikationsform des Verlagssystems — und sonstige noch im Fabrikationsbetrieb selbst entstehende Fabrikationsunkosten (Zahlentafel 1).

Zu den Kosten der Fabrikation kommen die allgemeinen Verwaltungsunkosten (Zahlentafel 2) hinzu, in denen die

Zahlentafel 1. Fabrikationsunkosten
(zu Zahlentafel 4 Gesamtkosten des Erzeugnisses)

Kostenarten	1933 in RM	1933 in % vom Umsatz
1. Persönliche Unkosten, d. s. Gehälter der an folgenden Betriebsstellen beschäftigten Angestellten:		
Materialeinkauf	1 800	0,12
Abnahme	12 600	0,84
Einrichtung	6 900	0,46
Kalkulation	1 500	0.10
Persönlich	22 800	1,52
2. Sachliche Unkosten		
Miete (für die Räume, in denen die Angestellten unter Ziffer 1 tätig sind)	5 250	0,35
Modellspesen (soweit sie nicht durch Wiederverkauf der Modelle gedeckt werden können)	1 500	0,10
Sonstige kleine Ausgaben (z. B. Transportkostenanteil usw.)	7 200	0,48
Sachlich	13 950	0,93
Fabrikationsunkosten	36 750	2,45

Zahlentafel 2. Allgemeine Verwaltungsunkosten
(zu Zahlentafel 4 Gesamtkosten des Erzeugnisses)

Kostenarten	1933 in RM	1933 in % vom Umsatz
1. Persönliche Unkosten	12 000	0,80
2. Sachliche Unkosten		
Aufwandentschädigung	2 100	0,14
Miete	1 650	0,11
Reparaturen (am Inventar)	1 800	0,12
Geschenke	1 500	0,10
Auto	3 300	0,22
Porto-, Telegramm-, Telefon-Spesen	1 650	0,11
Drucksachen	900	0,06
Inserate	300	0,02
Kassen u. Versicherung	1 950	0,13
Sonstiges	3 600	0,24
Sachlich	18 750	1,25
Allgemeine Verwaltungsunkosten	30 750	2,05

Zahlentafel 3. Kosten des Vertriebes
(zu Zahlentafel 4 Gesamtkosten des Erzeugnisses)

Kostenarten	1933 in RM	1933 in % vom Umsatz
1. Persönliche Unkosten		
Gehälter	17 250	1,15
Provisionen	15 600	1,04
Sonstiges	3 900	0,26
Persönlich	36 750	2,45
2. Sachliche Unkosten		
Miete	2 700	0,18
Reisespesen	4 650	0,31
Auto	450	0,03
Fahrstuhl	150	0,01
Lagerarbeiten	300	0,02
Verpackung	3 900	0,26
Reklame	150	0,01
Drucksachen	150	0,01
Porto	450	0,03
Fracht, Zoll, Spesen, Ausfuhrbew.	21 600	1,44
Transportversicherung	600	0,04
Sonstiges	4 650	0,31
Sachlich	39 750	2,65
Kosten des Vertriebes	76 500	5,10

Gehälter der leitenden Angestellten, der Buchhaltung usw. sowie die dafür aufzuwendenden Sachkosten (Miete, Material) enthalten sind.

Schließlich sind die Vertriebskosten (Zahlentafel 3) zu berücksichtigen, die alle für den Vertrieb und den Versand aufgelaufenen Kosten enthalten. Die einzelnen Posten können aus den Aufstellungen ersehen werden.

Vorkalkulation

Die Vorkalkulation in der Damenkonfektion bezieht sich stets auf eine Reihe gleichartiger Stücke; sie ist also Serienkalkulation. Eine stückweise Fabrikation würde wegen der Stoffausfälle usw. viel zu teuer kommen. Die verschiedenen Größen, in denen das gleiche Stück angefertigt wird, werden entsprechend berücksichtigt dadurch, daß eine Anzahl Stücke in mehreren verschiedenen Größen zusammen kalkuliert und der Durchschnitt als Einzelpreis festgesetzt wird.

Zweck der Vorkalkulation ist: Berechnung der Serienkosten und der Preise der einzelnen Erzeugnisse. Nachfolgend die heute meist übliche Vorkalkulation eines mit normalen Spesen arbeitenden Betriebes mittlerer Größe ($1\frac{1}{2}$ Mill. RM Umsatz):

Vorkalkulation für eine Serie von 5 Stück in verschiedenen Größen

	RM
Stoffe	52,50
Zutaten 15 m zu 3,50	36,00
	88,50
+ 10 % Abfallreserve	8,85
Materialkosten	97,35
Lohn	18,00
+ 10 % für Ausfälle	1,80
Material- + Lohnkosten	117,15
+ 20 % Gemeinkosten	23,40
Selbstkosten	140,55
+ 10 % Gewinn	14,06
Verkaufspreis für 5 Stück	154,61
rd.	155,00
Somit je Stück	31.00

Zahlentafel 4
Gesamtkosten des Erzeugnisses (Betriebes)

Kostenarten	1933 1. Insgesamt RM	1933 2. In % vom Umsatz %	1933 3. Durchschnitt der Stückkosten „aller" Serien: (Spalte 1 dividiert durch 50 000 Kleider) RM
Material (Stoffe u. Zutaten)	901 500	60,10	18,03
Lohn (für außer dem Hause geleistete Arbeit)	288 750	19,25	5,78
Grundkosten	1 190 250	79,35	23,81
Fabrikationsunkosten (s. Zahlentafel 1)	36 750	2,45	0,73
Kosten der Fabrikation (Fabrikationsaufwand)	1 227 000	81,80	24,54
Allgem. Verwaltungsunkosten (s. Zahlentafel 2)	30 750	2,05	0,62
Finanzunkosten	31 500	2,10	0,63
Abschreibungen	8 400	0,56	0,16
Betriebssteuern	2 550	0,17	0,05
Kosten der Verwaltung (der Betriebsbereitschaft)	73 200	4,88	1,46
Kosten der Herstellung (Kosten der Fabrikation und der Verwaltung)	1 300 200	86,68	26,00
Kosten des Vertriebes (s. Zahlentafel 3)	76 500	5,10	1,53
Umsatzsteuer	7 800	0,52	0,16
Selbstkosten	1 384 500	92,30	27,69
Gewinn	115 500	7,70	2,31
Umsatz (Verkaufspreis)	1 500 000	100	30,00

Die Aufschläge von je 10 % auf die Material- und die Lohnkosten werden im ersten Fall zum Ausgleich der Differenz des infolge von Verlusten aus Verschnitt, Dekatur, Stoffehlern usw. hinter dem verbrauchten Material mengenmäßig zurückbleibenden verarbeiteten Materials gemacht, beim Lohn zur Sicherung evtl. Lohnsteigerungen im Laufe der Saison. Diese üblichen Aufschläge ermöglichen einen Vergleich der einzelnen Posten der Vormit denen der Nachkalkulation, ohne welchen die Nachkalkulation der Vorkalkulation nicht nutzbar gemacht werden kann.

Die üblichen Aufschläge brauchen nicht immer dem tatsächlichen Verlust zu entsprechen; es ist vielmehr sehr oft der Fall, daß sie unter „normalen" Verhältnissen eine gewisse Gewinnreserve enthalten.

Das Verhältnis der Grundkosten (Material + Lohn) zum Bruttoaufschlag (20 % Gemeinkosten + 10 % Gewinn) beträgt: 75,75 zu 24,25.

Nachkalkulation

Die Nachkalkulation stellt für den Gesamtumsatz eines bestimmten Zeitabschnittes Kosten und Ertrag fest; sie ist im Gegensatz zur Vorkalkulation eine Gesamtkalkulation. Die Verhältniszahlen der Nachkalkulation sind Durchschnittszahlen; es braucht daher kein Stück aus der Produktion das Verhältnis von Material, Lohn und Gemeinkosten aufzuweisen, das die Nachkalkulation für den Umsatz angibt.

Wenn auch die Nachkalkulation im Gegensatz zur schätzenden Vorkalkulation Wirklichkeitsrechnung ist, so wird sie vielfach, da sie nicht, wie die unentbehrliche Vorkalkulation mit der Einzelarbeit (Stück—Serie) in enger Verbindung steht, sondern lediglich den Gesamtverlauf der Geschäftstätigkeit aufzeichnet und hierdurch nur betriebskontrollierende Bedeutung gewinnt, recht vernachlässigt.

Es gilt nun, in der Nachkalkulation die „wirkliche" Kostengestaltung festzustellen, was durch eine Berechnung der im Laufe eines bestimmten Zeitabschnittes entstandenen Kosten in ihrem Verhältnis zum Umsatz geschieht. Zweck der Nachkalkulation ist die Berechnung der Kosten und der Rentabilität des Gesamtbetriebes. Zahlentafel 4 enthält die Nachkalkulation der: I. Fabrikationsunkosten, II. Allgemeinen Verwaltungsunkosten, III. Kosten des Vertriebes und IV. Gesamtkosten.

Wie aus dieser Gesamtkostenaufstellung ersichtlich wird, beträgt das „wirkliche" Verhältnis von Grundkosten und Bruttoaufschlag 79,35 zu 20,65 %, während dasjenige der Vorkalkulation 75,75 zu 24,25 % ergab.

Ein Vergleich des Stückkostendurchschnitts (Sp. 3) mit dem Einzelpreis des Serienstücks der Vorkalkulation zeigt die gleiche Differenz zwischen Kalkulations- und tatsächlichem Verkaufspreis; sie ist auf Verkäufe unter Kalkulationspreis zurückzuführen. Es ergibt sich hieraus ferner die Berechtigung eines Risikoaufschlages von 10 % bei der Vorkalkulation. [2221]

WIRTSCHAFTSBERICHTE

Die deutsche Wirtschaft im April 1935

Wir haben bereits wiederholt in unsern monatlichen Wirtschaftsberichten betont, daß jeder gesunde wirtschaftliche Aufbau und Aufstieg nur auf dem Wege über den Ausbau der Anlagen und die Verbesserung der Ausrüstung eines Volkes erfolgen kann, sofern diese nur dem Aufbau und Aufstieg des Volkes zu dienen vermögen. Wir haben des weiteren in diesem Zusammenhange darauf hingewiesen, daß jede Verbrauchsbelebung, sofern erst einmal der notwendige Lebensbedarf eines Volkes sichergestellt ist, stets von der Wirtschaftsentwicklung, die sich aus dem Anlagenausbau und der Ausrüstungsverbesserung ergibt, getragen werden muß. Sie darf also nicht, wie das in dem letzten Jahrzehnt schon wiederholt geschah, künstlich und über Gebühr aufgebläht werden, wenn nicht mehr oder weniger schwere Rückschläge die gesamte Wirtschaft in den Grundfesten erschüttern sollen. Anlagenausbau und

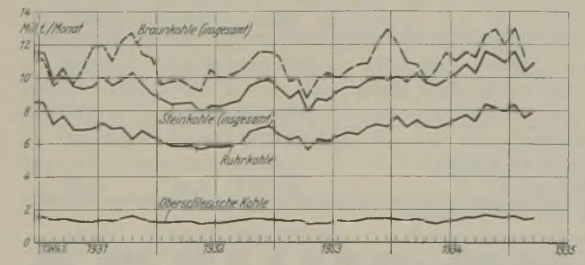

Abb. 1. Kohlenförderung in Deutschland

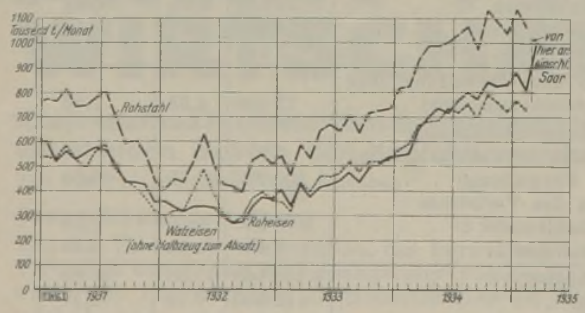

Abb. 2. Eisengewinnung in Deutschland

Ausrüstungsverbesserung, ganz gleich auf welchen Gebieten sie nun erfolgen, stellen somit den tragenden Grund jeder Volkswirtschaft dar, aus dem jede Verbrauchsentwicklung erstehen sollte.

Der Kampf gegen die Arbeits- und Erwerbslosigkeit wurde bekanntlich vor mehr als zwei Jahren mit dem Arbeitsbeschaffungsprogramm der Reichsregierung und unter weitgehendem Einsatz des öffentlichen Kredites begonnen. Dadurch wurde von vornherein der Schwerpunkt aller Maßnahmen in die Erzeugung und Versorgung mit Anlage- und Ausstattungsgütern gelegt, der Wiederaufbau der Wirtschaft also auch hier von der Seite des tragenden Nährbodens aus in Angriff genommen.

Übereifer und Spekulation haben im Frühjahr 1933 zur ersten übertriebenen Steigerung in der Verbrauchsgüterversorgung geführt, auf die im Sommer und Herbst 1933 alsbald ein Rückschlag einsetzte. Die zweite Übersteigerung hat im Frühjahr 1934 die Verknappung an ausländischen Rohstoffen und die im Zusammenhang hiermit einsetzenden Übereindeckungen gebracht, Vorgänge, über die wir bereits wiederholt eingehend berichteten (zuletzt in Techn. u. Wirtsch., Heft 3/1935, S. 83). Auch auf diese Übersteigerungen sind erfreulicherweise bereits im Sommer und Herbst 1934 scharfe Rückschläge erfolgt.

Inzwischen ist, getragen von dem mehrjährigen Arbeitsbeschaffungsprogramm der Reichsregierung verbunden mit dem weitgehenden Einsatz des öffentlichen Kredits sowie von der dadurch angestoßenen Steigerung in der privatwirtschaftlichen Versorgung mit Anlagen- und Ausrüstungsgütern, die Herstellung der letzteren ständig gestiegen. Zunächst (bis Herbst 1933) wirkten sich die Belebungsmaßnahmen nur langsam aus, dann setzte eine starke Aufwärtsbewegung (bis gegen Mitte 1934) ein, um von hier ab wiederum einem langsameren Aufstiege Platz zu machen.

Es versteht sich von selbst, daß ein Regierungsprogramm, welches zusätzliche Arbeits- und Erwerbsmöglichkeiten in so gewaltigem Maße wie das Arbeitsbeschaffungsprogramm der Reichsregierung vorsieht, nicht in der gleichen Weise in alle Ewigkeit fortgesetzt werden kann. Einmal wird hier die zusätzliche Arbeitsbeschaffung ein vorläufiges Ende nehmen und wiederum einer normalen Versorgung und Betätigung der öffentlichen Hand Platz machen, um so mehr als Wirtschaftskrisen auch in der Zukunft auftreten können und der Staat seine zusätzlichen Kräfte und Mittel zu ihrer Bekämpfung

sammeln und bereitstellen muß. Es kommt also heute darauf an, den Anlagenausbau und die Ausrüstungsverbesserung rechtzeitig auf die privatwirtschaftliche Güterversorgung umzustellen, um hierdurch den Ausfall zu decken, der einmal durch die vorläufige Beendigung der zusätzlichen staatlichen Arbeitsbeschaffung eintreten wird.

Daraus folgt, daß es sich bereits heute verbietet, auch in der Anlagengütererzeugung als Ganzes den Auftrieb etwa wie im letzten Jahre mit Macht zu entfesseln. Vielmehr kommt es auf die möglichst frühzeitige und reibungslose Einleitung der vorher erwähnten Umstellung an, bei der gegebenenfalls auch die Förderung der Ausfuhr und der Ausbau der eigenen Rohstoffversorgung — beide privatwirtschaftlich aufgezogen — gute Dienste zu leisten vermögen.

Daraus folgt aber weiterhin, daß nicht nur der Aufstieg der Wirtschaft als Ganzes gesehen aller Voraussicht nach zukünftig in wesentlich gemäßigterem Tempo erfolgen wird, als dies in den vergangenen Jahren geschah, sondern auch zur Bekämpfung der restlichen Arbeits- und Erwerbslosigkeit andere Wege beschritten werden müssen, als sie die Wirtschaftsbelebung bisher zuließ. Dabei ist nicht nur etwa an die Entwicklung von Arbeitsdienst und Wehrpflicht zur Aufnahme der jungen Jahrgänge zu denken, sondern auch u. a. an den ziel- und verantwortungsbewußten Neuaufbau einer Rentnerschicht zur Aufnahme der älteren Jahrgänge, die zwar das Arbeitserzeugnis verzehrt, aber keine Arbeitsstelle beansprucht oder solche Arbeiten noch zu leisten vermag, die allein geleistet ihren Mann nicht ernähren. Mit der volkswirtschaftlichen Bedeutung des in der Vergangenheit so stark angefeindeten Rentners wird sich die Zukunft noch einmal in verstärktem Maße befassen.

Die oben nur in den großen Zusammenhängen wiedergegebenen Entwicklungslinien sind auch aus dem Verlauf der Kurvenzüge der einzelnen Erzeugnisarten und Wirtschaftszweige erkennbar.

Die Kohlenförderung in Deutschland (Abb. 1) folgt, wenn auch in geringerem Grade, bei der Steinkohle im wesentlichen dem Aufstieg der Anlagengütererzeugung, während die Braunkohle den Saisonausschlägen und der Entwicklung der Hausbrandversorgung folgt.

Stärkster Träger der Anlagengüterversorgung ist die Eisengewinnung in Deutschland (Abb. 2), in der infolgedessen auch der Aufstieg mit am deutlichsten zum Ausdruck kommt.

Im Rahmen der Entwicklung der Kraftfahrzeugproduktion und des Maschinenversandes (Abb. 3) marschiert nach wie vor der von der Reichsregierung besonders betreute Personenwagen an der Spitze. Seit 1934 sind allerdings dem Personenwagen auch die zunächst zurückgebliebenen Lastwagen und Kraftwagen in starkem Maße gefolgt. Der Maschinenversand weist gleichfalls einen ständigen Aufstieg auf.

In der Bauwirtschaft (Abb. 4) ist die ungewöhnliche Spitze im Frühjahr 1934 bemerkenswert, der im Sommer ein scharfer Rückschlag folgt, um erst im Herbst wieder einem Aufstieg Platz zu machen. Erfreulicherweise setzt aber in diesem Jahre die Bautätigkeit auf einer weit höheren Produktionsstufe ein, als sie dem vorigen Jahre als Ausgang diente.

Der Verbrauch an Elektrizität (Abb. 5) folgt der Wirtschaftsbelebung, während die Produktion von Gas aus ihr bemerkenswerterweise so gut wie keinen Gewinn ziehen kann. Die Erdölförderung (Abb. 6) zeigt den Erfolg der gerade in neuester Zeit in verstärktem Maße betriebenen Aufschließungsarbeiten.

Die Entwicklung des Eisenbahnverkehrs (Abb. 7) scheint der Reichsbahn nicht nur ein gesteigertes Frachtgewicht je Güterwagenachskilometer (die Anzahl der Tonnenkilometer ist stärker gestiegen als die der Güterwagenachskilometer) und damit eine verbesserte Wirtschaftlichkeit, sondern auch eine stärkere Beteiligung an dem Kurzstreckenverkehr gebracht zu haben, da die Gesamtwagenstellung stärker als die Anzahl der Güterwagenachskilometer gestiegen ist. Im Wettbewerb mit dem Kraftverkehr scheint also die Reichsbahn langsam wieder Boden zu gewinnen.

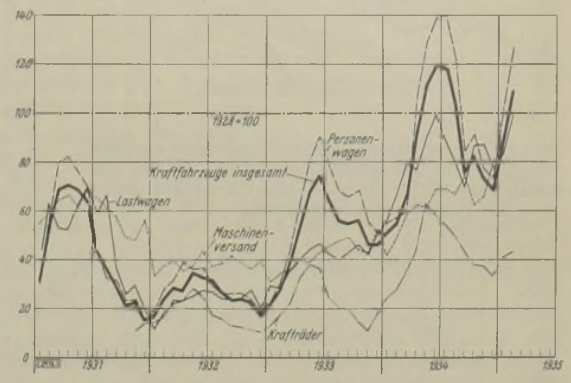

Abb. 3. Produktionskennzahlen des Maschinen- und Kraftwagenbaues

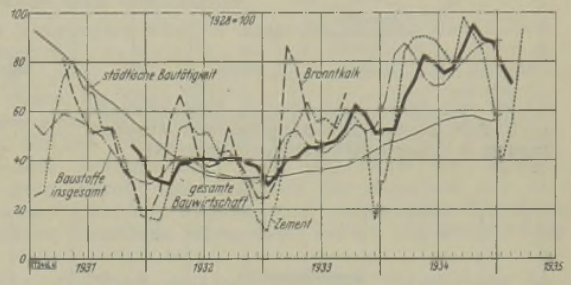

Abb. 4. Produktionskennzahlen der Bauwirtschaft

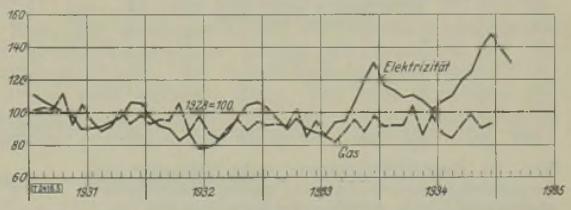

Abb. 5. Produktionskennzahlen für Elektrizität und Gas

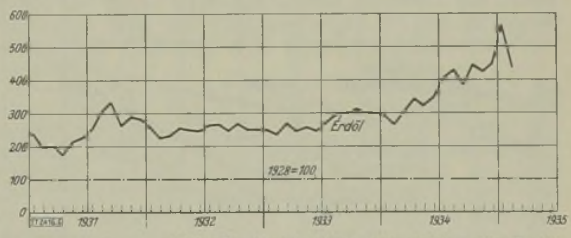

Abb. 6. Produktionskennzahlen für Erdöl

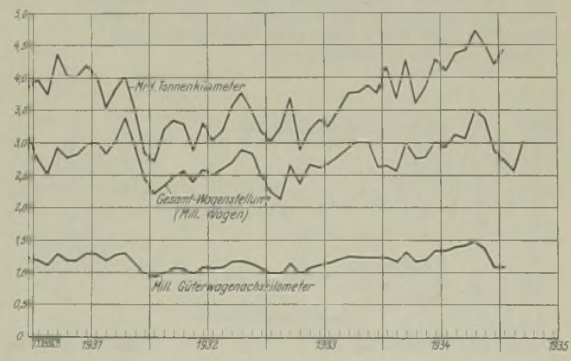

Abb. 7. Eisenbahnverkehr in Deutschland

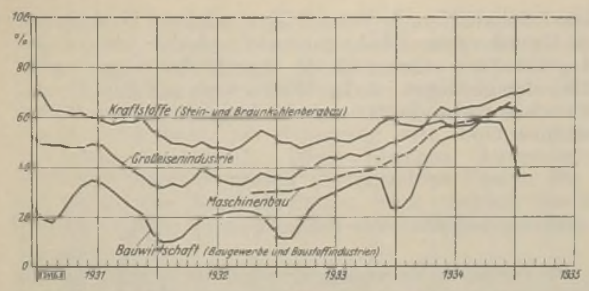

Abb. 8. Beschäftigungsgrad im Bergbau, in der Bauwirtschaft, in der Großeisenindustrie und im Maschinenbau (Zahl der geleisteten Arbeiterstunden in % der Arbeiterstundenkapazität)

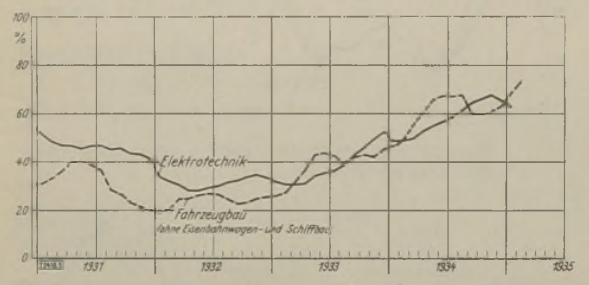

Abb. 9. Beschäftigungsgrad in der Elektrotechnik und im Fahrzeugbau (Zahl der geleisteten Arbeiterstunden in % der Arbeiterstundenkapazität)

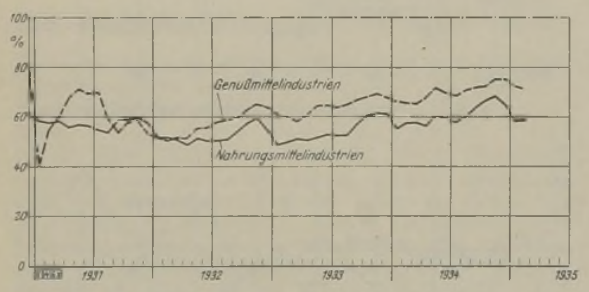

Abb. 10. Beschäftigungsgrad in der Nahrungs- und Genußmittelindustrie (Zahl der geleisteten Arbeiterstunden in % der Arbeiterstundenkapazität)

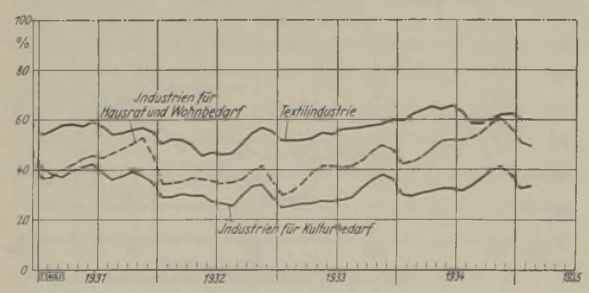

Abb. 11. Beschäftigungsgrad in der Textilindustrie sowie den Industrien für Hausrat, Wohn- und Kulturbedarf (Zahl der geleisteten Arbeiterstunden in % der Arbeiterstundenkapazität)

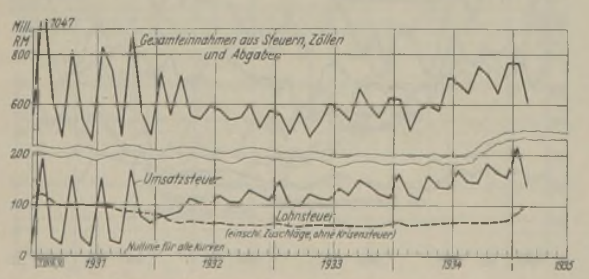

Abb. 12. Steuereinnahmen des Reiches

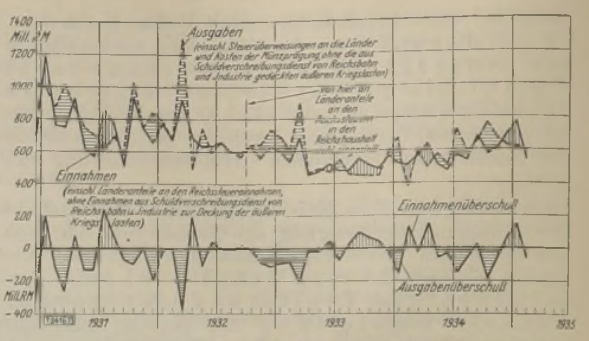

Abb. 13. Einnahmen und Ausgaben des Reiches

Ähnliche Entwicklungen wie die Produktion der Hauptterzeugnisarten zeigt auch der Beschäftigungsgrad der einzelnen Wirtschaftsgruppen, wobei die Anlagen- und Ausrüstungsgüterindustrien (Abb. 8 und 9), wie bereits erwähnt, neuerdings wesentlich stärker am Aufstieg beteiligt sind als die Gruppen der Verbrauchsgüterindustrien (Abb. 10 und 11). Die Textilindustrie (Abb. 11) zeigt deutlich die Wirkung der im Sommer 1934 einsetzenden Rohstoffverknappung und Produktionsdrosselung, während der Industrie für Hausrat und Wohnbedarf offenbar nach wie vor die Ehestandsbeihilfen der Reichsregierung zugute kommen.

Die Wirtschaftsbelebung ist aber nicht nur dem Umsatz und Beschäftigungsgrad der einzelnen Wirtschaftsgruppen, sondern auch dem Staatshaushalte zugute gekommen (Abb. 12), an den bekanntlich nach der Ausgabenseite hin im Zuge der Arbeitsbeschaffung und des allgemeinen Wiederaufbaues mehr und mehr zusätzliche Anforderungen gestellt werden (Abb. 13). Einer der Hauptträger der Staatseinnahmen (Abb. 12) ist nach wie vor die Umsatzsteuer, danach die Lohnsteuer, die sich beide mit zunehmender Umsatz- und Arbeitssteigerung ertragreicher gestalten, aber auch ertragreicher gestalten müssen, wenn zukünftig nicht nur die laufende Ausgabendeckung erfolgen soll, sondern auch alle die Ansprüche erfüllt werden sollen, welche die nächsten Jahre aus den Vorbelastungen heraus an den Reichsetat stellen werden. Hier steht der Führung der Reichsfinanzen noch eine große Aufgabe bevor, die in ihrer Bedeutung von niemandem unterschätzt werden sollte, deren Lösung aber auch der Zusammenfassung aller Kräfte und Mittel unseres Volkes bedarf, weil hier — in dem Bereiche nüchternster Rechnungen — eine der wichtigsten materiellen Grundlagen für den Neuaufbau des deutschen Staates und deutschen Volkes geschaffen werden muß.

Bredt [2416]

Wirtschaftskennzahlen

Gruppe	April 1935	März 1935	Februar 1935
Lebenshaltungskennzahl des Stat. Reichsamtes (neue Berechnung) (1913/14 = 100)	122,3	122,2	122,5
Großhandelskennzahl des Statist. Reichsamtes (1913 = 100)	100,8	100,7	100,9
Baukennzahl (Stat. Reichsamt, neue Berechnung)	—	130,9	132,5
Maschinenkennzahl (Gesamtkennzahl – Stat. Reichsamt 1913 = 100)	—	121,3	121,3

Aktienkennzahl (Stat. Reichsamt) 1. 4. bis 6. 4.: 89,50; 8. 4. bis 13. 4.: 89,03; 15. 4. bis 20. 4 : 89,56; 22. 4. bis 27. 4.: 89,33 ; 29. 4. bis 4. 5.: 88,93.

Erwerbslosenzahlen[1]) (in 1000) am 31. 3. 35. Gesamtzahl 2400

Arbeitslosenversicherung	Krisenfürsorge	Wohlfahrtserwerbslose	Nichtunterstützte
458	815	567	560

[1]) Vorl. Zahlen aus „Wirtschaft u. Statistik" 1. April-Heft 1935. Die Gesamtziffer betrug nach Zeitungsmeldungen am 30. April nur noch 2,234 Millionen.

Geldmarkt am 2. Mai 1935 %

Reichsbankdiskontsatz ab 2. 9. 32	4
Lombardzinsfuß der Reichsbank ab 2. 9. 32	5
Privatdiskontsatz in Berlin kurze Sicht	3 3/8
„ „ „ lange Sicht	3 3/8
Tagesgeld an der Berliner Börse	3 3/4 bis 4

Produktionsstatistik

Land	Industrie	Febr. 1935	März 1935	März 1934
		1000 t		
Deutschland	Steinkohle	—	10 946,5	10 384,9
„	Braunkohle	—	11 231,9	10 755,0
„	Ruhr-Steinkohle	7 629,8	7 931,4	7 415,3
„	Ruhrkoks	1 724,5	1 870,1	1 609,2
„	Roheisen	808,8	1 000,3	650,4
„	Rohstahl	1 064,6	1 296,9	929,9
„	Walzwerkerzeugnisse	727,1	897,9	680,6
Belgien	Roheisen	230,1	251,6	—
„	Rohstahl	229,4	246,2	—
„	Steinkohle	2 044,4	2 169,9	2 404,4
England	Roheisen	490,8	562,1	511,7
„	Rohstahl	781,8	853,4	847,9
Luxemburg	Roheisen	153,5	148,1	158,1
„	Rohstahl	152,4	142,6	154,5
Tschechoslowakei	Roheisen	—	64,1	—
„	Rohstahl	—	99,5	—
Polen	Roheisen	—	31,8	—
„	Rohstahl	—	80,2	—
Güterwagengestellung der Deutschen Reichsbahn (arbeitstäglich in 1000 Stück)		107,4	117,2	115,1

Verkehr

Die Eisenbahnen der Vereinigten Staaten von Amerika

Von Geh. Regierungsrat WERNEKKE, Berlin-Zehlendorf

Während des Krieges wurden bekanntlich die Eisenbahnen der Vereinigten Staaten in „Staatsbetrieb" genommen. Die Verantwortung für die eigentliche Betriebsführung, die Abwickelung von Betrieb und Verkehr, blieb zwar bei den Leitungen der Eisenbahngesellschaften, aber die wirtschaftliche Seite des Eisenbahnbetriebes war Sache des Staates, indem er für die Fehlbeträge aufzukommen hatte, die den Eisenbahnen infolge der durch den Krieg bedingten Verhältnisse entstanden. Dieser Zustand hat bis Ende Februar 1920 gedauert. Am 1. März 1920 mußten die Eisenbahngesellschaften wieder ihre Betriebe in eigene Bewirtschaftung übernehmen. Das Jahr 1921 kann daher als das erste angesehen werden, in dem nach Beendigung des Krieges wieder der Vorkriegszustand hergestellt war, wenn auch die Eisenbahnen noch unter den Folgen des Krieges zu leiden hatten. Seitdem haben sie eine Zeit der Blüte durchgemacht, aber sie sind von der wirtschaftlichen Not, von der die ganze Welt betroffen ist, auch nicht verschont geblieben, und daß ihre wirtschaftliche Lage heute geradezu verzweifelt ist, ist bekannt. Über die Geschicke der amerikanischen Eisenbahnen seit der Zeit, in der sie ihre Selbständigkeit wiedererlangt haben, in der auf den Aufstieg ein Niedergang gefolgt ist, sei hier einiges berichtet. Als Hauptquelle, namentlich als Unterlage für die aufgeführten Zahlen, dient der alljährlich erscheinende Bericht des Committee on Public Relations of the Eastern Railroads.

Die Notlage der amerikanischen Eisenbahnen, die sich in einem Rückgang der Einnahmen, in Einschränkungen auf allen Gebieten, namentlich in bezug auf Beschaffungen und Unterhaltungsarbeiten bemerkbar macht, wird von den leitenden Stellen der Eisenbahngesellschaften auch noch auf andere Gründe als auf die wirtschaftliche Not, die in der ganzen Welt herrscht, zurückgeführt; diese sind vielmehr der Ansicht, daß auch die staatliche Politik gegenüber den Eisenbahnen ihr sehr wesentliches Teil zu dem heutigen Zustand beigetragen hat, bei dem die Eisenbahnwirtschaft in den Jahren 1932 und 1933 mit Fehlbeträgen abgeschlossen hat. Die amerikanischen Eisenbahngesellschaften beklagen sich bitter über den Wettbewerb des Kraftwagens: der Staat schütze sie nicht nur nicht gegen diesen Wettbewerb, sondern er fördere sogar den Kraftwagenverkehr, indem er ihn von den vielen Beschränkungen freiläßt, die er anderseits den Eisenbahnen auferlegt. Gleiche Klagen, wenn auch nicht in demselben Grade, richten sich gegen den Wettbewerb der Binnenschiffahrt und des Luftverkehrs.

Die nachstehenden Zahlenangaben beziehen sich auf diejenigen Eisenbahnen, die man in den Vereinigten Staaten als I. Klasse bezeichnet, d. s. diejenigen, deren Betriebseinnahmen sich auf 1 Mill. $ und mehr im Jahre belaufen. Die so bezeichneten Unternehmen betreiben im allgemeinen die auf größere Entfernung durchgehenden Strecken, während die nicht zur I. Klasse gehörigen Eisenbahnen die Maschen des von jenen gebildeten Netzes ausfüllen. Man kann die beiden Klassen wohl auch als Haupt- und Nebenbahnen ansehen, und daß die erstgenannten 95 % der Gesamtlänge ausmachen und 97 % der Einnahmen aller Eisenbahnen der Vereinigten Staaten aufbringen, zeigt deutlich, welche untergeordnete Rolle jene spielen.

Strecken- und Gleislänge

In den Vereinigten Staaten waren Ende 1931 Eisenbahnen von einer Streckenlänge von 400 615 km Länge im Betriebe, d. s. rd. 31 % der Länge aller Eisenbahnen der Welt. Schon bis Ende 1932 war die Länge auf 398 628 km oder um 1987 km zurückgegangen, und gegen die größte Länge, 409 344 km im Jahre 1916, betrug die Abnahme 10 716 km. Berücksichtigt man, daß dabei der Neubau nicht ganz geruht hat, daß also die Abnahme sich als Unterschied zwischen Neubau- und stillgelegten Strecken darstellt, so vermitteln schon diese Zahlen ein betrübliches Bild.

Die Gleislänge der amerikanischen Eisenbahnen betrug im Jahre 1921: 656 125 km; sie stieg dann bis 1930 auf 692 111 km, fiel aber bis 1933 wieder auf 687 470 km. Setzt man die Höchstzahl der vorstehend angegebenen Längen gleich Hundert, so beträgt die Abnahme bei der Streckenlänge 2,1 %, bei der Gleislänge aber nur 0,7 %, woraus man wohl schließen kann, daß trotz Abnahme der Streckenlänge die Anlagen der im Betrieb verbliebenen Eisenbahnen erweitert und ausgebaut worden sind.

Lokomotiv- und Wagenpark

Der Personenwagenpark der amerikanischen Eisenbahnen umfaßte im Jahre 1933 ohne die Pullman- und andere ähnliche Wagen 46 500 Einheiten; hier war die Höchstzahl im Jahre 1924 mit 55 040 erreicht. Im Jahre 1921 hatte die Zahl der Personenwagen 54 331 betragen, so daß das Jahr 1933 mit 7831 Einheiten gegen das Jahr 1921 zurücksteht.

Auch die Zahl der Güterwagen hat in den letzten Jahren abgenommen, doch darf diese Abnahme nicht für sich, sondern muß im Zusammenhang mit der Ladefähigkeit gewürdigt werden, und dann erscheint die Abnahme der Zahl in einem andern Lichte. Bei einem Bestand von 2 315 692 Güterwagen im Jahre 1921 wurde die Höchstzahl im Jahre 1925 mit 2 357 234 Einheiten erreicht; dann sank die Zahl dauernd bis auf 2 036 000 im Jahre 1933. Natürlich ist an diesem Sinken auch der Rückgang des Verkehrs beteiligt, der es zuließ, daß abgängige Wagen nicht wieder ersetzt wurden. Der wesentliche Grund der Abnahme besteht aber darin, daß man zu immer größeren Einheiten überging, also ausgemusterte Wagen nicht durch solche gleicher Art ersetzte, so daß die nötigen Verkehrsleistungen mit einer geringeren Zahl von Wagen bewältigt werden konnten. Während im Jahre 1921 die durchschnittliche Ladefähigkeit eines Güterwagens 42,5 t betrug, belief sie sich im Jahre 1933 nach dauerndem Steigen auf 47,1 t. Neuerdings hat man übrigens erkannt, daß eine zu große Anzahl von Güterwagen hoher Ladefähigkeit unwirtschaftlich ist, weil für sie nicht immer die volle Ladung vorhanden ist, und man kehrt wieder zu kleineren Einheiten zurück. Die gesamte Ladefähigkeit der Güterwagen, 98,5 Mill. t im Jahre 1921, hat im Jahre 1923 die Menge von 100 Mill. t überschritten, ist aber, nachdem im Jahre

1930 mit 106,2 Mill. t ein Gipfel erreicht war, im Jahre 1933 wieder unter 100 Mill. t, und zwar auf 95,9 Mill. t gesunken.

Zur Beförderung dieser Wagen stand ein Lokomotivpark zur Verfügung, der im Jahre 1933 rd. 51 000 Einheiten umfaßte, während im Jahre 1921: 64 949 Einheiten vorhanden waren; die letztgenannte Zahl blieb nur um 409 gegen die im Jahre 1924 erreichte Höchstzahl zurück. Auch hier darf man nicht die Zahl der Einheiten allein würdigen, wenn man ein richtiges Bild bekommen will, sondern man muß auch die Leistungsfähigkeit der Lokomotiven, ausgedrückt in ihrer Zugkraft, beachten. Diese ist bei der einzelnen Lokomotive von 1921 bis 1933, dauernd steigend, von 16,77 t auf 21,11 t im Durchschnitt gewachsen. Trotzdem ist die gesamte Zugkraft der Lokomotiven im Berichtszeitraum gesunken, und zwar von 108 300 t auf 106 690 t.

Kapitalverhältnisse

In den amerikanischen Eisenbahnen arbeitete im Jahre 1933 ein Kapital von 25 942 Mill. $; dieser Betrag war um 5016 Mill. $ höher als im Jahre 1921, aber um 413 Mill. $ niedriger als im Jahre 1930, in dem der Höchstbetrag erreicht wurde. Daß die Einrichtungen der Eisenbahnen im Berichtszeitraum vervollkommnet worden sind, geht daraus hervor, daß der Anteil des Anlagekapitals auf 1 km dauernd gestiegen ist; er betrug im Jahre 1921: 43 545 $, im Jahre 1933 aber 65 472 $.

Im Jahre 1923 hatten die amerikanischen Eisenbahnen etwas über 1 Mrd. $ zu Lasten ihres Anlagekapitals ausgegeben; sie hatten damit nicht nur ihre Gleise vermehrt, sie mit schwereren Schienen ausgestattet und vermehrte Schottermengen beschafft (was besonders zu bemerken ist, weil es in den Vereinigten Staaten nicht eine Selbstverständlichkeit ist, daß die Gleise mit Schotter verfüllt sein sollen), sondern sie hatten für diesen Betrag auch Lokomotiven und Wagen beschafft; sie wollten sich damit für die kommende Zeit rüsten, in der sie — und wie die Ereignisse der nächsten Jahre bewiesen haben, mit Recht — das Zeitalter der „Prosperity" erwarteten. Infolge dieses hohen Aufwands im Jahre 1923 war es in den nächsten Jahren nicht nötig, ebenso hohe Beträge aufzubringen, und die Vermehrung des Anlagekapitals schwankte in den Jahren 1924 bis 1930 zwischen 676,7 Mill. (im Jahre 1928) und 885,1 Mill. $ (im Jahre 1926), lag aber meist mehr in der Nähe der letztgenannten Zahl. Im Jahre 1931 war es aber mit der „Prosperity" zu Ende, und die Aufwendungen zu Lasten des Anlagekapitals beliefen sich in den Jahren 1931, 1932 und 1933 nur noch auf 361,9, 167,2 und 103,9 Mill. $.

Zu Lasten des Anlagekapitals sind in den letzten zwölf Jahren 18 282 Lokomotiven, 25 069 Wagen für den Personen- und 1 068 604 Wagen für den Güterverkehr beschafft worden. Während die Höchstzahl der in einem Jahre beschafften Einheiten bei den Lokomotiven 4360 und bei den Wagen für den Güterverkehr 232 060 — beides im Jahre 1923 — und bei den Wagen für den Personenverkehr 3455 — im Jahre 1926 — betrug, sanken diese Zahlen in den Jahren 1931 bis 1933 auf 482, 477 und 521 Lokomotiven, 14 910, 8545 und 6488 Wagen für den Güterverkehr und 697, 579 und 634 Wagen für den Personenverkehr.

Das Anlagekapital der Eisenbahnen I. Klasse der Vereinigten Staaten belief sich, wie schon erwähnt, in den Jahren 1932 und 1933 auf rd. 26 Mrd. $. Seit 1921 ist es um rd. 5 Mrd. gewachsen. Von diesem Anlagekapital, bestehend in Aktien und Schuldverschreibungen, befinden sich nur 72 % in bahnfremden Händen, der Rest ist entweder von den Eisenbahngesellschaften aus ihren Einnahmen aufgebracht worden, indem sie Verbesserungen aus eigenen Mitteln ausführten, mit den Kosten dafür aber das Anlagekapital belasteten, oder er besteht in Werten, die sie selbst in der Hand haben. Von dem Anlagekapital bestehen 37 % aus Aktien und 63 % aus langfristigen Schuldverschreibungen. Die Eisenbahngesellschaften weisen unter Hinweis auf diese Zahlen den Vorwurf zurück, ihr Kapital sei „verwässert".

Güterverkehr

Da die Eisenbahnen der Vereinigten Staaten in eine große Anzahl von Netzen zersplittert sind, muß man bei Würdigung des Güterverkehrs zwischen der „beförderten" und der „aufgelieferten" Gütermenge unterscheiden. Die aufgelieferte Gütermenge, also die Menge, die den Eisenbahnen zur Beförderung übergeben wird, vermittelt ein Bild vom Gange des Wirtschaftslebens, wie es sich beim Versand von Gütern zwischen Erzeuger und Verbraucher spiegelt. Bei der beförderten Gütermenge erscheinen dagegen die Güter, die über die Netze mehrerer Eisenbahngesellschaften versandt worden sind, mehrfach, und es würde also, wenn man nur diese Zahl berücksichtigen wollte, ein falsches Bild von Handel und Wandel im Lande entstehen, wofür an sich der Eisenbahnverkehr ein leicht zu erfassender Gradmesser ist. Die beförderte Gütermenge vermittelt aber ein Bild von den Leistungen der Eisenbahnen beim Güteraustausch.

Die bei den amerikanischen Eisenbahnen aufgelieferte Gütermenge betrug im Jahre 1933: 698 942 511 t. Das war allerdings eine um rd. 3 Mill. t größere Menge als im Vorjahre, bedeutet gegen frühere Jahre aber einen sehr erheblichen Rückschritt. Im Jahre 1921 betrug diese Menge 940 182 560 t, im folgenden Jahr wurde die Milliarde überschritten, und in den Jahren 1926 und 1929 wurden mit rd. 1,3 Milliarden zwei Gipfel erreicht.

Von der Menge der im Jahre 1933 aufgelieferten Güter entfiel mehr als die Hälfte, nämlich 56,5 %, auf Bergwerkserzeugnisse, also im wesentlichen auf Kohle und Erze; die Landwirtschaft war am Versand mit 11,7 %, die Forstwirtschaft mit 4,7 %, die Viehzucht mit 2,5 % beteiligt; 22,5 % entfielen auf Fertigwaren, und Stückgut machte 2,1 % aus.

Sehr erheblich größer als die aufgelieferte Gütermenge waren die Verkehrsleistungen der amerikanischen Eisenbahnen, ausgedrückt in der Menge der beförderten Güter, wie dieser Begriff erläutert worden ist. Diese Menge umfaßte 1 258 826 084 t, und da sie ungefähr doppelt so groß ist wie die aufgelieferte Menge, hat unter Zugrundelegung dieser Zahlen jede Tonne im Durchschnitt die Netze zweier Eisenbahngesellschaften berührt.

Personenverkehr

Vermitteln die vorstehend aufgeführten Zahlen ein trübes Bild vom amerikanischen Wirtschaftsleben, wie es sich im Güterverkehr der Eisenbahnen widerspiegelt, so ist das Bild, das der Personenverkehr bietet, nicht erfreulicher. Die Zahl der von den amerikanischen Eisenbahnen im Jahre 1933 beförderten Personen betrug 432 950 000. Im Jahre 1921 war die entsprechende Zahl etwas über eine Milliarde; sie sank im folgenden Jahre auf 967 Mill., um 1923 noch einmal um rd. 20 Mill. zu steigen, aber seitdem ist sie dauernd gesunken.

Betriebseinnahmen

Die Betriebseinnahmen der amerikanischen Eisenbahnen I. Klasse sind von 1929 bis 1934 von 6279,5 Mill. auf 3095,4 Mill. $ zurückgegangen. Die Verminderung des Verkehrs hat natürlich auch eine Verminderung der Betriebsausgaben zur Folge gehabt, aber daß sie im gleichen Zeitraum von 4506,1 Mill. auf 2249,3 Mill. gesunken sind, ist nicht nur eine Folge des Verkehrsrückgangs, sondern diese Drosselung der Ausgaben ist im wesentlichen durch Sparmaßnahmen, verbesserte Arbeits- und Betriebsverfahren u. dgl. erreicht worden. War der Betriebsüberschuß im Jahre 1929: 1773,5 Mill. $, so betrug er im Jahre 1933 nur noch 846,1 Mill. $. Immerhin verdient es Anerkennung, daß es bei einem Rückgang der Einnahmen um 49,3 % gelungen ist, die Ausgaben um 49,8 % zu senken, denn unter den Betriebsausgaben sind bekanntlich in sehr erheblichem Umfang solche, die von den Betriebsleistungen und der Verkehrsmenge nicht abhängig sind, und die mit diesen schwankenden Ausgaben müssen also sehr stark gedrosselt worden sein, um das Gleichbleiben der festen Ausgaben auszugleichen.

Unter den Betriebseinnahmen des Jahres 1933 rührten 2492,7 Mill. $ aus dem Güter- und 329,3 Mill. $ aus dem Personenverkehr her. Im Güterverkehr hat das Jahr 1933 schon eine Verbesserung gegen das Vorjahr um 41,9 Mill. $ gebracht, dabei war aber der Betrag ungefähr ebenso hoch wie im Jahre 1916 und ungefähr halb so hoch wie in den Jahren 1926 und 1928.

Im Jahre 1933 hat das in den amerikanischen Eisenbahnen arbeitende Kapital einen Ertrag von 1,83 % gebracht. Der vom Bundesverkehrsamt und damit vom Gesetz von 1921 als angemessen angesehene Betrag von 5¾ % ist seit Bestehen des Gesetzes nie erreicht worden, aber so groß wie im Jahre 1933 ist der Abstand des „Ist" vom „Soll" nie gewesen.

Betriebsausgaben

Wie verteilten sich nun die Einnahmen der amerikanischen Eisenbahnen auf ihre Ausgaben? Im Jahre 1933 (in Klammern die Zahlen des Jahres 1916) machten Löhne und Gehälter 43,2 % (38 %), Lokomotiv-Betriebstoffe 5,1 % (7 %), sonstige Bau-, Betriebs- und Werkstoffe 16,5 % (15,3 %) aus; 7,9 % (5,3 %) mußten für Schadenersatz, Versicherungen, Abschreibungen u. dgl., 8,1 % (4,4 %) für Steuern aufgewendet werden; 3,9 % (1,1 %) zahlten die Eisenbahnen einander für gegenseitige Benutzung ihrer Anlagen und Betriebsmittel, und es verblieben 15,3 % (28,9 %) als Betriebsüberschuß. Das Anlagekapital, je Dollar Betriebseinnahme betrug 1916: 4,90 $, 1933 aber 8,38 $, woraus sich der erwähnte Ertrag des Kapitals von 1,83 % im Jahre 1933 ergibt; ihm stand im Jahre 1916 ein Ertrag von 5,9 % gegenüber.

Die Eisenbahnen als Verbraucher

Die Bedeutung eines hoch entwickelten Eisenbahnnetzes für das Land, dessen Verkehr es bedient, besteht nicht nur darin, daß es Menschen und Güter von Ort zu Ort befördert und dadurch den Handel mit Gütern in größerer Menge, der sich über einigermaßen erhebliche Entfernungen ausdehnt, geradezu erst möglich macht, sondern die Eisenbahnen haben für die Wirtschaft von Ländern wie diejenigen Europas und Amerikas auch noch insofern ausschlaggebende Bedeutung, als sie Großabnehmer, in manchen Gebieten die größten Abnehmer für gewisse Erzeugnisse des Gewerbfleißes sind. Die Eisenbahnen der Vereinigten Staaten verbrauchen z. B. in der Regel jährlich 23 % der Fördermenge von amerikanischer Steinkohle und 19 % des im Lande gewonnenen Heizöls. Ihr Bedarf an Eisen und Stahl umfaßt 17 % der Erzeugung der amerikanischen Hüttenwerke, und die Forstwirtschaft liefert an sie 16 % der Holzmenge, die sie jährlich einschlägt. Für Bau-, Betriebs- und Werkstoffe haben die amerikanischen Eisenbahnen im Jahre 1933 den immer noch sehr erheblichen Betrag von 465,9 Mill. $ aufgebracht; gegen das Vorjahr war er um fast 20 Mill. höher, aber gegen das Jahr 1926 mit fast 1,6 Mrd. bedeutet er doch einen sehr beträchtlichen Rückgang, den alle an den Lieferungen für die Eisenbahnen beteiligten Kreise sicher höchst schmerzlich empfunden haben. Von diesem Betrag entfiel der größte Anteil auf Lokomotivbrennstoffe mit 180,5 Mill. $, Kohle war daran mit 151,3 Mill., Öl mit 24,9 Mill. beteiligt. Dazu kamen noch 14 Mill. für Schmiermittel, Öl für Beleuchtungszwecke u. dgl., Schwellen, Brücken- und sonstige Hölzer kosteten 42,4 Mill., für Schienen und Weichenteile wurden 29,8 Mill. ausgegeben.

Belegschaft

Die Eisenbahnen der Vereinigten Staaten hatten im Jahre 1933 eine Belegschaft von 970 893 Köpfen, nur die reichliche Hälfte der Zahl des Jahres 1923. Noch im Jahre 1932 beschäftigten sie 1 031 703 Arbeitskräfte, und mit dem so gekennzeichneten Abbau haben sie ihr Teil zur Zahl der Arbeitslosen unmittelbar beigetragen, während gleichzeitig die Einschränkung der Unterhaltung, deren Kosten 322,3 Mill. $ gegen einen Höchstbetrag von 868,6 Mill. im Jahre 1927 betrugen, und damit der Beschaffung von Ersatzteilen, ferner der Minderverbrauch an Betriebsstoffen infolge des Rückgangs im Verkehr, der eine Verminderung der Betriebsleistungen und damit des Verbrauchs zur Folge hatte, mittelbar viele Arbeitskräfte zu Beschäftigungslosigkeit verurteilt hat.

Neben der Verminderung der Zahl der Arbeitskräfte ist aber der von der Belegschaft der Eisenbahnen verdiente Geldbetrag auch dadurch heruntergedrückt worden, daß jeder einzelne weniger lang gearbeitet hat, was bei der großen Zahl von Kräften, die nach der Zeit bezahlt werden, schwer ins Gewicht fällt. Die durchschnittliche Arbeitszeit betrug im Jahre 1933 mit 2300 Stunden fünf Stunden weniger als im Vorjahr; der durchschnittliche Stundenlohn ist dabei von 63,6 Cents auf 62,9 Cents gesunken, und das Durchschnittseinkommen ging daher von 1466,33 auf 1445,97 $ zurück. Von 1666,28 $ im Jahre 1921 war dieser Betrag mit geringen Schwankungen bis 1929 auf 1744,03 $ gestiegen. Zur Verkürzung der Arbeitszeit traten dann in den beiden letzten Jahren noch Lohnkürzungen, so daß der erwähnte Rückgang entstand. Von der Belegschaft waren 12 222 höhere Beamte, 163 417 wurden im Bürodienst beschäftigt. 198 125 Arbeitskräfte entfielen auf die Bahnunterhaltung, 262 550 auf den Werkstättendienst. Die übrigen arbeiteten in den verschiedenen Zweigen des Betriebsdienstes.

Verbesserung der Betriebseinrichtungen

Wie schon erwähnt, ist es den Eisenbahnen der Vereinigten Staaten möglich gewesen, durch verbesserte Arbeitsverfahren einen Teil der schädlichen Folgen des wirtschaftlichen Niedergangs abzuwehren. Mit diesen Verbesserungen haben sie nicht erst begonnen, als die Not sie dazu zwang, sondern schon von 1923 an machte sich eine Bewegung geltend, deren Ziel höhere Leistungen ohne entsprechende Steigerung der Kosten waren. Man sah damals einen Aufstieg voraus, die Bahnanlagen wurden ausgebaut, ihre Einrichtungen wurden vervollkommnet, damit sie für einen Ansturm im Verkehr und Betrieb gerüstet wären. Das Bestreben, höhere Leistungen, bezogen auf die Einheit der Betriebsmittel und der Arbeitskräfte, zu erzielen, ist auch in den letzten Jahren fortgesetzt worden, und zwar mit Erfolg, wenn auch wegen des Verkehrsrückgangs die Zügel z. B. in bezug auf die Ausnutzung der Betriebsmittel etwas nachgelassen werden konnten. So waren z. B. im Jahre 1922: 25,5 % der Güterzuglokomotiven instandsetzungsbedürftig und nicht betriebsfähig; bis 1929 war diese Zahl auf 16,4 % zurückgegangen; bis 1933 stieg sie allerdings auf 32,7 %, aber es lag eben kein Bedarf vor, mehr Lokomotiven im Betrieb zu halten. Ähnlich bei den Güterwagen: 1922 waren 12,8 % unbrauchbar, 1929 nur 6 %; bis 1933 waren 14,2 % instandsetzungsbedürftig, aber man konnte sie entbehren, ohne daß Wagenmangel eintrat. Im Jahre 1922 legte jeder Güterwagen im Durchschnitt täglich 37,8 km zurück; im Jahre 1929 war diese Leistung auf 52,0 km gesteigert, aber im Jahre 1933 kam man aus, wenn ein Güterwagen im Tagesdurchschnitt 24,1 km zurücklegte.

Im Jahre 1922 bestand ein Güterzug im Durchschnitt aus 38 Wagen, im Jahre 1933 aus 46 Wagen. Dabei beförderte er damals 676 t Nutzlast, neuerdings 699 t; dazwischen liegt allerdings im Jahre 1929 eine Höchstleistung mit 804 t.

Im Jahre 1922 war die durchschnittliche Reisegeschwindigkeit der Güterzüge 17,9 km, im Jahre 1933: 25,3 km.

Einige der eben genannten Zahlen sind schon etwas höher als diejenigen des Vorjahrs, und die Leistung eines Güterzugs, die im Jahre 1933 im Durchschnitt darin bestand, daß er 10 974 t eine Meile (1,609 km) weit beförderte, ist bisher in solcher Höhe überhaupt noch nicht dagewesen.

Mit großer Genugtuung weisen die amerikanischen Eisenbahnen auf die sehr erheblichen Ersparnisse im Verbrauch von Brennstoffen hin, die sie in den letzten Jahren bei ihren Lokomotiven erzielt haben. Während im Jahre 1922 noch 45,4 kg Kohle nötig waren, um 1000 t eines Güterzugs, einschließlich Lokomotive und Tender 1 km weit zu befördern, waren im Jahre 1933 für die gleiche Leistung nur 34,1 kg Kohle nötig. Das ist eine Ersparnis von 26 %, und da die Kohlen im Jahre 1933 rd. 151 Mill. $ gekostet haben, fällt diese Ersparnis schon ins Gewicht. Im ganzen beträgt die Ersparnis an Kosten für Kohlen seit 1922 rd. 440 Mill. $.

Mit Genugtuung begrüßt wird auch der Rückgang an Ausgaben, die als Schadenersatz für in Verlust geratene und beschädigte Güter alljährlich bezahlt werden müssen. Im Jahre 1922 machte die Ausgabe auf diesem Gebiet 48,1 Mill. $ aus; bis 1932 war sie auf 18,5 Mill. zurückgegangen, und trotz der erwähnten Steigerung des Verkehrs im Jahre 1933 ist sie weiter auf 15,1 Mill. $ gesunken. Für jede Wagenladung war im Durchschnitt ein Schaden zu ersetzen, der 1932 im Durchschnitt 66 Cents, 1933 aber nur noch 52 Cents betrug.

Die vorstehend aufgeführten Zahlen enthüllen zwar ein trübes Bild, sie machen es aber doch nicht unmöglich, mit einer gewissen Zuversicht in die Zukunft zu blicken, und

die Berichte, die bisher über den Verlauf des Jahres 1934 bei den amerikanischen Eisenbahnen zu uns gelangt sind, lassen erkennen, daß auch dieses Jahr zu Hoffnungen berechtigt. Ist auch noch kein eigentlicher Aufstieg eingetreten, so ist doch wenigstens im Rückgang ein Stillstand zu erkennen. [2231]

Energiewirtschaft

Verschiebungen im amerikanischen Stromverbrauch

Im Zusammenhang mit den Ansätzen zu einer Besserung der allgemeinen Wirtschaftslage hat sich der amerikanische Stromverbrauch, der von 1929 bis 1932 von 75,29 auf 63,76 Mrd. kWh gesunken war, 1933 um 3 % und 1934 im Vergleich zum Vorjahr um über 7 % gehoben. Er betrug somit im vergangenen Jahr wieder rd. 70,78 Mrd. kWh und blieb hinter der 1929 erreichten Höchstziffer nur noch um etwa 6 % zurück. Insgesamt waren die Krisenauswirkungen allerdings erheblich stärker, als diese Ziffern zum Ausdruck bringen, denn die Elektrizitätserzeugung der betriebseigenen Anlagen, die in den Vereinigten Staaten nur unregelmäßig erfaßt wird und auch in den angegebenen Zahlen nicht enthalten ist, sank zweifellos wie auch in andern Ländern im Verlauf der Krisenjahre noch stärker ab als der Absatz der öffentlichen Werke. Normalerweise sind die amerikanischen betriebseigenen Anlagen mit etwa einem Fünftel an der gesamten Stromerzeugung beteiligt.

Wichtiger als diese allgemeine Entwicklung des Elektrizitätsabsatzes, der den Niedergang und den langsamen Wiederanstieg des gesamten amerikanischen Energiebedarfs widerspiegelt, ist jedoch die anhaltende Verschiebung in der Zusammensetzung des Absatzes und demgemäß auch in der Zusammensetzung der Betriebseinnahmen. Dadurch, daß in der Krisenzeit der Absatz an die industriellen Großabnehmer wesentlich stärker zusammenschrumpfte als der an die Kleinabnehmer und insbesondere die Haushaltungen, hat sich naturgemäß die Bedeutung der Haushaltsabnehmer für die Gesamtsumme der Einnahmen verstärkt. Tatsächlich hat sich aber damit, wenn auch in stärkerem Ausmaß, nur eine Entwicklung fortgesetzt, die schon vor der Krise festgestellt werden konnte. Die folgenden Zahlen lassen erkennen, daß sich der Anteil der Haushaltungen an der Summe der Betriebseinnahmen innerhalb der letzten 8 Jahre von 31 auf 37 % erhöht hat.

Zahlentafel 1. Entwicklung des amerikanischen Elektrizitätsabsatzes

Jahr	Gesamtabsatz Mrd. kWh	Hiervon an Haushaltungen Mrd. kWh	Gesamteinnahmen Mill. $	Hiervon von Haushaltungen Mill. $	Anteil der Haushaltungen an den Einnahmen in %	Durchschnittsertrag je kWh beim Haushaltsabsatz in Cents
1926	56,09	6,83	1520	478	31	7,0
1927	61,25	7,68	1661	524	32	6,8
1928	66,99	8,62	1784	572	32	6,6
1929	75,29	9,77	1939	619	32	6,3
1930	74,91	11,02	1990	664	33	6,0
1931	71,90	11,74	1976	679	34	5,8
1932	63,76	11,99	1833	669	36	5,6
1933	65,75	11,96	1773	657	37	5,5
1934	70,78	12,80	1837	678	37	5,3

Die Zunahme des Haushaltsverbrauchs ist teils auf die vor allem 1934 wieder stark gesteigerte Anschlußtätigkeit, in größerem Umfang aber auf den anhaltend wachsenden Elektrizitätsbedarf je Haushalt zurückzuführen. Die Zahl der an das gesamte öffentliche Netz angeschlossenen Haushaltungen hat sich von 1927 bis 1930 fortlaufend von 17,95 auf 20,33 Mill. erhöht, ging in den folgenden Jahren wieder etwas zurück und hob sich im Verlauf des Jahres 1934 von 20,00 auf 20,48 Millionen. Die angeschlossenen Haushaltungen machten 1927: 63,0 % und 1934: 68,1 % der Gesamtzahl aller Haushaltungen der Vereinigten Staaten aus; der Anteil hatte jedoch 1930 bereits 68,2 % betragen. Die Neuanschlußtätigkeit hat somit insgesamt im Laufe der letzten Jahre in Auswirkung der Krise mit der fortlaufenden Vermehrung der Haushaltungen nur knapp Schritt halten können. Anderseits belief sich der Durchschnittsverbrauch je Haushalt im Jahre 1934 auf 624 kWh jährlich gegenüber erst 428 kWh im Jahre 1927. Dieser trotz der Krise eingetretene starke Zuwachs des Durchschnittsverbrauchs (um 45 %) ist vorwiegend darauf zurückzuführen, daß die Form der in den Vereinigten Staaten vorherrschenden Tarife zur Steigerung der Elektrizitätsverwendung anregt. Die Elektrowärme ist, wie die verhältnismäßig sehr großen Absatzerfolge für elektrische Herde, Heißwasserspeicher und Kühlschränke zeigen, an diesem Fortschritt stark beteiligt.

A. Fr. [2347]

Chemische Industrie

Deutsche Arzneimittel auf dem Weltmarkt

Gesamtausfuhr und Devisenbilanz

Die schwierige Außenhandelslage, die wir in Gestalt scharf rückläufiger Ausfuhrpreise und -mengen zu spüren bekommen, lenkt die Aufmerksamkeit naturgemäß in verstärktem Maße auf die wenigen Waren, die sich trotz dieses starken Rückganges einigermaßen behaupten konnten. Hierzu gehört vor allen Dingen auch die deutsche Ausfuhr an Arzneimitteln. Das Verhältnis dieser Ausfuhr zur Gesamtausfuhr hat sich wie folgt verschoben:

Zahlentafel 1. Arzneimittelausfuhr und Gesamtausfuhr

	(in Mill. RM) 1934	1933	1929
Gesamtausfuhr	4167,0	4871,0	13 482,0
Pharmazeutische Erzeugnisse	104,4	105,8	131,1
Anteil in %	2,5	2,0	1,0

Infolge der Tatsache nun, daß die deutsche Gesamtausfuhr 1934 auf etwa ein Drittel der des Jahres 1929 zurückgegangen war, wogegen sich die Arzneimittelausfuhr wertmäßig nur um etwa 20 % ermäßigte, hat sich ihr Anteil an der Gesamtausfuhr von 1 auf 2,5 % gehoben. Beachtlich, gerade im Hinblick auf die Stellung der deutschen pharmazeutischen Industrie in der Arbeitsschlacht ist ferner, daß mengenmäßig überhaupt kein Rückgang der Arzneimittelausfuhr festzustellen ist. Mengenmäßig zeigen die drei wichtigsten Posten der deutschen Arzneimittelausfuhr (Nr. 386, 388 a und b), nämlich Wässer und Auszüge, zubereitete Arzneimittel, nicht zubereitete Arzneimittel, folgende Entwicklung:

Zahlentafel 2. Arzneimittelausfuhr

1934 dz	1933 dz	1932 dz	1931*) dz
52 376	51 693	50 200	74 186

*) einschl. Reparationslieferungen.

Seit 1932 (das Jahr 1931 kann infolge der gegenwertslosen Reparationslieferungen nicht zum Vergleich herangezogen werden) zeigt sich also bei diesen ausschlaggebenden Posten sogar eine kleine mengenmäßige Zunahme der Ausfuhr.

Auch die Devisenbilanz des deutschen Außenhandels mit Arzneimitteln ist vergleichsweise recht günstig geblieben. Der Devisenüberschuß stellte sich jedenfalls 1934 bei einer Einfuhr von rd. 6,9 Mill. RM und einer Ausfuhr von 104,4 Mill. RM auf 97,5 Mill. RM. 1933 betrug der Überschuß 99 und 1929: 121,7 Mill. RM. Der Devisenüberschuß ist also um etwa 20 %, d. h. in demselben Ausmaß, wie der in Zahlentafel 1 dargestellte Ausfuhrwert zurückgegangen.

Ländermäßige Verschiebungen bei der Ausfuhr

Eine ländermäßige Aufgliederung der vorstehend angegebenen drei wichtigsten Ausfuhrposten der Arzneimittelausfuhr weist zum Teil überaus starke Schwankungen auf. In Zahlentafel 3 zeigen wir zunächst die Absatzentwicklung bei den größeren europäischen Kunden:

Zahlentafel 3. Die europäischen Kunden der deutschen Arzneimittelindustrie

Land	1934 dz	1933 dz	1932 dz
Dänemark	1245	1195	1123
Frankreich	1579	1756	1426
Großbritannien	2280	1794	1732
Italien	3738	2887	2463
Holland	2487	3226	2884
Schweiz	3050	3039	2696
Spanien	2138	2298	1823
Tschechoslowakei	828	1225	2241

In fast allen Ländern — nur zwei machen eine Ausnahme — haben wir also in den letzten drei Jahren Absatzvergrößerungen erzielen können. Eine der beiden Ausnahmen ist Holland; den größten Absatzverlust haben wir aber in der Tschechoslowakei erlitten, die uns 1934 fast nur noch ein Drittel der 1932 dort abgesetzten Mengen abnahm. Anderseits haben wir aber unsern Absatz in Großbritannien in den letzten drei Jahren um 30 % und nach Italien sogar um rd. 50 % vergrößern können. Auch nach der Schweiz und nach Spanien konnten wir 1934 erheblich mehr als in den Vorjahren verkaufen.

Sehr groß sind auch die Veränderungen, die sich in den letzten Jahren im außereuropäischen Kundenkreis vollzogen haben (Zahlentafel 4).

Zahlentafel 4. Die außereuropäischen Kunden der deutschen Arzneimittelindustrie

Land	1934 dz	1933 dz	1932 dz
Ägypten	730	594	529
Britisch-Südafrika	390	377	371
Britisch-Westafrika	108	157	130
Britisch-Indien	1696	1792	1334
China	1352	906	1089
Japan	3046	1457	3754
Niederländisch-Indien	926	977	757
Palästina	263	148	134
Argentinien	1687	1784	1358
Brasilien	1857	1990	1347
Kolumbien	848	624	389
Kuba	482	239	213
Ekuador	100	84	80
Mexiko	1470	1161	1131
Peru	319	219	203
Venezuela	278	272	234
Australien	423	256	236
USA	897	1013	664

Ein ganz besonderes Kapitel ist hier Japan, das mit zu den größten Kunden unserer Arzneimittelindustrie gehört. Der Absatz nach diesem Lande war in den letzten Jahren ganz ungewöhnlichen Schwankungen unterworfen. Wir hatten 1933 im Vergleich zu 1932 einen Rückgang von fast 60 % zu verzeichnen. Dieser Verlust ist zwar durch einen Anstieg des Absatzes im Jahre 1934 um mehr als 100 % (im Vergleich zum Jahre 1933) zum Teil wieder aufgeholt worden. Im ganzen bleibt aber im Vergleich zum Jahre 1932 ein erheblicher Absatzrückgang bestehen. Leicht rückläufig war sonst der deutsche Arzneimittelabsatz in Außereuropa nur noch in Britisch-Westafrika. Doch ist dieser Ausfuhrposten mit 108 dz für uns nicht von wesentlicher Bedeutung. In allen andern außereuropäischen Ländern waren dagegen mehr oder weniger erhebliche Absatzzunahmen zu verzeichnen. Besonders bedeutend waren sie in einigen südamerikanischen Staaten, so in Brasilien, Kolumbien, Kuba und Mexiko. Auch nach Australien hat sich der deutsche Arzneimittelabsatz in den letzten drei Jahren fast verdoppelt. Ebenfalls recht kräftige Absatzvergrößerungen sind in Ägypten, in Britisch-Indien und in Britisch-Südafrika und schließlich auch noch in China erzielt worden.

Als Ergebnis kann man also feststellen, daß die deutsche Arzneimittelausfuhr sich im Vergleich zu den meisten übrigen Teilen unseres Außenhandels gut behauptet hat und durch ihren inzwischen, wie wir eingangs gezeigt haben, gestiegenen Anteil am Wert der Gesamtausfuhr zu einer sehr wichtigen Stütze unserer Devisenbilanz geworden ist. *Schuren*, Berlin [2396]

Gummi-Industrie

Die deutsche Bereifungsindustrie

Die Umsatzbelebung trat in der Bereifungsindustrie schon 1933 in stärkerem Umfang ein. Wertmäßig stieg die Erzeugung von 94,5 Mill. RM im Jahre 1932 auf 102,8 Mill. RM im folgenden Jahr. Mengenmäßig ist die Steigerung weit größer, da zunächst die Preise gesunken sind, dann aber der Übergang zu kleineren Wagen den Anteil der teuren, schweren Bereifung absinken ließ.

Zahlentafel 1. Wirtschaftsergebnisse der deutschen Bereifungsindustrie 1932 und 1933

	1932	1933
Wert der Erzeugung	94,5 Mill. RM	102,8 Mill. RM
Stückzahl der hergestellten Bereifungen	33,0 Mill. Stck.	42,0 Mill. Stck.
Anzahl der Betriebe	18 Stck.	17 Stck.
Anzahl der beschäftigten Personen	7100 Personen	12 000 Personen
Gezahlte Löhne und Gehälter	12,8 Mill. RM	26,0 Mill. RM

Von 1932 bis 1933 erhöhte sich somit die wertmäßige Erzeugung um nur rd. 9 %, die stückzahlmäßige dagegen um rd. 27 %. 1933 wurden sogar 69 % mehr Personen beschäftigt, an die insgesamt über 100 % mehr an Lohn gezahlt wurde als im Vorjahre. Der je Bereifung gezahlte Lohnsatz liegt in beiden Jahren zwischen 0,38 und 0,39 RM.

Aus Zahlentafel 2 geht die zahlenmäßige Verteilung der Erzeugung auf die einzelnen Bereifungsarten hervor.

Zahlentafel 2. Erzeugung an Bereifungen 1932 und 1933 (in 1000 Stck.)

	Decken		Schläuche	
	1932	1933	1932	1933
Personenkraftwagen	1 111,8	1 454,6	936,6	1 347,9
Krafträder	492,0	568,5	467,5	501,9
Fahrräder	17 072,9	21 168 6	12 695,5	16 362,4

Die Herstellung von Fahrradbereifungen nahm 1933 einen besonders günstigen Verlauf. Das Jahr 1933 brachte mit insgesamt 37,6 Mill. Stück einen höheren Wert, als ihn das bisher wichtigste Jahr 1927 aufweisen konnte (vgl. Zahlentafel 3).

Zahlentafel 3. Die Erzeugung an Fahrradbereifungen 1927 und 1930 bis 1933

In Mill. Stck.	1927	1930	1931	1932	1933
Decken	16,4	9,9	13,5	17,1	21,2
Schläuche	14,5	10,2	12,7	12,7	16,4
Insgesamt	30,9	20,1	26,2	29,8	37,6

Die Herstellung von Riesenluftreifen stieg 1933 ruckweise wieder an, nachdem 1929 dieser Bereifungsart den größten und auch 1933 nicht wieder erreichten Umsatz gebracht hatte. Die Riesenluftreifen werden für Omnibusse und Lastwagen verwandt, und es fällt auf, daß die für diese Fahrzeugarten vorgesehenen Vollgummibereifungen 1933 mit 58,9 Tausend Stück eine um 20 % gegenüber dem Vorjahr gestiegene Jahreserzeugung aufweisen.

Zahlentafel 4. Erzeugung an Riesenluftreifen 1925 und 1929 bis 1933

In 1000 Stck.	1925	1929	1930	1931	1932	1933
Decken	72,6	173,4	138,8	154,6	117,1	155,9
Schläuche	75,7	177,2	135,3	139,2	114,8	154,3
Insgesamt	148,3	350,6	274,1	293,8	231,9	310,2

Das Jahr 1934 läßt für die Bereifungsindustrie ganz unzweifelhaft einen noch nie erreichten Höchststand erwarten. Die schon vorliegende Statistik der Kraftfahrzeugerzeugung für 1934 berechtigt zu der Annahme, daß die Erzeugung von Bereifungen im Jahr 1934 noch um 50 % über der des Jahres 1933 liegen wird. *HN* [2379]

Länderberichte

Die schwedische Wirtschaft im Jahre 1934

Die schwedische Wirtschaft steht in engsten Beziehungen zu den Wirtschaften der westwärts gelegenen, andern europäischen Hauptstaaten. Da der Hauptausfuhrkunde Großbritannien ist, und da die Ausfuhr nach Großbritannien sich auf räumlich und inhaltlich sehr viele Wirtschaftsteile verteilt, lag es auf der Hand, daß Schweden am 28. September 1931, d. h. sieben Tage nachdem die Entscheidung in England gefallen war, den Goldstandard seiner Währung aufgab und sich dem Sterlingblock verschrieb. Seitdem ist es mit der wirtschaftlichen Entwicklung im Bereich der Sterlingblockländer aufs engste verknüpft.

Wesentlich kleiner ist sein Anteil im Warenaustausch mit den Goldblockländern. Allerdings ist die Ausfuhr nach diesen Ländern wesentlich einfacher gelagert und daher nicht von so einschneidender Wirkung auf die verschiedensten Zweige der schwedischen Wirtschaft.

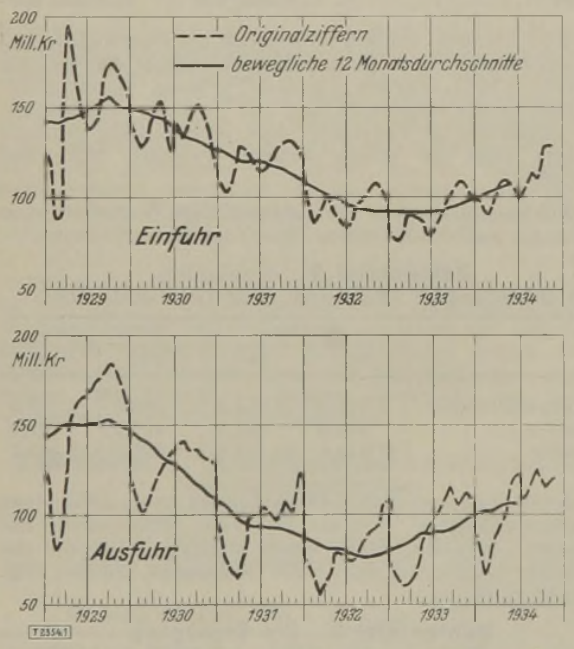

Abb. 1. Der schwedische Außenhandel 1929 bis 1934 (Gestrichelte Linie: Originalziffern; Ganze Linie: Bewegliche 12 Monatsdurchschnitte)

Im Jahre 1934 gestaltete sich das Verhältnis zu Deutschland für Schweden wesentlich günstiger als in den Vorjahren. Die Einfuhr von Deutschland hat abgenommen; anderseits hat sich die Ausfuhr der Eisenerze infolge ihres hohen Eisengehaltes und der infolge des Arbeitsbeschaffungsprogrammes erheblichen Binnenkonjunktur in Deutschland auf das Doppelte gesteigert. Nach der deutschen Einfuhrstatistik wurden 1934 aus Schweden 4,7 Mill. t bezogen, während es 1933 nur 2,26 Mill. t waren. Allerdings ist der Durchschnittswert je Tonne, wenn auch nicht so erheblich wie in den Vorjahren, um nahezu 8 % gesunken. Die Eisenerzausfuhr ist von größter Bedeutung für die lappländischen Bezirke, da sie ganz von der Grubenindustrie abhängig sind. Das Verhältnis zu Deutschland hat sich dadurch wieder gebessert, daß am 1. September 1934 das Verrechnungsabkommen zwischen Deutschland und Schweden in Kraft getreten ist.

Die Ausfuhr von Walderzeugnissen geht überwiegend nach den Ländern des Sterlingblockes und dort vor allem nach Großbritannien. Einige Zweige der englischen Wirtschaft und vor allem gerade die, an denen Schweden einen erheblichen Anteil hat, haben 1934 eine ausgesprochene Binnenkonjunktur erfahren. Die englische Bauwirtschaft hat eine um 50 % höhere Aktivität zu verzeichnen. Der Geschäftstätigkeitsindex des Economist zeigt einen Anstieg für die Bautätigkeit von 173 auf 199 (1924 = 100). Auch die Kohlenausfuhr und damit der Kohlenbergbau haben eine leichte Belebung erfahren, so daß auch hierdurch die Nachfrage nach schwedischen Hölzern gesteigert wurde. Daher erklärt es sich, daß der Holzmarkt mit Ausnahme des Dezembers außerordentlich lebhaft war und in seiner Spitze erheblich über 1933 stand, was seit 1930 nicht mehr möglich gewesen ist. Im Dezember allerdings wurde der Markt etwas leblos. Dadurch ist die Gesamtausfuhr von Holzwaren auch nur ebenso groß wie 1933, d. h. rd. 4 528 000 m³. Trotzdem sind die Lager auf den Sägewerken etwas größer als zum gleichen Zeitpunkt des vorigen Jahres. Die Haltung der englischen Importeure hängt ausschließlich davon ab, was die Sowjetunion und Kanada zu unternehmen gedenken. Die Russen haben die Preise unter die des Vorjahres gesenkt, während sie gleichzeitig ihre Verschiffungen auf Grund des Vertrages nach Großbritannien in beachtlichem Maße erhöht haben, und zwar um 50 000 Standards auf 400 000 Standards. Von Kanada aus erfolgt gleichfalls ein großer Druck auf den englischen Markt. Während Kanada im Jahre 1930 nur 10 % nach Großbritannien ausführte und 60 % nach den Vereinigten Staaten, waren es 1934 rd. 60 %, die nach Großbritannien gingen, und nur 15 % nach den Vereinigten Staaten. Ein Umschwung ist erst dann zu erwarten, wenn infolge des Roosevelt'schen Aufbauprogrammes die Bautätigkeit in den Vereinigten Staaten wieder in Gang kommt.

Auf dem Gebiet der Holzmasse hatte sich das Geschäft zu Anfang des Jahres mengenmäßig glänzend entwickelt. 2 Mill. t konnten ausgeführt werden. Das sind ein wenig mehr als 1933 bzw. rd. 11 % mehr als 1929. Schon im November war die ganze Erzeugung von 1934 ausverkauft. Zum Ende des Jahres indessen wurde der Markt etwas schwächer. Besonders zurückhaltend zeigten sich die Amerikaner, da sie noch nicht genau übersehen können, wie sich in USA die Entwicklung gestalten wird. Beim Holzschliff ist die Erzeugung für 1935 zwar schon nahezu verkauft, aber es ist doch noch 1934er Lagerware da. Trotzdem sind schon 125 000 t im Dezember und 300 000 t im Januar für 1936 verkauft. Die Ausfuhr belief sich 1934 auf 320 900 t. Die Lage auf dem Sulfitzellstoffmarkt gestattet im allgemeinen keine Erhöhung der Erzeugung. Die Ausfuhr belief sich auf 966 800 t. Sie ist also etwas größer als 1933 und 1929. Auf dem Gebiet des Sulfatzellstoffes hat sich die feste Tendenz des Jahres 1934 auch im Dezember gehalten. Der nordamerikanische Markt verlangt unverändert viel, und von der 1935er Erzeugung waren Ende 1934 infolgedessen schon mehr als 50 % untergebracht. Die Ausfuhr des Jahres 1934 belief sich auf 714 000 t, das sind 10 % mehr als 1933 und 40 % mehr als 1929.

Am günstigsten war die Entwicklung bei der eisenschaffenden und eisenverarbeitenden Industrie. Die Werke waren im Jahr vorzüglich eingedeckt mit Aufträgen und sind es auch für die nächsten Monate im voraus. Die Roheisenausfuhr hat sich auf der gleichen Höhe wie im Vorjahre gehalten (96 000 t). Zum Ende des Jahres war es möglich, etwas bessere Preise zu erzielen. Noch günstiger war die Lage bei den Qualitätsstählen. Vor allem von Amerika aus bestand lebhafte Nachfrage; große Verkäufe in Rohschienen fanden im Herbst statt, und zwar zum größten Teil nach dem Kontinent. Es betrug die Ausfuhr in Schmiedeeisen und Stahl rd. 103 000 t gegenüber 77 000 t 1933. In gleicher Weise nahm die Ausfuhr von Kugellagern sowie von elektrischen Motoren zu. Auf gleicher Höhe blieb die Ausfuhr von Verbrennungs- und Warmluftmotoren sowie Zentrifugen u. ä. Maschinen.

Am 31. Dezember 1934 waren von sämtlichen Eisenwerken die Hochöfen zu über 38 %, die Bessemer Öfen zu 35 %, die Martinöfen zu 60 % und die elektrischen Stahlöfen zu 50 % in Betrieb. Nicht zuletzt ist diese günstige Beschäftigungslage durch die nach wie vor freundliche Entwick-

lung der einheimischen Konjunktur in Schweden selber zu erklären.

Die allgemeine Wirtschaftslage in Schweden zeigt, daß nach den Berechnungen des Industrieverbandes die Industrieerzeugung während des zweiten Viertels die Höhe des Hochkonjunkturjahres 1929 erreichte und in dem darauffolgenden Teil des Jahres diese Lage unverändert beibehalten konnte.

Diese an sich günstige allgemeine Lage der schwedischen Wirtschaft kann aber nicht als wirkliche Hochkonjunktur bezeichnet werden. Dies zeigt der Preisstand, die Arbeitslosenziffer und nicht zuletzt die Rentabilität wichtiger Industriezweige. Der Lebenshaltungsindex liegt unverändert fest. Der Großhandelspreis des Kommerskollegium ist von 107 auf 114 gestiegen, die Rohwaren von 107 auf 110, die Halbfabrikate von 105 auf 112 und die Fertigfabrikate von 109 auf 116. Der Index der Einfuhrpreise ist dabei nahezu unverändert geblieben, während bei den Ausfuhrpreisen ein Anstieg von 111 auf 119 von der Svenska Handelsbank festgestellt wurde. Wie wenig zufriedenstellend die Rentabilität ist, zeigen die Papier- und Holzmassefabriken.

Trotz des hohen Lebenshaltungsstandes der schwedischen Bevölkerung und trotz der Abhängigkeit der schwedischen Wirtschaft in ihrer letzten Rentabilität vom Sterlingblock zeigt sie doch deutlich, in welch glücklicher Weise es ihr gelungen ist, Industriezweige aufzunehmen und auszubauen, die trotz der ungeheuer schwierigen Zeiten des Weltmarktes ihr eine annähernd gleichmäßige Beschäftigung gestatteten, ohne zu viel an Rentabilität einzubüßen. Die schwedische Industrie verdankt ihren Erfolg dem Umstande, daß sie sich nur der Herstellung hochwertiger Erzeugnisse gewidmet hat. Sie hat nicht nur solche Erzeugnisse bevorzugt, die das Ergebnis einer sehr weitgehenden Bearbeitung darstellen, sondern sie hat auch nach solchen Eigenschaften gestrebt, die im Auslande nicht leicht kopiert werden können. Hierin liegt eine wichtige Parallele zu dem, was auch wir in Deutschland nicht oft genug betonen können. Denn es ist ohne Zweifel, daß in dem Maße die industrielle Vormachtstellung der europäischen Hauptwirtschaftsträger verlorengeht, als sie einer weitgehenden Standardisierung folgen und die Herstellung von einfachen oder mittelmäßig differenzierten Erzeugnissen bevorzugen. Es muß daher gesorgt werden, daß alle hochqualifizierten Erzeugnisse in Deutschland bevorzugt hergestellt werden, für die wir die Voraussetzungen einer großen technischen und kulturellen Tradition erfinderischen Geistes sowie der mit der Bearbeitung betrauten Personen von Natur aus mitbringen.

Dr. *Brandl,* Berlin [2354]

SCHRIFTTUM

Wirtschaftswissenschaft und -politik

Korporative Wirtschaft. Von *E. Böhler.* Erlenbach-Zürich und Leipzig 1934, Rotapfel-Verlag. 175 S. Preis 3,60 RM.

Wer der Fachsitzung „Technik und Wirtschaft" bei der VDI-Hauptversammlung in Friedrichshafen 1933 beiwohnen konnte, wird sich des tiefen Eindruckes erinnern, den bei dieser Gelegenheit der Verfasser der vorliegenden Schrift, Professor Dr. *Böhler*-Zürich, als Persönlichkeit und glänzender Redner mit seinem Vortrag über „Planwirtschaft oder volkswirtschaftliche Planung?" auf uns machte. Diese wundervolle Persönlichkeit, kraftvoll, geschlossen, gelassen und doch voll leidenschaftlicher Hingabe an die Wirklichkeiten des Lebens, tritt uns auch in diesem Buche lebendig vor Augen, und darin beruht sein Hauptreiz. Sein Wert beruht darin, daß wir hier die Kritik eines außerordentlichen und über allen Parteien stehenden Menschen und bedeutenden volkswirtschaftlichen Fachmannes an einer Entwicklung vor uns haben, die im Mittelpunkte des Zeitgeschehens steht.

„Eine kritische Würdigung" nennt *Böhler* sein Buch. Es ist wohl hauptsächlich geschrieben, um für die Schweiz Stellung zu nehmen zu den auch dort in den verschiedensten Abwandlungen vorliegenden Plänen, auch die schweizerische Wirtschaft in korporative Form zu überführen. Furchtlos und meisterhaft gibt der Verfasser seinen Landsleuten die wirklichen, die wesentlichen Gesichtspunkte an die Hand, um sich in dem Wirrsal der Erscheinungen und Vorschläge zurechtzufinden und den rechten Standpunkt dazu zu gewinnen. Er tut dies „sub specie aeternitatis" — und darum hat dieses Buch eine weit über die Schweiz hinausgehende Bedeutung für die ganze Menschheit, insbesondere aber auch für uns Deutsche, obgleich mit keiner Silbe auf die Entwicklungen des nationalsozialistischen Staates und Gedankens unmittelbar Bezug genommen wird.

Böhler schildert zunächst eingehend die verschiedenen Formen der korporativen Wirtschaft, bei denen er den autoritativen und den demokratischen Typ unterscheidet. Er stützt sich dabei auf einen Anhang, in dem die wichtigsten Gesetze des faschistischen Italiens und die einschlägigen schweizerischen Gesetze und Gesetzentwürfe in deutschem Wortlaut zusammengestellt sind. Dieser Anhang bildet ein überaus wertvolles „Nebenerzeugnis" des Buches.

Das Hauptergebnis, zu dem das Buch gelangt und den Leser mit höchster Eindringlichkeit führt, kann wohl kurz so ausgedrückt werden: Die Krise, durch die wir gegangen sind und noch gehen, hat ihre Ursache nicht in dem oder jenem „System", und sie kann auch nicht behoben werden durch irgendein neues „System" — auch nicht durch das korporative System als solches. Gesunden können Wirtschaft und Menschheit nur durch eine neue seelische Einstellung zum Leben; in welchem „System" sie diese Einstellung verwirklichen, ist von sekundärer Bedeutung. Besonders befaßt sich der Verfasser mit der Idee des „gerechten Preises" und mit dem individualistischen Gerechtigkeitsbegriff, deren Unhaltbarkeit er nachweist. Im individualistischen Gerechtigkeitsbegriff des Zeitalters der „Aufklärung" sieht er die Hauptwurzel allen sozialen und wirtschaftlichen Übels. Aber nicht die korporative Ordnung an sich kann die Erlösung bringen: „Vielmehr setzt umgekehrt das Funktionieren der korporativen Ordnung die geistige Umstellung voraus, und diese kann nur darin bestehen, daß der herrschende individualistische Gerechtigkeitsbegriff aufgegeben wird und der Mensch bereit ist, überindividuelle Bindungen anzuerkennen, obschon sie individuelle Ungleichheiten materieller und gesellschaftlicher Art bedingen." — „Nicht dadurch wird die Einheit der nationalen Kultur in Politik, Wirtschaft und geistigem Leben erreicht, daß alle diese Gebiete etatisiert werden, sondern daß der nationale Geist alle durchdringt und zum inneren Gesetz wird."

Wir können also nicht hoffen, die Schwierigkeiten unseres staatlichen, wirtschaftlichen, gesellschaftlichen und menschlichen Lebens lediglich durch Organisieren zu überwinden, sondern nur, indem wir die Lebensgesetze erkennen, achten und erfüllen. „Die Aufgabe der Wissenschaft kann nur darin bestehen, diese Lebensgesetze — die viel weiter reichen als die üblichen Wirtschaftsgesetze — aufzuzeigen in der Erwartung, daß durch die Krise die Bereitschaft zu ihrer freiwilligen Respektierung gestiegen sei, und in der Hoffnung, daß der Staatsmann erstehe, der darauf und nicht auf rationalistischen Konstruktionen sein Programm basiere."

Wir wissen in Deutschland, daß dieser Staatsmann uns erstanden ist. Die Schlußbetrachtung *Böhlers* liest sich in ihrer inneren Erleuchtung fast wie eine Rede unseres Führers. Wir wünschen uns das Buch in die Hände aller derer, die zur Organisation der Wirtschaft berufen sind oder sich dazu berufen fühlen.

zur Nedden [2326]

Die Arbeitslosigkeit in der deutschen Maschinenindustrie 1919 bis 1932. Von *Alexander Rüstow.* München und Leipzig 1932, Verlag von Duncker und Humblot. 119 S.

Die vorliegende Untersuchung über die Nachkriegsentwicklung der deutschen Arbeitslosigkeit in der Maschinenindustrie ist in Band 185/III der „Schriften des Vereins für Sozialpolitik" erschienen und liegt im Sonderdruck vor. Im wesentlichen untersucht der Verfasser Absatz und Absatzbedingungen der Jahre 1919 bis 1932 in vier Perioden auf dem deutschen Binnenmarkt sowie auf verschiedenen ausländischen Märkten; unterbrochen wird diese Analyse durch (ziemlich hoffnungslose) Ausführungen über die Frage der Freisetzung von Arbeitskräften durch technischen Fortschritt und Rationalisierung. Betrachtungen über die Stellung dieser Investitionsindustrie im Rahmen des Konjunkturablaufs schließen die durch Diagramme reich bebilderten und durch einen vielseitigen Schrifttumhinweis ausgezeichnete Druckschrift ab, die für die Entwicklung und Beurteilung der deutschen Nachkriegswirtschaft einen bemerkenswerten Beitrag liefert, der flüssig geschrieben ist und die Mühe und Sorgfalt in seinen tabellarischen Übersichten erkennen läßt.

Seit Sommer 1932 nun sind im Zuge unserer völlig neugeordneten Wirtschaftsverfassung auch in der deutschen Maschinenindustrie Veränderungen und aufsteigende Entwicklungen wieder eingetreten, und seit dem konjunkturellen Umschwung beginnt sich die Schere, die sich während der Krise zuungunsten der Produktionsmittelindustrien geöffnet hatte, wieder zu schließen, und auch die Maschinenindustrie zeigt von der Binnenmarktseite her eine weitere zuversichtliche Produktionsentwicklung. Auch auf der Seite der Ausfuhr ist festzustellen, daß sich im laufenden Jahr die Maschinenbezüge aus Deutschland ständig verstärkten, wenn auch im ganzen ein Rückgang mit Rücksicht auf das geschrumpfte Russengeschäft zu verzeichnen ist und dieser Rückgang bisher noch nicht ausgeglichen werden konnte.

Dipl. rer. pol. *Klein*-Stuttgart [2404]

Statistik

50 Années de l'Institut International de Statistique. Von *Friedrich Zahn.* La Haye 1934, Institut International de Statistique. 2, Oostduinlaan. 181 S. Preis 5 fl.

Der erste Teil der vorliegenden Jubiläumsausgabe des Internationalen Instituts für Statistik gibt einen Überblick über die Organisation des Instituts und seinen Werdegang, über das Verhältnis zu ähnlichen Einrichtungen der verschiedensten Länder. Er enthält ferner einen kurzen Lebenslauf des jetzigen Präsidenten und seiner Vorgänger. Im zweiten Teil folgt eine Übersicht über die wissenschaftliche Tätigkeit und über die im Institut zur Anwendung gebrachten wissenschaftlichen (mathematischen und graphischen) Verfahren. So werden z. B. in einem Abschnitt „Bevölkerungsstatistik" nicht nur die Verfahren zur Durchführung allgemein wichtiger Statistiken besprochen, wie z. B. internationale Vergleiche über den Stand der Bevölkerung, sondern auch ins einzelne gehende Gebiete eingehend behandelt. Es wird u. a. beschrieben das Verfahren einer Bevölkerungsstatistik über Rasse, Alter und Nationalität, ferner das Verfahren in Ländern ohne amtliche Erhebung am Ende des 19. Jahrhunderts (in Britisch-Indien, Japan, Rußland). Von den besondern Gebieten sind noch bevölkerungspolitisch wichtige Fragen wie Eheschließungen, Ehescheidungen besonders erwähnenswert, desgleichen Erhebungen über den Einfluß des Berufs und der Kinderzahl hierauf. Es folgen Darstellungen von den Verfahren über Erfassung der Todesfälle unter besonderer Berücksichtigung der Tuberkulose, des Krebses und der Kindersterblichkeit.

Das Buch vermittelt einen aufschlußreichen Überblick über die in den verschiedensten Ländern zur Anwendung gekommenen statistischen Verfahren. *Hs.* [2356]

Industrielles Rechnungswesen

Preisvorbereitung. Von *Ed. Michel.* Berlin 1932, Verlag Alltreu-G. m. b. H. 115 S. Preis 6,60 RM.

Das Buch *Michels* geht von einigen grundlegenden, seitens der betriebswirtschaftlichen und volkswirtschaftlichen Lehre entwickelten Erkenntnissen und Gesetzen aus und zeigt, wie seit geraumer Zeit die Praxis unter Zuhilfenahme von Karten, Belegen, Vordrucken aller Art den gestellten Forderungen gerecht zu werden versucht. Photographische Darstellungen von z. T. seit langem bekannten organisatorischen Maßnahmen wie Ablege- und Sortierkästen, Dispositions- und Termintafeln u. a. ergänzen in Verbindung mit zahlreichen schematischen Darstellungen die Unterlagen.

Es sind vor allem die Forderungen *Schmalenbachs*, denen der Verfasser mit seinen Vorschlägen Rechnung trägt. Im Hauptabschnitt über die industrielle Kalkulation wird gezeigt, wie vorzugehen ist, um die Trennung der während des Wirtschafts- und Arbeitsvorganges entstehenden festen und veränderlichen Kostenteile durchzuführen. Die von *Schmalenbach* betonte Notwendigkeit eines sinngemäß aufgebauten Kontenplanes wird erkannt, und es werden Verfahren gezeigt, wie in der Praxis die Verarbeitung der Unkostenbelege vorgenommen werden kann. Die bei der Beobachtung der Gesamtkosten unter dem Gesichtspunkt des Beschäftigungsgrades (*Schmalenbach, Peiser*) auftretenden Begriffe wie Degressionen und Progressionen der verschiedensten Art, die Aufteilung in Zeit- und Mengenkosten werden an z. T. bekannten schematischen Darstellungen erläutert und die praktischen Auswirkungen dieser Erkenntnisse gestreift. Der Abschnitt über die Plankostenrechnung lehnt an die namentlich seitens der amerikanischen Betriebswirtschaftslehre vor mehr als einem Jahrzehnt erhobene Forderung nach Standardisierung und Budgetierung nicht nur der Kosten, sondern auch aller anderen wirtschaftlichen Vorgänge an. Die dargestellten technischen und organisatorischen Mittel zur Messung der Arbeitszeit und -leistung sind die üblichen. Die Mittel für eine zuverlässige Disposition der Arbeit und des Materials werden im letzten Abschnitt schematisch und mit Hilfe photographischer Darstellungen von z. B. Arbeitsverteilungs- und Terminverteilungstafeln aufgezeigt.

Das Buch zeigt, welcher organisatorischen Mittel man sich bedient, um den wirtschaftlich-wissenschaftlichen Anforderungen zu genügen; es geht aber an der sich selbst gestellten Aufgabe, Mittel und Wege vorzuschlagen, durch eine wirtschaftliche Betriebsführung zu einer zuverlässigen Kostenerfassung und Preisgestaltung zu gelangen, vorüber.

Man kann sich des Eindruckes nicht erwehren, als falle das Buch mit unter die in letzter Zeit häufiger erscheinenden Schriften, die allein zur Propagierung gewisser Organisations- und Arbeitsverfahren dienen. Die Tatsache, daß altbekannte Grundgesetze der Wissenschaft und Erfahrungen der Praxis in graphischer und bildlicher Darstellung als Arbeitsergebnis des Verfassers hingestellt werden, kann man nicht anders deuten. *H. N.* [2398]

Die Schätzung von Hochbauten nach Kubikmeter umbauten Raumes. Von *Hans Vatter.* Stuttgart 1934, Konrad Wittwer. 140 S. m. 15 Abb. Preis 6,80 RM.

Der Verfasser, der auf eine über 30 Jahre lange Tätigkeit als Schätzer bei der württ. Gebäudebrandversicherungsanstalt zurückblicken kann, zeigt an Hand des in Württemberg geübten Schätzungswesens dem Anfänger im Schätzen des Bauwertes von Gebäuden, wie er den Preis für den Kubikmeter umbauten Raumes ermitteln kann. An Musterbeispielen wird sodann dargelegt, wie man einzelne Bauteile und Räume richtig schätzt und den Bauwert ganzer Stockwerke und ganzer Grundstücke berechnet. Ein weiteres Kapitel ist der Ermittlung des sogenannten Bauindex, der Verhältniszahl zwischen den festen Vorkriegspreisen und den heutigen schwankenden Preisen, gewidmet. Die Feststellung des „Verkehrswertes", auch gemeiner Wert genannt, unter Berücksichtigung der Wertminderung oder des Wertzuwachses wird im einzelnen dargelegt.

Das für Versicherungsanstalten wie Grundstückseigentümer gleich wertvolle Buch wird auch dem mit der Ausführung von Hochbauten beauftragten Unternehmer manche Anregung geben, zumal es reiche, ins einzelne gehende Zahlenangaben über die Baukosten enthält. *Sd.* [2277]

Organisation

Bildwort-Englisch. Heft Nr. 11 „Management". Berlin 1934, VDI-Verlag. 33 S. 20 Abb. Preis 1,50 RM (für VDI-Mitgl. 1,35 RM).

Die kleinen englischen Sprachhefte „Bildwort-Englisch" erfreuen sich schon seit langem großer Beliebtheit, übertreffen sie doch an Handlichkeit und Übersichtlichkeit manche bekannten Nachschlagewerke.

Das vorliegende Heft Nr. 11 wird vor allen Dingen deshalb besondere Beachtung beanspruchen können, weil das Gebiet des „Management", der Arbeitswissenschaft, der Organisation und Verwaltung, der wirtschaftlichen Fertigung usw. in früheren erschienenen Nachschlagewerken so gut wie gar nicht berücksichtigt worden ist. Auch das *Beselersche* Wörterbuch der englischen Rechts- und Geschäftssprache und das bekannte fünfsprachige Taschenwörterbuch von *Le Bourgeois* bringen nur wenig Einzelheiten aus dem Gebiet der Organisation, der Verwaltung, der wissenschaftlichen Betriebsführung und der Arbeitswissenschaft. So füllt das Heft eine empfindliche Lücke aus. Vielleicht wird es einer späteren Auflage möglich sein, den grundlegenden Wortschatz noch nach der einen oder andern Seite zu vertiefen. Dies ist z. B. noch auf dem Gebiete der Kosten und Kostenkalkulation und in dem Arbeitskreis der graphischen Verfahren, der graphischen Analysis usw. möglich.

Trotzdem bleibt der Wert des Büchleins unbestritten; handelt es sich doch zunächst darum, die bestehende Lücke auszufüllen und den grundlegenden Wortschatz festzulegen. Dr. *Schneider* [2373]

Aus andern Zeitschriften

Abänderung der Bilanz nach Erteilung des Bestätigungsvermerkes. *H. Risse.* Der Wirtschaftstreuhänder, Jg. 4 H. 6 S. 127/29.

Hinweis auf eine offenbare Lücke in den gesetzlichen Bestimmungen über die Prüfung der Bilanzen der Aktiengesellschaften nach HGB 262 ff.: Ändert die Generalversammlung die ihr vorgelegte, mit dem Bestätigungsvermerk des Wirtschaftsprüfers versehene Bilanz und Erfolgsrechnung, dann ist die Frage ungeklärt, wie sich Wirtschaftsprüfer und Vorstand der Aktiengesellschaft zu verhalten haben bezüglich der Veröffentlichung der Bilanz. Diese muß nach Genehmigung durch die Generalversammlung unverzüglich bekanntgemacht werden; sie darf aber nur dann veröffentlicht werden, wenn sie den Bestätigungsvermerk des Wirtschaftsprüfers enthält. Ist demnach die Bilanz durch Beschlüsse der Generalversammlung materiell abgeändert, dann wird eine erneute Prüfung und Bestätigung durch den Wirtschaftsprüfer notwendig. Der Beitrag erörtert sehr gründlich die dabei auftretenden Einzelfragen und zeigt, wie die bestehende Gesetzeslücke praktisch ohne unnötige Umständlichkeiten überbrückt werden kann.

Über Theorie des Wirtschaftslebens. *Gottl-Ottlilienfeld.* Die Deutsche Volkswirtschaft, Jg. 4 (1935) Nr. 1 S. 11/14.

Gegensatz von Theorie und Empirie in der Wirtschaftswissenschaft; Wesen beider Prinzipien, ihre sich ergänzenden Aufgaben. Irrtümliche Ausgangsstellung der wirtschaftswissenschaftlichen Theorie: Erklärung von der Marktseite her, „angelsächsische Geschäftsökonomik, Güterzirkus mit Preisakrobatik auf dem mathematischen Trapez, mit dem homo oeconomicus als Clown". Falsche Nachbetung der Naturwissenschaft. Wirtschaftswissenschaft hat vom Volk auszugehen und ist eine politische Wissenschaft, weil Wirtschaft selbst eine der Volksgemeinschaft dienstbare Ordnung des menschlichen Zusammenlebens ist. Krankheit der bisher herrschenden Theorie: Jagd nach „Gesetzen", naturwissenschaftliche Fragestellung: Was ist „Gut", „Wert", „Preis" usw.? — Der Beitrag mündet dann ein in die Darstellung der hier als bekannt voraussetzbaren Grundlegung des Verfassers, gekennzeichnet durch den Satz: „Wirtschaft ist Gestaltung menschlichen Zusammenlebens im Geiste dauernden Einklangs von Bedarf und Deckung".

Sozialversicherung und Sozialbeiträge in Amerika und Deutschland. *G. Briefs.* Wirtschaft und Arbeit Jg. 4 (1935) H. 3 S. 44/46.

Der z. Zt. als Gastprofessor in den Vereinigten Staaten weilende Verfasser gibt ein Bild von der eigenartigen Entwicklung der Sozialversicherung in USA, die ausgeht von dem Versicherungszweig, der anderswo am Ende der Entwicklung stand: mit der Arbeitslosenversicherung. Dabei hat sich, wie anderswo, gezeigt, daß die Arbeitslosenversicherung der schwierigste und schwächste Zweig der Sozialversicherung ist, eine Hilfsmaßnahme, kein Heilmittel, auf längere Sicht in der Depression nicht durchhaltbar. Die Erkenntnis ist dabei erwachsen, daß die Wirtschaft der Gesellschaft und dem Staat große Massen Erwerbsloser zuschiebt unter Gefährdung des Bestandes und der Zweckerfüllung beider, und es dem Staat überläßt, wie damit fertig zu werden ist. Grotesk müsse es genannt werden, daß in Deutschland wie in USA auf dem Höhepunkt der schlimmsten Krise die menschenkraftsparende Rationalisierung noch weiterschritt. Für die Ausgeschiedenen ist die Freiheit der Wirtschaft kein Begriff mehr, weil sie ihnen keine Möglichkeit des Lebens mehr bietet. Darum steuern die USA in soziale Krisen hinein; eine maßlose Sozialkritik reißt die Massen mit, Arbeiter wie mittelständische Gruppen. Wirtschaftsreformatorischer Radikalismus der verschiedensten Richtungen tritt auf. Vorläufig herrscht noch äußerlicher Frieden aus der Hoffnung auf Besserung der Weltlage und einen Erfolg der Roosevelt-Programme.

Im einzelnen werden die Sätze und Bemessungsgrundlagen der amerikanischen Sozialversicherung kritisch behandelt und Wege vorgeschlagen, um zu verhindern, daß vor der Mehrbelastung durch die Sozialbeiträge ausgewichen wird durch weitere Mechanisierung.

Innerer Markt und Außenwirtschaft. *P. Mombert.* Wirtschaftsdienst, Jg. 20 (1935) H. 3 S. 79/82, 3 ZT.

Rolle der Kaufkraft auf dem inneren Markte. Zusammenhang zwischen realem Volkseinkommen, Kaufkraft, einheimischer Produktion und deren Gestehungskosten. Kaufkraftverschiebungen, Verhältnis von Innen- und Außenwirtschaft. Einfluß der Kaufkraft auf dem inneren Markte auf die Ausfuhr. Einflüsse der Warenausfuhr auf die Kaufkraft am inneren Markt. Gegenseitige Bedingtheit von Binnen- und Ausfuhrmarkt. Konjunktureinflüsse auf den Binnenmarkt.

Das heutige System der deutschen Devisenbewirtschaftung. *R. Gräupner.* Wirtschaft und Arbeit Jg. 4 (1935) H. 3 S. 52/57.

Ein kurzer systematischer Überblick über die deutsche Devisenzwangsbewirtschaftung unter klarer Hervorhebung der wichtigsten Grundzüge und Hauptmaßnahmen. Die Darstellung erleichtert sehr die Übersicht über dieses verwickelte Gebiet und seine vielen Einzelheiten und Sonderregelungen.

Auslandslieferungen deutscher Firmen. Elektrotechnische Zeitschrift Jg. 56 (1935) H. 7 S. 145/200.

Dieses Fachheft stellt eine Anzahl technischer Berichte über Lieferungen deutscher industrieller Unternehmungen an das Ausland zusammen, vorzugsweise aus der Elektroindustrie. Es reiht damit eindrucksvolle Beispiele für die deutsche Leistungs- und Anpassungsfähigkeit in der industriellen Ausfuhr aneinander, Beispiele auch dafür, wie gerade die deutsche elektrotechnische Industrie ihre Weltgeltung entwickelt und bewahrt hat.

Automatischer Verkauf. *W. Koch.* Zeitschrift für Betriebswirtschaft Jg. 9 (1934) H. 3 S. 323/332.

Eine nützliche Zusammenfassung von Entwicklung, Anwendungsgebiet, Rechtsgrundlagen, Vertriebskostenrechnung und technischen Einzelheiten des Vertriebsverfahrens zur Einzelverteilung von Verbrauchsgütern durch Automaten. — Wenn am Schlusse gesagt wird, es handle sich in der Regel „nicht um die Verdrängung des persönlichen Verkaufs, sondern um die Schaffung zusätzlichen Absatzes", so darf dies wohl nur in dem Sinne verstanden werden, daß erweiterte Verkaufsmöglichkeit durch Kaufgelegenheit außerhalb der Läden und ihrer gesetzlich beschränkten Öffnungszeiten gegeben ist; jede andere Auslegung würde voraussetzen, daß Verkauf durch Automaten das schafft, was er ebensowenig schaffen kann wie die das von sich vielfach noch behaupten wollende Reklame, nämlich zusätzliche Kaufkraft. *BH*

Eingegangene Bücher

Die allgemeine Pflichtinnung im Handwerk, Kreishandwerkerschaften und Ehrengerichtsbarkeit. Erste Verordnung über den vorläufigen Aufbau des Handwerks (vom 15. Juni 1934). Von *K. Lessmann.* Eberswalde, Berlin und Leipzig, Verlagsgesellschaft R. Müller. 68 S. Preis 1,85 RM.

„Deutsches Erzeugnis" als Kennzeichen industrieller und handwerklicher Produkte. Erläuterungen und Leitsätze. Bearbeitet vom Reichsfachausschuß für Außenhandel des Verbandes Deutscher Diplom-Kaufleute e. V. Berlin 1935, Deutscher Betriebswirte-Verlag GmbH. 8 S. Preis 0,80 RM.

Warum bauen wir so teuer? Von *Sepp Heidinger.* OeKW-Veröffentlichung 9. H. Wien 1934, Julius Springer. 217 S. m. Abb. Preis 7,40 RM.

Das wachsende Dorf. Bauer—Handwerker. Ein neuer Weg zur ländlichen und Landstadt-Siedlung. Von *Alfred Striemer.* Berlin 1935, Fritz Pfenningstorff. 40 S.

Die Umsatzbesteuerung öffentlicher Betriebe. Von *Heinrich Megow.* Berlin 1935, Deutscher Betriebswirte-Verlag G. m. b. H. 52 S. Preis 4 RM.

Die amtlichen Gebühren und die Unterlagen bei Patenten, Gebrauchsmustern und Warenzeichen in Deutschland. Berlin 1934, Max Millenet, Verlag und Buchhandlung für gewerblichen Rechtsschutz, Technik, Chemie und Rechtswissenschaft.

Deutschlands Recht auf Kolonien. Von *R. Hennig.* Berlin, Alldeutscher Verband. 55 S. Preis 0,60 RM.

Kohle und Eisen im Weltkriege und in den Friedensschlüssen. Von *Ferdinand Friedensburg.* München und Berlin 1934, R. Oldenbourg. 332 S. Preis 8,80 RM.

Die österreichische Kohle. Herausgeg. vom Österreichischen Kuratorium für Wirtschaftlichkeit. OeKW-Veröffentlichung 17. Bd. Wien 1934, Julius Springer. 163 S. Preis 5,60 RM.

KARTELLWESEN

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

Präventivzensur für Submissionskartelle

Eine Präventivzensur für Submissionskartelle hat der Reichskommissar für Preisüberwachung mit seiner Verordnung vom 29. 3. 35 (Reichsgesetzblatt I Nr. 37 vom 30. 3. 35) eingeführt, soweit Vergebungen öffentlicher Stellen in Frage kommen. Danach dürfen den öffentlichen Stellen gegenüber, wobei dieser Begriff weit zu fassen ist (§ 4. Der Umkreis der öffentlichen Stellen kann durch allgemeine oder Sonderverfügung jederzeit erweitert werden), Submissionsabreden jeder Art, auch in der Form bloßer „Empfehlungen" von Preisen ohne Zustimmung der vergebenden Stellen nicht mehr durchgeführt werden. Bereits bestehende Verträge oder Abkommen dieser Art verlieren mit dem Inkrafttreten der Verordnung — das war der 1. 4. 1935 — ihre Gültigkeit gegenüber den öffentlichen Stellen. Die Beteiligten gewinnen also ihre Freiheit insoweit zurück. Sie können aber für jede solche Vergebung ein neues Abkommen treffen, müssen jedoch v o r Aufnahme der Verhandlungen über ihr Verhalten bei der Vergebung die Einwilligung hierzu einholen, die auch stets nur einmalig, nur für diese eine Vergebung, erteilt werden darf. Zuwiderhandlungen werden mit Ordnungsstrafen in unbeschränkter Höhe belegt oder mit Gefängnis, auch beide Strafen können verhängt werden. Sehr bedeutsam ist, daß im Schlußparagraphen 6 ausdrücklich vorbehalten ist, dieser Verordnung einen allgemeinen Geltungsbereich, also für „alle Vergebungen von Aufträgen über Lieferungen und Leistungen" zu geben. Schon in ihrer vorerst geltenden Begrenzung bedeutet die Verordnung das Ende der freien Submissionskartelle. Damit ist allerdings in Wahrheit kein völliges Novum geschaffen. Denn sie hat an sich nur die am 31. 3. 1935 abgelaufene Verordnung über Verdingungskartelle vom 9. 5. 1934 ersetzt, die allerdings nicht so weitgehend eingriff, wie die jetzt geltende, da sie sich auf öffentliche Vergebungen von Bauleistungen beschränkte, aber grundsätzlich für dieses Gebiet die Durchführung von geheimen Submissionsvereinbarungen ebenfalls so gut wie unmöglich machte. Dabei sei in Erinnerung gebracht, daß schon die „Verdingungsordnung für Bauleistungen" des Reichsverdingungsausschusses von 1926 Angebote solcher Bieter ausschloß, die durch Verabredungen unangemessen hohe Preise erlangen wollten. Ebenso sahen die „allgemeinen Bedingungen für die Ausführung von Leistungen" des Reichsfinanzministeriums von 1932, die sich unter Ausschluß der Bauleistungen auf alle sonstigen öffentlichen Aufträge erstreckten, Rücktritt vom Vertrage oder Kündigung desselben vor, wenn nachteilige Abmachungen im eben erwähnten Sinne bekannt wurden. Der Reichskommissar Dr. *Goerdeler* hat in seinem Aufsatz im Völkischen Beobachter (Nr. 106 vom 16. 4. 1935) die Gedanken, die ihn bei Erlaß seiner Verordnung geleitet haben, eingehend dargelegt. Im Mittelpunkt steht danach offenbar der Gedanke, die Submissionskartelle zur „Publizität" zu zwingen, also die Abstellung gerade des Nachteils, der diesen Kartellen von jeher vorgeworfen worden ist. Der Auftraggeber soll wissen, daß er keinem freihändigen Angebot gegenübersteht, und er soll davor geschützt werden, daß die vertragsmäßige Unterbindung des Wettbewerbs ihn nicht ungebührlich überteuert, wie es namentlich häufig die hohen Entschädigungen für die kartellmäßig Ausgeschlossenen bedingten. Zutreffend hat Dr. *Goerdeler* weiter den Unterschied bei Angeboten von vertretbaren Massenwaren und bei Spezialanforderungen betont. Bei den ersten sind Submissionskartelle aus dem Grunde in der Regel überflüssig, weil eine genaue risikofreie Kalkulation für jeden sachverständigen Unternehmer selbständig möglich ist. Bei den letzten dagegen tauchen schwierige Risikofaktoren auf, bei denen Verständigungen etwa über die Kalkulationsgrundlagen durchaus erwünscht sein können. Sie sollen aber nur, wie er scharf betont, dem Ziele der „Preisklarheit" dienen.

Man wird nach alledem zugeben müssen, daß die Verordnung durchaus im Zuge der heutigen Auffassung über die zulässigen Grenzen der Kartellierung liegt. Bei dem Umfange, den in der Gegenwart die öffentlichen Vergebungen behaupten, ist mit der Verordnung die Wirksamkeit von Submissionskartellen bereits in einem sehr bedeutenden Umfange erfaßt. Es steht aber auch zu erwarten, daß diese Regelung von selbst sich auch im privaten Vergebungswesen weitgehend durchsetzen wird, ohne daß es also auf diesem Felde eines besonderen Eingriffs durch die bereits offen gelassene Erweiterung der Verordnung bedürfen wird.

Kündigung von Zwangskartellen

Die Kündigung von Zwangskartellen ist durch Entscheidungen des Kartellgerichts für unzulässig erklärt worden. § 1 Abs. 2 des Zwangskartellgesetzes vom 15. 7. 1933 läßt die Anwendung der Kartellverordnung ausdrücklich auch auf derartige Kartelle zu, so z. B. müssen sie die Einwilligung des Vorsitzenden des Kartellgerichts — gemäß § 9 dieser Verordnung für Sperren von Außenseitern einholen. Er schließt aber ganz eindeutig eine fristlose Kündigung aus wichtigem Grunde nach § 8 der Kartellverordnung aus. Vom praktischen Standpunkte leuchtet diese Bestimmung ohne weiteres ein. Wenn der Reichswirtschaftsminister ein Kartell mangels freiwilliger Einigung zusammenschweißt, oder aber durch Beischluß widerspenstiger Außenseiter einem frei gebildeten Kartell Zwangscharakter verleiht, so muß es als mit dem Zwecke einer solchen Ausnahmeregelung schlechthin unvereinbar erscheinen, daß das eine oder andere Mitglied die Möglichkeit behielte, diese zwangsweise Marktordnung durch fristlose Kündigung nach § 8 vielleicht schon kurz hinterher wieder zu sprengen. Damit ist auch nicht der durch § 8 gewährte Rechtsschutz gemindert, insofern ja der Minister eine weitgehende Aufsichts- und Eingriffsbefugnis nach § 3 des Zwangskartellgesetzes besitzt, also jederzeit

in der Lage ist, an sich zur fristlosen Kündigung berechtigende Beschwerden eines Mitgliedes abzustellen. In Kreisen der Rechtslehre und Rechtspraxis ist gleichwohl eine gegenteilige Ansicht vertreten worden, indem man wenigstens für Mitglieder, die freiwillig einem später zum Zwangskartell gewordenen Verband beigetreten waren, ein Kündigungsrecht, wenn nicht nach § 8 der Kartellverordnung, so doch nach § 723 BGB forderte, der gleichfalls eine fristlose Kündigung aus wichtigem Grunde vorsieht. Begründet wird dieser Rechtsstandpunkt hauptsächlich damit, daß § 8 nur die Kartellbindungen erfasse, hingegen nicht Kündigungsgründe, die sich aus den rein gesellschaftsrechtlichen Verhältnissen des Kartells ergäben, wie etwa aus einer Verletzung satzungsmäßiger Sonderrechte eines Mitgliedes oder unzulässigen Strafverfahrens und ähnlichen Gründen. Hier müsse § 723 BGB einspringen. Das Kartellgericht hat sicher zutreffend diese Auffassung zurückgewiesen. Daß eine Kündigung nach § 8 auch auf Gründe der letzten Art gestützt werden kann, hat das Kartellgericht in einer Reihe Entscheidungen bereits anerkannt. Es ergibt sich auch ohne weiteres daraus, daß der Kartellvertrag notwendig als ein rechtlich einheitlicher Vertrag aufzufassen ist, und daß Gründe von an sich gesellschaftsrechtlicher Bedeutung zugleich immer auch die materielle Stellung des Mitgliedes hinsichtlich seiner Kartellrechte und -pflichten berühren. Diese vom Kartellgericht vertretene Rechtsauffassung ist so begründet, daß ihre Änderung außer Frage steht. Es ist deshalb zu raten, von Versuchen einer fristlosen Kündigung von Zwangskartellen abzusehen, es ist ein Versuch am untauglichen Objekt, der unnötige Kosten verursacht. Berechtigte Beschwerden sollten der zuständigen Stelle des Reichswirtschaftsministeriums zugeleitet werden.

Das belgische Zwangskartellgesetz

Das belgische Zwangskartellgesetz, dessen schon im letzten Bericht Erwähnung geschah, liegt jetzt im Wortlaut vor. Sein Zweck ist im gleichen Sinne bestimmt, wie in unserm deutschen und in dem schon besprochenen französischen Gesetz. Interessant ist, daß das belgische Gesetz die Schaffung von Zwangskartellen auch wegen ihrer Bedeutung für den Anschluß der Landesindustrien an internationale Vereinbarungen ins Auge faßt. Ähnlich wie der französische versucht auch der belgische Text weitgehende praktische Kautelen für eine möglichst objektive und sachgemäße Prüfung aller Vorfragen festzulegen. Während unser deutsches Zwangskartellgesetz zwar eingehende Vorverhandlungen mit den Interessenten vorsieht, aber die Entscheidung ausschließlich nach dem Führergrundsatz dem Reichswirtschaftsminister überläßt, schalten Paris und Brüssel ein besonderes Prüfungsverfahren durch eine unabhängige Verwaltungsinstanz ein. Sie ist im belgischen Gesetz als Gerichtsinstanz auf einer sehr weitgehenden Verfahrensordnung ausgebildet. Aber sie entscheidet gleichwohl nicht endgültig, vielmehr der König, in praxi also der zuständige Minister.

Beide Länder, namentlich aber Belgien mit seiner besonders intensiven industriellen Entwicklung verfügen übrigens schon seit Jahrzehnten über ein verhältnismäßig erhebliches Kartellwesen. Rechtliche Schranken sind in dem in beiden Staaten weitgehend übereinstimmenden romanischen Recht nicht gezogen. Es darf aber nicht übersehen werden, daß die Regierungen mit den neuen Gesetzen einen unmittelbaren Einblick in die Kartellierung gewinnen und für die weitere Entwicklung eine wesentlich verstärkte Verantwortung tragen. Dies kann den Ansatz bilden zu einer weitergehenden staatlichen Kartellpolitik, zumal diese ganz offensichtlich, wie die nachstehend kurz angedeutete Entwicklung zeigt, ständig an Boden gewinnt.

Österreichs Kartellgesetzentwurf

So ist in Österreich ein Kartellgesetzentwurf ausgearbeitet worden, der allerdings nach neuesten Mitteilungen am Widerstande der wirtschaftlichen Interessenten endgültig zu scheitern scheint. Einen gewissen Ersatz für kartellmäßigen Preisschutz bietet hier allerdings das Bundesgesetz vom 26. 10. 1934 über „Errichtung von Schiedsstellen für Preisschleudereisachen". Es dient einem beschleunigteren Verfahren unter Besetzung der Schiedsstellen auch mit fachkundigen Beisitzern zwecks wirksamerer Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs durch unbegründete billige Preisstellungen. Auch Kartelle können danach solche Klagen bei den Schiedsstellen anhängig machen, indem sie eines ihrer Mitglieder als Kläger vorschicken. Für unsere deutschen Kartelle bietet allerdings die durch Verordnung vom 15. 7. 1933 getroffene Änderung des Abs. 2 § 9 der Kartellverordnung insofern eine schlagkräftigere Waffe, als sie die Anwendung von Kartellsperren gegen Preisschleuderer ausdrücklich zuläßt.

Holland

In den Niederlanden ist vor kurzem von der zweiten Kammer ein Gesetzentwurf angenommen worden, der ebenfalls aus der Krisenlage erwachsen ist und, abweichend von den bisher besprochenen Regelungen der Neuerrichtung von Zwangskartellen oder des Zwangsbeischlusses von Außenseitern diese dadurch unschädlich macht, daß Kartellverträge oder einzelne Kartellbeschlüsse für ihren Gewerbezweig als allgemeinverbindlich vom Wirtschaftsminister erklärt werden können. Damit ist eine aus den arbeitsrechtlichen Kämpfen bekannte Friedensformel in die Kartellierung eingeführt, die zwar ihrem Wesen nach ebenfalls eine Zwangsmaßregel, aber einen weniger einschneidenden Weg darstellt. Weitere staatliche Regelungen auf unserm Gebiete sind noch in Litauen, Lettland und Rumänien zu erwarten. [2410]

INDUSTRIELLER VERTRIEB

UNTER MITWIRKUNG DER FACHGRUPPE VERTRIEBSINGENIEURE BEIM VDI

Die Wiener Messe

Von Diplomkaufmann ALFRED BETZ, Stuttgart

Deutschland wird und kann niemals darauf verzichten, seinen gegebenen wirtschaftlichen Einfluß in den Donauländern geltend zu machen. Wien verdient hierbei dank seiner Schlüsselstellung besondere Beachtung.

1. Wer stellt auf der Wiener Messe aus?

Die Wiener Herbst- und Frühjahrsmessen finden jeweils unmittelbar im Anschluß an die Leipziger Veranstaltungen statt; hofft man doch, auf diese Weise einen Teil der ausländischen Besucher der Weltmesse von Leipzig zu erhalten.

Nach den Angaben der Presse soll die Ausstellerzahl auf der diesjährigen Frühjahrsmesse (10. bis 16. 3. 35) um 10 % höher gewesen sein als die der Herbstmesse 1934 (3. bis 9. 9. 34); die Zunahme der belegten Ausstellungsfläche soll hiergegen 8 % betragen. In den Ausstellerzahlen sind allein für die Herbst- und Frühjahrsmesse 1934: 278 und 244 Aussteller enthalten, die sich an Kollektivausstellungen und Sonderschauen beteiligt haben. Für die Wiener Messe sind diese Sonderveranstaltungen

Zahlentafel 1. Aussteller auf der Wiener Messe

Gesamtzahl	Österreich	Ausland	Deutschland	Frankreich	England	Tschechoslowakei	Schweiz	USA	Ungarn	Italien
Herbstmesse 1934 1535	1434	101	47	4	5	11	5	7	5	3
Frühjahrsmesse 1934 1507	1382	125	47	6	14	16	6	12	11	3
Herbstmesse 1933 1584	1480	104	65	5	7	8	2	4	8	2
Frühjahrsmesse 1933 1450	1331	119	63	7	15	3	4	10	7	4

geradezu bezeichnend, sichern doch sie in erster Linie den großen Publikumserfolg. So sah man auf der Herbstmesse 1933:

„250 Jahre Wiener Kaffeehaus",
„Volkstümliches Handwerk" und
„Österreichischer Flugsport";

auf der Herbstmesse 1934:

„Spindel und Webstuhl" im Rahmen der Textilmesse nebst „Geschichte des Films",

und auf der diesjährigen Frühjahrsmesse

„Kunst im Handwerk",

daneben noch eine Landwirtschafts- und Jagdausstellung, verbunden mit einer Mastviehausstellung, wo man eifrig für gesteigerten Verbrauch von Rindfleisch warb. Diese Sonderschauen, wie die diesjährige Werbeausstellung „Wirtschaft im Aufbau", wurden vom Gewerbeförderungsamt der Niederösterreichischen Landesregierung und dem Gewerbeförderungsinstitut für Handel, Gewerbe und Industrie veranstaltet. Man verleiht dadurch der Messe Ausstellungscharakter, sichert sich große Besucherzahlen und lockt dabei noch den ausländischen Fremdenverkehr an. Auf diese Weise erhält man Besuchermassen, die sich in der Hauptsache aus Messebummlern zusammensetzen.

2. Die ausländische Beteiligung

Was die ausländische Beteiligung anbetrifft, so sind einmal die offiziellen Sonderschauen und anderseits die Ausstellung durch die Wiener Vertreter zu nennen. Die Britische Sonderausstellung auf der Wiener Frühjahrsmesse 1934 war mehr oder weniger eine Sympathiekundgebung Großbritanniens für Österreich und ist als persönlicher Erfolg des österreichischen Gesandten in London zu buchen. Sie wurde vom Department of Overseas Trade (Außenhandelsamt) auf einer Fläche von rd. 100 m² als reine Ausstellung außerordentlich geschickt und künstlerisch hervorragend aufgezogen. Gezeigt wurde einmal die Entwicklung des Luftverkehrs und dessen zunehmende Bedeutung für den Güter- und Personenverkehr, sowie durch eine Reihe von Tabellen die große Bedeutung des Britischen Weltreichs als Weltrohstoffversorger.

Italiens offizielle Ausstellungen auf fremden Messen werden stets vom Instituto-Nazionale per l'Esportazione veranstaltet und sind überall durchweg außerordentlich geschmackvoll aufgezogen. Während das Institut in Paris seinen Stand nach kulturpropagandistischen Gesichtspunkten eingerichtet hat, kommt in Wien auch die wirtschaftliche Seite in den Vordergrund. Neben den typischen Landeserzeugnissen (Südfrüchte, Weine, Makkaroni, Käse usw.) wurden industrielle Erzeugnisse, besonders auf dem Gebiete der Galanterie — Leder — Porzellan — Glas- und Spielwaren gezeigt. Die Magazzini generali di Trieste zeigten auf der letzten Herbstmesse noch ein gutes Modell der Triester Hafenanlagen. *Mussolinis* Bemühungen um die Entwicklung von Triest auf Kosten von Hamburg sind ja allen wohlbekannt.

Ungarns offizielle Beteiligung erstreckt sich mehr oder weniger auf eine von seinem Außenhandelsamt veranstaltete Werbeausstellung von landwirtschaftlichen und gewerblichen Erzeugnissen. Eine Beteiligung von Einzelfirmen an dieser Schau findet nicht statt. Die Bulgarische Ausstellung, die vom Ministerium für Volkswirtschaft in Sofia veranstaltet wurde, vereinigte in der Hauptsache staatliche Institute als Aussteller. Gezeigt wurden typische Landeserzeugnisse wie Tabak, Wein, Rosenöl, Seidengarne und kunstgewerbliche Erzeugnisse der Heimindustrie. Frankreich, das auf der letzten Herbstmesse nur durch die Ostbahngesellschaft vertreten war, zeigte auf der diesjährigen Frühjahrsmesse Erzeugnisse des französischen Kolonialreichs. Soll damit den Österreichern die Bedeutung des französischen Empire für ihren Markt dargetan werden, oder sollte die jetzige französische Sonderschau die Britische von der Frühjahrsmesse 1934 ablösen? Die Österreicher müssen ja das wachsende Interesse Frankreichs teuer genug bezahlen. Man will eben neben Italien auch im Donauraum seine Rolle spielen. An weiteren offiziellen Veranstaltungen sind noch die von Polen, Jugoslawien und die der Tschechoslowakei zu nennen.

Als wichtige Sonderveranstaltung der Frühjahrsmesse ist in erster Linie die Internationale Automobil- und Motorradausstellung zu erwähnen. Neben österreichischen Fahrzeugen stellen durch Vermittlung ihrer österreichischen Vertreter die ausländischen Auto- und Fahrzeugfabriken aus. An der Spitze steht Deutschland, dessen Konstruktionen für das wirtschaftlich darniederliegende Österreich von großem Interesse sind. Es sei nur erinnert an das Holzgas- und Methangasfahrzeug, das neben dem Dieselfahrzeug für das devisenarme Österreich in Frage kommt. Die internationale Automobilausstellung von Berlin wirkt hier tonangebend.

Die ausländischen, an der Wiener Messe beteiligten Firmen stellen zu einem großen Teil durch ihre Wiener Vertreter aus, so daß man auf einem Stand friedlich vereint miteinander deutsche, englische und französische Waren sehen kann!

3. Wer besucht die Wiener Messe?

Der Besuch ist entsprechend der Aufmachung als Ausstellung und Kleinmesse sehr gut; die Wiener und die Provinzler machen gern ihren Messebummel. Man wird sehr stark an unsere braunen Messen erinnert, wenn man durch die geschickt und geschmackvoll aufgezogenen Sonderschauen geht. Den Hauptanteil der ausländischen Messebesucher stellen die Nachbarstaaten. Der so oft vorhergesagte große Besuch aus den westeuropäischen Staaten ist bis jetzt immer noch ausgeblieben. Man kann Österreich wohl Touristen schicken; der englische, französische oder italienische Kaufmann, der in Leipzig das größte Angebot findet, läßt sich jedoch nicht bewegen, Wien auf Kosten von Leipzig zu bevorzugen. Der gesunde realpolitische Sinn des Kaufmanns sorgt stets dafür, daß rein gefühlsmäßige Erwägungen nicht die Oberhand gewinnen. Von einer massenhaften Abwanderung der Weststaaten von Leipzig haben Wien, Prag und Mailand jedenfalls nichts verspürt. Für den ernsthaften Messebesucher ist jedenfalls die Reichhaltigkeit des Angebots maßgebend, und in dieser Hinsicht steht Leipzig auf der ganzen Welt konkurrenzlos da!

4. Schlußbetrachtung

Die geschwächte Kaufkraft der österreichischen Bevölkerung, die Absatzkrise in den Donauländern, verbunden mit einer hohen inneren und äußeren Verschuldung drückten den letzten Messeveranstaltungen ihren Stempel auf. Das Geschäftsergebnis kann im Durchschnitt als mäßig bezeichnet werden; zufriedenstellend waren die Abschlüsse in Wiener Modeartikeln, in kunstgewerblichen Erzeugnissen und landwirtschaftlichen Geräten. Gerade heute, wo so viele interessante Auslandsgeschäfte auf dem Wege der Kompensation abgeschlossen werden müssen, empfindet das kleine Österreich seine wirtschaftliche Lage als verhängnisvoll. [2390]

Inhalt

Seite

Aufsatzteil:
- Gerechter Preis und Gerechte Kosten. Von Dr.-Ing. F. Zeidler VDI . . . 129
- Die Kapitalanspannung der deutschen Wirtschaft. Von Dr.-Ing. Otto Bredt . . . 136
- Kraftwirtschaft und Volkwirtschaft. Vorteile des Großbetriebes und der Verbundwirtschaft in der Elektrizitätsversorgung. Von Direktor Dr. Arthur Koepchen . . . 139
- Wirtschaftsdynamik. Von Dr.-Ing. Otto Bredt . . . 141

Archiv für Wirtschaftsprüfung:
- Kostenaufbau in einem nach dem Verlagssystem arbeitenden Betrieb der Konfektionsindustrie. Von Dipl.-Kfm. Fr. Mayer . . . 144

Wirtschaftsberichte:
- Die deutsche Wirtschaft im April 1935. Von Dr.-Ing. Otto Bredt . . . 146
- Wirtschaftskennzahlen . . . 148
- Verkehr . . . 149
- Energiewirtschaft . . . 152
- Chemische Industrie . . . 152
- Gummi-Industrie . . . 153
- Länderberichte . . . 154

Schrifttum:
- Wirtschaftswissenschaft und -politik . . . 155
- Statistik . . . 156
- Industrielles Rechnungswesen . . . 156
- Organisation . . . 156
- Aus andern Zeitschriften . . . 157
- Eingegangene Bücher . . . 157

Kartellwesen. Von Dr. S. Tschierschky . . . 158

Industrieller Vertrieb:
- Die Wiener Messe. Von Dipl.-Kfm. Alfred Betz . . . 159

Verantwortlich für die Schriftleitung Dr. Georg Freitag VDI, Berlin. — VDI-Verlag G. m. b. H., Berlin NW 7, Dorotheenstr. 40.
Triasdruck G. m. b. H., Berlin SW 19, Dresdener Str. 97.