

# Technik und Wirtschaft

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

29. Jahrgang

Juli 1936

Heft 7

## Die wirtschaftliche und politische Bedeutung des Tanasees

Von Prof. Dr. R. HENNIG, Düsseldorf

*Mit der Eroberung Abessiniens durch die Italiener beginnt politisch wie wirtschaftlich eine ganz neue Epoche in der Geschichte des schwarzen Erdteils. Die „afrikanische Schweiz“, die vorher in ihrer weit über 2000jährigen Geschichte allen Eroberungsversuchen hatte trotzen können, die aber gerade wegen ihrer Abgeschlossenheit von der übrigen Welt kulturell, wirtschaftlich und sozial auch arg rückständig geblieben war und vielfach noch feudal-mittelalterliche Zustände aufwies, soll nunmehr vom italienischen Eroberer mit allen Fortschritten der modernen Kultur, Wirtschaft und Technik erschlossen werden. Daraus ergibt sich eine Fülle von ganz neuartigen Ausblicken, wie allein schon daraus hervorgeht, daß das bisher der wichtigsten industriellen Rohstoffe: Kohle, Eisen und Erdöl so gut wie völlig entbehrende Italien nunmehr diese Wirtschaftswerte in Abessinien anscheinend reichlich und in guter Beschaffenheit besitzen wird.*

*Unstreitig der interessanteste Teil des von Italien eroberten Landes ist politisch der vielgenannte und doch bisher in fast gänzlicher Abgeschlossenheit dahindämmernde, riesige Tanasee, der politisch schon seit Jahrzehnten ein umstrittenes und vielbegehrtes Objekt ist, der aber erst jetzt mit einem Schlage voll heraustritt aufs Kampffeld der politischen Gegensätze. Wie der Eroberer Italien und das von jeher mit Recht auf den Tanasee besonders begierige England sich politisch über die Zukunft des Gewässers und seine Ausnutzung einigen werden, ist zur Stunde noch ungewiß. Nur das eine steht fest, daß für England das eigentliche Spiel um den Tanasee eben jetzt erst beginnt, und daß die Londoner Diplomatie aller Voraussicht nach nicht ruhen und rasten wird, bis der jungfräuliche See irgendwie von England maßgeblich kontrolliert, wenn möglich beherrscht wird. Die nachstehenden Ausführungen werden zeigen, daß eine solche Haltung Englands gar nicht so sehr vom freien Willen Englands abhängt, sondern daß ein unerbittlicher geopolitischer Zwang England nötigen wird, die Verfügung zumindest über den unendlich wichtigen Hochgebirgssee dem Sieger Italien abspenstig zu machen.*

Der Tanasee ist ein mächtiges Gewässer, etwa sechsmal so groß wie unser Bodensee, wenn auch nicht sechsmal so wasserreich. Sein Wasserspiegel liegt volle 1755 m über dem Meere; die Oberfläche wird wechselnd mit 3060 und mit 3630 km<sup>2</sup> angegeben; die Tiefenverhältnisse sind noch mangelhaft erforscht, so daß nicht mehr gesagt werden kann, als daß bisher 75 m Tiefe ermittelt worden sind. In dem See sammelt sich die große Mehrzahl der Wasserabflüsse des westlichen Abessinien, die in der allsommerlichen Regenzeit dem See gewaltige Feuchtigkeitmengen zuführen. Der einzige Ausfluß des Sees befindet sich im Süden und bildet den Quelllauf des Blauen Nils, der in einer gewaltigen Schleife erst Abessi-

nien durchfließt und sich dann dem Sudan zuwendet, wo er sich bei Khartum mit dem zweiten noch mächtigeren Nil-Oberlauf, dem Weißen Nil, vereinigt.

### Englands Interesse am Blauen Nil

Obwohl der Weiße Nil die Hauptwassermassen dem Sudan sowie Ägypten zuführt, ist der Blaue Nil volkswirtschaftlich ungleich wichtiger, da er es vor allem ist, der den segensreichen Nilschlamm herbeischafft, auf dem letztlich alles landwirtschaftliche Gedeihen der vom Nil durchflossenen Wüstengebiete beruht. Der Abfluß des Tanasees durchbricht erst einen großen Sperrriegel alter erstarrter Lavaströme und nagt ständig an diesem Gestein, in das er sich auf weite Erstreckung tief eingefressen hat. Eben dieses alte Lavagestein aber liefert den köstlichen Schlamm, auf dem die hohe Fruchtbarkeit der Uferländereien Ägyptens und des Sudans beruht. Im Durchschnitt entströmen dem Tanasee in jeder Sekunde 109 m<sup>3</sup> Wasser, mit starken jahreszeitlichen Schwankungen.

Eifersüchtig hat England schon seit Jahrzehnten darüber gewacht, daß an den natürlichen Abflußverhältnissen des Tanasees durch keine künstlichen Eingriffe etwas ohne seinen Willen geändert wird. An sich wäre es mit nicht übermäßiger Mühe möglich, durch technische Maßnahmen die heutigen Verhältnisse weitgehend umzugestalten. Die unmittelbare Umgebung des Tanasees liegt bislang überwiegend ziemlich trostlos da, da ihre Bewässerung ungenügend ist. Mehrfach ist der Plan erwogen worden, durch Schaffung einer Stauanlage diese Ländereien der Kultur zu gewinnen und insbesondere Baumwollzüchtung im großen daselbst zu treiben, wozu das Klima sonst ausgezeichnet geeignet ist. Nachdem vor einigen Jahren vorübergehend amerikanische Unternehmer solche Pläne gehegt hatten, deren Verwirklichung dann freilich durch die Weltwirtschaftskrise unterbunden wurde, haben in den letzten Jahren vornehmlich japanische Baumwollinteressenten ihr Augenmerk auf den Tanasee geworfen. Es war zu einem Freundschaftsvertrag zwischen Abessinien und Japan gekommen, das durch Herstellung verwandtschaftlicher Beziehungen zwischen den beiden Herrscherhäusern noch gefestigt werden sollte, wozu es allerdings nicht mehr gekommen ist. Unter anderem war in Aussicht genommen, daß 100 000 japanische Bauernfamilien zwecks Erzeugung von Baumwolle in Abessinien angesiedelt werden sollten. Japan hätte dabei zwei Fliegen mit einer Klappe geschlagen: es hätte seinen starken Bevölkerungsüberschuß um einige Hunderttausend Köpfe in sehr willkommener Weise entlastet, und es hätte gleichzeitig „japanische Baumwolle“ in großen Mengen hervorgebracht, die seine Textilindustrie höchst erfreulich vom Wohlwollen des Auslandes unabhängig gemacht hätte. Bevor freilich Japan an die Verwirklichung dieser großzügigen Siedlungspolitik herangehen konnte, brach der italienisch-abessinische Krieg aus, und Italien als nunmehriger Besitzer Abessinien wird schwerlich die Hand dazu bieten

wollen, daß die japanischen Pläne und Hoffnungen in Erfüllung gehen. Es wird die Fruchtbarkeit des Landes mehr für italienische als für japanische Interessen nutzbar zu machen suchen, und es ist daher wohl zu vermuten, daß neben Abessinien, England und dem Völkerbund auch Japan bis zu einem gewissen Grade zu den Verlierern zählt, die zu den Kosten des italienischen Feldzugs beitragen müssen.

Aus der Ferne nicht sicher zu übersehen ist, ob die Aufgaben zutreffen, wonach die dem Tanasee entströmenden Wassermengen mit verhältnismäßig geringem Geld- und Zeitaufwand dazu gebracht werden können, nach Durchtunnelung eines vorgelagerten Berges ostwärts in der Richtung des Roten Meeres abzufließen, bei dieser Gelegenheit die bisherige Danakil-Wüste zu durchströmen und in ansehnlichem Umfang der Kultivierung zugänglich zu machen. Sollte dies stimmen, so müßte allerdings für die neuen Herren des Landes ein starker Anreiz gegeben sein, das segensreiche Naß des Tanasees nicht ungenutzt in den benachbarten Sudan abströmen zu lassen, sondern es zur tunlichen Hebung Abessiniens selber zu verwenden.

### Der Tanasee als Vertragsobjekt

England hegte schon seit Jahrzehnten die Befürchtung, daß der Negus seine Hoheitsrechte am Tanasee ausnutzen würde, um den Wasserabfluß seinem Lande zuzuführen und seiner natürlichen Bestimmung, zur Bewässerung des sonst fast wasserlosen Sudan zu dienen, zu entziehen. Infolgedessen hat England, da es nicht politisch die Hand auf den Tanasee legen konnte, schon seit der Jahrhundertwende durch klug erdachte Verträge sich das alleinige Verfügungsrecht über das Wasser des Seeabflusses gesichert. In einem von *Kaiser Menelik* gebilligten Abkommen, das England, Frankreich und Italien am 13. Dezember 1906 miteinander schlossen, wurde das westliche Abessinien bis zum Tanasee als englische Interessensphäre anerkannt, und Abessinien verpflichtete sich, ohne Englands Genehmigung keine Verfügungen über den Wasserabfluß des Sees zu treffen. Da Italien als Garant dieser Bestimmung mitunterzeichnete, ist auch der siegreiche Eroberer Italien jetzt an diese Vereinbarung bis zu einem gewissen Grade gebunden, und in der Tat hat ja *Mussolini*, als er am Tanasee Fuß faßte, der englischen Regierung ausdrücklich versichern lassen, Englands Sonderrechte am Tanasee und seinem Ausfluß sollten auch in Zukunft anerkannt bleiben, und er hat letztlich diese Zusage noch mehrfach erneuert.

Dennoch vermag man sich schwer vorzustellen, daß diese Garantie den Engländern auf die Dauer genügen wird. In friedlichen Zeiten mag ihren Wünschen damit vorläufig gedient sein, wengleich man sich nicht recht denken kann, daß Italien auf die Dauer alle die vielen kulturellen Möglichkeiten, die sich in der Umgebung des Tanasees bieten, ungenutzt lassen wird, nur um den Engländern nicht wehe zu tun. Wenn aber einmal ein kriegerischer Zusammenstoß zwischen England und Italien erfolgen sollte, was nach den Erfahrungen des letzten Jahres und im Hinblick auf den wachsenden italienischen Imperialismus leider nicht als ausgeschlossen bezeichnet werden kann, so wird Italien selbstverständlich seine jetzigen Garantien als erloschen ansehen, und es würde dann den Tanasee und seinen Abfluß als ein höchst gefährliches Druckmittel benutzen, um den englischen Feind in einer äußerst schmerzhaft fühlbaren Weise zu schädigen. Das ganze Ge-

deihen oder Nichtgedeihen des Großteils der britischen Wirtschaft im Sudan würde dann sozusagen von der Gnade und Ungnade Italiens abhängen, das die Hand am Hebel der Wasserversorgung des Sudan hat. Es ist in der Tat gänzlich unvorstellbar, daß das stolze Albion sich auf die Dauer mit einer so überaus gefährlichen Lage geduldig abzufinden vermag. So mag in der Tat gerade der Tanasee noch eine geopolitische Reibungsfläche recht bedrohlicher Art werden, und je weiter die Wirtschaftserschließung des Sudans fortschreitet, um so unerträglicher muß für England der Gedanke sein, daß Italien jederzeit eine Katastrophe ersten Ranges über das aufblühende Land zu verhängen vermag.

### Die Baumwollkultur im Sudan und der Tanasee

England begann kurz vor dem Weltkrieg den Anbaumöglichkeiten für Baumwolle, die sich in der „Gezireh“ (Insel), dem Lande zwischen dem Weißen und Blauen Nil südlich von Khartum, darboten, sein Augenmerk zuzuwenden. Im Bestreben, die Abhängigkeit von der amerikanischen Baumwollversorgung möglichst abzuschütteln, erkannte man, daß die bis dahin so gut wie wertlose, da wüstenartige Gezireh geeignet sei, eines der schönsten Baumwollparadiese der Erde zu werden, sobald die Frage gelöst wurde, wie man dem Boden die hierfür nötigen Wassermengen zuführen könne. Das Gebiet ist nahezu regenlos. Dafür aber führten die aus den tropischen Regengebieten bzw. vom abessinischen Hochland kommenden beiden Nile ständig gewaltige Wasserfluten an den Rändern der Gezireh zu Tale. Hier konnte und mußte die moderne Technik der Natur zu Hilfe kommen. 1912, als die britische Wirtschaftspolitik in der Gezireh ihren Anfang nahm, konnten daselbst nur 2000 acres sich einer ausreichenden Bewässerung erfreuen. Es gab aber schätzungsweise 5 Mill. acres Boden, die für Baumwollgewinnung nutzbar zu machen waren. Somit war es ein bedeutendes Ereignis, als der britische Premierminister 1912 der „British Cotton-Growing Association“ mitteilte, die Regierung beabsichtige, eine Summe von 3 Mill. £ zur Förderung des Baumwollbaues im Sudan aufzuwenden, und es solle im Blauen Nil bei Sennar ein großes Stauwerk errichtet werden, mit dessen Hilfe der Boden der wüsten Gezireh bewässert werden würde.

Dieser Plan ist denn auch verwirklicht worden. Da die Schaffung des gewaltigen Staudamms von Assuan sowie des ersten mesopotamischen Stauwerks am Hindije-Arm des Euphrats (Einweihung 18. Dezember 1913), das gleichfalls für Gewinnung von Baumwollland angelegt worden war, umfangreiche Erfahrungen ermöglicht hatte, ist das Stauwerk von Sennar programmgemäß geschaffen worden und hat in der Tat den Hauptanteil gehabt an der aufblühenden Baumwollerzeugung des anglo-ägyptischen Sudan, die 1928 rd. 27 000 t Rohmaterial lieferte. Um auch vom Weißen Nil her die Baumwollgewinnung zu fördern, der freilich nicht den fruchtbaren Schlamm enthält wie der Blaue, ist auch dort ein kleineres Stauwerk geschaffen worden, von dem aus umfangreiche Ländereien bewässert werden.

Offiziell heißt der bei Sennar errichtete Staudamm „Makar-Staudamm“, nach einem kleinen Ort im Süden von Sennar, etwa 270 km stromaufwärts von Khartum. 1912 begann der Bau, 1925 wurde er in aller Stille beendet. Er hat eine Länge von nicht weniger als 2816 m und staut den Blauen Nil in einer Länge von 80 km bis nach

Singa zu einem bis 3,5 km breiten See auf. Der Wassergehalt beträgt 500 Mill. m<sup>3</sup>, also noch nicht ein Sechstel des Stausees von Assuan; die größte Tiefe beträgt 30 m. Seit dem 21. Januar 1926 ist der Stausee im Betrieb. Die Wirtschaftlichkeit leidet etwas unter der ungewöhnlich starken Verdunstung, der das Wasser des Sees und der zahllosen Verteilungskanäle infolge der gewaltigen Hitze der Wüstensonne ausgesetzt ist. Vorteilhaft aber ist es, daß zur Zeit der größten Hitze, wenn die Verdunstung am stärksten ist, die Baumwollpflanze des Wassers nicht mehr bedarf. Sie gedeiht im Sudan bezeichnenderweise am besten in den kühleren Wintermonaten. Mit Hilfe des Makwar-Staudamms sind allmählich gewaltige Flächen der Kultivierung erschlossen worden. Insgesamt kommen 1,3 bis 1,4 Mill. ha in Frage; der größte Teil davon wird mit Baumwolle bepflanzt.

Vor zehn Jahren gewannen die Engländer aus dem Sudan erst 46 000 Ballen Baumwolle (zu je 400 lbs.). Die Zahl steigt von Jahr zu Jahr, und man hofft, schließlich die Gewinnung bis auf 1,5 Mill. Ballen steigern zu können. Wichtiger vielleicht noch als die wirtschaftliche Seite der großen Stauseen von Sennar und Assuan ist aber ihre politische Bedeutung. England hält mit diesen Seen gewissermaßen die Hand an der Gurgel des ägyptischen Wohlstandes. Einem ungebärdigen oder gar aufständischen Ägypten gegenüber kann England jederzeit durch entsprechendes Stoppen des Wasserabflusses die Kaudare anlegen und ihm somit seinen Willen aufzwingen, denn alles landwirtschaftliche Gedeihen in Ägypten ist, wie schon *Herodot* erkannt hat, „ein Geschenk des Nils“. Unstreitig ist es nun eigenartig, daß England fürchten muß, eines Tages könne ihm selbst gegenüber dasselbe Druckmittel wirksam angewandt werden, das es sich gegenüber Ägypten erdacht hat. Eine Sperrung oder gar Ableitung des Tanasee-Ausflusses würde zwar den Blauen Nil noch keineswegs etwa trocken legen, aber seinen Wassergehalt doch so fühlbar beeinträchtigen, daß den Baumwollpflanzungen in der Gezireh empfindlichster Schaden zugefügt werden würde. Gerade deshalb hatte ja England so entscheidenden Wert darauf gelegt, daß Abessinien sich des Verfügungsrechts über alle wasserbaulichen Anlagen am Tanasee begab und England die Entscheidung einräumte, was dort getan werden durfte und was nicht. Schon Abessinien hatte diese Einengung letzthin mehrfach unangenehm empfunden. Als 1928 England seinerseits gewisse vertragliche Verpflichtungen gegenüber Abessinien nicht beachtete, erklärte der Negus seine Bindung am Tanasee für erloschen und trat mit amerikanischen Interessenten in Verbindung, die Baumwollplantagen auf abessinischem Boden mit Hilfe des Seewassers zu schaffen bereit waren, denen aber anscheinend noch viel mehr daran lag, der britischen Baumwollpolitik im Sudan einen Strich durch die Rechnung zu machen. Als diese Pläne bekannt wurden, gab es in London eine gewaltige Aufregung und eine schwere Erschütterung auf dem Baumwollmarkt. Doch ging der Kelch vorüber: die große amerikanische Wirtschaftskrise nötigte bald hernach zur Aufgabe des Projekts. Statt dessen traten vor 3 Jahren die Japaner auf den Plan und verhandelten mit Abessinien über große Baumwollplantagen am Tanasee, wie wir oben bereits hörten. In England vernahm man dies mit geringer Freude, und es gibt immerhin zu denken, daß schon im Sommer 1934, bevor irgend etwas von abessinischen Eroberungsplänen Italiens verlautete, eine englische Zeitung schrieb, England habe Italien freie Hand gegeben, Abessinien in seine Gewalt zu bringen.

## Stauwerk-Möglichkeiten am Tanasee

Falls dies stimmt, so wäre freilich der volle Sieg Italiens in Äthiopien ein arger Fehler in der englischen Rechnung gewesen; denn Italien ist natürlich nicht so leicht und so billig wie Abessinien zu bewegen, auf die Nutzung des Tanasees zu Englands Gunsten zu verzichten. Wie die Verhandlungen zwischen beiden Staaten bezüglich des Sees auslaufen werden, ist auch nicht ungefähr vorherzusehen. Sicher dürfte aber sein, daß am See — sei es mit, sei es ohne Englands Zustimmung — bald große technische Arbeiten vorgenommen werden, und daß es mit der „unberührten Natur“, in der das große Gewässer seit Jahrtausenden träumt, nun bald ein Ende haben wird. Auch England würde nämlich an sich gern dort große Wasserbauarbeiten vornehmen — freilich mit einem andern Ziel als Abessinien oder Italien.

Die Engländer haben bereits mehrfach, so vor allem in den Jahren 1920 bis 1924, Expeditionen entsandt, um die hydrographischen Verhältnisse des Tanasees zu studieren. Sie hätten dort gern ein großes Stauwerk errichtet, das dem Abai genannten Abfluß des Blauen Nils noch wesentlich mehr Wasser, sobald es erwünscht war, zuführen sollte, als er normalerweise empfängt; dann hätte nämlich die Baumwollfläche in der Gezireh entsprechend vergrößert werden können! Die Berechnungen ergaben, daß man den Tanasee selbst zu einem riesigen Staubecken von etwa 3 bis 3,5 Mrd. m<sup>3</sup> verfügbaren Wassergehalts ausbauen könnte. Man hätte dann im Quellgebiet des Blauen Nils die Möglichkeit, das Hoch- und Niedrigwasser des Flusses nach Gefallen zu regeln mit einem Wasservorrat, der etwa dem des Riesenstausees von Assuan gleichkam. Wer die Verfügung über den Tanasee hat, kann bestimmen, wie weit die Ausdehnung der Baumwollplantagen in der Gezireh erfolgen soll oder nicht, ja, er kann sogar eine empfindliche Einschränkung und Schädigung der daselbst schon vorhandenen Baumwollkultur erzwingen und darüber hinaus auf Ägypten einen merklichen Druck ausüben, indem er dem Nil merkliche Teile seines fruchtbaren Nilschlammes zu entziehen oder zu vermehren vermag.

## Der Tanasee als geopolitisches Objekt

Irgendwie wird es ja zunächst wohl sicher zu einer freundschaftlichen Verständigung zwischen England und Italien über den Tanasee kommen müssen. Es ist durchaus möglich, mit Hilfe des geplanten großen Stauwerkes am Tanasee die meist noch wüste Umgebung des Sees selber der Kultivierung zu erschließen und dennoch auch den Abfluß des Blauen Nils im bisherigen Ausmaß beizubehalten, womöglich noch zu verstärken, so daß sehr wohl beide Teile auf ihre Rechnung kommen können. Eine wertvolle Ausnutzung der Gebiete um den Tanasee ist also durchaus vereinbar mit den englischen Baumwoll- und sonstigen Wirtschaftsplänen im Sudan und in Ägypten. In dieser Gewißheit liegt etwas politisch Beruhigendes. Aber dennoch muß es zweifelhaft scheinen, ob England sich mit einer solchen Lösung auf die Dauer zufrieden gibt. Es ist und bleibt ein unbehagliches, für den englischen Stolz ziemlich beispielloses Gefühl, daß die großen britischen Anlagen im Sudan auf Gedeih und Verderb vom Wohlwollen einer fremden Macht abhängig sein sollen, daß man bei einem politischen Gegner, Italien, um gut Wetter bitten muß, damit er britischen Kapitalisten nicht einen denkbar schmerzlichen Schlag versetzt, und daß dieser Schlag im Falle kriegerischer Verwicklungen dennoch sicher erfolgen wird. So bleibt das Tanasee-Problem eine fühlbare Reibungsfläche, und es ist noch

immer Wahrheit, was ich schon 1911 in der Zeitschrift „Weltverkehr“ (heute: „Weltwirtschaft“) schrieb (S. 123):

„Das Tana-Becken muß dereinst politisch, nicht nur wirtschaftlich, britischer Besitz werden — das ist eine der Notwendigkeiten der künftigen weltpolitischen Entwicklung!“

Damals, 1911, kannte man den Begriff der Geopolitik noch nicht; aber der genannte Satz spricht das aus, was wir heute eine „geopolitische Zwangsläufigkeit“ in der Entwicklung nennen!

Bevor noch die — vorläufige? — Entscheidung fällt, in welchem Sinne der Tanasee, der heute sicher eines der geopolitisch bedeutsamsten Gewässer der Erde ist, für die wirtschaftliche Weiterentwicklung nutzbar gemacht werden wird, bringt bereits dieses Jahr 1936 den See in anderer Richtung hinein ins geopolitische und wirtschaftliche Getriebe. Die Italiener haben bereits begonnen, ihn zum „Flughafen“ für ein ganzes Geschwader von mächtigen

Wasserflugzeugen zu machen, die zunächst natürlich friedlichem Zweck dienen werden. Doch auch die italienische Flugwaffe, die bekanntlich zu hoher Leistungsfähigkeit entwickelt ist, wird sich den See bestimmt nicht entgehen lassen und damit der politischen Stellung Italiens in Nordostafrika eine bedeutende Stärkung verleihen. Ein italienisches Flugzeug-Bombengeschwader auf dem Tanasee muß aber sowohl für den britischen Sudan wie für Ägypten ein höchst schmerzhaft fühlbarer Pfahl im Fleische sein und wird von England auch sicher als solcher erkannt. Um so wahrscheinlicher aber ist es nur, daß England nicht ruhen und rasten wird, bis der geopolitisch so gefährliche See zuverlässig und endgültig der britischen Kontrolle allein untersteht. Wohl mag es noch „a long way to Tipperary“ sein und viele Hindernisse werden dabei noch aus dem Wege zu räumen sein, aber das eine scheint unbedingt schon jetzt sich klar zu ergeben: ein italienischer Tanasee ist für das britische Imperium eine so schwere Belastung, daß sie auf unbegrenzte Zeit nicht wird ertragen werden können! [2895]

### Englands Volkseinkommen im Jahre 1935

Das britische Volkseinkommen erreichte im Jahre 1935 eine um etwas mehr als 1% höhere Ziffer als 1929, d. h. im Jahre mit dem bisher höchsten Einkommen. Da von 1929 bis 1935 die Preise einheimischer Güter und Dienstleistungen durchschnittlich um 5% gefallen waren, betrug der Realwert des Volkseinkommens im Jahre 1935 6% mehr als jemals zuvor.

Der Betrag des Volkseinkommens im Jahre 1935 errechnet sich wie folgt: Netto-Nationaleinkommen (privat und Staat) 4.446 Mrd. £, Netto-Privateinkommen 3.842 Mrd. £.

Diese Ziffern ergeben sich nach angemessenen Abschreibungen für die Verzinsung, Entwertung und Veralterung von Kapital. Die höhere der beiden Ziffern entspricht dem Wert aller im Laufe des Jahres verbrauchten Güter und Dienstleistungen bzw. Zusätzen zum Kapital. Davon betragen die Einnahmen von Staat und Gemeinden in Form von Zöllen, indirekten Steuern, städtischen Abgaben usw. 604 Mill. £, so daß 3842 Mill. £ für private Einkommen verbleiben.

Zwei Analysen der Gesamtsumme sind von Wichtigkeit. Die erste ist eine Untersuchung, wie sich diese Einkommen auf Güter, Dienstleistungen oder Ersparnisse verteilen.

Die Kleinhandelsverkäufe betragen 1950 Mill. £. Diese Zahl bezieht sich nur auf wirkliche Einzelhandelsgeschäfte und schließt Kraftwagen, Benzin, Kohle, Getränke, Tabak und Zeitungen aus. 1175 Mill. £ wurden für Lebensmittel und verderbliche Waren ausgegeben — eine Summe, die in den letzten Jahren schnell gestiegen ist. Außerhalb der Kleinhandelsverkäufe wurden 400 Mill. £ für Mieten, Gemeindesteuern und Hausreparaturen ausgegeben. Etwas über 500 Mill. £ entfielen auf direkte Steuern. Die Ausgaben für die drei wichtigsten Luxusposten: Getränke, Tabak und Unterhaltungen betragen 450 Mill. £.

Die Ersparnisse betragen im Jahre 1935: 180 Mill. £. Die Produktion im Baugewerbe, Maschinenbau und verwandten Industrien betrug 580 Mill. £, wovon 400 Mill. £

für Zinsen, Abschreibungen und Entwertung benötigt wurden. Der größere Teil der Volkspersparnisse wurde in neuen Bauten angelegt. Im Jahre 1935 wurden für 130 Mill. £ neue Wohnhäuser gebaut.

Die zweite Untersuchung betrifft die Einkommenseite. Wie erwähnt, beanspruchen Regierung und Gemeinden 604 Mill. £ in Form von indirekten Steuern. Die Gesamtlast der Besteuerung durch Staat und Gemeinden (einschl. Pflichtbeiträge der Arbeitgeber für Kranken- und Arbeitslosenversicherung) beträgt etwas mehr als eine Milliarde £ im Jahre, d. s. 25% des Volkseinkommens. Vergleichsweise betragen in USA Bundes-, Staats- und Gemeindesteuern 18,7 Mrd. \$ oder 30% des Volkseinkommens. In Frankreich macht die Besteuerung sogar 70 Mrd. Fr oder fast 40% des Volkseinkommens aus.

Der verbleibende Rest verteilt sich wie folgt:

	(Mill. £)
Löhne der Handarbeiter . . . . .	1520
Gehälter der Nicht-Handarbeiter . . . . .	937
Mieten . . . . .	339
Zinsen und Gewinne	
aus Inlanderzeugung . . . . .	831
aus Überseeanlagen . . . . .	215
	3842

Nachstehend noch eine Aufstellung der persönlichen Einkommen nach Gruppen.

Einkommenbezieher (1935) nach Gruppen

Einkommen £	Personen (in 1000)	Summe (Mill. £)
Über 10 000	10	221
2000 bis 10 000	100	378
1000 bis 2000	199	237
500 bis 1000	508	312
250 bis 500	1 527	404
125 bis 250	4 925	980
Unter 125	11 600	1170

Colin Clark, Cambridge.

(Aus „Industrial Britain“ vom Juni 1936)

[2838]

# Die Investitionen der deutschen Industrie und ihre Beziehungen zum Kapitalmarkt

Von Dipl.-Kfm. PAUL BLEISS, Berlin

*In ausländischen Zeitschriften findet man leider immer wieder von Sachkenntnis wenig getrübe, oft auch wissentlich falsche Ausführungen über eine ins „Unendliche“ wachsende kurzfristige Verschuldung des Reiches. Und diese nur zu oft im Dienst einer üblen Hetze stehenden kritischen Beobachter der deutschen Wirtschaftsentwicklung bemühen sich dann redlich, aus ihren konstruierten Zahlen zu prognostizieren, welche Gefahren aus dieser „gewissenlosen“ Finanzpolitik des Dritten Reiches für die deutsche Industrie erwachsen, und wie schrecklich der Zusammenbruch sein müßte, wenn diese in den „luftleeren Raum hineinprojizierte“ Binnenkonjunktur des Reiches einmal ihr natürliches Ende finde. Die Uneinigkeit der in der Auslandspresse veröffentlichten Zahlen über das Wachstum der kurzfristigen Verschuldung ist von zuständiger Stelle oft genug klar und eindeutig widerlegt worden.*

*Im nachfolgenden soll nun der Versuch gemacht werden, ergänzend zu der bekannten offiziellen Stellungnahme ein Bild zu entwerfen von den Vorgängen, die den deutschen Kapitalmarkt in der letzten Zeit beherrscht haben, ein Bild, das klar erkennen läßt, daß die kurzfristige Verschuldung keineswegs ins Unendliche wächst, sondern im Gegenteil auf ganz natürliche Weise konsolidiert wird, und daß diese Konsolidierungsaktion ohne die geringsten nachteiligen Folgen für die deutsche Privatwirtschaft vorgetrieben wird. Die bisherigen Erfolge der Wirtschaftsankurbelung waren so nachhaltig und tiefwirkend, daß sie einmal unsre Industrie in den Stand setzten, die Mittel für die notwendig gewordenen industriellen Erweiterungsbauten überwiegend aus eigener Kraft — ohne Beanspruchung des Kapitalmarktes — aufzubringen, daß sie zum andern dazu geführt haben, daß der Wirtschaftsaufschwung immer mehr von der Privatinitiative getragen wird. Je beherrschender der letzte Umstand wird, desto uneingeschränkter wird naturgemäß auch der Kapitalmarkt zur Verfügung stehen, denn dieser ist doch lediglich ein Transformator volkswirtschaftlicher Energien.*

## 1. Bestimmungsgründe des künftigen Anlageprogramms

Die industrielle Erzeugung Deutschlands hat in den letzten Jahren eine starke Steigerung erfahren. Sie stieg — wenn man den im Jahre 1928 erreichten bisherigen Höchststand = 100 setzt — von 58 % im Jahre 1932 auf 66 % (1933), auf 83 % (1934) und schließlich im letzten Jahr auf 95 % des Standes von 1928. Hervorragend beteiligt an diesem Aufschwung war besonders die Produktionsgüterindustrie mit folgender Entwicklung:

	1928 = 100
	1932 = 47
	1933 = 56
	1934 = 76
	1935 = 96 (ab März einschl. Saargebiet)
1. Viertel	1935 = 89 ( „ „ „ „ )
1. „	1936 = 99 (einschl. Saargebiet).

Weniger lebhaft war — wie aus den folgenden Zahlen hervorgeht — bisher die Entwicklung der Verbrauchsgüterindustrie, die im letzten Jahr im Vergleich zum Vorjahr einen leichten Rückschlag aufwies, der allerdings schon im ersten Viertel des laufenden Jahres überwunden wurde.

	1928 = 100
	1932 = 74
	1933 = 80
	1934 = 93
	1935 = 91 (ab März einschl. Saargebiet)
1. Viertel	1935 = 93 ( „ „ „ „ )
1. „	1936 = 96 (einschl. Saargebiet).

Der Rückgang in der Herstellung von Verbrauchsgütern ist vor allem wohl darauf zurückzuführen, daß die Entwicklung im Jahre 1934 besonders durch die damalige Welle von Hamsterkäufen begünstigt war, auf die natürlich im letzten Jahr eine mehr oder weniger ausgeprägte Gegenbewegung folgen mußte. Dieser Rückschlag scheint aber nun überwunden, und sowohl Produktions- als auch Verbrauchsgüterindustrie haben im ersten Viertel des laufenden Jahres wieder über steigende Beschäftigung berichten können. Der Beschäftigungsgrad unserer gesamten Industrie dürfte sich in letzter Zeit in raschem Tempo der optimalen Kapazitätsausnutzung genähert haben, dies um so eher, als man sich in den Krisenjahren vielfach nur auf notwendigste Ersatzanlagen beschränkte. So dürften schon jetzt in einigen Anlagegüterindustrien, in der Zellstoff-, Zementindustrie usw. die Erzeugungsanlagen bis zu einer Grenze ausgenutzt sein, von der ab eine weitere Produktionserhöhung auf kostenwirtschaftliche wenn nicht gar auf technische Grenzen stößt.

**Zahlentafel 1. Der Anlagebedarf der deutschen Industrie und dessen Deckung seit 1929**

In Mill. RM	1929	1930	1931	1932	1933	1934
Neu- und Ersatzanlagen in der Industrie zusammen	2019	1575	890	449	520	950
Normaler Ersatzanlagebedarf in der Industrie	1614	1611	1521	1320	1300	1300
Durch Neu- und Ersatzanlagen nicht gedeckter Anlagenverschleiß in der Industrie . . . . .	—	36	631	871	780	350

Zahlentafel 1 veranschaulicht eindrucksvoll, wie sehr unsere Industrie unter den Krisenwirkungen gelitten hat. In den Jahren 1932 und 1933 konnte noch nicht einmal die Hälfte der für die zur Aufrechterhaltung der Leistungsfähigkeit unbedingt notwendigen Neu- und Ersatzanlagen erforderlichen Mittel aufgebracht werden, und selbst das Jahr 1934 schließt noch mit einem Anlagenverschleiß von nicht weniger als 350 Mill. RM ab. Erst im vergangenen Jahre hat sich der Zustand etwas gebessert. Zwar liegen die Endzahlen über die Gesamtinvestitionen der Industrie noch nicht vor, aber aus der Entwicklung der Investitionsgütererzeugung, die sich wertmäßig gegenüber dem Vorjahr um 36 % erhöhte, und aus der Entwicklung der Maschinenbestellung des Inlandes, die sich gegenüber 1934 wertmäßig sogar um 78 % (!) erhöhte, ergibt sich klar, daß unter Berücksichtigung der inzwischen eingetretenen Preissenkungen die Aufwendungen für Neu- und Ersatzanlagen den Vorkrisenstand wieder erreicht, vielleicht sogar schon überschritten haben. Diese nunmehr großzügig in Angriff genommene technische Überholung ist aber auch eine dringliche Aufgabe geworden, erstens, weil wir oben schon gesagt, sich der Beschäftigungsgrad mehr und mehr seinem früheren Höchststande nähert, zweitens, weil schon während der Hochkonjunktur 1928/29 ein Teil unserer Industrieanlagen technisch ziemlich veraltet und nur infolge des damaligen hohen Preisstandes wettbewerbfähig war, drittens, weil wir auf keinen Fall hinter der technischen Ausrüstung unserer Hauptkonkurrenten auf dem Weltmarkt — England, Japan und USA — zurückbleiben dürfen. Diese Länder haben aber gerade in den letzten Jahren große Anstrengungen gemacht. Die englische Industrie be-

sonders setzt — unter Ausnutzung der günstigen Lage des englischen Kapitalmarktes — alles daran, um das auf technischem Gebiete seit Kriegsende Versäumte nachzuholen, Japan ist ständig auf die Vervollkommnung der technischen Ausrüstung seiner jungen Industrie bedacht, und die Vereinigten Staaten schließlich sind während der Krisenzeit zu einer radikalen Ausschaltung aller rückständigen Betriebe geschritten. Alle diese Maßnahmen sollten aber für die gerade auf die Ausfuhr von hochqualifizierten Erzeugnissen angewiesene deutsche Industrie ein Warnungssignal sein.

Zu diesen bisher genannten drei Bestimmungsgründen des künftigen Investitionsprogramms kommt nun noch als vierter und vielleicht wesentlichster der Investitionsbedarf hinzu, der mit einer weiteren kraftvollen Entwicklung der deutschen Wirtschaft zwangsläufig verbunden ist, und hierbei ist von großer Bedeutung die Tatsache, daß die deutsche Wirtschaft und speziell die deutsche Industrie nur noch über einen beschränkten Vorrat an unausgenutzter Arbeitskraft verfügt, der — unter Beibehaltung des Achtstundentages — selbst im Falle einer Einstellung noch vorhandener Erwerbsloser und Übergangs zur Vollbeschäftigung einiger der zur Zeit noch verkürzt arbeitenden Betriebe, äußerstenfalls eine Produktionssteigerung von etwa 15 % im Vergleich mit den jetzigen Produktionsziffern ermöglicht. Jede darüber hinausgehende Produktionssteigerung, die bei dem bisherigen Tempo der Entwicklung nicht nur im Bereich des Möglichen liegt, sondern schon für die nächste Zeit erwartet werden kann, wird sich unter diesen Umständen nur auf dem Wege der Rationalisierung — die in der Regel Neuinvestitionen voraussetzt — erzielen lassen.

Es scheint im Augenblick — schon wegen der Unbestimmbarkeit verschiedener Faktoren — müßig, sich in Schätzungen über die Höhe des Anlagebedarfes der Gegenwart und näheren Zukunft zu verlieren; die untere Grenze dürfte vielleicht bei 5 bis 6 Mrd. RM zu suchen sein. Viel wichtiger ist dagegen die Aufgabe, zu untersuchen, welche Wege der Industrie für die Finanzierung ihrer Investitionen zur Verfügung stehen.

## 2. Wege der Finanzierung des Anlagebedarfs

Während in den früheren Konjunkturentwicklungen sich die Finanzierung der Investitionen durch weitgehende Beanspruchung des Kapitalmarktes — soweit es sich um Kapitalgesellschaften handelte, im Wege der Effektivierung — vollzog, hat die Industrie diesmal in weit höherem Maße als je zuvor die Finanzierung der Neuanlagen aus eigener Kraft vorgenommen. Maßstäblich hierfür mag vor allem gewesen sein, daß man den Zugang zum organisierten Kapitalmarkt durch Einführung der Genehmigungspflicht für alle Privatmissionen erschwerte, um diesen für die Konsolidierung der kurzfristigen Verbindlichkeiten des Reiches, zu denen besonders die Arbeitsbeschaffungswechsel, die zwecks Durchführung des Wehrprogramms gegebenen Sonderwechsel und schließlich die kurz- oder mittelfristigen Schatzanweisungen des Reiches und der Länder gehören, freizuhalten. Jedenfalls war die Summe der neu emittierten Wertpapiere industrieller Gesellschaften äußerst gering, sie erreichte 1934 nur eine Höhe von etwa 143 Mill. RM, 1935 eine solche von etwa 156 Mill. RM. Wenn diese Zahlen auch verhältnismäßig bescheiden sind und in gar keinem Verhältnis zu dem Kapitalbedarf der Industrie standen, so muß andererseits auch berücksichtigt werden, daß gerade während der letzten Jahre große Teile der sich neu bildenden Kapitalien dem offenen Kapitalmarkt gar nicht erst zugeflossen sind. Dies liegt in der Hauptsache daran, daß die mit fortschreitender Konjunktur angestiegenen Gewinne nicht

**Zahlentafel 2. Umlauf an rediskontierbaren mittelfristigen Schatzwechseln, Arbeitsbeschaffungs- und Sonderwechseln**

Umlauf	(in Mill. RM)			
	31. 8. 34	28. 2. 35	31. 8. 35	29. 2. 36
Schatzwechsel des Reiches	1728,4	1948,1	2401,4	2488,5
Schatzwechsel der Länder	720,5	700,5	711,3	690,5
Steuergutscheine . . . . .	1182,3	1180,1	897,8	888,6
Bankakzepte . . . . .	1341,7	1252,9	1061,7	966,8
Solawechsel der Deutschen Golddiskontbank . . . . .	—	—	651,2	715,9
Arbeitsbeschaffungs- und Autobahnwechsel . . . . .	1988,5	2529,9	2663,4	2291,3
Sonstige Wechsel . . . . .	6639,8	7187,2	8474,8	8077,0
<b>Insgesamt</b>	<b>13601,2</b>	<b>14798,7</b>	<b>16861,6</b>	<b>16118,6</b>
Davon befanden sich im Besitz <sup>1)</sup> der:				
Notenbanken . . . . .	?	4230,0	4440,0	4410,0
Kreditbanken <sup>2)</sup> . . . . .	?	2990,0	3250,0	3300,0
Öffentlich-rechtlichen Anstalten <sup>4)</sup> . . . . .	?	2540,0	2880,0	2900,0
Vier Spezialbanken <sup>5)</sup> . . . . .	?	590,0	870,0	760,0
Deutschen Golddiskontbank	?	200,0	1350,0	1430,0
<b>Insgesamt rd.</b>	<b>9400,0<sup>2)</sup></b>	<b>10550,0</b>	<b>12790,0</b>	<b>12800,0</b>
Mithin befanden sich in Händen von Handel und Industrie . . . . . rd.	4200,0	4250,0	4070,0	3320,0

<sup>1)</sup> Alles abgerundete Zahlen

<sup>2)</sup> geschätzt

<sup>3)</sup> Großbanken, Provinz- und Hausbanken und Genossenschaftsbanken

<sup>4)</sup> Sparkassen, Girozentralen, Staats- und Landesbanken

<sup>5)</sup> Verkehrskreditbank, Bank der Deutschen Arbeit, Deutsche Bau- und Bodenbank und Bank für deutsche Industrieobligationen, außerdem Konversionskasse

mehr ausgeschüttet, sondern unmittelbar den Zwecken der Investition dienstbar gemacht wurden. Gefördert wurde diese Entwicklung durch das Gesetz über die Steuerbefreiung von Ersatzbeschaffungen und durch das Anleihestockgesetz, welches die Dividendenerhöhung in vielen Fällen erschwerte und die Unternehmungen gewissermaßen veranlaßte, von der Ausschüttung der erzielten Gewinne Abstand zu nehmen, diese vielmehr zur Bildung von offenen und stillen Reserven zu verwenden. Weitere Finanzierungsmöglichkeiten entstanden den Betrieben dadurch, daß sich bei der Anlagenerneuerung in der Regel herausstellte, daß die Kosten für diese Ersatzanlagen infolge der allgemeinen Verbilligung von Anlagegütern viel geringer waren als die (ordnungsgemäß) abgeschriebenen Werte der zu ersetzenden Anlagen, wodurch nicht unerhebliche Kapitalien frei wurden, und oftmals erwiesen sich auch die Abschreibungen auf Debitoren als zu vorsichtig, so daß sich dann bei dem Eingang verlorengedauerter Bestandteile der Forderungen abermals neue Reserven bildeten.

Es wäre nun aber falsch zu glauben, daß die Finanzierungsmöglichkeiten, die sich auf so verschiedene Art ergaben, ungenügend gewesen wären, und daß es an der Erschwerung des Zuganges zum Kapitalmarkt gelegen hätte, daß die Investitionen in den ersten Jahren des Aufschwunges soweit hinter dem Erneuerungs-Soll zurückblieben. Die Gründe für die unzureichende Erneuerung dürften vielmehr zunächst in der Verlustwirtschaft der Krisenjahre, später dann in dem begreiflichen Streben nach einer guten Liquidität und einer möglichst vollen Ausnutzung der vorhandenen Anlagen gelegen haben. Das spricht nur allzu deutlich aus Zahlentafel 2, in der die Zahlen über den Umlauf und Besitz an jederzeit bei der Reichsbank rediskontierbaren mittelfristigen Schatzwechseln, an Arbeitsbeschaffungs- und Sonderwechseln usw. zusammengefaßt sind.

Nach diesem Zahlenbild befanden sich im August 1934 nicht weniger als rd. 4,2 Mrd. RM kurz- und mittelfristige Kreditpapiere der öffentlichen Hand — zum Teil wohl als besondere Liquiditätsreserve — im Besitz der Industrie. Dieser Bestand hat sich bis August des nächsten Jahres nur ganz allmählich

gesenkt, um dann allerdings bis Februar 1936 stark abzunehmen. Kein Zweifel darüber, daß diese Entwicklung in engem Zusammenhang steht mit der um die Mitte des vergangenen Jahres einsetzenden verstärkten Investitionstätigkeit. Was also die gesamte Industrie anbelangt, so konnte, solange noch derartige Liquiditätsreserven — ganz abgesehen natürlich von den sonstigen vorhandenen Barmitteln und Effektenbeständen — zur Verfügung standen, kaum von unzureichenden Finanzierungsmöglichkeiten gesprochen werden. In jüngster Zeit scheint sich hier allerdings ein Wandel zu vollziehen. Es war eben schon kurz darauf hingedeutet worden, daß die Investitionstätigkeit der Industrie seit ungefähr einem Jahr starken Auftrieb bekommen hat, und daß man — besonders wohl in der in der Entwicklung bisher etwas zurückgebliebenen Verbrauchsgüterindustrie — dazu übergegangen ist, noch vorhandene Krisenreste zu beseitigen und den Produktionsapparat nach den größer werdenden Aufgaben der deutschen Wirtschaft auszurichten. Für die Anstrengungen, die zu diesem Zweck nicht nur jetzt, sondern auch künftig nötig sein werden, dürften aber weder die bisherigen eigenen Kapitalquellen der Industrie noch die mit weiter anlaufender Wirtschaft sich steigenden Gewinne ausreichen. Der Blick wird sich also eines Tages wieder verstärkt dem organisierten Kapitalmarkt zuwenden, und es bleibt nun zu prüfen, wieweit und wie lange dieser noch für das Konsolidierungsbedürfnis des Reiches freigehalten werden muß. Nach den Ausführungen des Reichsfinanzministers Graf Schwerin von Krosigk vom Juli vergangenen Jahres erreichten die kurzfristigen Verpflichtungen des Reiches (ohne Reichsbahn und Reichspost) aus den ausgegebenen Steuergutscheinen, Arbeitsbeschaffungs- und Sonderwechseln zu diesem Zeitpunkt die Gesamthöhe von rd. 5 Mrd. RM, von denen rd. 1 Mrd. RM auf Steuergutscheine, weitere 1,5 Mrd. RM auf Arbeitsbeschaffungswechsel und der Rest von 2,5 Mrd. RM auf die zur Finanzierung des Wehrhaushaltes gegebenen Sonderwechsel entfallen. Nimmt man die an diesem Termin vorhanden gewesenen kurzfristigen Verbindlichkeiten der Reichsbahn und Reichspost, die auf rd. 1 Mrd. RM beziffert werden können, hinzu, so ergab sich im Juli v. J. eine kurzfristige Gesamtverschuldung von insgesamt 6 Mrd. RM. Von diesem Betrag sind abzusetzen die Steuergutscheine in Höhe von 1 Mrd. RM, die ja nicht konsolidiert, sondern aus den Steuereingängen laufend abgedeckt werden. Es lag also um die Mitte des vergangenen Jahres ein Konsolidierungsbedürfnis des Reiches, der Reichsbahn und der Reichspost von rd. 5 Mrd. RM vor. Eine weitere wesentliche Neubegebung von Arbeitsbeschaffungs- und Sonderwechseln dürfte seitdem kaum erfolgt sein.

Und was ist in bezug auf die Konsolidierung seit Mitte 1935 geschehen? Zunächst flossen dem Reich die Eingänge aus der schon im Mai 1935 mit hinausgeschobenen Einzahlungsfristen aufgelegten 800 Mill. RM-Anleihe zu, von der seinerzeit die Sparkassen 500 Mill. RM und das Versicherungsgewerbe 300 Mill. RM übernommen hatten; dann gelangte September—Oktober v. J. eine neue Anleihe von 1,0 Mrd. RM zur Ausgabe, von der die Versicherungen erneut 500 Mill. RM übernahmen, während die übrigen 500 Mill. RM vom Publikum gezeichnet wurden. Im Januar d. J. folgten 500 Mill. RM Reichsbahnschatzanweisungen, die ebenfalls in privaten Kreisen untergebracht werden konnten. Im Mai 1936 übernahmen die Versicherungen weitere 300 Mill. RM Schatzanweisungen, und in der zweiten Hälfte des Juni hat das Reich eine Auflage von 700 Mill. RM 4½%iger Schatzanweisungen mit 6 jähriger fester Laufzeit und daran anschließender Tilgung in sechs gleichen Jahresraten angekündigt, von denen 200 Mill. RM schon fest von den Sparkassen übernommen wurden. In

weniger als einem Jahr haben das Reich, die Reichsbahn und Reichspost nicht weniger als 3,3 Mrd. RM konsolidieren können, und wenn die Einzahlungen auf die letzterwähnte Emission eingegangen und zur Einlösung der umlaufenden Arbeitsbeschaffungs- und Sonderwechsel verwandt sein werden, dürfte sich die Höhe der direkt umlaufenden Arbeitsbeschaffungs- und Sonderwechsel auf weniger als 2 Mrd. RM belaufen, zu denen zwar noch rd. 2,5 Mrd. RM mittelfristige Schatzwechsel (mit Laufzeit bis zu 3 Jahren) sowie die Solawechsel der Golddiskontbank in Höhe von etwa 750 Mill. RM kommen; beides sind aber Posten, die, im ersten Falle wegen der verhältnismäßig langen Laufzeit, im letzten Falle wegen der anhaltenden Flüssigkeit des Geldmarktes kaum konsolidierungsbedürftig sind. Diese gewaltigen Konsolidierungsaktionen mußten sich natürlich auch im Gesamtwechselumlauf widerspiegeln, der sich wie folgt entwickelte:

**Zahlentafel 3. Gesamtwechselumlauf**

Ende Juli 1935 . . . . .	12 380	Mill. RM
„ August 1935 . . . . .	12 200	„ „
„ September 1935 . . . . .	11 900	„ „
„ Oktober 1935 . . . . .	11 600	„ „
„ November 1935 . . . . .	11 200	„ „
„ Dezember 1935 . . . . .	11 100	„ „
„ Januar 1936 . . . . .	11 400	„ „
„ Februar 1936 . . . . .	11 325	„ „

Vom Juli 1935 bis Februar 1936, dem Zeitpunkt also, an dem rd. 2,3 Mrd. RM Anleihen und Schatzanweisungen emittiert waren, sank der Wechselumlauf um mehr als 1 Mrd. RM, und da die hierin enthaltenen Handelswechsel und Bankakzente in dem gleichen Zeitraum wohl nirgends zurückgegangen waren, in verschiedenen Wirtschaftszweigen sogar stärker zugenommen haben, muß bei den Arbeitsbeschaffungs- und Sonderwechseln eine noch größere Verringerung als bei dem Gesamtwechselumlauf eingetreten sein.

Die Leichtigkeit, mit der die Milliarden-Emissionen von dem Kapitalmarkt aufgenommen wurden, ist das beste Zeichen für die wachsende Liquidität der deutschen Wirtschaft und für

**Zahlentafel 4. Zins- und Kursentwicklung seit Juli 1935**

Monat	I.		
	Privatdiskontsatz	Monatsgeldsatz	Tagesgeldsatz
Juli 1935 . . . . .	3,00	3,69	3,19
August . . . . .	3,00	3,75	3,11
September . . . . .	3,02	3,75	3,26
Oktober . . . . .	3,04	3,57	3,23
November . . . . .	3,01	3,14	3,15
Dezember . . . . .	3,00	3,13	3,21
Januar 1936 . . . . .	3,00	3,13	2,94
Februar . . . . .	3,00	3,13	2,86
März . . . . .	3,00	3,13	3,14
April . . . . .	3,00	3,13	2,94
Mai . . . . .	2,92	3,13	2,86

Monat	II.	
	Durchschnittlicher Kurs aller konvertierten 4½%igen Werte im Monatsdurchschnitt in % des Nominalwertes	Durchschnittlicher Kurs der 6%igen Industrieobligationen im Monatsdurchschnitt in % des Nominalwertes
Juli 1935 . . . . .	95,3	102,3
August . . . . .	95,4	102,4
September . . . . .	95,1	101,4
Oktober . . . . .	94,9	101,4
November . . . . .	94,9	101,5
Dezember . . . . .	94,9	101,9
Januar 1936 . . . . .	95,1	102,5
Februar . . . . .	95,2	102,8
März . . . . .	95,3	102,6
April . . . . .	95,3	102,9
Mai . . . . .	95,5	103,3

das immer intensiver werdende Anlagebedürfnis nicht nur bei den Sparkassen, bei den Versicherungs- und Rentenanstalten, sondern auch bei den Kreditinstituten, bei dem Privatpublikum und, wie früher gezeigt wurde, z. T. auch bei der Industrie selbst. Weiter kommt hinzu, daß auch die Platzierung der Anleihen stets mit großem Geschick vorgenommen wurde und nur immer Beträge zur Emission gelangten, die der Höhe der auf dem Geldmarkt sich anstauenden und zum Kapitalmarkt drängenden Mittel entsprach. Und so ist es auch zu verstehen, daß trotz der getroffenen umfangreichen Konsolidierungsmaßnahmen die Zinshöhe auf dem Geld- und Kapitalmarkt in den letzten zehn Monaten weiter absank und — wie sich aus nachfolgenden Übersichten ergibt — in jüngster Zeit teilweise einen neuen Rekordtiefstand erreichte.

Die Tatsache der Unterbringung von nicht weniger als 3,3 Mrd. RM Anleihen und Schatzanweisungen von rd. 150 Mill. Aktien und von schätzungsweise 650 Mill. RM sonstigen festverzinslichen Wertpapieren in einem Zeitraum von knapp einem Jahre führt nun zu der Überlegung, daß wenn die Kapitalbildung weiter in ähnlicher oder vielleicht noch intensiverer Weise, woran eigentlich kaum zu zweifeln ist, vor sich geht, der Zeitpunkt nicht mehr allzu fern ist, an dem die jetzt noch vorhandenen kurzfristigen Verbindlichkeiten des Reiches sämtlich konsolidiert sein werden, so daß dann der Kapitalmarkt für neue große Aufgaben der deutschen Volkswirtschaft zur Verfügung steht. Es ist hinreichend bekannt, in welchem hohem Maße der Aufschwung unserer Wirtschaft der Initiative der Regierung zu danken ist. Es ist aber auch gewiß, daß unsere Wirtschaft, wäre sie ausschließlich auf Privatinitiative angewiesen, auch heute noch nicht reibungslos funktionieren würde. Wenn also eine — unter diesen Umständen mögliche — Rückschlagsgefahr von vornherein gebannt werden soll, dann wird es auch weiterhin Aufgabe des Staates bleiben müssen, zu investieren. Die Möglichkeiten weiterer Investitionen sind an sich durchaus vorhanden. Allerdings dürfte das bisher aufgestellte Arbeitsbeschaffungsprogramm — abgesehen vielleicht von den Reichsautobahnen, von denen bisher nur etwa 300 km fertiggestellt sind (bei einer ursprünglichen Planung von rd. 7000 km) — so ziemlich abgewickelt sein, und auch die Wehrinvestitionen dürften normalerweise ihren Höhepunkt überschritten haben. Dagegen bieten sich aber nicht nur im Zusammenhang mit den Reichsautobahnen, deren Fertigstellung allein einen Milliarden-Aufwand erfordert, und die somit von allergrößter konjunkturpolitischer Bedeutung ist, sondern insbesondere auch bei der Reichsbahn, die ihren Investitionsbedarf mangels Finanzierungsmöglichkeiten wiederholt zurückstellen mußte, ferner bei den städtischen Verkehrsmitteln und nicht zuletzt im gewöhnlichen Straßenbau, im Kanalbau, auf dem Gebiete des Wohnungsbaues usw. noch sehr viele Möglichkeiten für eine Betätigung der öffentlichen Hand. Man braucht sich nur zu vergegenwärtigen, daß es in Deutschland zur Zeit ungefähr 1,5 Mill. Haushaltungen gibt, die keine eigene Wohnung besitzen, und wenn man diese Zahl auch nicht mit dem effektiven Wohnungsmangel identifizieren darf, so kann man letzteren — selbst bei vorsichtiger Schätzung — immerhin auf 600 000 bis 800 000 Wohnungen beziffern, und das bedeutet, wenn man die durchschnittlichen Kosten für eine in erster Linie in Betracht kommende Kleinwohnung auf 5000 bis 6000 RM veranschlagt, einen Investitionsbedarf von 3 bis 5 Mrd. RM.

### **3. Von der staatlichen Sonderkonjunktur zur privatwirtschaftlichen Konjunktur!**

Diese kurzen Hinweise auf die künftigen Beanspruchungen des Kapitalmarktes mögen genügen. Ihnen ist nur hinzu-

fügen, daß diese Investitionsaufgaben nicht unbedingt Angelegenheit des Staates sein müssen, daß es vielmehr eine bessere und auch die angestrebte Lösung ist, diese „staatliche Sonderkonjunktur“ allmählich immer mehr in eine von den eigenen Kräften der Privatwirtschaft getragene Konjunktur überzuleiten. Daß dies ohne weiteres möglich sein wird, dafür sollten besonders die weiter oben gegebenen Ziffern über die ständige Zunahme des privatwirtschaftlichen Anlagebedarfes sprechen. Allein schon die Lage auf dem Wohnungsmarkt bietet ein denkbar umfangreiches Bild für die Betätigung von Privatkapitalien, und es kann auch gar kein Zweifel darüber bestehen, daß das Investitionsbedürfnis der privaten Hand bei etwa weiter absinkender Zinshöhe einen kräftigen Auftrieb erhalten würde. Der Wohnungsbau ist bereits bei den jetzigen Zinssätzen für langfristiges Leihkapital und speziell für Hypotheken durchaus rentabel und konnte daher schon im Jahre 1934 fast ausschließlich mit Privatkapital finanziert werden (von dem Gesamtaufwand in Höhe von rd. 1,5 Mrd. RM entfielen auf private Mittel nicht weniger als 1,25 Mrd. RM, während die öffentliche Hand nur rd. 0,25 Mrd. RM zur Verfügung stellte). So eröffnen sich immer neue Wege und Möglichkeiten für das private Kapital. Je nachhaltiger diese Entwicklung gefördert wird, je eher die Industrie ihre volle Tourenzahl wieder erreicht, desto früher hört auch der Staat auf, ausschließlicher Träger der Konjunktur zu sein, desto früher kann er sich dann im wesentlichen darauf beschränken, durch Unterbindung von Kapitalfehleitungen Störungen im Organismus und in der Dynamik des Wirtschaftslebens auszuschließen, und in desto größerem Umfang wird schließlich dann auch der Kapitalmarkt wieder der Industrie zur Verfügung stehen. Man hat in der letzten Zeit wiederholt die Meinung gehört, daß die bestehenden Investitionsverbote und die Einführung der Genehmigungspflicht für alle Privatmissionen hemmend auf die Investitionstätigkeit und damit auf die Entfaltung der produktiven Kräfte gewirkt hätten. Nach den vorausgegangenen Untersuchungen scheint es mißig, über eine derartige Argumentation länger zu debattieren. Der seit dem Umbruch in stets schnellerem Tempo ablaufende Liquidierungsprozeß hat der Industrie schon in den ersten Jahren des Aufschwunges hinreichende Möglichkeiten für Investitionen aus (flüssig gewordenen oder verdienten) eigenen Mitteln geschaffen. Und es war doch vorerst gerade die Industrie, die sich größte Zurückhaltung auferlegte und zu neuen Investitionen erst schritt, als die vorhandenen Anlagen bis zur Grenze ihrer Leistungsfähigkeit ausgenutzt waren. Die verfügbaren Investitionsverbote schließlich sollten lediglich vorbeugend wirken, um Fehlinvestitionen zu vermeiden, denn sie erstreckten sich doch nur auf solche Erwerbszweige (z. B. Waggon-, Porzellanindustrie), deren Beschäftigungsgrad sich auf einen geringen Prozentsatz der vorhandenen Kapazität belief. Abgesehen hiervon scheint es selbstverständlich, daß der Kapitalmarkt speziell in der letzten Zeit zur endgültigen Finanzierung einer so vordringlichen Aufgabe — wie es die Wehrhaftmachung des deutschen Volkes war — herangezogen wurde, und es steht außer jedem Zweifel, daß er im Interesse der Gesamtheit immer wieder uneingeschränkt zur Verfügung stehen muß, wenn gleichgelagerte Aufgaben zu lösen sind. Dies schließt nicht aus, daß nach Beendigung der im Augenblick noch im Gang befindlichen großen Konsolidierungsaktion des Reiches hinsichtlich der Privatmissionen gewisse Lockerungen eintreten können, die dann hoffentlich ihrerseits wieder dazu beitragen, die Leistungsfähigkeit und den Beschäftigungsgrad der deutschen Wirtschaft so weit zu heben, daß die heute noch vorhandenen Krisenreste in Kürze verschwinden.

# Abschreibung und Jahresergebnis

Von Wirtschaftsprüfer Dr. P. GOETZE, Berlin

## Widerspruch zwischen Lehre und Praxis

Von den unstrittenen und folgenschweren Problemen der Abschreibung ist die Frage, inwieweit sich die Abschreibungen nach dem Gewinnergebnis richten können, eine der bedeutendsten. Die Betriebswirtschaftslehre steht einmütig auf dem Standpunkt, daß unabhängig vom Ergebnis nach feststehenden Regeln abgeschrieben werden müsse. Die beiden wichtigsten von der Theorie gebilligten Verfahren sind:

1. die zeit-proportionale Abschreibung gleicher Raten vom Anschaffungswert (das gewöhnliche Anschaffungswertverfahren),
2. die degressive Abschreibung in gleichen Hundertsätzen vom Restbuchwert (Restwertverfahren).

Andere Verfahren sind von geringerer Bedeutung und werden z. T. von der Theorie nicht gebilligt.

In der Praxis werden demgegenüber, insbesondere bei kleineren und mittleren Unternehmungen, die Abschreibungen so gut wie nie ohne Rücksicht auf das Jahresergebnis festgesetzt. Es sind vielmehr meist zwei Gesichtspunkte maßgeblich: der Jahreserfolg, der mehr oder weniger Abschreibungen „möglich macht“, und die Steuerbehörde, die mehr oder weniger Abschreibungen zuläßt.

Ein solcher Widerspruch zwischen Lehre und Praxis ist untragbar. Die Theorie kann nicht einfach ein Verfahren, das sich Jahre und Jahrzehnte behauptet, als unsoliden Mißbrauch bezeichnen und ablehnen. Denn die Praxis würde auf die Dauer unzulängliche Verfahren von selbst verlassen und verwerfen. Wenn die Betriebswirtschaftslehre nicht weltfremd sein will, muß sie untersuchen, ob nicht dringende praktische Bedürfnisse vorliegen, die das Verfahren der Praxis mindestens teilweise rechtfertigen.

## Die Gedankengänge der Praxis

Das Verfahren der Abschreibung nach Maßgabe des Gewinns entspricht Gedankengängen des Einzelkaufmanns und der Personengesellschaft. Dort ist der Leiter des Unternehmens, der die Bilanz aufstellt, zugleich der wagnistragende Kapitalist und der Eigentümer der Anlagen. Der Unternehmer gibt in der Handelsbilanz sich selbst Rechenschaft über das Anlagevermögen und dessen Wert. Er unterscheidet nicht so scharf wie der Betriebswirt zwischen Ausgabeposten bei Anschaffung von Anlagen und Aufwand bei ihrer Benutzung. Vielmehr stellen die beschafften Anlagen für ihn den Risikoeinsatz dar, der einmalig und endgültig ist. Dieser Einsatz muß sich durch Überschuß in den Gewinnjahren bezahlt machen; in den unvermeidlichen Verlustjahren erwies sich die Wirtschaftstätigkeit als nicht lohnend. Der Einsatz war vergeblich. Daher besteht häufig in den Augen des Praktikers gar kein Bedürfnis, diese nicht lohnenden Anlagen zu erneuern und somit für den Augenblick auch ein vermindertes Bedürfnis, abzuschreiben.

Ferner macht der Praktiker meist auch die gedankliche Konstruktion des Betriebswirts nicht mit, als sei der Betrieb von ewiger Dauer und als müßte laufend dafür gesorgt werden, daß jede unbrauchbar werdende Anlage alsbald durch eine neue ersetzt würde. Vielmehr ergibt

sich aus den Erfahrungen des Praktikers, daß nach dem Verschleiß von Anlagen häufig vollkommen andere Bedürfnisse vorliegen und alte Bedürfnisse fortgefallen sind. Bei Maschinen können inzwischen umwälzende Neukonstruktionen auf dem Markt sein. Die Zwecke der alten Maschinen können fortgefallen und durch neue ersetzt sein. Der Praktiker rechnet damit, daß dann durch einen inzwischen in sein Vermögen geflossenen Gewinn ihm die Möglichkeit erhalten bleibt, neue und ganz andersartige Risiken zu übernehmen.

Der grundlegende Unterschied zwischen der Lehre und der Praxis liegt darin, daß die Lehre in der Berechnung der Abschreibungen ein Element der Erkenntnis, der objektiven Gewinn- oder Vermögensermittlung sieht, die Praxis dagegen ein Element der Geschäftspolitik.

Die Praxis empfindet die Abschreibungen nicht als Aufwand, sondern als eine Abspaltung vom Rohgewinn und als Teil von diesem. Der Rohgewinn umschließt für den Unternehmer alle Gegenwerte für seine Leistungen. Er enthält den Lohn für seine Arbeit, die Prämie für sein Wagnis, die Zinsen für sein Kapital und auch die Mittel für die Wiedergewinnung seiner Anlagen. Wie er den Rohgewinn auf die einzelnen Zwecke verteilt, die alle nur ihn selbst und sein Vermögen betreffen, sollte ihm selbst überlassen bleiben. Wenn nun kein Rohgewinn vorhanden ist, so ist „nichts zum Abschreiben da“. Die Vergrößerung eines ohnehin schon eingetretenen Verlustes um die Höhe der Abschreibungen wäre eine müßige Spielerei auf dem Papier, denn in Wirklichkeit läge hierin gerade der Beweis, daß nichts abgeschrieben werden konnte.

## Gründe gegen das übliche Verfahren

Diese Auffassung der Praxis wendet gegen die Auffassung der Lehre ein, daß die von dieser errechneten Abschreibungsraten mit viel zu viel Ungewißheitsfaktoren belastet seien, um als unbedingte Norm zu gelten.

Schon die Lebensdauerschätzungen seien sehr ungewiß, um mit solchem Nachdruck zur Grundlage der Mindestforderungen für die Abschreibung gemacht zu werden. Alle üblichen Lebensdauertafeln ließen sich an Hand von Beispielen aus der Praxis widerlegen. Meist seien die Lebensdauerfristen kürzer angegeben als die technische Lebensdauer. Zudem verlief die Entwertung der meisten Anlagegegenstände nicht proportional zur Zeit, sondern proportional zur Nutzung. Die Entwertung sei ferner sehr abhängig von der Pflege und Behandlung der Anlagegegenstände usw. Deshalb sei eine Festsetzung der Lebensdauer in Jahren von vornherein unrichtig. Es komme hinzu, daß gänzlich verschiedenartige Entwertungsursachen, insbesondere voraussehbare und überraschende in einer gleichen Ziffer zusammengefaßt werden sollten. Die Lehre gestattet auch verschiedenerlei Verfahren nebeneinander in dem gleichen Unternehmen. Ja, selbst ein Wechsel des Verfahrens sei nicht ausgeschlossen, schließlich sei die Abschreibung nach oben überhaupt nicht begrenzt, es sei denn durch die Steuerbehörde. Hier sei also den Notwendigkeiten der Geschäftspolitik freie Bahn gelassen. Höhere Abschreibungen in guten Jahren könnten aber doch nur den Zweck haben, Abschreibungen in schlechten Jahren zu ersparen bzw. den Aufwand für schlechte Jahre vorweg zu nehmen. Das seien zwei Seiten derselben Sache. Wenn man diesem Grundsatz aber überhaupt zustimme, so könne man ihm auch nicht widersprechen, wenn nun einmal

schlechte Jahre vor den guten kämen und somit die Abschreibungen zunächst unterlassen und später nachgeholt werden würden. Hiermit solle natürlich leichtsinnigen und unsoliden Verfahren nicht das Wort geredet werden. Vorbedingung sei immer, daß die Abschreibungen nach einem durchdachten Plan erfolgen, der dann auch konsequent eingehalten würde.

Man könnte von Seiten der Lehre gegen diese Auffassung wohl allerhand einwenden. Aber der Kern der Kritik, daß die Abschreibungsraten nach Regeln der Lehre sehr viele Ungewißheitsfaktoren in sich tragen und wohl auch zu starr einer Art arithmetischer Mechanik folgen, läßt sich nicht widerlegen.

Die Auffassung der Praxis bekommt neuen Auftrieb durch die Steuerpolitik der Reichsregierung, die offensichtlich Abschreibungen nach Maßgabe des Gewinns begünstigt. Hier ist nicht nur an die positiven Vorschriften über Abschreibung kurzlebiger Wirtschaftsgüter zu denken, sondern auch an die Abschaffung des steuerlichen Verlustvortrages und das Anleihestockgesetz, die naturgemäß die Wirkung haben, daß die Wirtschaft in guten Jahren verstärkt abschreibt, um übermäßige anleihestockpflichtige Gewinne zu vermeiden, in schlechten Jahren dagegen die Abschreibungen einschränkt, um Verluste zu vermindern, da sich der Vortrag dieser Verluste steuerlich doch nicht mehr verwerten läßt. Gleichzeitig liegt hierin auch eine gewisse konjunkturpolitische Absicht, krisenhaft übersteigerte Konjunkturschwankungen zu dämpfen, indem Gewinnjahre eingedämmt und Verlustjahre entlastet werden. Privatwirtschaftlich wird ein gewichtiges und berechtigtes Bedürfnis damit befriedigt, die Anlageerneuerung auch rein rechnerisch nicht nach starren Regeln durchzuführen, sondern diese Last möglichst federnd der Tragfähigkeit der Wirtschaftsjahre anzupassen.

### Gegenüberstellung der Verfahren

Ausgesprochen unsolide Verfahren wollen wir nicht untersuchen, denn wir lehnen sie ab. So wäre es unsolide, in Gewinnjahren nur nach der Zeit abzuschreiben, die überschüssigen Gewinne auszuschütten oder zu verbrauchen, in Verlustjahren aber dann die Abschreibungen zu vermindern oder zu unterlassen. Vielmehr verlangen auch wir in jedem Fall eine Planmäßigkeit. Es ist zwar nicht immer leicht, abzuschätzen, ob das abgelaufene Jahr im Vergleich zu den vergangenen und kommenden Jahren gut oder schlecht war, und welcher Anteil an der Tilgung seiner Tragfähigkeit entspricht. Bei ernsthafter objektiver Bemühung wird diese Schätzung jedoch meist weniger Ungewißheiten enthalten als die Bezifferung der Entwertung nach den mechanischen Verfahren der herrschenden Lehre.

*Schmaltz* hat in einem Aufsatz „Zum Problem der richtigen Abschreibung“ (Die Betriebswirtschaft 1935, Heft 5) dargelegt, daß die degressive Abschreibung vom Restwert dem gesamtwirtschaftlichen Verlauf der Nutzungsintensität besser entspricht als die gleichbleibende Abschreibung vom Anschaffungswert. Seine Beweisführung ist an sich überzeugend. Neuinvestitionen, so sagt er, werden in der Regel beim Beginn eines Konjunkturaufschwungs vorgenommen. Sonst behilft man sich noch mit den alten Anlagen. Die neuen Anlagen sollen sich möglichst durch diesen Aufschwung bezahlt machen und sind daher in den ersten Jahren, für die sie

vorwiegend bestimmt sind, bereits überwiegend zu amortisieren. Ich kann *Schmaltz* jedoch nur zustimmen, soweit es sich um die Alternative zwischen dem Anschaffungswert- und dem Restwertverfahren handelt. Die Nutzungsintensität fällt zwar in der Regel ab, aber viel flacher als der Buchwert beim Restwertverfahren. Das Restwertverfahren belastet die ersten Jahre zu stark. Es würde dem wahren Verlauf der Nutzungsintensität besser entsprechen, wenn die Degression der Raten geringer wäre. Wenn man z. B. nach dem Restwertverfahren bei einer fünfjährigen Lebensdauer bereits im ersten Jahr über die Hälfte abschreiben muß, so ist dies um so weniger gerechtfertigt, wenn die Anschaffung etwa noch mitten in das erste Nutzungsjahr fällt, nach dessen Ablauf zum erstenmal abzuschreiben ist. Dann ist die Anlage erst wenige Monate benutzt worden.

Nachfolgend werden vier Abschreibungsverfahren zur Aussprache gestellt, die eine Anlage von fünfjähriger Lebensdauer in den Jahren 1930 bis 1934 nach verschiedenen Grundsätzen planmäßig tilgen:

	1930	1931	1932	1933	1934	
Anschaffungswertverfahren . . .	20%	20%	20%	20%	20%	= 100%
Restwertverfahren	52%	26%	13%	6%	3%	= 100%
Abschr. n. Gewinn (Konjunktur) .	30%	20%	0%	15%	35%	= 100%
Abschr. nach Nutzungsintensität .	30%	25%	20%	15%	10%	= 100%

Wir prüfen diese Verfahren zunächst im Hinblick auf

### Die gesetzlichen Vorschriften

Weder im § 40 noch im § 261 HGB werden Abschreibungen unmittelbar gefordert. § 40 verlangt, den Wert der Vermögensgegenstände so anzusetzen, wie er ihnen in dem Zeitpunkt beizulegen sei, für den die Aufstellung stattfindet. § 261 bringt eine Bilanzierungserleichterung als Ausnahme von der Regel des § 40. Danach darf ohne Rücksicht auf einen geringeren Zeitwert die Anlage zu den Anschaffungs- oder Herstellungskosten angesetzt werden, wenn richtig abgeschrieben wird. Der Gesetzgeber drückt sich etwas verklausuliert aus und sagt: „. . . wenn der Anteil an einem etwaigen Wertverlust, der sich bei seiner Verteilung auf die mutmaßliche Gesamtdauer der Verwendung oder Nutzung für den einzelnen Bilanzabschnitt ergibt, in Abzug oder in Form von Wertberichtigungsposten in Ansatz gebracht wird“.

§ 261 hat den Charakter einer Erlaubnis unter gewissen Bedingungen; er spricht von „dürfen“. Er schreibt also Abschreibungen überhaupt nicht vor, knüpft nur Bedingungen an ihr Vorhandensein. Die Folgen sind nur von Interesse, wenn der Zeitwert unter dem Buchwert liegt. Die gestellte Bedingung verlangt, daß eine etwa vorhandene Differenz zwischen dem Zeitwert und dem (höheren) Buchwert auf die Gesamtdauer der Nutzung verteilt abgeschrieben wird. Nach welchen Grundsätzen die Verteilung erfolgen soll, bleibt offen. Insbesondere ist nicht etwa vorgeschrieben, daß die Verteilung pro rata temporis erfolgen soll. Wenn die Verteilung so erfolgt, daß am Ende der Lebensdauer beides, die Differenz und der Wert getilgt ist, dann ist die Bedingung erfüllt.

Das Gesetz nimmt ferner Bezug auf die Grundsätze „ordentlicher Bilanzierung“. Angesichts des Widerspruchs zwischen Lehre und Praxis, von dem eingangs die Rede war, ergibt sich aber in dieser Frage kein einheitlicher Grundsatz, so daß dieser Beziehungspunkt entfällt.

## Was ist der Zeitwert bei Anlagen?

Somit ist als erste Forderung des Gesetzes festzuhalten, daß am Ende der Nutzungsdauer der Anlagewert getilgt ist. Diese Forderung ist die entscheidende überhaupt und ihre Erfüllung bei jeder Art von Entwertung ist das zentrale Problem der Abschreibung. Im übrigen liegen die Fälle verschieden, das Grundsätzliche ist bei allen vier oben genannten Verfahren erfüllt. Für die Zwischenzeit beschränkt sich der Gesetzgeber auf die Vorschrift, daß der Zeitwert nicht überschritten werden dürfe, es sei denn nach der Regel des § 261. Was ist nun der Zeitwert bei Anlagegegenständen? Das muß sich offenbar danach richten, welchem Zweck diese dienen, und danach bemessen werden, wie weit sie dem Zweck tauglich sind.

Der Liberalist sieht den Zweck des Wirtschaftens und damit auch der Anlage im Überschuß. Dann könnte nur der Ertragswert, d. h. der kapitalisierte Überschuß der Zeitwert sein. In Verlustjahren wäre er gleich Null, mit steigender Wirtschaftlichkeit würde er erheblich wachsen, die Schwankungen des landesüblichen Zinsfußes würden Einfluß haben, jedenfalls würde der Zeitwert so auf- und abschwanken, daß aller Erkenntniswert der Bilanz verloren ginge.

Der Verkaufswert kann bei Anlagegegenständen auch keinesfalls als Zeitwert angesprochen werden, denn sie dienen nicht dem Verkauf, sondern der Nutzung. Die meisten Anlagen verlieren im Augenblick der Inbetriebnahme einen erheblichen Teil ihres Marktwertes durch den Übergang vom ungebrauchten in den gebrauchten Zustand. Daher müßte bei Zugrundelegung des Verkaufswertes jede Investition mit anschließender Inbetriebnahme zu erheblichen Verlusten führen, was aller wirtschaftlichen Anschauung widerspricht.

Von manchen Theoretikern wird der Wiederbeschaffungswert, der sogenannte Reproduktionswert als Zeitwert angesprochen. Dies mag wohl theoretisch einleuchten, hat aber praktisch große Schwierigkeiten. Die Höhe der tatsächlichen Reproduktionskosten ist sehr von Zufällen abhängig, ob man etwa Anlagen gleichen Alters und gleichen Erhaltungszustandes zufällig aus einer Konkursmasse erstehen kann, oder ob die Erneuerung fallender Anlagegegenstände nur mit Hilfe von Neubeschaffungen erreicht werden kann.

Gürtler<sup>1)</sup> bekennt sich ebenfalls zu dieser Auffassung und will aufbauen auf „den Vermögenswerten, die bei der Erneuerung der Unternehmung aufgewendet werden oder werden müßten“. Hier bleibt unklar, ob er unter Erneuerung die Aufrechterhaltung bzw. Wiedergewinnung der technischen Leistungsfähigkeit, der Produktionskapazität versteht, die ich an anderer Stelle vom volkswirtschaftlichen Standpunkt als Zweck der Abschreibung bezeichnete (Anlageregeneration zwecks Erhaltung der Produktionskapazität), oder ob er mit van Aubel übereinstimmt, der in den Abschreibungen das buchtechnische Mittel zur Wiedergewinnung der in den Anlagen steckenden Goldwerte sieht, also eine Goldkapital-Regeneration erreichen will. Es liegt auf der Hand, daß bei wechselnden Leistungskapazitäten und Maschinenpreisen sich die Abschreibung sehr verschieden gestalten kann.

Man könnte meinen, daß Gürtler der ersten produktionswirtschaftlichen Auffassung nähersteht und die van Aubelsche kapitalwirtschaftliche Auffassung nicht teilt, wenn man (a.a.O. S. 357) liest, daß Gürtler den Gebrauchswert nach folgender Formel berechnen will: „Barwert des Wertes aller Nutzungsakte, die die Maschine voraussichtlich noch leisten wird, minus Barwert aller Betriebskosten, die voraussichtlich noch aufzubringen sind“. Diese Formel erscheint theoretisch richtig aber praktisch unanwendbar, denn wie soll der Wert der Nutzungsakte berechnet werden? Wenn man vom Verkaufspreis des Erzeugnisses ausgeht, wird man den Wert des Nutzungsaktes kaum aus dem Gesamtkomplex wertbildender Akte herauslösen können, in dem nicht nur technische, sondern auch organisatorisch-geistige und wirtschaftliche Wertbildungsakte mitwirken. Wenn man aber von der Selbstkostenrechnung ausgeht, gerät man in einen der von Gürtler selbst gebrandmarkten Zirkelschlüsse: die Abschreibung hängt ab vom Gebrauchswert, der Gebrauchswert von den Selbstkosten des Nutzungsaktes, diese Selbstkosten aber wieder von der Abschreibung.

Mir scheint der Versuch, derartige objektive Zeitwerte für Anlagen im Rahmen eines Betriebes zu finden, überhaupt kaum durchführbar, jedenfalls aber zu schwierig für praktische Zwecke. Die Vorstellung, daß dies möglich sei, entspringt einer schiefen Analogie zum Umlaufvermögen. Der spezifische Wert einer Anlage in einem Betrieb ist ihre Produktionskapazität im Rahmen der Möglichkeiten, die der Betrieb selbst bietet. Dieser Wert ist individuell und subjektiv und in Geld nicht auszudrücken. Wenn man es versuchen wollte, ihn zu beziffern, so würde man jedenfalls dazu kommen, ihn höher zu legen als die Anschaffungskosten, denn sonst würde der Unternehmer nicht das Bargeld für die Anschaffung hergeben, noch Mühe und Wagnis auf sich nehmen, ehe ihm der Wert als Ertrag wieder zurückfließt.

Es ist aber auch gar nicht nötig, den Anlagewert in Geld auszudrücken, denn wir sind durch Bilanzierungspraxis und Gesetz ohnehin darauf festgelegt, Anlagen nicht höher als zu den Anschaffungs- oder Herstellungskosten zu bilanzieren. Was uns hier interessiert, ist nur die Kurve, wie und in welchem Tempo der Anlagewert verfällt. Hier kommen wir nun zu neuen Auffassungen: die technische Leistungsfähigkeit pflegt bei den Anlagen für mindestens die Hälfte ihrer Lebensdauer überhaupt nicht zu sinken, meist erst gegen Ende abzubrockeln, ehe die Maschinen ganz schrottreif werden. Wenn wir also die technische Leistung, die Tauglichkeit der Anlage für ihren eigentlichen Zweck, zur Grundlage der Bewertung machen und den Zeitwert im gleichen Tempo verfallen lassen wie die technische Nutzbarkeit, so kommen wir bei einer Maschine mit fünfjähriger Lebensdauer auf folgende Wertentwicklung: 100%, 100%, 100%, 90%, 50%, 0%. Diese Kurve geht manchmal etwas flacher, manchmal etwas steiler, aber im Grunde immer ähnlich. Eine Abschreibung, die ihr entspräche, brauchte also erst im vierten Jahr der Nutzung zu beginnen.

In einer organisch-produktionswirtschaftlichen Wirtschaftsauffassung muß dies der Zeitwert sein, von dem § 40 spricht. Er ist die obere Grenze, die das Gesetz erlaubt. Keines der vier oben genannten Abschreibungsverfahren überschreitet diese Grenze. Sie sind also alle vier als rechtlich zulässig anzusehen. Es bleibt noch die Frage nach der betriebswirtschaftlichen Berechtigung und Eigenschaft, nachdem die rechtliche Frage gelöst ist.

<sup>1)</sup> „Abschreibungen auf Maschinen“ Wirtschaftstreuhand Nr. 16/17, S. 353.

## Betriebswirtschaftliche Beurteilung

Für die betriebswirtschaftliche Beurteilung dieser Fragen muß zunächst dem oben genannten Aufsatz von *Gürtler* widersprochen werden, der davon ausgeht, daß die Bedeutung und Handhabung der Abschreibungen in der Selbstkostenrechnung, Vermögensrechnung und Erfolgsrechnung die gleiche sei und sein müsse. Er räumt allerdings auf S. 353 ein, daß die Kalkulation und die Erfolgsrechnung verschiedene Schätzungsfehler machen und dadurch von einander abweichen können. Diese Abweichungen sind jedoch die Regel, und die Gleichheit ist die fast nie erzielte, seltene Ausnahme. Die Kalkulation ist eine Rechnung in die Zukunft, die alle Risiken und Eventualitäten abschätzen und berücksichtigen muß, für deren Bezifferung die Vergangenheit oft nur geringe Anhaltspunkte bietet. Der Rechnungsabschluß stützt sich dagegen auf ein vergangenes, in allen Teilen genau erfassbares Jahr. Solange man nicht in die Zukunft sehen kann, wird die Summe der kalkulierten Einzelgewinne niemals vollkommen mit dem Überschuß laut Erfolgsrechnung übereinstimmen. Ebenso wenig in Vermögensrechnung und Erfolgsrechnung (es sei denn, daß man den formalen Effekt der doppelten Buchhaltung dafür hält), solange es stille Reserven, Rückstellungen und einen Bewertungsspielraum in der Bilanz gibt.

Die Kalkulation beschäftigt sich mit geplanten, zukünftigen Umsätzen, deren Verlauf noch völlig ungewiß ist. Die Bilanz stellt die begonnenen aber noch nicht abgewickelten Umsätze dar, in denen noch gewisse Risiken und Ungewißheiten stecken. Die Erfolgsrechnung dagegen gibt restlos abgewickelte Umsätze wieder, die völlig übersehen werden können. Das Prinzip der Vorsicht zwingt uns, alle Veränderlichen anders zu beurteilen, je nach dem, ob sie in Zukunft, Gegenwart oder Vergangenheit liegen. Deshalb können diese drei Rechnungen immer nur formal, nie aber wesentlich miteinander übereinstimmen.

Dieses Problem wollen wir jedoch hier außer Acht lassen, die kalkulatorischen Abschreibungen ausschalten und uns auf die bilanzmäßigen beschränken. Von den zur Wahl stehenden vier Verfahren wird als besonderer Vorteil des Anschaffungswertverfahrens die Gleichmäßigkeit hervorgehoben, mit der sie die Erfolgsperioden belastet. Schon *Schmaltz* weist in seinem oben genannten Aufsatz auf S. 129/130 darauf hin, daß das Verfahren bei größeren Anschaffungen im Gegenteil zu einer krassen Ungleichmäßigkeit führt, weil diese Zugänge zweimal, nämlich bei Beginn und Ende der Lebensdauer sich durch einen jähen Wechsel in der Höhe der Gesamtabschreibungen bemerkbar machen. Das von ihm empfohlene Restwertverfahren führt zwar nur zu einer, dafür aber um so krasserer Schwankung in der Höhe der Gesamtabschreibungen im Jahr nach der Anschaffung.

Im übrigen hat diese „Gleichmäßigkeit“, die man besser mit „Zeitproportionalität“ bezeichnet, selbst wenn man sie erreichen würde, kaum Vorzüge. Im Gegenteil, sie führt zu Unregelmäßigkeiten im Erfolg und in der Kalkulation bei wechselnden Produktionsmengen, zu Ungleichmäßigkeiten in der Wirtschaftlichkeit, indem Jahre von verschiedener Tragfähigkeit gleichmäßig belastet werden, zu Ungleichmäßigkeiten hinsichtlich der Nutzungsintensität, die im Jahre nach der Anschaffung vielfach am größten zu sein pflegt. Die Gleichmäßigkeit ist nur eine arithmetische, keine organische. Als Ausgangspunkt für

die betriebswirtschaftliche Beurteilung muß vielmehr der allgemein anerkannte Satz gelten, daß die Wirkungsweise der Entwertungsursachen möglichst unmittelbar für die Abschreibungsverfahren maßgeblich sein müßte. Ferner ist es betriebswirtschaftlich richtig, dem Bedürfnis Rechnung zu tragen, die Last der Anlageerneuerung auch buchmäßig auf tragfähige Jahre zu verlegen.

## Entwertungsursachen

Die Entwertungsursachen sind vielfältig. *Hast* unterscheidet in seinen „Grundsätzen ordnungsmäßiger Bilanzierung für Anlagegegenstände“ S. 146 sieben Entwertungsursachen:

1. Verschleiß durch Gebrauch,
2. Verschleiß durch Verwittern und Verrotten,
3. Katastrophenverschleiß (Betriebsunglücke),
4. Entwertung durch Ablauf des Rechtes oder des Zweckes oder durch Aufbrauchen einer Substanz,
5. Sinken des Marktwertes der Anlage,
6. Wirtschaftliche oder technische Überholung,
7. Fehlinvestition, Nicht- oder Wenigerausnutzung der Anlage.

Die Ursachen wirken verschieden stark. Durch Berücksichtigung der stärker wirkenden Ursachen sind die gleichzeitig wirkenden, schwächeren, bereits berücksichtigt. Wenn eine Maschine nach zehn Jahren wegen Verrostung unbrauchbar wird, nach acht Jahren überholt und nach fünf Jahren durch Gebrauch verschlissen, so genügt es, den Verschleiß durch Gebrauch in der Abschreibung zu berücksichtigen, die Maschine also in fünf Jahren abzuschreiben. Die übrigen Entwertungsursachen kann man vernachlässigen.

## Voraussehbare und außergewöhnliche Entwertung

Man muß nun unter den Entwertungsursachen zwei Gruppen unterscheiden, die kaum mehr als den Namen gemeinsam haben: einmal normale, schrittweise eintretende, voraussehbare Verschleißerscheinungen, die mit der Benutzung zusammenhängen, und zweitens plötzliche, unvorhersehbare geschäftliche Fehlschläge, die große Entwertungen oder gar völlige Wertlosigkeit herbeiführen (ähnlich s. auch *Schwarz* „Richtig abschreiben!“ 1935, S. 256). Wahrscheinlich haben diese beiden Gruppen dem Gesetzgeber vorgeschwebt, als er im Schema der Gewinn- und Verlustrechnung die Anlage-Abschreibungen von den übrigen Abschreibungen trennte. Die übrigen Abschreibungen haben nämlich sämtlich unregelmäßigen Charakter: Kreditverluste, Abwertung unkurranter Vorräte, Beteiligungsabwertung usw. Nun gibt es unter den Anlageabschreibungen auch unregelmäßige: Katastrophenverschleiß, Entwertung am Markte, wirtschaftliche Überholung und Fehlanlage. Im Interesse der Klarheit wäre es wohl angezeigt, die unregelmäßigen Anlageabschreibungen in einer Sonderposition von den regelmäßigen zu trennen.

Die Bemessung der Abschreibungsraten wird vor allem dadurch so schwer und ungewiß, daß man immer versucht, diese beiden heterogenen Gruppen zusammenzufassen, indem man die unregelmäßigen Entwertungsursachen pauschalisiert. Das ist meines Erachtens unrichtig<sup>2)</sup>.

<sup>2)</sup> Vergl. *van Aubel*, „Vom Mehrnutzen“, Festschrift für Eugen Schmalenbach, S. 190.

Wenn der Kaufmann außergewöhnliche Verluste zu befürchten hat, so soll man es ihm selbst überlassen, wie und wo er sich geeignete Reserven dafür bildet. Diese außergewöhnlichen Verluste stellen nämlich einen Teil des allgemeinen kaufmännischen Wagnisses dar, und man kann nicht verlangen, daß diese Wagnisse für ein abgeschlossenes Jahr, in dem diese Verluste nicht aufgetreten sind, in der ordentlichen Abschlußrechnung als Abschreibungen berücksichtigt werden. Vielmehr muß man einen geschäftlichen Fehlschlag, wenn man ihn nicht vertuschen will, in der Abrechnungsperiode zum Ausdruck bringen, in der er eintritt. Wenn man dann zur Beseitigung des Verlustes Reserven mitheranzieht, so soll dies deutlich in der Rechnung erscheinen, andernfalls verzerrt und verschleiert man das Ergebnis, denn eingetretene Verluste sollen im Abschluß zum Ausdruck kommen und nicht durch vorher vorgenommene Abschreibungen, die das Verlust-Risiko verteilen, zum Verschwinden gebracht werden.

Es kann zweifelhaft sein, zu welcher Gruppe man die technische Überholung rechnen soll. Es gibt Gewerbebezüge und Maschinenarten, bei denen der technische Fortschritt mit einer gewissen Regelmäßigkeit fortschreitet, so daß man mit einiger Sicherheit damit rechnen muß, daß die technische Überholung eintritt, z. B. im Automobilbau. Hier liegt dann eine Entwertungsursache vor, die man mangels anderer Maßstäbe nur zeitproportional messen kann. Im übrigen bleibt es aber immer noch offen, in welchem Grade technisch überholte Maschinen entwertet sind. In unzähligen Betrieben tun technisch an sich überholte Maschinen noch sehr gute Dienste.

Die Bedeutung der Überholung als Entwertungsursache wird übrigens vielfach zu sehr verallgemeinert und überschätzt, so u. a. auch von *Gürtler*, der (a. a. O.) unter Berufung auf den VDMA meint, „daß die wirtschaftliche Nutzungsdauer in der Regel geringer sei als die technische Nutzungsdauer, ja meist sehr viel geringer“ (S. 356). Die wirtschaftliche Entwertung technisch brauchbarer Anlagen durch den Fortschritt beschränkt sich auf gewisse im Brennpunkt des Wettbewerbes stehende Gruppen hochentwickelter Spezialmaschinen und -apparate und andere technisch hochgezüchtete Gegenstände. Sie ist zudem auch von wirtschaftlichen Voraussetzungen abhängig, nämlich daß die betreffende Verbesserung für den Wettbewerb eine entscheidende Rolle spielt, und daß die Mitbewerber Kapital genug haben, die neue leistungsfähigere Maschine zu kaufen und den durch sie vergrößerten Umsatz zu finanzieren.

Der Fachleiter des Institutes der Wirtschaftsprüfer, Dr. *Reuther*, führt als Beispiel für die starke wirtschaftliche Entwertung vor der technischen Unbrauchbarkeit den Schiffspark der Hochseeflotte an, bei dem in der Tat eine außerordentlich schnelle Entwertung durch Neubauten der internationalen Konkurrenz einzutreten pflegt. Die dortigen Verhältnisse können aber durchaus nur als Ausnahme gewertet werden. In der deutschen Binnenwirtschaft sind zunächst durch Marktordnungsmaßnahmen derartig kapitalzerstörende Konkurrenzkämpfe ausgeschlossen. Ferner wirkt sich auf dem Gebiet der Seeschifffahrt die Schrumpfung des zwischenstaatlichen Verkehrs noch ganz besonders verschärfend auf den Wettbewerb aus.

Seit der von *Gürtler* zitierten Veröffentlichung des VDMA, die aus dem Jahre 1929, dem letzten Jahr der Rationalisierungszeit stammt, hat sich hierin vieles geändert. In vielen Zweigen des Maschinenbaues ist man bekanntlich

dazu übergegangen, Maschinen nicht mehr so haltbar zu bauen, daß sie noch während ihrer technischen Nutzungsdauer wegen wirtschaftlicher Entwertung stillgelegt werden müssen.

Der wertmäßig größte Teil der Anlagen besteht aus Gebäuden und normalen Motoren, Arbeits- und Werkzeugmaschinen, Gleisanlagen, Kränen und andern Transporteinrichtungen, auf die der technische Fortschritt und die wirtschaftliche Überholung nur geringen entwertenden Einfluß auszuüben pflegen.

Eine wichtige Entwertungsursache fehlt allerdings noch bei dem *Hastschen* Katalog: das ist der Zerfall der wirtschaftlichen Organisation oder des Unternehmens, in dem der Anlagegegenstand benutzt worden ist. Ich neige dazu, diese Entwertungsursache überhaupt als die am stärksten wirkende irreguläre Entwertungsursache zu betrachten. Störungen in der Welt der Finanzen und des Absatzes, die gänzlich außerhalb der technischen Nutzung liegen, haben, zumal in den letzten Jahren, die entscheidenden und größten Entwertungen im Anlagevermögen herbeigeführt. Hierbei handelt es sich aber typischerweise um einmalige und irreguläre Entwertungserscheinungen, denen man nicht durch Anlagen-Abschreibungen sondern nur durch allgemeine Reservenbildung begegnen kann.

### Reservenbildung für außergewöhnliche Entwertung

Der Käufer einer Anlage braucht im Normalfall nicht damit zu rechnen, daß diese Anlage überraschend entwertet wird, ehe sie für seine Zwecke verbraucht ist. Tritt die außergewöhnliche Entwertung doch ein, so stellt sie einen wirtschaftlichen Fehlschlag dar. Solche Fehlschläge sind Verluste, denen man nur durch Reservenbildung begegnen kann. Solche Reserven kann man auf vielerlei Weise bilden, offen, halboffen und still, und es gehört zu ihrer Tauglichkeit, daß sie auch liquiditätsmäßig mindestens zum Teil greifbar oder leicht realisierbar sind, um im Fall eines Bedarfs zur Verfügung zu stehen. Eine Reservenbildung durch starke Abschreibung der Anlagewerte erfüllt diese Voraussetzung in der Regel nicht. Solche Reserven lassen sich natürlich nicht in Verlustjahren bilden, sondern nur aus den Überschüssen in Gewinnjahren. Auch der Steuer gegenüber müssen sie in angemessener Höhe durchgesetzt werden, je nachdem, in welchem Maß bei dem Unternehmen plötzliche Entwertungserscheinungen möglich sind. In der Mehrzahl der Fälle wäre es richtig, sie offen auf der Passivseite zu bilden und sie planmäßig und offen zum Ausgleich derartiger Entwertungserscheinungen heranzuziehen.

### Regelmäßige Entwertung: umsatz- oder zeitproportional?

Unter den regelmäßigen, voraussehbaren Entwertungserscheinungen überwiegt bei weitem die Abnutzung durch Gebrauch, vor allem bei den mobilen Anlagegegenständen, so daß man im Zweifel und bei allen Arten pauschalierter Abschreibungen die Produktionsmenge zur Einheit für diese Entwertung machen sollte. Bei gleichbleibenden Preisen und gleichbleibenden Vorräten entspricht die Proportion zur Produktionsmenge der zum Umsatz. So kommen wir zur umsatzproportionalen Abschreibung als Normalverfahren für die Berücksichtigung regulärer Entwertungserscheinungen. Dies ist die Abschreibung im eigentlichen Sinn. Das Verfahren

hat große Vorzüge bei der Kalkulation, da die Abschreibung so unter den Einzelkosten erfaßt werden kann. Sie paßt sich auch der Wirtschaftlichkeitslage besser an, da die Jahre mit gutem Umsatz Gewinnjahre zu sein pflegen und umgekehrt. Auch sind die Lebensdauerschätzungen erleichtert, denn es läßt sich viel eher berechnen, daß z. B. ein Auto eine gewisse Zahl von Kilometern, ein Motor eine gewisse Zahl von Betriebsstunden, eine Förderanlage eine gewisse Anzahl von Schichten hält, als wenn die Lebensdauer ohne Rücksicht auf die Beanspruchung in Jahren angegeben werden soll.

Bei immobilien Anlagegegenständen treten zwei reguläre Entwertungsursachen miteinander in Konkurrenz: Gebrauch und Verwitterung. Bei der laufenden jährlichen Kontrolle der Lebensdauerschätzungen wird man im Einzelfall erkennen, ob z. B. das Gebäude eher von innen verwohnt wird oder von außen verfällt. Bei den meisten Immobilien wird man allerdings die Einheit der Nutzung aus Mangel an Maßstäben nicht anders als nach der Zeiteinheit bemessen können, so daß Immobilien im Zweifel zeitproportional abzuschreiben sind, womit man dem Verschleiß durch Gebrauch in der Regel am nächsten kommt.

Es kommt immer darauf an, die am stärksten wirkende Entwertungsursache für jeden Anlagegegenstand zu erkennen und dann festzustellen, mit welchem Maßstab man diese am besten erfaßt.

### Zusammenfassung

In dieser Arbeit werden neue Gedanken zur Frage der Abschreibung vertreten zu dem Zweck, eine Aussprache hierüber hervorzurufen. Um diese Aussprache von vornherein in gewisse Bahnen zu lenken, soll der wesentliche Inhalt nachstehend in Thesen zusammengefaßt werden:

1. Es besteht ein Bedürfnis nach Anpassung der Abschreibungen an das Gewinnergebnis.
2. Es ist gesetzlich zulässig und betriebswirtschaftlich richtig, diesem Bedürfnis entgegenzukommen, wenn ein Plan besteht, der dafür sorgt, daß die Anlagen innerhalb der Lebensdauer abgeschrieben werden.
3. Das Gesetz verlangt, daß die Differenz zwischen dem Anschaffungswert und dem niedrigeren Zeitwert planmäßig abzuschreiben ist (§ 40 und § 261 HGB).

Der Zeitwert einer Produktionsanlage für das Unternehmen besteht in der Leistungskapazität und hat weder mit dem Marktwert noch mit dem Anschaffungswert unmittelbar etwas zu tun. Die Leistungskapazität bleibt fast während der ganzen Lebensdauer in der Regel die gleiche und fällt erst gegen Schluß auf Null ab. Dem Gesetz wäre genügt, wenn man so abschriebe.

4. Betriebswirtschaftlich genügt diese Abschreibung nach der Leistungskapazität in der Regel nicht. Unter den üblichen Verfahren verdienen die den Vorzug, die den Notwendigkeiten der Unternehmung am besten Rechnung tragen. Hierbei kommt es nicht auf arithmetische Gleichmäßigkeit an sondern auf die Anpassung an die Tragfähigkeit der Jahre und an die Nutzungsintensität.

Empfehlenswerte Abschreibungsverfahren sind:

- a) die umsatzproportionale Abschreibung. In der Kalkulation werden die Abschreibungen zu Einzelkosten, nicht zu Zuschlagskosten,
- b) die schwach-degressive Abschreibung ( $30+25+20+15+10=100$ ), die der Nutzungsintensität regelmäßig am besten entspricht,
- c) Abschreibung nach dem Konjunkturverlauf, wenn die Tilgung innerhalb der Lebensdauer gewährleistet ist ( $35+20+0+15+30=100$ ).

Sachlich ungeeigneter sind:

- d) das herrschende Anschaffungswertverfahren ( $20+20+20+20=100$ ), durch dieses wird die Abschreibung zeitproportional und damit zum festen Kostenbestandteil. Der tatsächliche Verlauf der Entwertung rechtfertigt dieses Verfahren nur für Immobilien.
- e) das Restwertverfahren ( $52+26+13+6+3=100$ ), bei dem die ersten Jahre zu stark belastet werden. Besonders kraß wirkt es, wenn das erste Jahr weniger als 12 Monate Nutzung enthält.

5. In der Regel wirken die verschiedenen Entwertungsursachen nicht kumulativ, sondern es genügt, die am stärksten wirkende Ursache zu berücksichtigen, die die Entwertung durch die übrigen Ursachen mit umschließt.
6. Es empfiehlt sich, den Abschreibungsbetrag zu teilen nach voraussehbaren und nicht voraussehbaren Entwertungsursachen. Die voraussehbaren Entwertungsursachen werden am besten durch die oben beschriebenen Verfahren berücksichtigt. Die nicht voraussehbaren Entwertungsursachen sind ein Teil des allgemeinen wirtschaftlichen Wagnisses. Sie können nicht durch Abschreibungen, sondern nur durch Reservenbildung berücksichtigt werden. Bei dieser Reservenbildung spielt die liquiditätsmäßige Bereitstellung der in Reserve gestellten Mittel eine entscheidende Rolle. Aus Verlusten lassen sich derartige Reserven jedenfalls nicht bilden. Bei Eintritt irregulärer Entwertungserscheinungen sind die Reserven zu ihrer Deckung heranzuziehen, und zwar muß dieser Vorgang im Rechnungswerk sichtbar zum Ausdruck gebracht werden. [2825]

# ARCHIV FÜR WIRTSCHAFTSPRÜFUNG

## Die Entwicklung der Kosten, Preise und des Außenhandels der deutschen Lederindustrie

Von Dipl.-Kaufmann HELMUT NORDEN, Berlin

### Allgemeinübersicht

Im Jahre 1932 lag die deutsche ledererzeugende Industrie schwer darnieder. Die Betriebe waren nur zu einem Bruchteil ausgenutzt, obwohl der größte Teil der Ledererzeugung zum lebensnotwendigen Bedarf rechnet und so im allgemeinen nicht in stärkerem Maße konjunkturellen Schwankungen ausgesetzt ist. Trotz aller Anstrengungen war es infolge der katastrophal sinkenden Kaufkraft nicht möglich, Ledererzeugnisse in einigermaßen befriedigendem Umfang abzusetzen. So sanken wegen des fehlenden Bedarfs in gleicher Weise die Rohstoff-, Halbstoff- und Fertigwarenpreise, nachdem der Tätigkeit der ledererzeugenden Betriebe Schranken gesetzt waren. Die Rohhautpreise fielen 1932 im Durchschnitt bis auf 22 % des im Jahre 1928 gezahlten Wertes. Der Durchschnittserlös je Tonne Fertiger Leder fiel bis 1932 auf 3,50 RM, nachdem 1928 noch 7,20 RM gezahlt wurden. Die wertmäßige Gesamterzeugung schrumpfte im gleichen Zeitraum bis auf 40 % ihres Umfanges zusammen, wobei neben der mengenmäßigen Abdrosselung der Produktion auch die Preisentwicklung zum großen Teil von Einfluß war.

Mit dem Aufblühen der deutschen Wirtschaft seit Jahresbeginn 1933 stieg auch der Bedarf an Leder. Namentlich die Schuhe und Stiefel herstellende Industrie stellte wieder stärkere Anforderungen an die ledererzeugenden Gewerbe. Schon im Jahre 1934 hatte die mengenmäßige Erzeugung von Leder wieder den Höchststand der Jahre 1927/28 erreicht. Auch die wertmäßige Erzeugung belebte sich in zwei Jahren um ein Drittel ihres Umfanges. Wie in den meisten andern Wirtschaftszweigen, so wurde auch in der Lederindustrie ein Wiederanstiegen der Preise mit der Konjunktur staatlicherseits verhindert, um volkswirtschaftlich gesehen die Mengenkonjunktur nicht durch Steigerung der Lebenshaltungskosten wieder zunichte zu machen. Selbst unter Opfern, wie sie z. B. die niedrigen Löhne der Arbeiterschaft darstellen, wurde versucht, zum Wohle der gesamten Volkswirtschaft eine Steigerung des allgemeinen Preisstandes unter allen Umständen zu verhindern. Die Lederpreise wurden in den vergangenen Jahren noch unter dem Durchschnitt des Jahres 1932 gehalten.

Aus der nachstehenden Zahlenzusammenstellung geht die Entwicklung der wert- und mengenmäßigen Erzeugung der Lederindustrie hervor. Hinzugefügt sind die auf 1928 basierenden Indexzahlen der betr. Angaben sowie die durch Division der Spalte b durch Spalte d erhältlichen Durchschnittspreise je Tonne Leder. Da das Verhältnis der einzelnen Ledersorten zueinander konstant geblieben ist, ist das Fallen der Durchschnittspreise je Tonne nicht auf eine Betonung der billigeren Ledersorten zurückzuführen, sondern allein auf die Preisentwicklung.

### Zahlenfafel 1. Entwicklung der wert- und mengenmäßigen Erzeugung sowie der Preiskennziffern der deutschen Lederindustrie

Jahr	Wert der Gesamtproduktion		Menge der Gesamtproduktion		Preis je t			
	Mill. RM	1928=100	1000 t	1928=100	1000 RM	1928=100		
	a	b	c	d	e	f	g	
1927	952,9	102	150,7	116	6,30	88		
1928	935,6	100	129,3	100	7,20	100		
1929	795,9	85	117,4	91	6,80	94		
1930	685,9	73	111,8	86	6,20	86		
1931	508,7	54	103,8	80	4,90	68		
1932	368,3	39	104,0	81	3,50	49		
1933	420,8	45	126,4	98	3,33	46		
1934	488,4	42	141,2	109	3,47	48		

In den weiterverarbeitenden Betrieben der Lederindustrie (Schuh-, Täschnerwarenherstellung, Luxus-, Treibriemenlederindustrie) ist die Entwicklung nach 1929 noch wesentlich ungünstiger als in der ledererzeugenden Industrie gewesen. Die Grundindustrie zeigt sich auch hier widerstandsfähiger und ist

weder stark krisenempfindlich, noch folgt sie proportional den Hochkonjunkturen. Die Beschäftigung sowohl der ledererzeugenden als auch der gesamten Lederindustrie, gemessen an dem personen- und stundenmäßigen Arbeitsumfang geht aus Zahlentafel 2 hervor.

### Zahlenfafel 2. Die Beschäftigung der Lederindustrie (in % der Kapazität)

Jahr	Ledererzeugende Industrie		Lederindustrie gesamt	
	Zahl der Beschäftigten	geleistete Std.	Zahl der Beschäftigten	geleistete Std.
1929	71,7	68,5	72,4	67,0
1930	67,6	63,4	59,8	54,6
1931	64,7	58,2	52,7	46,0
1932	60,8	54,7	43,9	39,4
1933	63,9	58,1	45,4	41,8
1934	69,3	65,7	52,8	49,9
April 1935	71,3	66,9	53,5	51,2

Die Kapazitätsausnutzung war in beiden Fällen 1929 ungefähr die gleiche. Die ledererzeugende Industrie litt bedeutend weniger stark unter der Krise und hatte im April 1935 ungefähr die gleiche Beschäftigung wie 1929 aufzuweisen. Die andern Zweige der Lederindustrie erholen sich nur langsam als Folge einer zu weit getriebenen Investitionstätigkeit und der stärkeren Mechanisierung des Arbeitsganges.

### Die Kosten

Die Gründlichkeit der deutschen industriellen Produktionsstatistik ermöglicht die Zusammenstellung einiger betriebswirtschaftlicher wichtiger Zahlenangaben. So ist es möglich, für den ganzen Industriezweig eine zusammenfassende Kostenanalyse anzustellen, die nicht nur über die Entwicklung der einzelnen Kostenfaktoren Aufschluß gibt, sondern des weiteren auch Schlüsse über die Gestaltung der festen und veränderlichen Kostenteile zuläßt. Im betriebswirtschaftlichen Schrifttum erfreut sich die Untersuchung der Kostengestaltung bei sich änderndem Beschäftigungsgrad stärkerer Beliebtheit, ohne daß jedoch praktisches, der tatsächlichen Entwicklung entnommenes Material herangezogen werden kann. Man ist entweder gezwungen, die Verhältnisse eines einzelnen Betriebes zum Ausgangspunkt von Untersuchungen zu machen und sich dann von den einzelbetrieblichen Abhängigkeiten frei zu machen oder aber zu Theorien zu greifen und zu konstruieren. Im nachfolgenden sind für die gesamte deutsche ledererzeugende Industrie die Selbstkostenanteile der Kostenfaktoren zusammengestellt worden. Aus Gründen der Zweckmäßigkeit ist sowohl die Form der graphischen als auch der zahlenmäßigen Darstellung gewählt worden.

### Zahlenfafel 3. Analyse der Kostenfaktoren der deutschen Lederindustrie

Jahr	Häute		Lohn, Gehalt		Gerbstoffe		Wert der Gesamtproduktion RM	Gesamtkostenanteil in %	
	Mill. RM	in %	Mill. RM	in %	Mill. RM	in %		veränd.	feste Kostenteile
	a	b	c	d	e	f	g	h	i
1927	585	61,5	93,4	9,8	85,0	8,9	952,9	80,2	19,8
1928	614	65,5	93,6	10,0	79,0	8,5	935,6	84,0	16,0
1929	479	60,0	88,0	11,0	69,1	8,7	795,9	79,7	20,3
1930	388	56,5	87,3	12,7	65,9	9,6	685,9	78,8	21,2
1931	272	53,4	74,3	14,6	55,0	10,8	508,7	78,8	21,2
1932	165	45,2	59,0	16,2	42,0	11,3	368,3	72,7	27,3
1933	211	50,1	68,4	16,2	50,3	12,3	420,8	78,6	21,4

Die graphische Darstellung der prozentualen Kostenanteile der Spalten b), d), f) und i) ergibt Abb. 1. Aus den Angaben geht die starke Materialintensität der Lederindustrie in kostenmäßiger Beziehung hervor. Der Rohstoffwert stellt 50 bis 60 % des Endwertes dar. Die Entwicklung dieses Kostenteiles verläuft — wie man aus dem Vergleich mit den Zahlentafeln 1 und 2 ersieht — mit der Allgemeinentwicklung gleichlaufend. Die Rohstoffkosten je Einheit sanken von 65,5 % der Gesamtkosten auf 45,2 %. Seit 1933 steigen sie wieder an. Die Personalkosten weisen eine gleichbleibend steigende Tendenz auf, die aber nicht auf

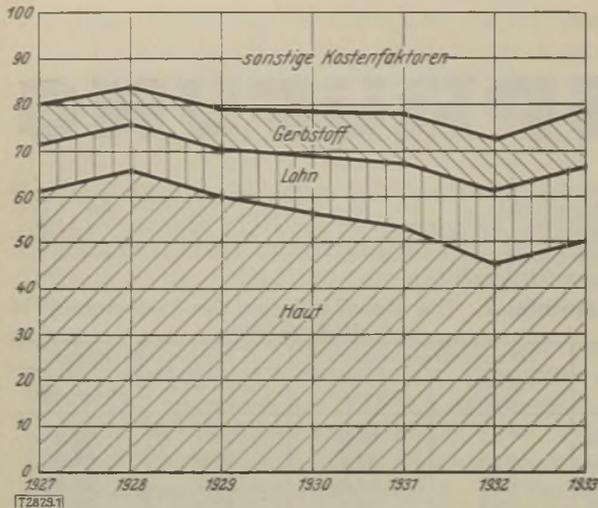


Abb. 1. Die Entwicklung der Hauptkostenfaktoren der deutschen Lederindustrie 1927 bis 1933

erhöhte Tarife zurückzuführen ist. Kostenmäßig wirkt sich hier bei gleichbleibenden Tarifen das Absinken des Arbeitsumfanges in einer Erhöhung der Arbeitskosten aus, die von rd. 10 auf 16,8 % anstiegen. Die Arbeitstätigkeit besteht in der Lederindustrie zumeist im Beaufsichtigen. Sie ist somit konstant und wirtschaftlich vom Arbeitsumfang abhängig. 1934 sind die Arbeitskosten — die allein bis jetzt vorliegen, die Ziffern für das Roh- und Hilfsmaterial fehlen, auch für die Zukunft, — demzufolge gefallen. Sie lagen bei 15,5 % der Gesamtkosten. — Bei den Gerbstoffkosten macht sich die Verwendung höherwertiger Gerbstoffe in den letzten Jahren bemerkbar. Die vervollkommenen Gerbverfahren verursachen ein dauerndes Anwachsen der Gerbstoffkosten von rd. 9 % auf 12,3 % der Gesamtkosten.

Sehr aufschlußreich ist die Entwicklung der restlichen Kostenfaktoren, die sich aus den Kosten des allgemeinen Betriebes und der Verwaltung zusammensetzen und als feste Kosten angesehen werden können. Die zahlenmäßigen Auswirkungen der Veränderung des Beschäftigungsgrades auf die fixen Kosten liegen hier an Hand der Unterlagen des ganzen Industriezweiges fest. Es ergibt sich eine auffallende Gegenläufigkeit der Fixkostenhöhe und der konjunkturellen Entwicklung. Zahlenmäßig ist das Anwachsen der festen Kosten bei schlechter Wirtschaftslage und das Zurückgehen mit Besserung derselben belegt.

Stellt man die Kapazitätsausnutzung bzw. die Leistung der deutschen Lederindustrie (Zahlentafel 1 Spalte e) und die Festkostenentwicklung (Zahlentafel 3 Spalte i, umgerechnet auf 1928 = 100) einander gegenüber, so ergibt sich folgendes:

Zahlentafel 4. Entwicklung des Beschäftigungsgrades und der Festkostenanteile der deutschen Lederindustrie 1927 bis 1933. (1928 = 100)

	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933
Beschäftigung = mengenmäßige Erzeugung	116	100	91	86	80	81	98
Festkosten . . . . .	87	100	127	132	136	171	133

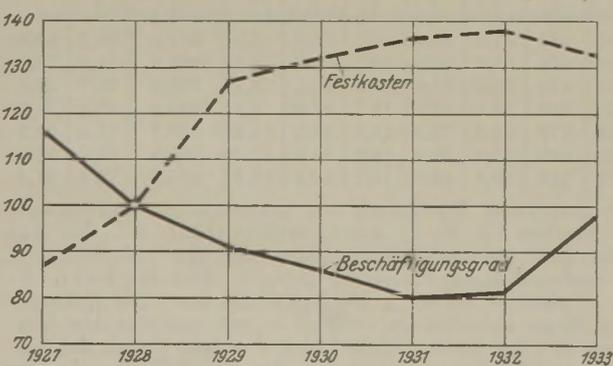


Abb. 2. Gegenüberstellung von Festkostengestaltung und Beschäftigungsgrad der deutschen Lederindustrie

Die graphische Darstellung ergibt, wenn man das Jahr 1932 wegen des völlig aus dem Rahmen fallenden Sturzes der Häutepreise außer Acht läßt, Abb. 2. Aus der Gegenüberstellung geht die Gegenläufigkeit der Entwicklung beider Größen deutlich hervor. Mit Ausnahme des wegen der Rohhautpreisbildung nicht vergleichbaren Jahres 1932 fallen bzw. steigen fast proportional die unveränderlichen Kostenteile mit einem Ansteigen (1933) bzw. Nachlassen (fortlaufend seit 1927) der Konjunktur.

### Die Preise

Im Frühjahr 1932 hatten die Rohhautpreise ihren tiefsten Stand erreicht. Ihnen waren, wie aus Zahlentafel 5 hervorgeht, die Unterlederpreise im gleichen Ausmaß gefolgt, naturgemäß nur entsprechend dem Anteil der Rohstoffkosten.

Zahlentafel 5. Die Preisentwicklung der Lederwirtschaft 1929 bis 1935

Jahr	Ochs- und Kuhhäute		Unterleder		Lebenshaltungskosten Schuhe und Besohlen	
	RM je ½ kg	1929 = 100	RM je kg	1929 = 100	1928/30 = 100	1929 = 100
1929	0,56	100	4,87	100	101,5	100
1930	0,46	82	4,34	89	97,1	96
1931	0,35	63	3,81	78	85,3	84
1932	0,22	39	3,08	63	71,5	71
1933	0,25	44	2,87	59	67,7	67
1934	0,24	43	2,62	54	67,7	67
Sept. 1935	0,24	43	2,68	55	67,7	67

Die Fertigwarenpreise, deren Gesamtentwicklung aus dem amtlichen Index für die Lebenshaltung (Schuhe und Besohlen) hervorgeht, haben sich gleichfalls angepaßt und folgen übereinstimmend dem geschilderten Verlauf, und zwar auch hier wieder in einer entsprechenden Abschwächung, da die Handlungs- und Vertriebskosten gleich geblieben sind. Dagegen haben in der jüngsten Zeit die Rohstoffpreise wieder z. T. sehr stark angezogen, ohne daß dieses von Einfluß auf die Fertigwarenpreisbildung gewesen ist.

### Die Ausfuhr

Die Ausfuhr der ledererzeugenden Industrie umfaßt nicht Fertigwaren wie Schuhe, Handschuhe, technische Leder usw., sondern nur die verschiedensten unverarbeiteten Ledersorten. Der Ausfuhranteil der Arten untereinander ist unterschiedlich. Zumeist bezieht der internationale Handel aus Deutschland Lackleder, Handschuhleder und feinere Oberleder. Abnehmer sind England, die Schweiz, Italien, Holland und Frankreich. Die deutsche Lederausfuhr ist mengenmäßig seit 1930 um rd. 60 %, wertmäßig infolge der fallenden Weltmarktpreise stärker, um 75 % gesunken. Einen zuverlässigen Überblick über die Stellung Deutschlands in der Weltlederwirtschaft erhält man aber nur dann, wenn man die Ausfuhrergebnisse Deutschlands denen der Weltausfuhr bzw. der wichtigsten Leder ausführenden Staaten gegenüberstellt.

Zahlentafel 6. Ausfuhrergebnisse der deutschen Lederindustrie

	1929	1930	1931	1932	1933	1934
Ausfuhr 1000 t . . .	16,7	16,7	14,9	9,7	9,8	6,4
Ausfuhr Mill. RM . .	270,3	237,0	178,8	96,5	86,5	57,4
Preis RM/t . . . . .	16 200	14 500	12 000	10 000	8800	9000
Weltausfuhr (Deutschland, Frankreich, Großbritannien, CSR u. USA) in Mill. RM	720,1	595,5	414,2	226,3	206,1	157,5
Deutsche Ausfuhr i. % d. Weltausfuhr	37,5%	39,8%	43,2%	42,8%	42,0%	36,5%

Aus Zahlentafel 6 geht hervor, daß die Ausfuhr Deutschlands an Leder zumindest nicht stärker gesunken ist als die Weltausfuhr, und daß in den Jahren 1933/34 der Anteil Deutschlands nicht geringer als im Jahr 1929 ist. Im vergangenen Jahr 1935 sind noch wesentlich günstigere Ergebnisse zu erwarten. 1935 stieg die mengenmäßige Ausfuhr von 6400 t um 38 % auf 8830 t, und da die Weltmarktpreise angezogen haben, ist eine wertmäßige Ausfuhr für das Jahr 1935 zu erwarten, die um 40 % über dem Vorjahresergebnis liegt.

# WIRTSCHAFTSBERICHTE

## Die deutsche Wirtschaft im Juni 1936

Die Zukunft unsrer Währung und die Preisentwicklung auf den meisten Gebieten haben die verantwortlichen Kreise unsrer Wirtschaft ebenso wie die breiten Schichten unsres Volkes in der letzten Zeit weit mehr beschäftigt, als sich das in dem einschlagigen Schrifttum widerspiegelt. Im Vordergrund stand zumeist die Frage nach der Zukunft der Währung, während sonderbarerweise die Frage nach der Preisentwicklung nicht selten im Banne der ersten an Beachtung verlor.

Warum dies geschah und auch heute noch geschieht, ist eindeutig schwer festzustellen. Die Erinnerung an die Zeiten der Inflation, die Berichte iber die Währungsentwicklung und den Wahrungskampf anderer für uns wichtiger Wirtschaftslander u. a. m. sind hierauf wohl ebenso von Einfluß gewesen wie das trotz aller Gegeneinwirkungen iberall zu beobachtende immer weitere Umschlagen eines rein geldmaig sich ausdrückenden Wirtschaftsdenkens, das oben in der Einheit und Menge des Geldwertes ebenso den Maßstab des Ertrages, ganz gleich welcher Form (Betriebsertrag, Lohn, Zins, Rente usw.) wie den des Aufwandes sieht.

Hinzu kommt, daß alle Schichten unsres Volkes sich längst daran gewohnt haben, wirtschaftlich nicht allein in den mehr oder weniger engen Grenzen einer Volkswirtschaft zu denken, sondern in den Zusammenhängen und Wechselwirkungen der gesamten Weltwirtschaft, die ja auch dann noch bestehen bleiben, wenn der Gang der Ereignisse wie z. Z. die zwischenstaatliche Verbindung erschwert.

Die Frage nach der Zukunft der Währung wurde und wird meist in zweierlei Weise gestellt, wobei man allerdings nicht selten beide miteinander vermengt oder sogar verwechselt. Die erste lautet: „Ist und bleibt unsre Währung intakt?“, die zweite: „Ist und bleibt unsre Währung stabil?“. Hierbei iberieht der Fragesteller, wie bereits erwähnt, nicht selten, daß Währung in der ersten Frage etwas anderes, nämlich das Geldwert-, Kredit- und Zahlungssystem, als im Rahmen der zweiten bedeutet, die auf die Kaufkraft der Geldeinheit, gemessen in Mengen der dafür erwerbbaeren Sachgüter abzielt.

Die erste Frage nach der Zukunft unsres Geldwert-, Kredit- und Zahlungssystems und damit dem, das gleichsam das tragende Rückgrat unsres gesamten Wirtschaftskorpers bildet, ist unbedingt mit ja zu beantworten. An diesem Ja — das kann nicht oft und nicht deutlich genug ausgesprochen werden — gibt es keinen Zweifel und darf es keinen Zweifel geben. Unsre Währung ist und bleibt intakt. Denn hinter ihr steht nicht nur die gesamte Staatsgewalt, sondern auch der gesamte Staatskredit. Sie hutet und leitet zudem eine feste, umsichtige und kundige Hand, die Vertrauen ermoglicht, aber auch Vertrauen verlangt.

Die zweite Frage ist bereits sinnwidrig und falsch als Frage gestellt. Denn die Einheit des Geldwertes kann niemals im Zuge der Entwicklung, weder in der Gesamtheit noch auf den einzelnen Wirtschaftsgebieten, die gleiche Kaufkraft behalten. Wie iberall, so sind wir auch hier von den entscheidenden Einflussen eben dieser Entwicklungen abhängig, deren Gang wir selbst im Rahmen der uns praktisch gegebenen Lebensmoglichkeiten bestimmen. Einen stabilen Geldwert der Währungseinheit gibt es somit weder im einzelnen, noch im Gesamtdurchschnitt. Er würde zudem auf die Dauer nicht Fortschritt und Leben, sondern Sterben und Erstarrung bedeuten.

Infolgedessen ist und bleibt auch die Kaufkraft der Reichsmark und damit der wirkliche Wert unsrer Währungseinheit dem ständigen Wechsel und Fortschritt unsrer wirtschaftlichen Entwicklung unterworfen, die nicht nur den Stand, sondern auch die Struktur der Kaufkraft ständig verlagert. Die Mark wird das, was wir aus ihr zu machen verstehen. Oder mit andern Worten, uns allen, die wir an maßgebender und verantwortlicher

Stelle in der Wirtschaft stehen, ist hier eine große, aber nichtsdestoweniger festumrissene Aufgabe gestellt.

Die Aufgabe lautet ganz allgemein: Wir haben iberall da, wo es schwierig oder gar unmoglich ist, die in Frage kommenden Geldbeträge aus dem Erwerbe, Verdienste oder Abgabenaufkommen, d. h. also letzten Endes der eigentlichen Gutererstellung zu erneuern und damit gleichzeitig mengenmäßig der gesunkenen Kaufkraft anzupassen, dafür zu sorgen, daß von der Guterseite her (Preisstand und Preisentwicklung) die Kaufkraft unsrer Währungseinheit, wenn auch unter Berucksichtigung gewisser Strukturveränderungen erhalten bleibt.

Die Aufgabe lautet insbesondere: Wir haben vor allen Dingen dafür Sorge zu tragen, daß der innere Wert des Sparkapitals einschl. seiner Verzinsung ebenso wie der des sozialen Renten- oder beamtenmaigen Pensionsanspruchs ausgedrückt in solchen Gütergruppen, welche für die Lebenshaltung der Sparer, Rentner und Pensionäre selbst von Wichtigkeit sind, gepflegt wird und erhalten bleibt. Denn hier liegt nicht nur die materielle, sondern daruber hinaus auch die ideelle Grundlage des allgemeinen Kredits, den breite Teile des Volkes im Vertrauen auf die zukunfftige Kaufkraft des hergegebenen Geldes oder des zu erwerbenden Anspruchs der offentlichen Hand oder den Wirtschaftsbetrieben einräumen. Wenn man früher von dem Werte der Mark bzw. der Kaufkraft unsrer Währungseinheit gesprochen hat, so wurden sie in der Regel an Hand der dafür erhaltlichen fremden Valuten beurteilt. Man vergaß dabei, daß auch der „Wert“ einer fremden Valuta nur darin besteht, was man dafür an benotigten oder erwunschten Gütermengen erhält, und zwar nicht irgendwo in der Welt, sondern dort, wo man war, und wo man das Erworbene selbst auch zweckentsprechend und singema besitzen oder verwenden kann. Wieviel wirtschaftlicher Unsinn ist da oft auch erfahrenen Wirtschaftlern schon bei der Nichtbeachtung dieses im Grunde genommen selbstverstandlichen Satzes unterlaufen.

Heute, wo wir immerhin durch die schlechte Erfahrung schon etwas klugger geworden sind, und wo für die meisten von uns zudem eine solche „Flucht“ in Auslandsvaluten unmoglich gemacht ist, haben wir es uns abgewohnt, den Wert unsrer Mark lediglich an Hand irgendwelcher fremden Valuten zu messen. Wir legen vielmehr vernunftigerweise an sie den Mengenmastab der für sie erwerbbaeren Sachwerte an und unterscheiden, je nachdem woher wir die Sachwerte erwerben mussen, zwischen einer auslandischen und einer inlandischen Kaufkraft der Mark. Nebenbei bemerkt, auch das ist, aus der Praxis heraus gesehen, noch mehr oder weniger fiktiv. Denn für die Zwecke des praktischen Lebens mubten wir nach den uns jeweils angehenden Wirtschafts- oder Erzeugungsgruppen bzw. nach den entsprechenden Stufen des Werdeganges der Güter die Kaufkraft messen.

Gehen wir zunachst auf die auslandische Kaufkraft der Reichsmark ein. Wie ist sie zu werten? Was hat sie uberhaupt für unsre Gesamtwirtschaft zu bedeuten? Eine brauchbare Antwort kann man darauf nur dann erhalten, wenn man sich zuvor die Zusammenhänge und Wechselwirkungen im zwischenstaatlichen Wirtschaftsverkehr vergegenwartigt.

Wie ein einzelner Wirtschaftsbetrieb, so kann auch eine ganze Volkswirtschaft eine bestimmte Gütermenge auf die Dauer nur zu dem Preise erwerben, zu welchem sie sie in ihrem Produktions- und Absatzgebiet nutzbringend oder zum mindesten nicht verlustbringend zu verwerten vermag. Für den Erwerbspreis sind letzten Endes — selbstverstandlich innerhalb gewisser Grenzverlagerungen nach oben und unten — stets die Verhaltnisse innerhalb der erwerbenden und nicht etwa der abgehenden Volkswirtschaft maßgebend. Wenn die deutsche Volkswirtschaft etwas im Ausland absetzen will, muß sie sich also nach dem Preisstand im Auslande und damit auch dessen Währungs-

stand richten. Das weiß jeder, der heute an das Ausland verkauft.

Hält eine Volkswirtschaft also wirklich oder vermeintlich an der Vorkriegsgoldparität fest, so muß sie ihren Inlandpreis für Ausfuhrwaren, die in eine Volkswirtschaft mit abgewerteter Vorkriegsgoldparität gehen, auf den Auslandspreis hinunterschleusen. Den Unter-

schied, der sich daraus ergibt, muß sie irgendwie decken, sei es, daß sie auf die Einfuhr, die umgekehrt wertmäßig hinaufgeschleust wird, unmittelbar oder mittelbar Aufschläge erhebt, sei es, daß sie sonstige die Heimwirtschaft durch Ausgleichsabgaben belastet.

Wir haben bekanntlich aus gewichtigen Gründen vorläufig den Weg des Schleusenverfahrens gewählt (vergl. Techn. u. Wirtsch. Heft 6/1935, Seite 175 ff und Heft 1/1936, Seite 18 ff) und dadurch, wenn auch bei den einzelnen Erzeugungsgruppen in sehr unterschiedlichem Ausmaße, eine mittlere Preiserhöhung auf etwa 160% vom Weltmarktstand in Reichsmark erreicht, was etwa dem Vorkriegsverhältnis der Reichsmark zu den Währungen der englisch-nordamerikanischen Wirtschaftsbereiche bezogen auf den heutigen Goldstand der letzteren entspricht (etwa 60 bis 65% der Vorkriegsgoldparität der Mark).

Wenn daher heute jemand kommt und behauptet, im Falle einer auch formalen Angleichung der deutschen an die englisch-nordamerikanischen Währungen, müßte das für die Einfuhr Deutschlands und die von ihr abhängigen Wirtschaftsgruppen eine schwerwiegende Erschütterung bedeuten, so kann man dem entgegenhalten, daß dies zum mindesten für den Durchschnitt nicht stimmt, da wir hier längst in der Praxis mit der Abwertung arbeiten.

Im einzelnen liegt es (vergl. die oben erwähnten Wirtschaftsberichte) zwar unterschiedlich. Aber auch hier stehen einer geschickten und zielbewußten Wirtschaftsführung genügend Mittel, z. B. durch Abbau von Einfuhrzuschlägen und sonstigen mit dem Außenhandel verbundenen Abgaben, zur Verfügung, um von dem z. Z. aufgebauten vielmaschigen und noch dazu vielfach immer undurchsichtiger werdenden Schleusensystem nach und nach den deutschen Außenhandel auf den Wertstand der englisch-nordamerikanischen Währungen einzuspielen. Voraussetzung hierfür ist allerdings, daß in den dafür maßgebenden Ländern erst einmal eine gewisse Konsolidierung eintritt. Die Währung muß wieder nationales Heiligtum werden, d. h. unantastbar in ihren Grundlagen sein. Bis dahin müssen wir uns trotz aller Bedenken und Schwierigkeiten gedulden. Vergessen aber dürfen wir dabei das eine nicht: In der Undurchsichtigkeit und dem künstlichen Aufbau unserer heutigen Preise — und das sind die meisten — liegt eine nicht zu unterschätzende Gefahr und zudem die gewaltige an die Wirtschaftsführung aller Grade zu stellende Zukunftsaufgabe, dieses künstliche und von niemanden als wünschenswert betrachtete Preisgebilde ohne schwerwiegende Erschütterung der Heimwirtschaft wieder auf einen gesunden und natürlichen Preisstand zu bringen.

Auch die inländische Kaufkraft der Reichsmark hat bekanntlich durch die Preisentwicklung der letzten Jahre bis zu einem gewissen Grade eine Veränderung erfahren, die allerdings auf die einzelnen Schichten unsres Volkes ebenso wie auf die einzelnen Wirtschafts- bzw. Haushaltsgruppen von z. T. recht unterschiedlichem Einfluß ist.

Neben der benötigten bzw. anfallenden Menge beeinflusst bekanntlich der Preis auf der Soll- und Habenseite den Haushaltsetat. Ein höherer Preis bei gleicher Menge kann daher zwar einem Einzelhaushalt oder Gruppenwirtschaftsbereich auf der Absatzseite größere Erträge und damit eine bessere Lebenshaltung ermöglichen. Dem steht aber stets gegenüber, daß dies von einem andern Teile bezahlt werden muß, der seinerseits dadurch also entweder in seiner Lebenshaltung gemindert wird oder einen Ersatz in einem Mehrertrag durch Mehrleistung finden muß.

Genau so ist es umgekehrt. Drückt irgendein Einzelhaushalt oder ein Gruppenwirtschaftsbereich nach der Aufwandseite hin einen Preis, so wird er selbst zwar für einen bestimmten Zweck dabei besser fahren. Der Lieferer aber muß wiederum entweder seine Lebenshaltung beschränken oder einen Ersatz in einem Mehrertrag aus Mehrleistung finden.

Betrachtet man unter den vorstehend erwähnten Gesichtspunkten einmal die Preisentwicklung der letz-

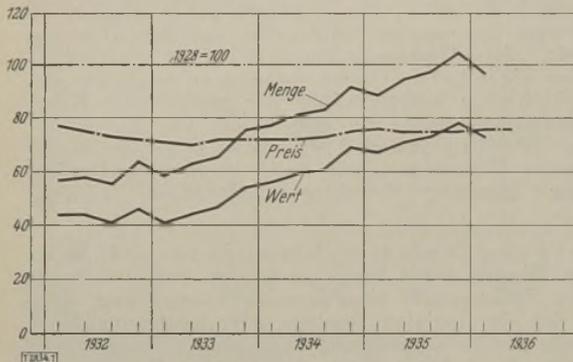


Abb. 1. Mengen-, Wert- und Preiskennzahlen der industriellen Fertigwaren

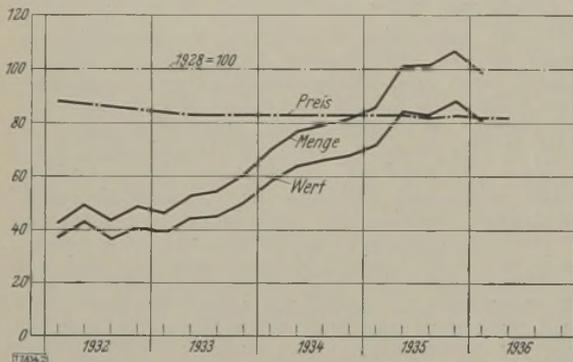


Abb. 2. Mengen-, Wert- und Preiskennzahlen der Produktionsmittel

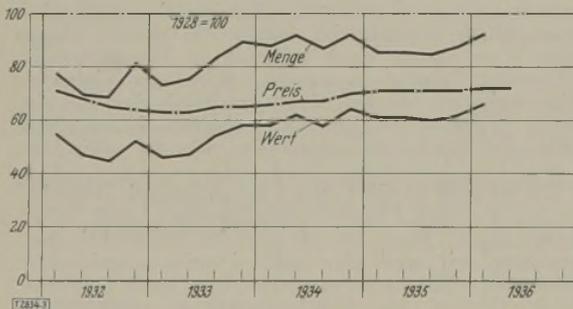
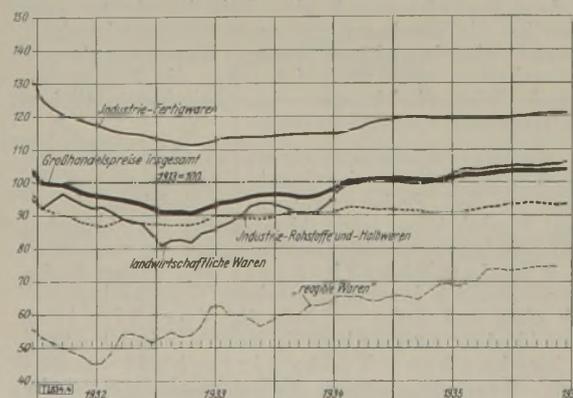


Abb. 3. Mengen-, Wert- und Preiskennzahlen der Verbrauchsgüter des elastischen Bedarfs



4. Deutsche Großhandelskennzahlen

ten Jahre, so ist festzustellen, daß es nahezu auf allen Gebieten, die für den Staat als Auftraggeber von Wichtigkeit sind, gelang, die Preisentwicklung stabil zu halten. Hier ist also eine Abwertung der Kaufkraft nicht eingetreten. Anders liegt es im Rahmen des großen Verbraucherbereiches, wo bekanntlich der Wiederaufbau unserer Landwirtschaft zunächst eine Ertragssteigerung derselben von der Preisseite her bedingte, die erst im Zuge einer erfolgreichen Erzeugungsschlacht von der Seite einer mengen- und gütemäßigen Steigerung der Erntergebnisse wieder für die Abnehmerkreise gemildert werden kann. Auch hieraus ergibt sich, wie wichtig für die gesamte Volkswirtschaft ein Erfolg in den sogenannten Erzeugungsschlachten des Bauerntums und eine gesunde, auf das Volksganze abgestellte Preispolitik des Reichsnährstandes sind.

Für die an der eigentlichen Gütererstellung beteiligten Wirtschaftsteile wurde der Druck, der durch die Verteuerung der landwirtschaftlichen Erzeugnisse in Gestalt einer Aufwandssteigerung eingetreten ist, durch den Auftrieb der sogenannten Staatskonjunktur zum mindesten ausgeglichen.

Nicht ausgeglichen werden konnte dagegen der eigentliche Rentnerhaushalt, und zwar ganz gleich ob es sich hierbei um das Einkommen der auf Pensionen, Sozial- oder Kapitalrenten aufbauenden Haushalte handelt. Wer weiß, welch erhebliches Ausmaß z. Z. gerade diese Art im Rahmen unsres gesamten Volkseinkommens einnimmt, wird die Bedeutung dieser Tatsache zu würdigen wissen. Hier liegt der Kernpunkt dessen, was ich eingangs als wichtige Aufgabe unsrer zukünftigen Preispolitik auf dem heimischen Markt im Sinne der Erhaltung und Pflege unserer Währung bezeichnet habe. Hier liegt auch der eigentliche und tiefe Sinn der zu wiederholten Malen eindeutig und klar in aller Öffentlichkeit abgegebenen Erklärungen unsrer Wirtschaftsführung, daß unsre Währung zu halten ist. Es wird die Aufgabe aller an der tatsächlichen Preispolitik beteiligten, weil die Preise im einzelnen bestimmenden Wirtschaftsfaktoren sein, im gemeinsamen harmonischen Zusammenwirken das hier von der Führung gesteckte Ziel zu erreichen. Hierbei kommt es insbesondere auf den Willen und die Fähigkeit des einzelnen im Einzelfall an. Gerade hier kann der einzelne sein Können erweisen. Denn die Inlandskaufkraft der Mark ist gegenüber dem April 1933, gemessen an der Großhandelskennzahl auf 87,5%, gemessen an der Lebenshaltungskennzahl auf 93,8% gefallen. Sie dürfte in der tatsächlichen Auswirkung sogar noch stärker gefallen sein, da die Verknappung der Rohstoffe und die Mehrbeschäftigung der Betriebe zu einer statistisch nicht feststellbaren Festigung der Preise führte.

Wie bereits erwähnt, ist die Preisentwicklung der durch Staatsaufträge vor allen Dingen in Anspruch genommenen Produktionsmittelindustrien konstant (Abb. 2). Ihre Preise zeigen im großen Zuge gesehen sogar eine leichte Neigung zum Fallen (Abb. 5).

Bewirkt wird dies im einzelnen z. B. durch die Preisentwicklung der Personenkraftwagen, gewerblichen Betriebseinrichtungen und Maschinen, während bei dem landwirtschaftlichen toten Inventar eher eine leicht steigende Tendenz zu beobachten ist (Abb. 6). Rein mengenmäßig gesehen spielen sich die Produktionsmittelindustrien nach dem starken Anstieg im Frühjahr 1935 neuerdings offenbar auf den im Winter 1935/36 erreichten Stand ein (Abb. 2), während die Verbrauchsgüter des elastischen Bedarfes nach den bekannten Rückschlägen neuerdings wieder zu steigen beginnen (Abb. 3). Es ist bemerkenswert, daß im Zug der gemeinsamen Entwicklungen aller Industriegruppen (Abb. 1) die Produktionsgüter (Abb. 2) mehr die Mengen-, die Verbrauchsgüter (Abb. 3) mehr die Preisveränderungen bestimmt haben. In der Verbrauchsgütergruppe (Abb. 3 und 5) sind die Preise weiter steigend, was besonders bei der Beurteilung der eingangs erwähnten Frage nach der Kaufkraft der Mark und ihrer Einwirkung auf das Rentner- und Pensionseinkommen zu beachten ist.

Im Rahmen der Verbrauchsgüter weisen neuerdings sowohl die Gruppe Textilien — trotz leicht sinkender

Rohstoffpreise (Abb. 10) — als auch die des Schuhs — bei steigenden Rohstoffpreisen (Abb. 9) — Schwankungen auf, während die Gruppe des Hausrats mehr Stetigkeit zeigt (Abb. 7).

Die Großhandelskennzahl der Gesamtwirtschaft ist, wenn auch in geringem Ausmaß, weiter im Steigen (Abb. 4). Bewirkt wird das durch die Preisentwicklung der landwirtschaftlichen Erzeugnisse und in-

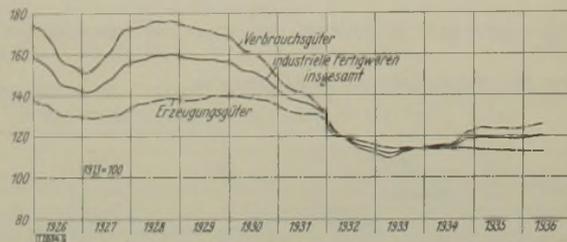


Abb. 5. Kennzahlen der Großhandelspreise industrieller Erzeugungs- und Verbrauchsgüter

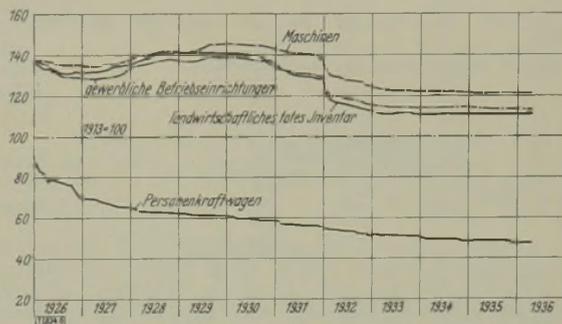


Abb. 6. Kennzahlen der Großhandelspreise industrieller Fertigwaren

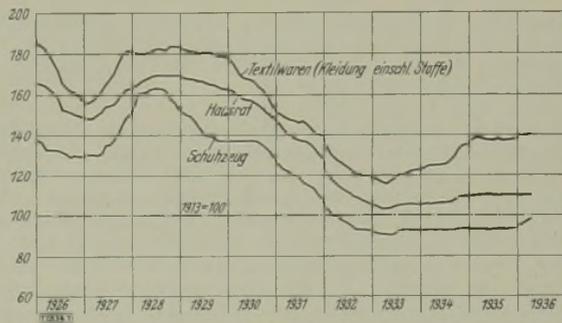


Abb. 7. Kennzahlen der Großhandelspreise industrieller Fertigwaren

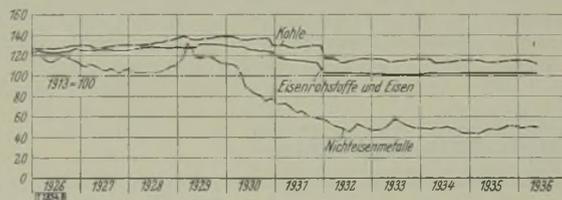


Abb. 8. Kennzahlen der Rohstoffpreise

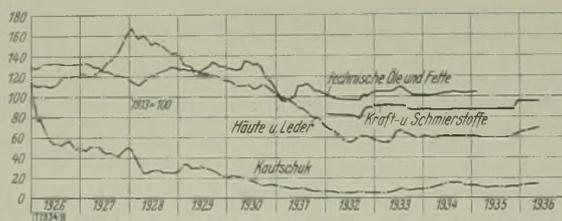


Abb. 9. Kennzahlen der Rohstoffpreise

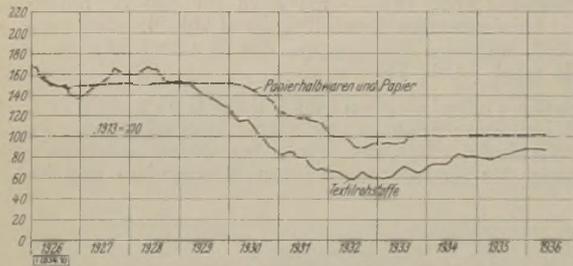


Abb. 10. Kennzahlen der Rohstoffpreise

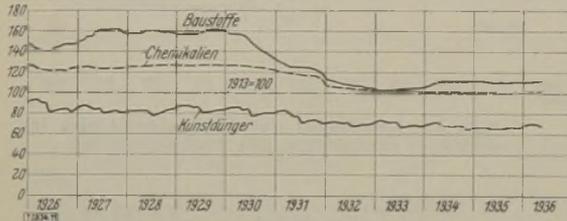


Abb. 11. Kennzahlen der Rohstoffpreise

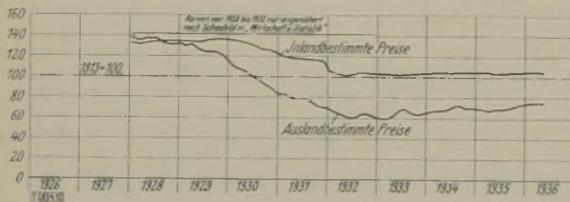


Abb. 12. Kennzahlen der inland- und auslandbestimmten Rohstoffpreise

industriellen Fertigwaren (s. o.), während die industriellen Rohstoffe ebenso wie die reagiblen Waren nach den Steigerungen in der zweiten Hälfte 1935 neuerdings in den Preisen stetig verlaufen.

Die zuvor geschilderte Preisentwicklung und Preispolitik im Bereiche der Großhandelspreise findet sich auch in dem der Rohstoffpreise (Abb. 8—12) wieder. Rohstoffe aus dem Bereich der Produktionsmittelerzeugung (Abb. 8) sind bis auf die Baustoffe (Abb. 11) stetig, zeigen sogar eine leicht fallende Tendenz. Rohstoffe aus dem Bereich der Verbrauchsgütererzeugung (Abb. 9 bis 11) sind zu meist im Steigen. In der Gesamtheit gesehen geht die Steigerung hierbei mehr von den ausland- als den inlandbestimmten Rohstoffpreisen aus (Abb. 12). Das stimmt wieder überein mit dem oben gegebenen Bild. Der Einfluß der die Weltwirtschaft beherrschenden Währungsmächte und ihres Wertstandes macht sich hier geltend, während die innere Kaufkraft der Mark, dank der Maßnahmen unsrer Wirtschaftsführung, bisher noch auf einem höheren Stande gehalten werden konnte.

Brett [2834]

### Wirtschaftskennzahlen

Gruppe	Juni 1936	Mai 1936	April 1936
Lebenshaltungskennzahl des Stat. Reichsamtes (neue Berechnung) (1913/14 = 100) . . . . .	124,5	124,3	124,3
Großhandelskennzahl des Stat. Reichsamtes (1913 = 100) . . . . .	104,0	103,8	103,7
Baukennzahl (Stat. Reichsamt, neue Berechnung) . . . . .	—	130,9	131,1
Maschinenkennzahl (Gesamtkennzahl - Stat. Reichsamt 1913 = 100)	—	121,4	121,4

Aktienkennzahl (Stat. Reichsamt) 1. 6. bis 6. 6.: 101,84; 8. 6. bis 13. 6.: 102,35; 15. 6. bis 20. 6.: 101,67; 22. 6. bis 27. 6.: 100,85.

**Erwerbslosenzahlen<sup>1)</sup>** (in 1000) am 31. 5. 36. Gesamtzahl 1491

Arbeitslosenversicherung	Krisenfürsorge	Wohlfahrts-erwerbslose	Nicht-unterstützte
202	640	246	403

<sup>1)</sup> Vorl. Zahlen aus „Wirtschaft u. Statistik“ 1. Juni-Heft 1936. Die Gesamtzahl betrug nach Zeitungsmeldungen am 30. Juni nur noch 1,315 Millionen.

**Geldmarkt** am 1. Juli 1936

Reichsbankdiskontsatz ab 2. 9. 32 . . . . .	4
Lombardzinsfuß der Reichsbank ab 2. 9. 32 . . . . .	5
Privatdiskontsatz in Berlin kurze Sicht . . . . .	2 <sup>7</sup> / <sub>8</sub>
„ „ „ lange Sicht . . . . .	2 <sup>7</sup> / <sub>8</sub>
Tagesgeld an der Berliner Börse . . . . .	3 bis 3 <sup>1</sup> / <sub>4</sub>

### Erzeugungsstatistik

Land	Industrie	April 1936	Mai 1936	Mai 1935
		1000 t		
Deutschland . . . . .	Roheisen . . . . .	1 210,8	1 228,2	1 001,2
	Rohstahl . . . . .	1 467,4	1 568,5	1 316,3
	Walzwerk-erzeugn. . . . .	1 042,3	1 084,2	938,8
Frankreich . . . . .	Kohle . . . . .	4 134,1	3 921,1	3 991,4
	Steinkohle . . . . .	2 024,0	2 032,0	—

**Güterwagengestellung** der Deutschen Reichsbahn (arbeitsfähig in 1000 Stück) . . .

April 1936	Mai 1936	Mai 1935
130,6	138,1	125,5

### Außenhandel

#### Die Außenhandelsentwicklung Japans

Der Außenhandel nimmt im Rahmen der japanischen Wirtschaft eine sehr wichtige Stellung ein. Als Japan in der zweiten Hälfte des vorigen Jahrhunderts seine Wirtschaft ausbaute, um einem möglichst großen Teil seiner schnell wachsenden Bevölkerung auf dem engen Raum Lebensmöglichkeiten zu geben, mußte es neben der für den heimischen Bedarf arbeitenden Industrie gleichzeitig eine Ausfuhrindustrie ins Leben rufen.

In der Struktur des japanischen Außenhandels fällt besonders die Tendenz auf, möglichst nur Industrierohstoffe — oder allenfalls vorläufig Halbfabrikate und Produktionsmittel — einzuführen und dagegen so weit als möglich industrielle Fertigfabrikate auszuführen. Der Mangel an heimischen Bodenschätzen machte in immer größerem Maße die Einfuhr von Rohstoffen aus dem Ausland notwendig. Die Erzeugung und vor allem der Absatz der wenigen heimischen Erzeugnisse, vor allem der Rohseide, konnten nicht entsprechend gesteigert werden. Der Mehrbedarf an Rohstoffen und Fertigwaren konnte auf die Dauer nur mit Industrieerzeugnissen bezahlt werden. Im Jahre 1913 entfielen von der Ausfuhr 45% auf Rohstoffe und 45% auf Fertigwaren, und die Einfuhr bestand zu 57% aus Rohstoffen und zu 37% aus Fertigwaren. Durch den weiteren Ausbau der Industrie während des Weltkrieges und der folgenden Jahre wurde diese Entwicklung noch weiter vorgetrieben. Im Jahre 1929 entfielen 49% der Ausfuhr auf Fertigwaren und 67% der Einfuhr auf Rohstoffe. Im Jahre 1934 bestand die japanische Ausfuhr zu 62% aus Fertigwaren.

Die Entwicklung des japanischen Außenhandels zeigt Zahlentafel 1.

**Zahlentafel 1.** Die Entwicklung des japanischen Außenhandels (in Mill. Yen)

Jahr	Ausfuhr	Einfuhr	Bilanz
1929	2 148,6	2 216,2	— 67,6
1932	1 410,0	1 431,5	— 21,5
1933	1 861,0	1 917,2	— 56,2
1934	2 171,9	2 282,5	— 110,6
1935	2 499,1	2 472,2	+ 26,9

In der großen Linie gesehen, haben auf der Einfuhrseite die Rohstofflieferer in Amerika, Afrika, Australien und auch in Asien an Feld gewonnen, während der Anteil der europäischen Industrieländer an der japanischen Einfuhr zurückgedrängt worden ist. Diese wurden nur insoweit

etwas stärker herangezogen, als die Waren nicht oder noch nicht in genügender Menge im Lande selbst hergestellt wurden (so u. a. Erzeugnisse der chemischen und der optischen Industrie, Roheisen, Eisenwaren, Maschinen und Automobile) oder plötzlich ungewöhnlich großer Bedarf auftrat (z. B. Einrichtung neuer Industrien). Die Ausfuhr nach den Rohstoffländern hat bedeutend zugenommen, während die Industrieländer im ganzen als Abnehmer an Bedeutung verloren haben.

Über 50% der Ausfuhr gehen in die Länder Asiens. Auch Mittel- und Südamerika, Australien und Afrika nehmen einen bedeutenden Teil der Ausfuhr auf. In einem großen Teil dieser Länder ist die japanische Ware wegen ihrer Billigkeit willkommen. Nach Nordamerika ist die Ausfuhr (abgesehen vom letzten Jahr) bedeutend zurückgegangen. Der Anteil Europas ist gegenüber 1913 auf die Hälfte gesunken: Er stieg zwar in den letzten Jahren wieder, jedoch ist Europa für japanische Waren kein großes Aufnahmefeld mehr.

**Zahlentafel 2. Anteil der Erdteile an der japanischen Gesamtausfuhr**

Erdteil	1930	1935
Nord- u. Mittelamerika . . . . .	36,0	21,4
Asien . . . . .	47,9	52,9
Afrika . . . . .	3,9	7,8
Südamerika . . . . .	1,1	3,6
Ozeanien . . . . .	2,2	4,2
Europa . . . . .	8,7	10,2

Faßt man zum besseren Verständnis der Neuorientierung des japanischen Außenhandels Europa und Nordamerika als den atlantischen Raum zusammen, so zeigt sich, daß Japans Ausfuhr nach diesem Teil der Welt von 44,7% auf 31,6% der Gesamtausfuhr in den Jahren 1930—1935 sank. Bezeichnet man Afrika, Südamerika und Ozeanien als den pazifischen Raum, so zeigt sich Japans sprunghafte Zuwendung auf ihn von 6,4% auf 15,6% der Gesamtausfuhr. Asien dagegen ist der ruhende Pol im japanischen Außenhandel. Je nach Japans Einfluß in China pendelt seine Ausfuhr nach Asien zwischen 45% und 55% der Gesamtausfuhr. In dem Zeitraum 1930—1935 sank sie zunächst infolge des chinesisch-japanischen Konfliktes von 47,9% auf 44% im Jahre 1931 und steigt seit 1932 stetig bis auf etwa 53%.

Deutlich erkennbar ist, daß sich der Außenhandel Japans immer mehr auf seine benachbarte festländische Einflußsphäre konzentriert. Schon heute ist ein Drittel der Ausfuhr Japans nach dem eigenen politischen Machtbereich (Kolonien und Manchoukuo) gerichtet, und ein Drittel des japanischen Einfuhrbedarfs wird aus diesem Machtbereich gedeckt. Japan beherrscht zu etwa 90% die Ein- und Ausfuhr Koreas und Formosas, die anfangs nur zur Nahrungsmittel-Ergänzungsbasis Japans ausgebaut waren und neuerdings beginnen, wichtige Rohstofflieferer für Japan zu werden. In Manchoukuo bezwecken die Erschließungsarbeiten und Kapitalzufuhr in erster Linie die Gewinnung von Industrierohstoffen. Die „Neutrale Zone“ Nordchinas wird für einen umfassenden Baumwollanbau vorbereitet. Das Hauptziel der japanischen Außenwirtschaftspolitik ist die Gewinnung Chinas als wichtigsten Abnehmer der japanischen industriellen Erzeugnisse und die Schaffung eines ganz Ostasien umfassenden Großwirtschaftsraumes unter japanischer Führung.

Im Jahre 1935 hatte der japanische Außenhandel gegenüber dem Jahre 1934 abermals einen bedeutenden Aufschwung zu verzeichnen. Für den Umsatz des Warenaustausches mit dem Ausland ist im Jahre 1935 erstmalig die Fünf-Milliarden-Grenze überschritten worden. Der im Jahre 1934 noch vorhandene Einfuhrüberschuß von 111 Mill. Yen konnte im Jahre 1935 in einen Ausfuhrüberschuß von 27 Mill. Yen verwandelt werden. Anteilmäßig nahm die Ausfuhr im Jahre 1935 um 15,6% zu, während die Einfuhr nur um 9,8% stieg.

Die wichtigste Ursache für die hohe Ausfuhrsteigerung Japans ist darin zu sehen, daß die Billigkeit der japanischen Waren alle der japanischen Ausfuhr in den Weg gestellten Hindernisse überwunden hat. Die Durchschlagskraft der japanischen Ware hat sich wiederum als stärker erwiesen als die Abriegelung der Auslandsmärkte. Eine

andere wichtige Ursache für die Zunahme der japanischen Ausfuhr im letzten Jahre war die Erhöhung der Warenpreise. Im Jahre 1935, besonders im letzten Jahresdrittel, ist der gesamte Preisstand Japans merklich gestiegen. Für den Jahresdurchschnitt macht dies bei den Großhandelspreisen im Inlandabsatz und bei den Kleinhandelspreisen 3 bis 4% gegenüber 1933 aus. Als weiterer Grund für die Zunahme der japanischen Ausfuhr ist die Steigerung der Einfuhr der Vereinigten Staaten aus Japan anzusehen. Die japanische Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten im Jahre 1935 bestand zum größten Teil aus Rohseide, die 387,0 Mill. Yen ausmachte gegenüber 286,8 Mill. Yen im Jahre 1934.

**Zahlentafel 3. Der japanische Außenhandel nach einzelnen Ländern geordnet (in Mill. Yen)**

Land	Ausfuhr		Einfuhr	
	1935	1934	1935	1934
Vereinigte Staaten . . . . .	535,4	398,9	809,6	769,4
Britisch-Indien . . . . .	275,6	238,2	305,6	289,7
China und Hongkong . . . . .	198,5	150,5	136,6	121,1
Holländisch-Indien . . . . .	143,0	158,5	78,2	63,5
Manchoukuo . . . . .	126,0	107,2	191,0	164,4
Großbritannien . . . . .	111,4	109,3	82,4	70,0
Australien . . . . .	74,8	64,5	235,1	197,8
Agypten . . . . .	53,8	73,0	51,3	46,3
Straits-Settlements . . . . .	51,5	63,6	79,0	70,6
Philippinen . . . . .	48,1	36,5	23,9	18,9
Frankreich . . . . .	42,5	38,3	19,8	18,3
Siam . . . . .	40,3	28,0	5,5	1,5
Südafrikanische Union . . . . .	32,8	29,5	4,8	8,2
Argentinien . . . . .	28,6	20,0	16,4	12,1
Deutschland . . . . .	26,8	19,7	120,8	109,6

Die japanische Ausfuhr (Zahlentafel 3) weist ferner eine Steigerung auf, außer nach seinen Kolonien und Einflußgebieten (Korea, Formosa, Dairen, Manchoukuo, Nordchina), nach China und Hongkong, Siam, Philippinen, Britisch-Indien, Indochina, Australien, Neuseeland, Hawaii, Deutschland, Großbritannien, Frankreich, Belgien, Spanien, Portugal, Schweiz, Österreich, Tschechoslowakei, Dänemark, Norwegen, Schweden, Finnland, Türkei, Iran, Irak, Palästina, Syrien, Aden, Sudan, Tanganika, der Südafrikanischen Union, Argentinien, Brasilien, Mexiko, Ekuador, Panama, Venezuela, Nicaragua, Costarica, Honduras u. a. Die japanische Ausfuhr nach den Ländern Süd- und Mittelamerikas hat infolge Kontingentierung, Vertragskündigung und Zahlungssperre in vergangenen, bzw. in diesem Jahr anscheinend ihren Höhepunkt erreicht. Die Ausfuhrsteigerungen nach Brasilien, Argentinien, Mexiko u. a. sind vorwiegend auf die Außenhandelsorganisation Japans hinsichtlich der Abnahme von Erzeugnissen seiner Kundenländer, die wichtige Rohstofflieferanten sind, zurückzuführen.

Eine Abnahme war im Jahr 1935 zu verzeichnen bei den japanischen Ausfuhr nach Holländisch-Indien, Straits-Settlements, Ägypten, Marokko, Italien, Chile, Uruguay, Kolumbien, Guatemala, Kuba u. a.

Passiv war die japanische Handelsbilanz mit Deutschland, Vereinigten Staaten, Straits-Settlements, Australien, Indochina, Belgien u. a. europäischen Ländern.

Die deutsch-japanische Handelsbilanz ist für Japan immer stark passiv gewesen, jedoch ist sie nicht so passiv, wie sie nach der Statistik Japans zu sein scheint. Das liegt vor allem daran, daß die Bezüge Deutschlands aus Japan tatsächlich größer sind, als sie in der japanischen Statistik ausgewiesen werden. Außerdem ist zu berücksichtigen, daß sich der Aktivsaldo der deutschen Handelsbilanz im Verkehr mit Japan von 1929 bis 1934 stark verringert hatte. Er war seit Beginn der Weltwirtschaftskrise von Jahr zu Jahr zurückgegangen, und diese Bewegung hatte auch noch angehalten, als 1933 und 1934 mit Belebung der Wirtschaftstätigkeit in Japan die japanische Außenhandelsbilanz im ganzen immer passiver wurde. Der Anteil Deutschlands an der Einfuhr Japans hatte sich von 1929 bis 1934, mit einem Stillstand im Jahre 1933, immer weiter verringert. Er betrug 1929: 7,1%, 1934 nur noch 4,8%. Im Jahre 1935 nahm die Einfuhr aus Deutschland gegenüber dem Vorjahr um 11,2 Mill. Yen zu, und der Anteil Deutschlands an der Einfuhr Japans betrug im Jahre 1935: 4,9%.

**Zahlentafel 4. Entwicklung der deutschen Einfuhr nach Japan seit 1929 (in Mill. Yen)**

Jahr	Japans Gesamteinfuhr	Deutsche Lieferungen	Anteil in %
1929	2216,2	157,3	7,1
1930	1546,1	106,2	6,9
1931	1235,7	73,2	5,9
1932	1431,5	71,7	5,0
1933	1917,2	95,8	5,0
1934	2282,5	109,6	4,8
1935	2472,2	120,8	4,9

Wie im Jahre 1934 und 1933 nimmt Deutschland den sechsten Platz unter den verschiedenen Herkunftsländern der japanischen Einfuhr ein.

Zu der bedeutenden japanischen Ausfuhrsteigerung haben weniger die bekannten und wichtigen Industriausfuhrwaren beigetragen, als vielmehr Rohseide und die weniger bekannten kleinen industriellen Fertigwaren. So hat die Ausfuhrsteigerung von Ausfuhrwaren, die gerade in den letzten Jahren zur Bedeutung aufgestiegen waren, u. a. Glühbirnen, Fahrräder, Haushaltsartikel, Eisenkramwaren, Kurzwaren, im Jahre 1935 einen Stillstand erfahren. Außerdem hat sich die Gewebekontingentierung in britischen und holländischen Kolonialgebieten recht

**Zahlentafel 5. Anteil einzelner Waren an der Ausfuhr Japans (in Mill. Yen)**

Ware	1935	1934
Nahrungsmittel . . . . .	197,1	171,9
Rohstoffe . . . . .	110,4	95,7
Metallwaren . . . . .	292,7	248,9
Lebensmittel (kons.) . . . . .	56,4	49,5
Weizenmehl . . . . .	33,3	27,3
Pflanzenöl . . . . .	31,6	11,0
Zucker . . . . .	17,3	13,1
Baumwollgewebe . . . . .	496,1	492,3
Rohseide . . . . .	387,0	286,8
Kunstseidengewebe . . . . .	128,2	113,4
Seidengewebe . . . . .	77,4	77,5
Baumwollgarn . . . . .	35,9	23,5
Kunstseide . . . . .	22,8	22,4
Eisenwalzzeug . . . . .	65,8	53,0
Maschinen . . . . .	63,8	57,7
Eisenwaren . . . . .	37,5	37,8
Fahrzeuge (ohne Fahrräder) . . . . .	24,9	16,8
Kupfer u. Messing . . . . .	20,8	16,2
Fahrräder . . . . .	17,4	18,9
Chemikalien . . . . .	50,3	41,5
Tonwaren . . . . .	42,7	41,8
Papierwaren . . . . .	36,6	31,3
Spielzeug . . . . .	33,8	30,3
Schuhwaren . . . . .	23,4	21,5
Glaswaren . . . . .	23,3	19,4
Farben . . . . .	20,3	15,5

**Zahlentafel 6. Anteil einzelner Waren an der Einfuhr Japans (in Mill. Yen)**

Ware	1935	1934
Nahrungsmittel . . . . .	192,6	174,4
Industrielle Rohstoffe . . . . .	2118,5	1953,0
Bohnen . . . . .	70,2	50,2
Weizen . . . . .	42,4	46,8
Zucker . . . . .	12,5	9,5
Reis . . . . .	3,1	0,7
Olssaaten . . . . .	96,7	66,7
Olkuchen . . . . .	38,2	34,4
Rohbaumwolle . . . . .	713,7	730,9
Wolle . . . . .	191,8	186,5
Eisen . . . . .	204,9	265,4
Maschinen . . . . .	105,0	98,0
Kautschuk . . . . .	51,6	57,3
Kohle . . . . .	49,0	47,2
Holz . . . . .	48,8	36,6
Kupfer . . . . .	38,0	28,4
Zellstoff (für Kunstseide) . . . . .	33,5	28,0
Ammoniumsulfat . . . . .	21,0	13,8

fühlbar auf die japanische Ausfuhr ausgewirkt. Während andere Ausfuhrwaren eine Ausfuhrsteigerung um 17% erzielen konnten, konnte sich die Ausfuhr von Baumwollwaren, Seiden- und Kunstseidengewebe im Jahresdurchschnitt nur um 3% erhöhen. Die Ausfuhr von Rohseide dagegen, der Japan in erster Linie mit seine Ausfuhrerhöhung im Jahre 1935 verdankte, weist im Jahresdurchschnitt 1935 eine Erhöhung um 32%, im zweiten Halbjahr 1935 sogar von 57% auf.

Die geringe Zunahme der Einfuhr ist insbesondere auf den Rückgang der Rohbaumwolleinfuhr im zweiten Halbjahr 1935 um rd. 17% zurückzuführen. Verminderungen der Einfuhr ergeben sich ferner bei der Einfuhr von Kautschuk und Ölkuchen. Große Steigerungen dagegen sind bei der Einfuhr von Anlagegütern eingetreten, desgleichen bei der Einfuhr von industriellen Rohstoffen wie Eisen, Stahl, Kupfer u. a., deren Mehreinfuhr anscheinend auch militärischen Rüstungszwecken dienen soll.

Kiewitt, Kiel [RT 2546]

**Landwirtschaft**

**Weitere Ausdehnung des deutschen Ölfruchtbaues**

Der Anbau von Ölfrüchten ist in Deutschland bereits in den letzten Jahren systematisch mit allen zur Verfügung stehenden Mitteln erweitert worden, um möglichst schnell auch auf diesem Rohstoffgebiet die Fessel der Abhängigkeit von dem Bezug aus dem Ausland abstreifen zu können. Durch Ausbau des Anbauprämiensystems ist es gelungen, das Interesse der bäuerlichen Kreise für den erhöhten Anbau dieser Bodenerzeugnisse wieder zu erwecken; das Ergebnis dieser Politik ist ein ständig zunehmender Anbau und ein dementsprechend wachsender Ernteertrag in diesen Ölfrüchten, der erhoffen läßt, daß es in hoffentlich nicht allzu ferner Zeit gelingen wird, einen wesentlichen Teil des Bedarfs an diesen Ölfrüchten auf heimischer Scholle zu erzeugen.

Nachdem jetzt die amtlichen Ziffern über den Anbau von Ölfrüchten im Jahre 1936 vorliegen, ist es von großem Interesse, einmal die Entwicklung des Anbaues im Laufe der letzten Jahre zu verfolgen. In den hauptsächlichsten Ölfruchtsorten stellte sich die Anbaufläche in Deutschland (in 1000 ha):

Beginn des Erntejahres	Raps und Rübsen	Flachs	Hanf
1913 (jetziges Reichsgeb.)	30,2	15,3	0,5
1927	27,6	15,4	1,0
1932	6,0	4,5	0,3
1933	5,2	4,9	0,2
1934	26,7	8,8	0,4
1935	47,0	22,3	3,6
1936	51,9	40,6	5,1

Im Erntejahr 1935 ist das Ernteertragnis in Raps und Rübsen (in 1000 t) von 42,1 auf 80,9, in Rohstengelflachs von 26,9 auf 68,8, in Flachssamen von 6,3 auf 16,6 gestiegen. Für Hanf sind amtliche Produktionsziffern erstmalig wieder für 1935 ermittelt worden; sie wiesen für Rohstengelhanf ein Ergebnis von 18,7 und für Hanfsamen von 1,9 auf. Auf Grund der Anbauergebnisse für 1936 kann in diesem Jahr mit einer neuen, erheblichen Steigerung des Ernteergebnisses in diesen Ölfrüchten gerechnet werden. (K) [2841]

**Verkehr**

**Die finanzwirtschaftliche Entwicklung der französischen Eisenbahnen bis zum Jahre 1934**

Die deutsche Reichsbahn war gezwungen, in den ersten Januartagen des laufenden Jahres eine teilweise Erhöhung der Gütertarife durchzuführen, um den aus andern Quellen nicht zu deckenden Fehlbeträgen entgegenzutreten zu können. Trotz der sehr hohen finanziellen Belastungen, die der deutschen Reichsbahn staatlicherseits auferlegt werden mußten, ist es der Reichsbahn gelungen, diesen Anforderungen aus den erzielten Betriebsüberschüssen gerecht zu werden.

Die finanzwirtschaftliche Lage der französischen Eisenbahnen ist dagegen wesentlich gespannter. Fortlaufend vergrößert sich der Gesamtverlust unter dem Druck der steigenden Zinsbelastungen bei sinkenden Einnahmen. In den Jahren 1933 und 1934 wurde ein Verlust in Höhe von 4,8 Mrd. Fr ausgewiesen, nachdem er in dem vorangegangenen Zeitraum wesentlich geringer war (vgl. Sp. 8 Zahlentafel 1).

**Zahlentafel 1. Die Kapitalwirtschaft der französischen Eisenbahnen (in Mill. Fr)**

Jahr	Betriebs-Einnahmen	Betriebs-Ausgaben	Reinertrag	Kapital-Zinsen	Betriebs-ergebnis	Zinsen für frühere Fehlbeträge zu Lasten des Staates	Gesamtergebnis
1	2	3	4	5	6	7	8
1926	13 111	9 938	3 173	2 613	+ 560	490	+ 70
1927	13 262	10 844	2 418	2 644	- 266	488	- 714
1928	15 055	11 347	3 708	2 956	+ 752	512	+ 240
1929	15 873	12 485	3 388	3 062	+ 326	521	- 195
1930	15 790	13 962	1 828	3 126	- 1298	483	- 1781
1931	14 359	13 669	690	3 316	- 2626	505	- 3181
1932	12 240	12 608	- 368	3 320	- 3688	558	- 4246
1933	11 563	12 017	- 454	3 524	- 3978	822	- 4800
1934	11 052	10 963	89	3 659	- 3570	1 150	- 4720

Die Betriebseinnahmen stiegen infolge Tarifierhöhungen, des Währungsabfalles und des größeren Umfanges der wirtschaftlichen Tätigkeit 1928 sprunghaft an und entwickelten sich seit 1931 unter dem Druck zunächst der Wirtschaftskrise und dann der Konkurrenz des Kraftverkehrs rückläufig. Die Betriebsausgaben folgten 1928 nicht sofort dem Währungsverlauf und wuchsen somit wesentlich langsamer als die Betriebseinnahmen. Dann aber folgten sie bald, und der Überschuß wurde immer geringer. In den Jahren 1932 und 1933 übertrafen sogar die reinen Betriebsausgaben die Einnahmen, so daß unter weiterer Berücksichtigung der Zins- und sonstigen Kapitallasten das Endergebnis mit einem Verlust von 4,8 Mrd. Fr katastrophal war.

Im Jahre 1934 konnten gegenüber dem Vorjahre infolge einschneidender Maßnahmen die Betriebsausgaben um rd. 1 Mrd. Fr gesenkt werden, wohingegen die Einnahmen nur um 0,5 Mrd. Fr zurückgingen. Aber während dadurch ein betrieblicher Reinertrag von + 89 Mill. Fr gegenüber - 454 Mill. Fr im Jahre 1933 erzielt werden konnte, gestalteten sich die Leistungen für den Zinsendienst gerade im Jahre 1934 besonders drückend. Sie stiegen um insgesamt 473 Mill. Fr und glichen dadurch den Ertrag der größeren betrieblichen Wirtschaftlichkeit wieder aus, so daß das Gesamtergebnis des Jahres 1934 annähernd ebenso unzufriedenstellend ist wie das des Vorjahres. Die Ursache der Zinsbelastung liegt weniger in dem Anwachsen der Schuldsomme begründet als in dem Ansteigen des Zinsfußes für die Anleihe. Wurden 1932 noch im Durchschnitt 6,8 % gezahlt, so stieg die Verzinsung auf 7,8 % im Jahre 1933 und auf 8,4 % (!) im Jahre 1934.

Infolge der äußerst ungünstigen wirtschaftlichen Entwicklung der französischen Eisenbahnen sind Maßnahmen getroffen worden, um die technische und organisatorische Leistung zu vervollkommen. N. [2823]

### Günstige Auswirkungen der Marktregelung für Kraftfahrzeugreifen

In seinem kürzlich erschienenen Jahresbericht befaßt sich der Reichsfachverband des Kraftfahrzeughandels und -Gewerbes e. V. auch mit den Fragen der Marktregelung für Kraftfahrzeugreifen. Der Reifenvertrag 1936, der unter Mitwirkung des Handels zustande kam, brachte diesem den entscheidenden Einfluß auf das Anerkennungsverfahren für Kraftwagenreifenhändler und — in Verbindung mit dem neuen Preisschutzvertrag — eine für die Händlerschaft günstige Regelung der Nachlässe für Groß- und Vorzugsverbraucher. Die behördlicherseits genehmigte Senkung dieser Nachlässe stellte einen weiteren Schritt zur Erreichung des vom Handel gesteckten Ziels dar; sie bedeutet gleichzeitig, daß der Fehlentwicklung des Geschäfts mit bestimmten Verbrauchergruppen Einhalt geboten worden ist.

Der Mehrumsatz im Reifengeschäft hat sich im vergangenen Jahr bei den Reifen-Spezialhändlern, die gleichzeitig über Vulkanisierwerkstätten verfügen, verstärkt, eine Entwicklung, die sich aus der Steigerung der Neugummierung gebrauchter Reifen erklärt. Die auf diese Weise mit den Vulkanisieranstalten in Verbindung kommenden Kunden decken bei diesen vielfach auch gleich ihre Neureifenkäufe. Bei den handwerklichen Vulkanisierbetrieben ist trotz der Beschäftigungssteigerung die Verdienstspanne recht schmal geworden. Es war hier immer üblich, die Preise für Neugummierungen nach einem gewissen Hundertsatz der Neureifenpreise zu berechnen. Mit sinkenden Reifenpreisen mußte, so wird in dem Jahresbericht ausgeführt, notwendigerweise der Gegenwert, den der Vulkaniseur für seine Arbeit erhält, zurückgehen, ohne daß sich die Löhne in gleicher Weise gesenkt haben. Hinzu kommt, daß trotz gleich gebliebener Reifenpreise in den letzten beiden Jahren der Rohstoff für das Vulkanisiergewerbe um 25 bis 30 % im Preis gestiegen ist. Mit der Schaffung und handwerklichen Weiterentwicklung des Vulkanisiergewerbes werde das Zutrauen zu den Neugummierungen innerhalb der Käuferschaft weiter steigen. (K) [2840]

### Schiffbau

#### Die Schiffbautätigkeit der Welt

Nachdem das Jahr 1933 die geringste Schiffbautätigkeit brachte, ist in den beiden folgenden Jahren eine wesentliche Belebung eingetreten. Der Raumgehalt der in der ganzen Welt vom Stapel gelaufenen Handelsschiffe hat sich 1935 gegenüber 1933 mehr als verdoppelt, während in Deutschland das Fünffache erzielt wurde. Damit stieg der Anteil der deutschen Erbauung an der Weltleistung von 8,6 % auf 17,4 %.

**Zahlentafel 1. Schiffbautätigkeit der Welt**

Jahr	Welt		Deutschland	
	Anzahl der Stapelläufe	BRT	BRT	in %
1933	330	489 000	42 200	8,6
1934	536	967 400	73 700	7,6
1935	649	1 302 100	226 300	17,4

Der Baubestand deutscher Handelsschiffe betrug am 31. 12. 1935: 254 100 BRT und war somit rund elfmal so groß wie Ende 1933. Eine derartige Belebung hat kein anderes Land aufzuweisen. Zahlenmäßig ist der Bestand Deutschlands nächst dem englischen der zweitgrößte der Welt.

**Zahlentafel 2**

Der Baubestand an Handelsschiffen 1933 bis 1935 (1000 BRT)

Staat	1935	1934	1933	
Deutschland . . . . .	254,1	139,6	22,5	
Belgien . . . . .	3,1	—	3,2	
Dänemark . . . . .	61,1	78,6	24,7	
Danzig . . . . .	18,0	4,8	—	
Frankreich . . . . .	56,1	121,0	90,7	
England . . . . .	745,1	599,8	334,8	
Italien . . . . .	25,6	37,0	11,2	
Japan . . . . .	113,8	104,6	106,8	
Holland . . . . .	104,3	48,3	40,5	
Norwegen . . . . .	16,5	16,4	8,1	
Schweden . . . . .	94,8	60,1	64,6	
Spanien . . . . .	9,4	17,6	35,7	
USA . . . . .	33,4	20,1	12,4	
Sonstige Länder . . . . .	3,2	3,6	2,1	
Insgesamt . . . . .	1543,2	1251,7	757,3	
Welt	1932 = 100	265	165	100
Deutschland	1933 = 100	1130	620	100

Die weiter vorliegenden Unterlagen lassen erkennen, daß im Jahre 1935 in stärkerem Umfange wieder Auslandsaufträge nach Deutschland gegeben wurden. Der Anteil der für ausländische Rechnung auf deutschen Werften fertiggestellten Bauten ist 1933 = 94 %, 1934 = 97,5 % und 1935 = 75 %, so daß stückzahlmäßig im Jahre 1935 ein überraschend großer Teil deutscher Bauten an das Ausland ging. N. [2824]

# Eisenindustrie

## Die Versorgung Deutschlands mit Eisenerzen

### 1. Einfuhr

Deutschland ist gezwungen, den weitaus größten Teil der Erze für seine Eisenindustrie aus dem Ausland zu beziehen. Diese Erzbezüge schwanken naturgemäß mit der Konjunkturlage der Eisenindustrie. Während des Konjunktursturzes der Jahre 1930 bis 1932 sind sie beträchtlich eingeschränkt worden; es ist bekannt, daß in diesen Jahren die deutsche Eisenindustrie mit dem hauptsächlichsten Lieferlande, Schweden, eine besondere Regelung treffen mußte, um die auf längere Zeit abgeschlossenen Lieferverträge dem verminderten Bedarf anzupassen.

Mit dem Wiederanstieg der deutschen Wirtschaftskonjunktur seit 1933, an dem die Eisenindustrie in hervorragendem Maße beteiligt ist, sind nunmehr auch die deutschen Eisenerzbezüge aus dem Ausland wieder stark in die Höhe gegangen. Dabei haben sich jedoch, wie fast auf allen Gebieten des deutschen Außenhandels, sehr beachtliche Umschichtungen in der Belieferung aus den einzelnen Ländern vollzogen (Abb. 1), die zum Teil durch die deutsche Devisenlage, zum andern Teil auch durch Umstellungen in der industriellen Gestaltung der Lieferländer selbst bedingt sind.

Die deutsche Eisenerzeinfuhr hat sich in den letzten Jahren in folgender Weise gegliedert:

**Zahlentafel 1. Deutsche Eisenerzeinfuhr nach Ländern in 1000 t**

Jahr	Gesamt-einfuhr	Schweden	Frankreich	Spanien	Tunis u. Algerien	Norwegen
1923	2 377	1254	131	337	117	93
1924	3 076	2049	180	335	142	54
1925	11 540	7402	1207	1388	502	.
1926	9 553	5817	1554	842	332	.
1927	17 409	8682	2866	3081	1024	.
1928	13 794	3646	3657	3501	1078	.
1929	16 953	7382	3253	3025	1096	.
1930	13 890	6725	2780	1825	780	545
1931	7 071	2803	1920	804	522	305
1932	3 452	1578	716	460	167	220
1933	4 572	2257	1031	391	219	252
1934	8 265	4695	1613	634	203	529
1935	14 061	5509	5614	1321	220	515

Im Jahre 1929 kamen noch 43,5% der von Deutschland bezogenen Auslanderze aus Schweden. Dieser Anteil stieg bis 1933 sogar auf 56,5%. Er ist, obwohl er sich der Ziffer nach weiter erhöht hat, im letzten Jahre auf 39% zurückgegangen, weil die Bezüge aus Frankreich außerordentlich zugenommen haben. Der Anteil Frankreichs an der Erzbelieferung Deutschlands lag 1930 und auch noch

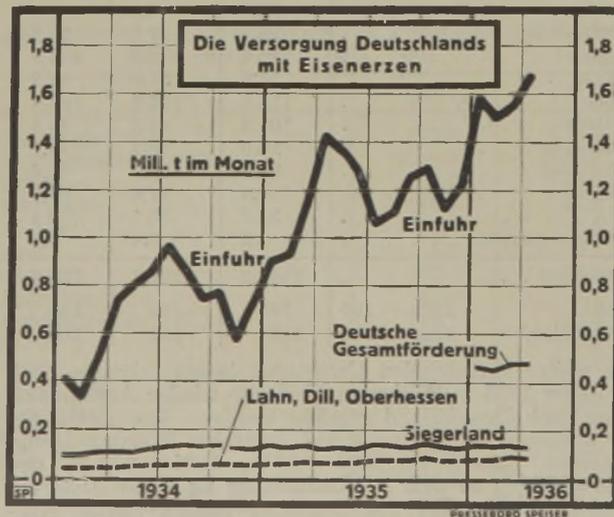


Abb. 1

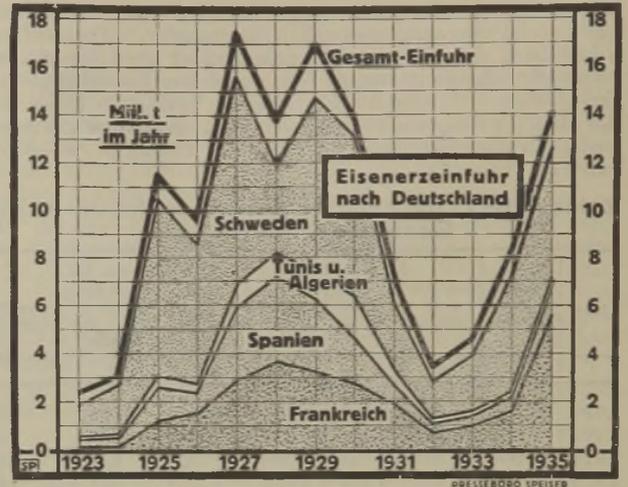


Abb. 2

1934 bei rd. 20%; im Jahre 1935 ist er sprunghaft auf 40% gestiegen.

Neben diesen beiden Hauptlieferländern Schweden und Frankreich steht an dritter Stelle Spanien. Seine Bedeutung ist indessen gegen früher beträchtlich gesunken, nämlich von 18% im Jahre 1929 auf kaum 8% im Jahre 1934; das letzte Jahr hat für den Erzbezug aus Spanien eine leichte Besserung auf 9,5% gebracht.

Die verbleibenden rd. 10% der deutschen Erzeinfuhr verteilen sich auf eine Reihe weniger wichtiger Länder, unter denen Norwegen mit 3,6% und Algerien und Tunis mit zusammen 1,6% eine gewisse Bedeutung haben.

Die Steigerung der Erzeinfuhr hat sich in den ersten vier Monaten dieses Jahres kräftig fortgesetzt (Abb. 2). Der Anteil der einzelnen Länder ist ungefähr der gleiche geblieben wie im vorigen Jahre (Schweden 42,5%, Frankreich 37,8%, Spanien 9,0% von insgesamt 6.3 Mill. t).

### 2. Inlandförderung

Die Eisenerzförderung in Deutschland selbst ist der Menge nach keineswegs unerheblich. Überdies steigt sie gerade in den letzten Jahren in sehr schnellem Schrittmaß von neuem an, nachdem sie in der Zeit des Konjunkturrückganges sehr stark darniedergelegen hatte. Die Gesamtförderziffern an Roherz (also einschl. des natürlichen Nässegehaltes) sind (in 1000 t):

1913 (altes Reichsgebiet)	28 608	1927: 6626	1931: 2621
1913 (neues Reichsgebiet ohne Saar)	7 309	1928: 6475	1932: 1340
		1929: 6374	1933: 2592
		1930: 5741	1934: 4343
			1935: rd. 6250

Diese Zahlen können indessen mit denen der Erzeinfuhr nicht ohne weiteres verglichen werden, da der Eisengehalt der deutschen Inlanderze verhältnismäßig gering ist. Während die aus dem Ausland bezogenen Erze durchschnittlich etwa 50 bis 55% Eisen aufweisen, liegt der durchschnittliche Gehalt der in Deutschland geförderten Erze nur bei etwa 32% (1933). Durch das Bestreben, immer weiter von den devisenbelasteten Auslanderzen freizukommen und dazu auch die ärmeren Erze heranzuziehen, ist in den letzten Jahren der Durchschnittsgehalt weiter zurückgegangen, zumal eben die ärmeren Erze besonders an der Steigerung der Produktion teilgenommen haben.

Am wichtigsten für die deutsche Inlanderzversorgung ist der Siegerländer Bergbau, der etwa ein Drittel der deutschen Eisenerzförderung liefert. Seine Erze haben etwa 33% Eisengehalt. Die Fördermenge ist von 790 000 t im Jahre 1933 auf 1,39 Mill. t im Jahre 1934 und 1,56 Mill. t im Jahre 1935 gestiegen. Die ersten vier Monate 1936 zeigen eine weitere Zunahme um 3,5% gegen die gleiche Zeit des vorigen Jahres.

An zweiter Stelle steht der Peine-Salzgitterer Bezirk (Peine, Ilsede, Lengede), der schon bisher rd. ein Viertel der deutschen Eisenerze lieferte, und dessen Ausbringen namentlich durch ein Erzlieferabkommen der Ilseder Hütte

mit den rheinisch-westfälischen Hüttenwerken vom September 1934 stark gesteigert werden konnte. Die Ilse-erze gehören zwar mit rd. 28% Eisengehalt zu den ärmeren, aber sie haben ausreichende Mengen von Mangan und Phosphor und einen gewissen Kalküberschuß, so daß sie sich besonders zur Verhüttung mit den stark kieselsäurehaltigen Salzgitterer Erzen eignen, deren Verhüttung allein Schwierigkeiten macht. Für diese Erzgruppe scheint ein von der Firma Krupp Gruson-Werk AG. in Magdeburg-Buckau ausgearbeitetes neues „Rennverfahren“ besondere Bedeutung zu haben, das die Verhüttung eisenarmer und hochkieselsäurehaltiger Erze ermöglicht mit einem Eisenausbringen von 90 bis 96%. Das Verfahren wird in zwei Großanlagen erprobt, nachdem Vorversuche günstige Ergebnisse gezeigt haben und auch die Wirtschaftlichkeit sich günstig zu gestalten scheint.

Bayern liefert nicht sehr viel, aber mit fast 45% Eisengehalt recht hochwertige Erze und deckt damit rd. 13% der Fördermenge, aber fast 20% des Inlandeisenanteils. Von Wichtigkeit ist ferner der Lahn- und Dillbezirk mit Oberhessen, dessen Erze (rd. 35% Eisen) ebenfalls verhältnismäßig hochwertig sind. Gerade hier hat die Förderung sich in den letzten Jahren besonders gut entwickelt; sie betrug

1933: 339 000 t, 1934: 593 000 t, 1935: 836 000 t.

Geringwertig nur sind die Erze vom Vogelsberg (etwa 20% Eisen); gleichwohl tritt auch ihre Bedeutung heute mehr denn je in den Vordergrund.

Setzt man den durchschnittlichen Eisengehalt der deutschen Erzförderung mit 32% ein, so ergibt sich aus der Förderung des Jahres 1935 ein Gesamteiseninhalt von rd. 2 Mill. t. Gegenüber der eingeführten Erzmenge, die unter der Annahme eines Durchschnittsgehalts von 50% rd. 7,0 Mill. t Eiseninhalt entspricht, bedeutet das zunächst noch nur etwa 22% der Gesamtversorgung. Dieser Anteil ist jedoch in beständiger Zunahme begriffen. Nach Mitteilungen von Direktor Dr. Wagner (Völklingen) auf der letzten Tagung des Vereins deutscher Eisenhüttenleute ist die Wiederbelebung des deutschen Erzbergbaus heute schon so weit fortgeschritten, daß der Anteil der deutschen Erze nach dem Eisengehalt bereits auf fast 30% beziffert werden kann. „Versorgung der deutschen Hochöfen aus eigenen Rohstoffen ist den deutschen Ingenieuren als Aufgabe gestellt. Eine zusätzliche Fördermenge von 10 Mill. t deutscher Erze ist durchaus erreichbar.“

Einstweilen besteht hier freilich noch eine wesentliche Schwierigkeit in wirtschaftlicher Hinsicht, weil die Verhüttung der geringwertigen Erze zwar durchaus möglich, aber verhältnismäßig weit teurer ist als die Eisengewinnung aus dem höherwertigen Ausländerz. Die Gesteungskosten werden dadurch nicht unwesentlich gesteigert. Die Überwindung kapitalistischer Anschauungen durch die Totalität des nationalsozialistischen Staates läßt allerdings diesen Gesichtspunkt weit in den Hintergrund treten.

Die Versorgung aus eigenen Erzen kann und wird im übrigen auf eine noch breitere Grundlage gestellt werden, da, wie Generaldirektor Poensgen kürzlich auf der ersten Mitgliederversammlung der Wirtschaftsgruppe Eisen schaffende Industrie mitteilte, in Übereinstimmung mit der Reichsregierung für die Neuerschließung heimischer Erzvorkommen gesorgt wird. Gleichwohl muß im Interesse der Aufrechterhaltung der Eisenhüttenbetriebe und der vollen Versorgung der zahllosen inländischen Abnehmer auch künftig für ausreichende Zufuhren von Eisenerzen aus dem Ausland gesorgt werden. Sp. [2831]

## Metallwirtschaft

### Deutsches Quecksilber

Quecksilber wird selten in gediegenem Zustande gefunden. Gewöhnlich ist sein Vorkommen an Schwefel gebunden, so daß Zinnober gewonnen wird. Vulkanische Erscheinungen haben die Geburt des Quecksilbers begleitet, deswegen ist die Zahl der Fundstellen auf der Erde begrenzt. Man benutzt es nicht nur zum Belegen von Spiegeln und zum Füllen von Thermometer- und Barometer-Röhrchen; viel umfangreicher ist seine Verwendung in der modernen Sprengstoffherstellung und beim Amalgamieren von Gold- und Silbererzen. Die Zahl der Lieferer auf dem Weltmarkt

ist beschränkt: Spaniens Quecksilbererzeugung ist in den letzten Jahren von 2,5 Mill. kg auf rd. 700 000 kg zurückgegangen, die italienische Erzeugung von 2 Mill. auf 450 000 kg, die tschechoslowakische von 80 000 auf rd. 25 000 kg. Die nordamerikanische Gewinnung hat sich mit rd. 500 000 kg im großen und ganzen gehalten, dagegen haben die Sowjetrussen und Mexikaner ihre Quecksilberproduktion annähernd verdoppelt. Beide zusammen gewinnen allerdings nur etwa 400 000 kg.

Jetzt erfährt man, daß in den seit vielen, vielen Jahren stillgelegten Quecksilberlagerstätten der Nordpfalz neues Leben eingekehrt ist, nachdem im Winter 1933/34 die Vorarbeiten begonnen hatten. Unter den Augen des Oberbergrats Zweibrücken arbeitet seit Anfang d. J. die Gewerkschaft Mosehellsandberg, Pfälzischer Quecksilberbergbau und Hüttenbetrieb. Über 300 Arbeiter sind am Werke, nachdem ihre Vorfahren im 15. Jahrhundert für die Zweibrücker Herzöge diese größten Quecksilberlagerstätten Deutschlands erschlossen und ausgebeutet hatten.

[2839]

## Industrie der Steine und Erden

### Erzeugung und Absatz von Porzellan- und Glaswaren in Polen

Nach kürzlich veröffentlichten Angaben des Warschauer Statistischen Hauptamtes betrug die Erzeugung der Porzellan- und Glasindustrie im Jahre 1935 (in Klammern die entsprechenden Zahlen des Vorjahres):

Warengruppe	Menge in t	Wert in 1000 Zloty
Tischporzellan . . . . .	2 805 ( 2 337)	6 174 ( 5 708)
Elektrotechnisches Porzellan . . . . .	1 191 ( 592)	1 839 ( 1 578)
Tafelglas . . . . .	26 093 (24 273)	9 008 (10 091)
Flaschenglas . . . . .	35 808 (35 840)	15 034 (16 744)
Tisch- u. Galanterieglas . . . . .	8 960 (10 599)	7 753 ( 9 578)

Der Absatz in diesen Industriezweigen gestaltete sich im Berichtsjahr folgendermaßen:

Warengruppe	Menge in t	Wert in 1000 Zloty
Tischporzellan . . . . .	2 628 ( 2 271)	5 815 ( 5 532)
Elektrotechnisches Porzellan . . . . .	1 196 ( 1 017)	1 829 ( 1 676)
Tafelglas . . . . .	22 869 (25 244)	7 958 (10 654)

[2790]

## Textilindustrie

### Baumwolle und Industrie in Brasilien

Der bedeutende Rückgang des Welthandels der größten Industrieländer beruht nicht etwa nur auf Verschiebungen der Märkte — es müßten dann andere Länder um so besser stehen — der Hauptgrund liegt vielmehr darin, daß manche Länder sich mehr und mehr unabhängig machen, d. h. eine teilweise wirtschaftliche „Autarkie“ erreichen. Beispiel dafür ist vor allem Brasilien. Brasiliens Einfuhr ging zwischen 1929 bis 1932 von 3,5 auf 1,5 Mill. Contos de Reis zurück; desgleichen die Ausfuhr von 3,8 auf 2,5 Mill. CdR. 1933 hat die Einfuhr 2,16, die Ausfuhr 2,8 Mill. CdR betragen. Dabei ist aber seit 1929 die Volkszahl jährlich um rd. 1,2 Mill. Menschen gewachsen. In diesen Jahren hat sich in der brasilianischen Ausfuhrgrundlage eine wichtige Änderung vollzogen. Man hat sich in außerordentlichem Umfang vom einseitigen Kaffeeanbau (Monokultur) auf den Anbau mehrerer Kulturpflanzen, in erster Linie auch der Baumwolle umgestellt. Zunächst geschah das im Staate Sao Paulo, dem wichtigsten Kaffeestaat, dann aber auch für die übrigen Kaffeestaaten. Es wurden in 1000 t Baumwolle geerntet in

J a h r	Sao Paulo	Brasilien
1931	11	—
1932	20	—
1933	35	147
1934	105	280
1935	115	300

Damit ist etwa die Erzeugung Ägyptens erreicht worden, freilich noch lange nicht deren Güte. Man wird überhaupt abwarten müssen, was an dieser Entwicklung für die Dauer zu bewahren ist, und was lediglich dadurch bedingt wird, daß wegen der Abneigung der USA gegen Tauschgeschäfte viele Länder mit Brasilien Baumwollgeschäfte machen, die in regelmäßigen Handelszeiten wieder die gute Faser der Union kaufen werden. Etwaige Rückschläge kann allerdings Brasilien durch Steigerung der Güte abbremsen, zumal da es immer mehr bei andern Ländern als Kunde auftreten kann als die hochindustrialisierte Union. Immerhin ist die Industrie Brasiliens seit dem Weltkrieg sehr stark entwickelt worden. Es gab in Brasilien

Vor dem Kriege . . . . . 3 000 Fabriken  
Bis 1928 . . . . . 13 000 „

1929 . . . . . 50 000 Fabriken  
1931 . . . . . 54 000 „  
1934 . . . . . 56 000 „

Viele Betriebe können allerdings kaum als eigentliche Fabriken angesprochen werden. 27 000 haben weniger als sechs Arbeiter. Bedeutungsvoll aber ist die Tatsache, daß die Zahl der Industriearbeiter sich seit 1920 von 275 000 auf 790 000 gesteigert hat. Wenn sich diese Entwicklung im gleichen Maße weiter fortsetzt, dann darf der Weltmarkt für viele Handelszweige kaum noch mit Brasilien als Absatzgebiet rechnen. Für erstklassige Sonderwaren wird allerdings Brasilien bei dieser Entwicklung in verstärktem Maße aufnahmefähig werden. Deutschlands Industrie hat also in Brasilien immer Aussichten, zumal da es ja auch große Baumwollmengen gebraucht und auch allerlei Kaffee trinkt! *h.m.-d.* [2733]

# SCHRIFTTUM

## Wirtschaftswissenschaft und -politik

**Das wirtschaftliche Gesicht Europas.** Von *A. Reithinger*. Weltwende. Eine Schriftenreihe herausgegeben von *Hermann Stegemann*. Stuttgart und Berlin 1936, Deutsche Verlagsanstalt. 180 S. Preis 5 RM.

Das Reithingersche Buch ist außergewöhnlich anregend. Es zeigt die großen Fortschritte, die die volkswirtschaftliche Wissenschaft auf statistisch-analytischen Wegen in aller Stille in den letzten Jahren in der Richtung gemacht hat, daß ihre Ergebnisse unmittelbar für die Wirtschafts- und Staatsführung brauchbar geworden sind.

Schade bei dieser Sachlage, daß es in aller Welt nicht die Vertreter der Volkswirtschaftswissenschaft sind, die den Gang der Dinge maßgebend beeinflussen, und daß es nicht nur wirtschaftliche Gründe sind, die für Europa zur Entscheidung stehen. Um so dringender aber ist zu wünschen, daß Bücher, wie das Reithingersche, allgemein bekannt werden, um oben wie unten und in allen Ländern die Erkenntnisse und Entschlüsse reifen zu lassen, die allein Europa vor dem Untergang retten können.

*Reithinger* zeigt klar und eindringlich, wie die einzelnen europäischen Staatengruppen nach Bevölkerungsstand, Beschäftigungsaufteilung und Eingliederung in die Weltwirtschaft stehen, und welche Möglichkeiten und welche Schwierigkeiten, ja schweren Gefahren, den einzelnen aus ihrer Lage erwachsen. Überraschend wird für viele sein, zu erfahren, welch ungeheuer dynamischer Krisendruck nicht nur aus der Übervölkerung der Industriestaaten, sondern auch aus der, mindestens gegenüber ihrer landwirtschaftlichen Technik und Preislage, überaus starken agrarischen Übervölkerung der geburtenstarken ost- und südosteuropäischen Länder folgt. Schon aus Gründen der Entlastung des flachen Landes ist in allen diesen Gebieten eine fortschreitende Industrieentwicklung unvermeidlich.

Daß die Lage Deutschlands innerhalb der von Land zu Land stark abweichenden Verhältnisse mit zu den allerschwierigsten gehört, und daß es von tiefgehender Kenntnis der Verhältnisse getragener ungeheurer Anstrengungen bedarf, sie zu meistern, wird niemanden überraschen. Aber nicht nur die bewußte Absperrung des Auslandes gegen uns, nicht nur die eigene Industrieentwicklung allenthalben, sondern auch die starke Überhöhung unserer Preislage erschweren unsere Wiedereingliederung in den Weltmarkt. Ganz Europa ist bei dem gegenseitigen auf Niederringung des einen durch den andern abgestellten politischen und wirtschaftlichen Wettbewerb von dem Verlust seiner bisher führenden Rolle in der Welt und der bisherigen Höhe seiner Lebenshaltung bedroht. Die Lage gleicht der vor Abschluß eines Kartells in der privaten Wirtschaft. Wie es in solchen Zeiten gegenüber allgemeiner Übererzeugung, überhöhten Gesteungskosten, Verschleuderungen und Machenschaften unlauteren Wettbewerbs, die zuletzt auch die stärksten Werke mit in den Abgrund zu reißen drohen, gilt, unter tragbaren gegenseitigen Opfern die mittlere Linie zu finden, die auch den Schwächsten die Lebensmöglichkeit gibt, so

ist auch im Leben der Völker Europas diese Aufgabe des Ausgleichs die einzige Rettung vor dem allgemeinen Zusammenbruch.

Prof. Dr. *Otto Goebel-Hannover* [2836]

## Betriebswirtschaft

**Betriebswirtschaftslehre.** Eine Einführung von *Guido Fischer*. Leipzig 1935, Quelle und Meyer. 279 S. Preis 3,50 RM.

Mit der Herausgabe dieses Buches bejaht der Verfasser die Frage, ob es möglich ist, das Gesamtgebiet der Betriebswirtschaftslehre in einer Schrift, wenn auch nur auszugeweise, zu behandeln. Die Aufgabe wird dahingehend gelöst, daß die umfangreichen Arbeitsgebiete der betriebswirtschaftlichen Wissenschaft und Praxis mehr oder weniger ausführlich behandelt werden. Von einzelnen Ausnahmen abgesehen, wird hingegen nur der Stoff des Industriebetriebes bearbeitet. Besondere Aufmerksamkeit wurde naturgemäß dem Arbeitsgebiet des Münchener Professors, der Organisation einschließlich der Organisation der menschlichen Arbeit und dem Lohnwesen gewidmet.

Das Gesamtgebiet der Betriebswirtschaftslehre wird im Rahmen folgender Abschnitte bearbeitet: I. Wesen und Umfang der Betriebswirtschaftslehre, II. Die Unternehmung und ihre Organisation, III. Die beiden Elemente der Unternehmung, IV. Das Vermögen und sein Kreislauf, V. Markteinfluß und Erfolg. Die Einordnung des Rechnungswesens in den IV. Abschnitt fällt wohl etwas aus dem Rahmen, wie auch in andern Punkten der Aufbau nicht ganz folgerichtig ist, da die Zusammenhänge und Wechselbeziehungen des wirtschaftlichen Ablaufes keine scharfen Trennungen und Absonderungen in einzelne, nicht im Zusammenhang miteinander stehende Gruppierungen erlauben.

In manchen Einzelheiten kann man nicht immer die Ansicht des Verfassers teilen. So heißt es S. 14: „Unter Kapital ist betriebswirtschaftlich der Einsatz von Geldmitteln zu verstehen, die dem Unternehmen von dritter Seite zur Verfügung gestellt werden“. Es würde zu weit gehen, über diesen Kapitalbegriff zu streiten. Ebenso ist wohl ein Warenhaus in gleicher Weise ein Einzelhandelsbetrieb wie ein Krämer (S. 91) u. a. m.

Alles in allem ist aber in dem kleinen Buch umfangreiches Material zusammengetragen worden, und der in solcher Kürze schwierig darzustellende Stoff wird unter Umgehung der sonst üblichen Aufzählungen in sehr anschaulicher Weise vorgetragen. *Norden* [2761]

**Betriebswirtschaftlicher Literatur-Führer.** Herausgegeben vom Verband Deutscher Diplom-Kaufleute e. V. Bearbeitet von *Kurt Schmaltz*. Berlin 1936, Deutscher Betriebswirte-Verlag G. m. b. H. 362 S. Preis 6 RM.

Alle auf dem Gebiet der Wirtschaftswissenschaften Arbeitenden wissen, wie wertvoll ein Leitfaden in der Fülle

der Neuerscheinungen und eine Zusammenstellung des wesentlichen Schrifttums einer Wissenschaft ist, die sich so im Fluß befindet wie die Betriebswirtschaft. Der vorliegende betriebswirtschaftliche Literatur-Führer ist daher nur zu begrüßen.

Er stützt sich auf die Vorarbeiten anderer bibliographischer Werke und baut sich auf dem 1932 herausgegebenen Literatur-Führer für Betriebswirte auf. Während der letztgenannte nur das in den Jahren 1928/31 erschienene betriebswirtschaftliche Schrifttum umfaßte, enthält der neue Literatur-Führer außer den bis August 1935 folgenden Buchveröffentlichungen auch die wichtigsten und grundlegenden Werke vor 1928. Er ist somit die augenblicklich vollständigste Zusammenfassung des für den Betriebswirt wichtigen Schrifttums und wird diesem gute Dienste leisten. Ein Verfasserverzeichnis und die ein besonderes Schlagwortverzeichnis entbehrlieh machende stark gegliederte Inhaltsangabe erleichtern den Gebrauch.

Donat [2803]

**Wirtschaftlichkeit im Dampfkesselbetriebe.** Herausg. von *Heinrich Kolbe* VDI, RSD. Halle 1935, Verlag Wilhelm Knapp. 68 S. 17 Abb. 12 Tafeln. Preis 6,80 RM.

Das Büchlein ist vom Verfasser dazu bestimmt, als Arbeitshilfe bei der Überwachung der Wirtschaftlichkeit von Dampfkesselanlagen zu dienen. Jeder Betriebsleiter, der in dieser Erwartung an die Schrift herangeht, wird von ihrem Inhalt durchaus befriedigt sein.

Zahlreiche Schaubilder erleichtern die Aufstellung der Wärmebilanz einer Kesselanlage; der Rechnungsgang wird an Hand von Beispielen durchgeführt.

Die neueren wissenschaftlichen Erkenntnisse der Wärme- und Feuerungstechnik sowie umfangreiche eigene Erfahrungen des Verfassers bei der Betriebsüberwachung von Dampfkraftanlagen werden dem Leser in leicht verständlicher Form vermittelt, wenn auch die etwas eigenwillige Bezeichnung von Formelgrößen mitunter störend wirkt.

Sehr zu begrüßen wäre, wenn die Schrift in einer späteren Auflage noch durch eine kurze Beurteilung der wichtigsten Meßverfahren erweitert würde, um auch hierin dem fachlich weniger erfahrenen Betriebsleiter, der sich seiner Dampfkraftanlage vielleicht nur nebenamtlich widmen kann, eine wirksame Hilfe zu geben. Aber auch in seinem jetzigen Umfang ist dem Büchlein eine weite Verbreitung in den Fachkreisen sicher.

Kroll [2776]

## Organisation

**Handbuch des Aufbaus der gewerblichen Wirtschaft.**

Herausgegeben von *Hermann Teschemacher*. Leipzig 1936, Lüche & Co. G.m.b.H. Band I. Jahrgang 1935/36. 286 S. Preis 12,80 RM. Band II. Jahrgang 1936. 126 S. Preis 5,80 RM.

„Der Aufbau der gewerblichen Wirtschaft . . . kann im wesentlichen als abgeschlossen gelten“, das stellt der Leiter der Reichsgruppe Industrie, Staatssekretär *E. Trendelenburg*, seinem Geleitwort zum ersten Band voran. In diesem Zeitpunkt muß man das Erscheinen eines Handbuchs begrüßen, das *H. Teschemacher* als Wegweiser gibt durch die neue Organisation, die auf dem Grundsatz der Pflichtmitgliedschaft aufgebaut wurde. Von den vorliegenden zwei Bänden des insgesamt vierbändigen Werkes umfaßt der erste die Reichsgruppen Industrie, Energie-wirtschaft, Banken, Versicherungen, der zweite die Reichsgruppe Handel. Jede Reichsgruppe erfährt dann weitere Gliederung in Bezirks- und Hauptgruppen, die fachlich wiederum in Wirtschaftsgruppen unterteilt sind. Hier wird nun jeweils das Aufgabengebiet kurz umrissen, werden die wichtigsten Daten der Entwicklungslinie gegeben. Entsprechend dem Aufbau in der Wirklichkeit erfahren wir im Handbuch Näheres über den Leiter der Gruppe, der zumeist im Bild vorgeführt wird, sowie über die Mitglieder des Beirates. Sämtliche Fachgruppen sind mit ihren Leitern, mit Anschriften und Fernsprechan schlüssen verzeichnet. Ein beigefügter Aufbauplan erleichtert die Übersicht, je ein Verfasser- und Schlagwortverzeichnis die schnelle Ermittlung einer Auskunft. So erfüllt das Handbuch seine Aufgabe aufs Beste, unentbehrlich im Verkehr mit den Gliederungen der Reichswirtschaftskammer.

Lb. [2793]

## Vertrieb

**Schöpferische Werbung.** Systematischer Wegweiser für zeitgemäße Werbegestaltung unter Berücksichtigung der Bestimmungen des Werberates der deutschen Wirtschaft. Von *Siegfried Knuth*. Berlin 1934, Haude & Spensersche Buchhandlung Max Paschke. 78 S. Preis 3 RM.

„Mit dem Verstand entwickelt, von der Vernunft geprüft und Einfluß bewirkend gestaltet“, das ist keineswegs eine banale Weisheit, wie der Verfasser des Buches sehr richtig betont. Vielmehr dreht es sich hier um jene drei wichtigen Punkte, die untrennbar miteinander verknüpft jedem Werbeplan und jedem Entwurf eines Werbemittels zugrunde zu legen sind. Der Verfasser baut seine Schrift hierauf auf. Zwölf kurze Abschnitte geben Anregungen und Fingerzeige für die innere Gestaltung von Werbung und Werbemitteln. Die der äußeren Gestaltung dienenden Elemente der Werbung wie Schriftart für Schlagzeile und Text, das Bild, seine Darstellung und Anordnung und dergleichen weitere Fragen sind in dem Buch nicht behandelt. Der Verfasser bringt eine besondere Technik der „Ideenfindung“: eine systematische Gliederung der schier unabschbaren Möglichkeiten von Werbeäußerungen und Gestaltungsformen. Er macht den ebenso mutigen wie lehrreichen und praktisch wertvollen Versuch, diesen Stoff in zehn „Gestaltungs-Urformgruppen“ zu gliedern, ohne dabei der schöpferischen Initiative des einzelnen Fesseln anzulegen.

Wenn wir vergleichen, ob die in dem Buch enthaltenen zahlreichen Hinweise auf die Herausarbeitung von guten Werbegedanken und das Herausfinden von immer wieder anzutreffenden typischen Denkfehlern auch für die Werbung für technische Erzeugnisse bedeutungsvoll sind, so können wir dies nur bejahen. Vergewegenwärtig wir uns einmal die viele Arbeit, die in zahllosen Unternehmen der Produktionsmittelindustrie nutzlos dadurch vertan wird, daß die einzige Aufgabe der Werbung: „Verkaufen zu helfen“ nicht bis zu Ende gedacht und entsprechend organisatorisch verankert wird. Die Werbung ist vielfach nur lose oder garnicht mit der Erzeugung und dem Verkauf verknüpft, mit dem Vertreterstab fehlt jede Verbindung und umgekehrt; die Werbung hinkt dem Verkauf hinterher oder der Verkauf der Werbung.

Das Buch zeigt zahlreiche Ursachen, die „typischen Denkfehler“ auf, die der Werbung bei der Lösung ihrer eigentlichen Aufgabe hinderlich im Weg stehen. Nichtsdestoweniger sind in ihm aber auch die Anforderungen dargelegt, die eine schöpferische Werbung an einen Werbeleiter stellt: es sei Pflicht eines jeden berufstätigen Werbers, die materiellen Ursachen des Erfolges, die in der Ware, Leistung usw. selbst liegen, nach jeder Richtung hin prüfen und sichern zu helfen. — In einem Anhang sind Bestimmungen und Kommentare des „Werberates der deutschen Wirtschaft“ enthalten, die für den Werbegestalter besonders beachtenswert sind.

Das Buch ist lebendig und packend geschrieben, in ihm ist die tägliche praktische Werbearbeit zur Geltung gekommen, und dennoch handelt es sich nicht nur allein darum. Es werden vielmehr auch Fragen grundsätzlicher Art erörtert, die in der Wirtschaftswerbung leider noch immer vielfach unbeachtet bleiben. Vertriebsdirektoren und Werbefachleuten kann das Buch bestens empfohlen werden.

F. Heinrichs VDI [2777]

**Der Absatz elektrotechnischer Erzeugnisse in Ostpreußen unter besonderer Berücksichtigung der Haushaltsgeseräte und Rundfunkapparate.** Von *Max Beck*. Stuttgart 1935, C. E. Poeschel. 99 S. Preis 5,80 RM.

Was in der amtlichen und nichtamtlichen Statistik sowie im Fach- und allgemeinen Schrifttum über die Elektrizitätswirtschaft Ostpreußens gesagt worden ist, wird hier zu einem zusammenfassenden Überblick zusammengetragen. Daran schliessen sich Untersuchungen über den Umfang und die Bedingtheiten des Absatzes elektrotechnischer Erzeugnisse in Ostpreußen.

N. [2760]

**Vom Vertreter und seiner Arbeit.** Erlebtes und Erprobtes von *Werbwart Weidenmüller* †. Stuttgart 1936, Verlag für Wirtschaft und Verkehr. 35 S. Preis 1,20 RM.

Die Erforschung der Vertreterpsyche gehört zu den wichtigsten Aufgaben der Verkaufswissenschaft. Wie jeder andere ist der Vertreter als Mensch abhängig von Eigenschaften und Schwächen, die seine Arbeitsstimmung und Fähigkeiten mehr oder weniger beeinflussen. Inwieweit sich dieses rein Menschliche, das in mancherlei Formen Ausdruck findet, in Beziehung zu seiner Verkaufstüchtigkeit stellt, und welche Folgerungen daraus zu ziehen sind, hat der Verfasser als Ergebnis eigener Erfahrungen in einer Anzahl Aufsätze zusammengefaßt, die Einblick gewähren in ein Gebiet, das für die Beurteilung der jeweiligen Umsatzkurve bis zu einem gewissen Grade mitbestimmend ist. Mögen hier und da psychotechnische Maßnahmen zur Erforschung und Förderung des Vertreterberufs bereits vorhanden sein; niemals ist das Ergebnis vollständig, wenn nicht der rein menschlichen Seite dabei Rechnung getragen worden ist. Deshalb bietet diese kleine Schrift sowohl allen, die von Geschäftswegen das Vertreterproblem behandeln, als auch denjenigen, die aus irgendwelchen andern Gründen an Fragen der Verkaufspsychologie interessiert sind, eine nützliche Wissensbereicherung.

A. . . t. [2818]

**Packen und Versenden.** Von *G. R. Fischer*. Herausg. vom Ausschuß für wirtschaftliche Fertigung (AWF), Berlin. Berlin 1932, Beuth-Verlag G. m. b. H. 141 S. 136 Abb. Preis 3,60 RM.

In klarer und anschaulicher Form weist *Fischer* darauf hin, daß durch zweckmäßiges und durchdachtes Verpacken erhebliche Kosten eingespart werden können.

Ausgehend von der Forderung, daß beim Aufbereiten der Güter zum Versand jeder unnütze Transportweg zu vermeiden ist, behandelt er anschließend die verschiedenen Verpackungstoffe und deren richtigen Einsatz. Die leicht faßlichen Hinweise werden durch zahlreiche Abbildungen unterstützt. Ein umfangreiches Stichwortverzeichnis gibt jedem auf diesem Gebiet Unerfahrenen die Möglichkeit, sich schnell zu unterrichten. *W. Guth* [2743]

## Technik und Recht

**Der Schutzbereich des deutschen Reichs-Patentes.** Von *Thilo von Boehmer*. Berlin 1936, Kranich-Verlag. 90 S. Preis 3 RM.

Die Arbeit befaßt sich mit einer schwierigen, heute sehr zeitgemäßen Frage des gewerblichen Rechtsschutzes, nämlich mit der Frage, ob das Patentamt den Schutzbereich der Patente bindend festlegen soll, oder aber ob das Patentamt nur den technischen Gegenstand des Patentes klarstellen, die Feststellung des Schutzbereiches aber den Gerichten überlassen bleiben soll. Bekanntlich sind die Gerichte, nachdem sie bis etwa 1910 sich darauf beschränkt hatten, nach dem Wortlaut des Patentes den mutmaßlichen Erteilungswillen des Patentamtes festzustellen, dann dazu übergegangen, ohne Rücksicht auf den Erteilungswillen des Patentamtes das Patent rein nach dem Stande der Technik selbst einschränkend oder erweiternd auszulegen, um dem Erfinder den Schutz zu verschaffen, den er auf Grund seiner Anmeldung hätte beanspruchen können.

Der Verfasser wendet sich mit starkem, vollständigem Material gegen diese Praxis unter besonderer Hervorhebung ihrer erheblichen Nachteile: Die schlimmste Folge dieser Praxis ist eine untragbare Rechtsunsicherheit; die Industrie ist nicht in der Lage, aus dem Wortlaut des Patentes halbwegs sicher zu entnehmen, was nun eigentlich geschützt ist. Ebensowenig weiß das der Patentinhaber, der im Prozeß einerseits Gedanken geschützt bekommen kann, die er gar nicht anmelden wollte und in ihrer Bedeutung gar nicht erkannt hatte, andererseits aber auch des ihm ganz klar zugesprochenen Schutzes trotz Ablauf der Präklusivfrist verlustig gehen kann. Diese herrschende Praxis steht auch mit dem Sinn der Patenterteilung in Widerspruch, da durch erweiternde Auslegung der Gerichte oft etwas geschützt wird, was gar nicht im Vorprüfungs- und Einspruchsverfahren zur Prüfung stand und auch im Nichtigkeitsverfahren nicht angreifbar ist, weil diese Verfahren nur den Patentanspruch zugrunde

legen. Die Folge ist, daß der Anmelder klug tut, den Anspruch möglichst beschränkt abzufassen, um das Patent kampflos zu erhalten und es dann später weit über den Anspruch hinaus auszulegen.

Zur Abstellung dieser, in der Arbeit klar herausgearbeiteten Mißstände befürwortete der Verfasser, dem Patentanspruch wieder die für den Schutz grundlegende Bedeutung zu geben, die ihm ursprünglich zugeordnet war, selbst auf die Gefahr hin, daß der einzelne Erfinder im Interesse der allgemeinen Rechtssicherheit einmal nicht den vollen Schutz seiner Erfindung erhält. Allerdings gehen die Vorschläge des Verfassers wohl zu weit, wenn er den Schutzbereich unbedingt und in allen Fällen auf den Wortlaut der Patentansprüche beschränken will, da in vielen Fällen die praktische Auswirkung der in den Ansprüchen mehr theoretisch festgelegten Erfindung wirklich vorher nicht vollkommen zu übersehen ist. Das inzwischen verkündete neue Patentgesetz hat die vom Verfasser dargelegten Mißstände der bisherigen Praxis auch berücksichtigt, allerdings auf einem völlig andern Wege. Dieses Gesetz stellt die in der bisherigen Praxis vermißte Verbindung des Patentamtes mit dem Verletzungsprozeß her, indem es anordnet, daß das Patentamt von allen Vorgängen im Verletzungsprozeß zu unterrichten ist, und daß Beauftragte des Patentamtes entweder auf Anordnung des Präsidenten oder auf Anfordern des Gerichtes jederzeit in den Gang des Prozesses eingreifen können. Es ist zu erwarten, daß durch diese neuen Bestimmungen zwangsläufig die Auslegung der Patente durch die Gerichte wieder mehr dem Erteilungswillen des Patentamtes genähert wird.

Alle mit der bisherigen Praxis in der Bestimmung des Schutzbereiches durch die Gerichte zusammenhängenden Fragen sind in der Arbeit mit klarem, scharfen Urteil, aber auch mit ausreichender Würdigung der gegen des Verfassers Ansicht sprechenden Momente behandelt.

*Dr. Weber*, Dortmund [2798]

## Aus andern Zeitschriften

**The costs of small and large scale distribution.** *P. S. Florence*. *The Accountant* (London E. C. 2) Bd. 34 Nr. 3192 (8. 2. 36) S. 206/9.

Betrachtungen über den Einfluß der Zersplitterung des Absatzes durch die Klein- und Zwergbetriebe des Einzelhandels auf die Gesamtkosten der Güterverteilung unter Benutzung insbesondere amerikanischer Unterlagen. Beziehungen zwischen Handelsspannen und Kosten, Mißverhältnis zwischen eigenen Aufwänden und Erlös in den englischen Einzelhandelsgeschäften; mit der wachsenden Zahl kleiner Läden ist ihre Wirtschaftlichkeit mehr und mehr unmöglich geworden. Auswirkungen auf die Verbraucherpreise. Vorschlag eines Genehmigungszwanges für Einzelhandelsgeschäfte, um die unwirtschaftliche Übersetzung zu mindern und Umsätze und Kosten in ein wirtschaftlicheres Verhältnis zu bringen. Diese Betrachtungen berühren sich in wesentlichen Punkten mit den gegenwärtigen Absichten und den entsprechenden gesetzlichen Maßnahmen in Deutschland.

**Altmaschinenexport — ein unerforschtes Marktgebiet.** *F. Barga*. *Wirtschaftsdienst* Jg. 21 (1936) H. 3, S. 84/87, 2 ZT.

Eine begrüßenswerte Arbeit auf diesem ebenso wichtigen, wie hinsichtlich seiner exakten Untersuchung vernachlässigten Gebiet, das amtlich unbekannt ist, weil in der Außenhandelsstatistik kein Unterschied zwischen neuen und gebrauchten Maschinen gemacht wird. Der Verfasser liefert Handhaben, durch Auswertung der Statistik des Maschinenaußenhandels mit einer gewissen Sicherheit festzustellen, wann und wo Altmaschinenausfuhr vorliegt, und unter welchen allgemeinen Konjunkturbedingungen des Absatzgebietes oder auch des Lieferlandes eine Ausfuhr von Altmaschinen sich in erheblichem Maße zu entwickeln pflegt. Zu diesem Zwecke werden die Ausfuhrpreise einer Maschine oder einer Maschinengruppe je Mengeneinheit aus der Gesamtausfuhr und aus der Ausfuhr nach einem bestimmten Land verglichen und die Abweichungen gegenüber dem Gesamtdurchschnitt beobachtet. Am Beispiel des Chinageschäfts wird unter zahlenmäßigen Belegen das Verfahren erläutert und nachgewiesen, wie sich die tatsächliche Entwicklung der Altmaschinenausfuhr in den errechneten Unterschieden zwischen Gesamtdurchschnittspreisen und entsprechenden Preisen im Chinageschäft widerspiegelt. Im ein-

zelen wird auf die Absatzentwicklung im Neu- und Altgeschäft für Textilmaschinen und Elektromaschinen nach China hingewiesen und beispielsweise die Feststellung ziffernmäßig belegt, daß die Versorgung Chinas mit elektrischen Kraftmaschinen vorwiegend durch Altmaschinenausfuhr erfolgt. Ähnliche interessante Schlüsse werden für das Japangeschäft gezogen, wobei sich die besondere Bedeutung des Altmaschinengeschäfts für Japan herausstellt.

**Steuern als Kosten.** *F. Helpenstein.* Der Praktische Betriebswirt Jg. 16 (1936) Nr. 1, S. 14/20.

Zur Schlichtung des Streites um den Kostencharakter von Steuern werden Unterscheidungsmerkmale klargelegt, nach denen die einzelnen Steuerarten zum produktionsbedingten Güterverzehr, also den Selbstkosten, zu rechnen sind oder nicht, ob es sich um Kostensteuern oder um (gewinnschmälernde) Belastungssteuern handelt. Ob die Kostensteuern im Erlös eingebracht werden oder nicht, beeinflußt nicht ihren Kostencharakter. Die Auffassung, daß die Tatsache der Steuerüberwälzung zu ihrer Behandlung als durchlaufende Posten führen müsse, wird abgelehnt; auch aus dem Steuerrecht könne die Entscheidung über die Kostennatur einer Steuer nicht abgeleitet werden.

**Costing as an aid to price fixing.** *W. C. Donald.* The Cost Accountant. Bd. 15 Nr. 8 (Januar 1936). Referat S. 240/45, Aussprache S. 245/58.

Die hinsichtlich der Grundlagen nichts wesentlich Neues bietenden Ausführungen gipfeln in der Forderung nach Standardkostenrechnungen, umreißen einen Durchführungsvorschlag dazu, wobei allerdings über die Errechnung solcher Standardkosten keine zureichenden Einzelangaben gemacht werden. Die Auswirkungen auf die Preispolitik werden als sehr weitgehend geschildert bis zu planwirtschaftlichen Folgerungen. Die Aussprache beschäftigt sich lebhaft mit den Einzelheiten der Durchführung einer Standardkostenrechnung, mit den Fragen ihrer Grundlagen, ihrer Aufgabe und ihrer Auswirkung auf die Preispolitik und mit dem Verhältnis von Preisen und Kosten am Markt. BH

### Eingegangene Bücher

**Das Studium der Wirtschaftswissenschaft.** Von *Karl August Eckhardt.* Der deutsche Staat der Gegenwart. 15 H. Hamburg 1935, Hanseatische Verlagsanstalt. 46 S. Preis 1,20 RM.

**Das ökonomische Zeitalter.** Zur Kritik der Zeit. Von *Werner Sombart.* Berlin-Charlottenburg 1935, Buchholz & Weißwange. 47 S. Preis 0,90 RM.

**Der proletarische Sozialismus.** („Marxismus“). Darstellung und Kritik. Von *Werner Sombart.* Berlin-Charlottenburg 1935, Buchholz & Weißwange. 43 S. Preis 0,90 RM.

**Geschichte der Betriebswirtschaft und der Betriebswirtschaftslehre.** Von *Josef Löffelholz.* Betriebswirtschaftliche Abhandlungen, 23. Bd. Stuttgart 1935, C. E. Poeschel Verlag. 376 S. Preis 18 RM.

**Grundlagen der Betriebsgestaltung.** Von *Walter Thoms.* Berlin 1936, Deutscher Betriebswirte-Verlag. 30 S. Preis 1,50 RM.

**Nationalsozialistische Finanzpolitik.** Von *Graf Schwerin von Krosigk.* Kieler Vorträge, gehalten im Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, 41. H. Jena 1936, Gustav Fischer. 16 S.

**Grundriß der Finanzwissenschaft.** Von *Karl Theodor von Eheberg.* 7. Aufl. von Felix Boesler. Leipzig 1936, A. Deichertsche Verlagsbuchhandlung. 238 S. Preis 7,50 RM.

**Konsolidierte Erfolgabilanzen und andere Bilanzierungsmethoden für Konzerne und Kontrollgesellschaften.** Von *Wilhelm Bores.* Veröffentlichungen der Schmalenbach-Vereinigung. 4. Bd. Leipzig 1935, G. A. Gloeckner. 244 S. m. Abb. Preis 9,60 RM.

**Bilanzkritik.** Von *Arthur Jores.* 2. Aufl. Stuttgart 1936, Muthsche Verlagsbuchhandlung. 96 S. Preis 3 RM.

**Der Verkehr mit der Bank.** Von *Georg Obst.* Stuttgart 1935, C. E. Poeschel. 163 S. Preis 3,45 RM.

**Debitorenkonto Folio 1347.** Von *Fritz Müller-Parthenkirchen.* Stuttgart 1928, C. E. Poeschel. 202 S. Preis 2 RM.

**Die Sicherung der Unternehmung.** Von *Friedrich Gronau.* Organisation, 20. Bd. Stuttgart 1935, C. E. Poeschel Verlag. 126 S. Preis 8 RM.

**Der Wochenlohn als industrieller Kostenfaktor.** Von *Adolf Flegler.* Stuttgart 1936, C. E. Poeschel Verlag. 71 S. Preis 3,25 RM.

**Industrielle Heimstättensiedlung.** Von *W. Wiedemann.* VDI. Berlin 1936, VDI-Verlag. 138 S. m. 37 Abb. u. 29 Zahlentaf. Preis 9 RM (VDI-Mitgl. 8,10 RM).

**Merkblatt für den Schallschutz im Wohnhaus.** Herausgeg. vom Fachausschuß für Lärminderung beim Verein deutscher Ingenieure in Zusammenarbeit mit der Deutschen Gesellschaft für Bauwesen. Berlin 1936, VDI-Verlag. 4 S. Preis 0,10 RM.

**Elsners Taschenbuch für den Werkstätten- und Betriebsmaschinendienst bei der Deutschen Reichsbahn 1936.** Bearb. von hervorrag. Fachleuten im Werkstätten-, Betriebsmaschinen- und Verwaltungsdienst unter Mitwirkung des „Bund der Ingenieure der Reichsbahn“ in der Reichsgemeinschaft der Techn.-wiss. Arbeit. Berlin, Otto Elsner. 570 S. m. Abb. Preis 3,50 RM.

# KARTELLWESEN

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

Die Bedeutung der internationalen Kartelle, auf die im Mai-Heft bereits verwiesen worden ist, ist neuerdings von *J. W. Reichert* in zwei Schriften behandelt worden: „Die Kartellgesetze der Welt“ (Berlin, Carl Heymanns Verlag) und „Nationale und internationale Kartelle“ (Berlin, Junkers & Dünnhaupt). In der letzten Schrift weist *Reichert* auf die erheblichen Einwirkungen des Weltkrieges und seiner Folgen auch für die Entwicklung der zwischenstaatlichen Verbände hin. Sie haben großenteils, wie er zutreffend betont, erst eine gewisse „Heilung“ von Schäden und „Wunden“ dieser Katastrophe ermöglicht. Auch die Währungsexperimente haben gleiche Wirkungen gezeigt. So ist die Internationale Rohstahlexportgemeinschaft (Ireg) eine unmittelbare Folge der Währungspolitik und ihrer einschneidenden Wettbewerbsverschiebungen. Den Hauptinhalt dieser Schrift bildet aber eine Verteidigung der Kartelle im allgemeinen, die freilich nicht von einer gewissen Einseitigkeit frei bleibt. *Reichert* sieht die Auswirkungen dieser Verbände zu sehr aus dem Gesichtswinkel der ihm nahe-

stehenden Grobeisen- und Stahlindustrie. Nur für sie treffen seine Darlegungen zu, dagegen ist es nicht ohne Bedenken grade im Hinblick auf die Sammlung, in der seine Arbeit erschienen ist, daß er nicht stärker auf die gegenwärtige lebhaft und vielfach recht beachtliche Kritik verwiesen hat. Muß er doch in seiner Schlußbetrachtung „Wissenschaft und Nationalsozialismus über das Kartellwesen“ selbst zugeben, daß der Kampf um die Kartelle auch heute fortlebt. Seine Ausführungen von der Auffassung *Schmollers, Büchers und Kirdorfs* können in der so veränderten Gegenwart wohl kaum noch der Kritik entgegeng gehalten werden. Und grade für die wirtschaftlichen Grundauffassungen des Nationalsozialismus kommen ganz neue Gesichtspunkte zur Geltung, die von entscheidendem Gewicht für die Beurteilung der Kartelle werden müssen, zumal auch im Zusammenhange mit der berufsständischen Organisation und der hierauf sich gründenden Neuregelung des Wettbewerbs. Ganz einseitig — das darf von einer ernsthaften Kritik nicht unterdrückt werden — ist aber seine völlig schiefe Auf-

fassung über die Kartellverordnung von 1923, die er (S. 25) als ein „untaugliches Werkzeug“ bezeichnet. Er wird sich entgegenhalten lassen müssen, daß eine aufmerksame Durchsicht seines andern Buches mit aller Deutlichkeit ergibt, daß dieses derart verurteilte Gesetz rechtstechnisch in sehr weitem Umfange in einer größeren Zahl von Staaten übernommen worden ist. Ebenso wenig trifft es zu, daß erst 1933 mit dem Zwangskartellgesetz eine grundsätzliche Änderung der Kartellauffassung eingesetzt hätte, wie man aus seinen Bemerkungen S. 25/26 zu schließen genötigt ist. Dieses Gesetz ist vielmehr eine wirtschaftspolitische „Notmaßnahme“, die unabhängig von einer grundsätzlichen Stellungnahme zur Kartellfrage im neuen Staate aus zwangsläufigen Wettbewerbslagen einzelner Gewerbe gegeben war, ganz abgesehen davon, daß es derartige Zwangsregelungen schon früher gegeben hat. Ebenso wenig wie aus der, ebenfalls eignen Bestimmungsgründen entsprungene Kartellierung der Landwirtschaft können aus der Zwangskartellierung daher praejudizierende Erkenntnisse für unsere zukünftige Kartellpolitik gewonnen werden. In einer Schrift, die für weitere Kreise bestimmt ist, sollte eine derart zugespitzte Darstellung einer so im Flusse befindlichen Frage vermieden werden.

Mit seiner andern Schrift hat Dr. Reichert dagegen der Kartellliteratur einen wertvollen Beitrag geleistet. Bisher fehlte es an einer deutschen Gesamtausgabe der heute schon überraschend reichhaltigen ausländischen Kartellgesetzgebung, die allerdings überwiegend auch erst in den letzten Jahren sich entwickelt hat. Seine Sammlung ist lückenlos und gibt die einzelnen Texte in einwandfreier Übersetzung. Auch seine einleitende Geschichte dieser Legislatur entspricht allen Anforderungen. Recht und Wirtschaft können aus dieser Arbeit reichen Gewinn schöpfen.

In diesem Zusammenhange wäre noch auf eine soeben erschienene Schrift von Fritz Werr „Internationale Wirtschaftszusammenschlüsse (Kartell und Konzern) und Staat als Vortragspartner (Berlin, Carl Heymanns Verlag) hinzuweisen. Sie beleuchtet die Bedeutung der internationalen Kartelle, wie auch der Welt-Konzerne von einem bisher nur gelegentlich gewürdigten Standpunkte, indem sie an Hand treffend gewählter Beispiele und mit eingehenden, allerdings vorwiegend rechtlichen Ausführungen die Beteiligung von Staaten an diesen internationalen Wirtschaftsmächten, und zwar erstmalig in geschlossener Darstellung, erläutert. Die Schrift beschäftigt sich demnach nicht mit der im einzelnen oft geschilderten Stellungnahme des Staates zur Frage der Beteiligung von Landesindustrien an internationalen Kartellen (und Konzernen), sondern mit der weit mehr einschneidenden Tatsache, daß staatliche Wirtschaftsunternehmen, wie etwa unsere „Vereinigte Industrie-Unternehmungen A.G.“, die Viag, als Besitzer der „Vereinigten Aluminiumwerke A.G.“ Mitglied eines internationalen Kartells, hier für die Weltpreisregelung des Aluminiums sind. Die wirtschaftliche Bedeutung einer solchen Beteiligung ist im allgemeinen durchsichtig, dagegen wirft sie oft recht interessante Rechtsfragen auf. Es sei noch besonders darauf hingewiesen, daß die Schrift, die der Verfasser übrigens selbst als einen ersten Versuch der Behandlung dieses schon quellenmäßig schwer zu erfassenden Problems erklärt, im Anhang das wohl bisher vollständigste Verzeichnis internationaler Kartelle bietet.

Ich möchte auch an dieser Stelle nochmals auf die Notwendigkeit einer beschleunigten gründlichen Befassung mit dem Problem der Kalkulationskartelle hinweisen. Besonders aus dem Grunde, weil in erster Linie hierzu die Betriebswissenschaftler und vor allem die betriebswissenschaftlich ausgebildeten Techniker die Führung übernehmen müssen. Während es bei den bisherigen Kartellformen ganz entscheidend auf die organisatorischen Fragen, besonders auch in rechtlicher Beziehung, ankam, liegt das Schwergewicht beim Kalkulationskartell in bisher noch keineswegs restlos geklärten Schwierigkeiten, die bei dieser Kartellform entscheidende Erhaltung einer weitgehenden individuellen Kalkulations selbständigkeit auf privatwirtschaftlich-technischen Grundlagen festzulegen, die gleichzeitig die auch hier unentbehrliche kartellmäßige „Normung“ noch hinreichend ermöglichen und sicherstellen lassen. Es handelt sich zunächst, was vielfach ver-

kannt ist, einmal darum, überhaupt erst die „normungsfähigen“ Elemente der Kalkulation festzustellen, und zweitens im spezielleren Verfahren eine Nachprüfung in Anwendung auf einzelne für die Durchführung eines Kalkulationskartells in Aussicht genommene Gewerbe vorzunehmen. Der VDI sowie das Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit haben ja bereits wichtige Vorarbeiten geleistet. Die bisherigen jüngsten Modelle derartiger Organisation erscheinen, ganz abgesehen davon, daß sie wegen ihres Zwangscharakters sicherlich nicht als typische Formen angesprochen werden können, noch recht unvollkommen. Die ganze Frage ist aber durchaus brennend, denn im Gegensatz zu der durchaus günstigen, wenn nicht gar optimistischen Zensur der bisherigen Kartellierung, wie etwa in dem vorerwähnten Buche von Reichert, stehen die den Wirtschaftsgeist beherrschenden Auffassungen unserer Tage mit den grob-schematischen Wettbewerbsbeschränkungen unserer bisherigen Organisationspolitik in ausgesprochenem Gegensatz. Das wird freilich in seiner ganzen Bedeutung erst dann offenbar, wenn mit zunehmender Gesundung der Weltwirtschaft auch unsere ökonomischen Lebensbedingungen sich in die normalen Verhältnisse privatwirtschaftlichen Wettbewerbes zurückführen lassen. Daß dann aber eine frei organisierte Marktordnung anders als in der Form rationaler Kalkulationskartelle sich sollte durchsetzen können, muß füglich jedenfalls für den größten Teil der industriellen Gewerbe bezweifelt werden.

Interessante Beiträge zur Berufsausslese und Reinigung der Berufe von ungeeigneten Elementen liefern fortgesetzt die Entscheidungen des Kartellgerichts. Es handelt sich hierbei einmal um Abgrenzungen in der gewerblichen Betätigung, etwa zwischen Industrie und Großhandel, diesem und dem Kleinhandel und schließlich dem Handwerk. Durch kartellmäßige Festlegung von Bezugs- und Lieferbedingungen wird die Wettbewerbslage der einzelnen Zweige begrenzt, wobei vielfach Gegenseitigkeitsverträge zwischen den markt-abhängigen Gewerben, so etwa zwischen Industrie und Großhandel die Grenzmauern außerordentlich wirksam werden lassen. Als Folge ergeben sich häufig privatwirtschaftliche Benachteiligungen einzelner Unternehmen gegenüber ihrer bisherigen Machtstellung, die den durchgeführten Marktregeln die Bedeutung von Maßnahmen im Sinne des § 9 der Kartellverordnung verleihen und sie somit der vorgesehenen vorbeugenden Zensur unterwerfen. Selten nehmen die Betroffenen die Schlechterstellung, auch wenn sie sachlich-objektiv im Sinne des Neuaufbaues der Wirtschaft liegt, ohne weiteres hin, sondern zwingen die Verbände durch einen Feststellungsantrag nach § 9b, das Verfahren beim Kartellgericht über die Zulässigkeit der Neuregelung durchzuführen. Da das Kartellgericht nach der angeführten Bestimmung weitgehend Billigkeitsrecht anzuwenden hat (Gefährdung von Gesamtwohl oder Gemeinschaft oder unbillige Einschränkung der wirtschaftlichen Bewegungsfreiheit des Betroffenen) kann vielfach den notwendig starren Regeln der Organisation nicht Rechnung getragen werden. Wirtschaftsgeschichtliche Entwicklungen, wie etwa die Vielseitigkeit des kleineren Landhandels, ungünstige Standortverhältnisse, ebenso aber auch soziale Gefahren für die Gefolgschaft müssen zugunsten der Betroffenen gewertet werden. Es gewinnt nach den vorliegenden Entscheidungen den Anschein, als ob die Verbände im allgemeinen der Rechtslage durch beweglichere Regelung ihrer Bedingungen für solche Grenzfälle ausreichend Rechnung zu tragen sich bemühen. Wesentlich einfacher liegen die Fälle, in denen die Nichtzulassung mit geschäftlicher Unzuverlässigkeit im Sinne von § 9, zu der auch Preisschleuderei rechnet, ausreichend begründet werden können. Wenn der Offenbarungseid — womöglich wiederholt geleistet werden mußte, wenn erhebliche Geschäftsschulden offenstehen, oder gar betrügerische Geschäftsvorfälle bereits von Zivilgerichten abgeurteilt sind, wird die Aufnahme oder das Verbleiben in dem Gewerbezweige nicht mehr beansprucht werden können, es sei denn, daß ausnahmsweise begründete Anzeichen für eine sofortige Besserung vorliegen. Auch hier lassen die Entscheidungen des Kartellgerichts erkennen, daß es keinen Maßstab anlegt, der notwendig die Schar der gescheiterten Existenzen ohne ganz durchschlagende Gründe vermehren muß. [2826]

# INDUSTRIELLER VERTRIEB

UNTER MITWIRKUNG DER FACHGRUPPE VERTRIEBSINGENIEURE BEIM VDI

## Technischer Vertrieb und Vertriebsorganisation

### Ein Beitrag zur organischen Vertriebsgestaltung

Der Ruf nach Zeitgemäßheit kennzeichnet die Schnelligkeit unserer Zeit. Doch sollte man eigentlich nicht von Schnelllebigkeit sprechen, sondern von einem veränderten Lebensrhythmus, wie er durch die Technik bestimmt ist. Müßig ist der Streit, der über die Frage nach dem Verhältnis von Mensch und Maschine entstanden ist. Genug, daß Natur und Technik nicht im Widerspruch zueinander stehen. Auch die Technik hat sich organisch aus dem Menschengeiste heraus entwickelt und sie ist, wie jede Erzeugung des menschlichen Geistes, lebendig. So selbstverständlich diese Tatsache erscheinen mag, so muß sie doch immer wieder betont werden, denn nur dann vermag man zur Technik die richtige Stellung zu nehmen, wenn man sie als im Kulturganzen organisch verwachsenes Gebilde sieht. Das ist keineswegs nur von theoretischer, sondern, wie wir sehen werden auch von praktischer Bedeutung.

Die Kluft zwischen Theorie und Praxis ist im allgemeinen durchaus nicht so groß, wie immer wieder behauptet wird. Und doch hat das Lächeln des sogenannten Praktikers über die Theorie oft ihre Berechtigung. Mit lebensfremden Begriffen kann man Wirklichkeitsansprüchen nicht genügen. Theorie und Praxis sind zwar nicht zu trennen, denn beide bedingen und befruchten einander. Gegenständig bedient man sich ihrer Erkenntnisse, doch sind ihre Verfahren verschieden. Eine Vermischung dieser Verfahren kann keinem Teile dienen, sondern nur schaden. Dafür ließen sich genügend Beispiele anführen. Denken wir hierbei nur an die Vergewaltigung des wissenschaftlichen Begriffes der Psychologie. Es ist Mode geworden, die Psychologie als das Allheilmittel für fast alle Zweige unseres Wirtschaftslebens anzupreisen. „Psychologische Menschengesele“, „psychologische Arbeitsschulung“, „Psychologie der Werbung“, „Psychologie des Verkaufs“, das sind so einige Schlagworte, die uns immer wieder begegnen, und unter denen Vorschriften angeboten werden, deren Befolgung die Gesundheit unserer Wirtschaft gewahren soll. Falsch wäre es aber, die Anwendung der Psychologie im Wirtschaftsleben abzulehnen. Und man könnte um so weniger dagegen einwenden, je mehr sich diese angewandte Psychologie bemühen wollte, bei aller Allgemeinverständlichkeit Wissenschaft zu bleiben. Statt dessen aber hat sie sich in hohem Maße von ihren Aufgaben und Verfahren entfernt und ist damit zu einer Pseudowissenschaft geworden, die des Beigeschmacks des Kurpfuschertums nicht ganz entbehrt. Es muß aber ausdrücklich betont werden, daß das erfolgreiche Bestreben ernsthafter Fachmänner, die Psychologie in den Dienst des Wirtschaftslebens zu stellen, von größter Bedeutung ist. Nur als Schlagwort sollte man die Bezeichnung Psychologie endlich einmal beiseitelassen.

### Die wesentliche Voraussetzung für den Erfolg des technischen Vertriebes

Umfangreich ist das Schrifttum über den Vertrieb und die Vertriebsorganisation. Es ist deshalb nicht beabsichtigt, schon oft Ausgesprochenes an dieser Stelle zu wiederholen. Das Gebiet ist überdies so umfangreich, daß es unmöglich wäre, alle einschlägigen Fragen auch nur andeutungsweise zu behandeln. Aber gerade wenn ein Gebiet unter allen erdenkbaren Gesichtspunkten und in allen Einzelteilen schon behandelt worden ist, wenn also das vorhandene Schrifttum für den, der sich dafür interessiert, kaum noch zu bewältigen ist, dürfte es nicht von Schaden sein, den Blick wieder einmal auf die allgemeinen Grundlagen zu richten. Man möge dabei berücksichtigen, daß eine solche grundsätzliche Betrachtungsweise noch nicht zur Erkenntnis eines unmittelbar praktisch anwendbaren Erfolgsrezeptes führen kann. Wohl aber dürfte sie die unerlässlichen Voraussetzungen für eine richtige Vertriebsorganisation aufzeigen.

Schon eingangs dieser Ausführungen wurde darauf hingewiesen, daß allein die Einsicht in das organische Gewachsensein der Technik die richtige Einstellung zu ihr ermöglicht. Das ist keineswegs nur von theoretischem, sondern auch von praktischem Wert. Denn erst, wenn man sich über das Beziehungsverhältnis von Mensch und Technik klar geworden ist, wird man auch das richtige Verhältnis zwischen Mensch und Maschine herstellen können. Auf dieser Notwendigkeit aber beruht in letzter Hinsicht der Erfolg des technischen Vertriebes überhaupt. Bei der Aufzeigung dieser inneren Beziehungen handelt es sich wirklich um die Behandlung einer psychologischen Frage, mit der sich jeder Vertriebsingenieur einmal beschäftigt haben sollte. Mag man auch ohne ihre Kenntnis oft genug auskommen können, sie unbeachtet zu lassen bedeutet, auf eine Fülle von Möglichkeiten erfolgreicher Kundenwerbung verzichten.

### Das „technische Verständnis“

Man spricht so viel von „technischem Verständnis“. Dieses technische Verständnis, wie es allgemein aufgefaßt wird, dürfte der Vertriebsingenieur wohl besitzen. Es bedeutet aber nicht nur einen natürlichen Sinn für konstruktive und mechanische Zusammenhänge, sondern sollte darüber hinaus auch Verständnis für organische Sinnverbundenheit bedeuten. Der beste Konstrukteur braucht gewöhnlich kein guter Verkäufer zu sein und wird es auch meist nicht sein. Liegt es wirklich nur daran, daß ihm das sogenannte „kaufmännische Talent“ abgeht? Sicher nicht, denn man hat die Erfahrung gemacht, daß auch der gewiegteste kaufmännische Vertreter oft hilflos einen technischen Apparat abzusetzen versuchte. Und dabei handelte es sich keineswegs um eine komplizierte Maschine, die eine genaue Kenntnis der technischen Konstruktion erfordert hätte. Es wäre ihm sicher ein Leichtes gewesen, demselben Betriebsführer für 500 RM Anzugstoff zu verkaufen, bei dem er eine nützliche technische Neuheit von vielleicht 400 RM nicht an den Mann zu bringen vermochte. Man könnte nun einwenden, daß dieser Betriebsführer sich nicht von der Wirtschaftlichkeit der Maschine hat überzeugen lassen. Dieser Einwand ist nur halb richtig: Vor der Überzeugung der wirtschaftlichen Nützlichkeit eines Gegenstandes der Technik muß in vielen Fällen noch etwas anderes liegen, nämlich das Gewinnen einer richtigen inneren Einstellung zu diesem Gegenstande.

Diese Einstellung könnte man als das Erfassen der inneren Lebendigkeit, der „Seele“ des technischen Apparates bezeichnen, das das erste Interesse auslöst. Dieses Beziehungsverhältnis, bei dem auch geschmackliche Umstände eine große Rolle spielen, muß der Vertriebsingenieur herstellen helfen. Das kann er aber nur, wenn er die allgemeinen psychologischen Wirkungen und Wirkungsmöglichkeiten etwa einer Maschine auf den Menschen kennt. Daß hierbei sowohl die Art der Maschine als auch die Denkweise des Käufers von Bedeutung sind, liegt auf der Hand. Allein aus dieser hier bloß angedeuteten Tatsache ergeben sich für die Werbung und für die Organisation des Vertriebes beachtliche Folgerungen. Man wird sich zunächst von der noch vielfach vertretenen Meinung frei machen müssen, daß für den Verkauf einer durchschnittlichen Maschine eine besondere technische Schulung des Vertreteringenieurs allein von entscheidender Bedeutung ist. Vielmehr kommt es darauf an, daß er selbst durch diese technische Schulung jene innere Wesensbeziehung und damit jene Liebe zu der Maschine gewinnt, wie man sie nur für ein Lebewesen empfinden kann. Dann erst vermag er warm zu überzeugen. Damit also ist auch ein wichtiger Hinweis für die „Vertreter-schulung“ gegeben.

### Notwendige Voraussetzung für die organische Vertriebsgestaltung

Die Vertriebsorganisation umfaßt drei Bezirke: den des Betriebes, den der Vertreter und den der Kunden. Ihr Zweck ist der Vertrieb bestimmter Waren. Die Ware als

Verkaufsgegenstand ist für die Gestaltung der Vertriebsorganisation von großer Bedeutung.

Es ist selbstverständlich, daß die Vertriebsorganisation ein organisches Ganzes sein muß, daß also die Beziehungen zwischen den drei genannten Bezirken: Betrieb, Vertreter und Kunde wirklich lebendig sind. Welche allgemeine Umstände sind hierbei zu berücksichtigen?

Zunächst kommt es darauf an, für welchen Verbraucherkreis der Verkaufsgegenstand bestimmt ist. Man muß ferner unterscheiden zwischen dem Massen-, dem Serien- und dem Einzelerzeugnis. Selbstverständlich spielt die Frage hierbei eine Rolle, inwieweit der Verkaufsgegenstand jahreszeitlich oder durch besondere Konjunktur bedingt ist.

Allgemeine Richtlinien für den besten Weg des Vertriebes lassen sich natürlich nicht aufstellen. Ob der Vertrieb bezirksweise vor sich geht oder nicht, ist jeweils verschieden. Auf solche Fragen einzugehen, wäre an dieser Stelle überflüssig, denn sie sind schon oft genug behandelt worden. Über alle durch den Verkaufsgegenstand bedingten vertriebsorganisatorischen Verschiedenheiten hinweg hat aber die Forderung nach organischer Vertriebsgestaltung allgemeingültige Berechtigung. So gesehen, ist auch der Außenvertreter ein Teil des Betriebes, selbst dann, wenn er arbeitsrechtlich nicht Angestellter seiner Firma ist. Wenn viele Unternehmungen grundsätzlich nur Vertreter für sich arbeiten lassen, die längere Zeit innerhalb des Betriebes gestanden haben, dann ist das aus der Erfahrungstatsache heraus geschehen, daß allein die genaue Kenntnis der Arbeitsweise und vielleicht auch des Herstellungsvorganges des Betriebes die restlose Vertrautheit mit dem Verkaufsgegenstand ermöglicht, die die Voraussetzung für den erfolgreichen Verkauf ist.

In den meisten Fällen aber wird sich dieses Verfahren nicht durchführen lassen. Man wird bei jedem Vertreter ein gewisses kaufmännisches und Verhandlungsgeschick voraussetzen müssen. In den seltensten Fällen werden aber gerade beim technischen Vertrieb diese Voraussetzungen genügen. Den Mangel der Erziehung im Betrieb wird man daher auszugleichen suchen, indem man die Vertreter in Schulungskursen von Zeit zu Zeit zusammenfaßt. Man muß sich jedoch darüber klar sein, daß das für viele Betriebe eine untragbare wirtschaftliche Belastung bedeutet. Viele Vertreter haben überhaupt nicht die Möglichkeit, das Unternehmen, für das sie arbeiten, öfter zu besuchen und in der Vertriebsabteilung unmittelbar das nötige Rüstzeug zu empfangen. Gerade in solchen Fällen muß ein Betrieb auf dauernden schriftlichen Verkehr mit seinen Vertretern den größten Wert legen. Vertreter und Betrieb, beide können und sollen voneinander lernen.

Wenn sich eine Ware an einen bestimmten Kundenkreis wendet, dessen wirtschaftliche, kulturelle und soziale Struktur bekannt ist, dann liegen die Dinge verhältnismäßig einfach. Schwieriger ist es schon, wenn von dem Vertreter die Fähigkeit der Umstellung auf Abnehmerkreise gefordert wird, die in verschiedenen Berufs- und Wirtschaftsschichten leben. Der Verkauf soll ja bereits in der Vertriebsabteilung des Betriebes beginnen. Hier schon muß wirklich mit psychologischem Fingerspitzengefühl gearbeitet werden. Die schönsten Ergebnisse sogenannter marktanalytischer Berechnungen können durch gute oder schlechte Werbung vollkommen wertlos werden. Es ist nicht anzunehmen, daß ohne Kenntnis der Geschmacksrichtungen und Auffassungsgabe bestimmter Bevölkerungsschichten wirksame Werbematerialien abgefaßt werden können. Auch der wirtschaftliche Einsatz von technischem Werbematerial und Vertretern ist von der Kenntnis solcher psychologischen Voraussetzungen in hohem Maße abhängig. Man spricht so viel von Rationalisierung, und es soll hier nicht einer Rationalisierung das Wort geredet werden, die rücksichtslose Sparsamkeit um jeden Preis bedeutet, wohl aber kommt es darauf an, daß vergeblich angewandte Mittel zweckmäßig geleitet werden.

Wenn in vielen Unternehmungen der Unkostensatz der Vertriebsorganisation in keinem Verhältnis zu dem Verkaufserfolg steht, dann wird man nicht umhin können, mehr als bisher die Vertriebsorganisation lebendiger wer-

den zu lassen. Wohl mancher Vertreter, der seine Bezüge, wie es so schön heißt, nicht „ins Verdienen“ bringt, könnte fruchtbarere Arbeit leisten, wenn ihm der Vertriebsingenieur, der die Fäden der Organisation im Betrieb in der Hand hält, wirksamere Hilfe leisten würde. Die überaus schlechte Lage des Arbeitsmarktes in den Nachkriegsjahren brachte es mit sich, daß man den Vertreterstab wechseln konnte, so oft man wollte. Von Vertriebsorganisation konnte kaum noch die Rede sein, wenn man die wirtschaftliche Bedrängnis des Vertreters für den besten Ansporn zum Verkauf betrachtete und im übrigen darauf verzichtete, in ihm das Gefühl seiner Verbundenheit mit dem Unternehmen zu wecken. Das mag heute größtenteils anders geworden sein, geblieben ist aber die soziale Minderbewertung des Vertreters und auch eines großen Teils der Vertreteringenieure.

Man hat auch in bezug auf die Kundenwerbung von Amerika lernen wollen, eine große Menge des Management-Schrifttums ist hierfür ins Deutsche übersetzt worden. Es soll nicht geleugnet werden, daß wir auch in dieser Beziehung vieles von den Amerikanern lernen können, doch dürfen wir dies nur mit Vorbehalt und in der Erkenntnis tun, daß die Mentalität des Deutschen eben doch eine völlig andere ist als die des Amerikaners.

Es gehört schon eine große Kunst dazu, die zahlenmäßig nicht meßbaren Kräfte innerhalb einer Organisation so zu verteilen, daß sie als Ganzes gleichmäßig in Anspruch genommen ist. Es ist kein Zweifel, daß dort, wo der Vertrieb durch eine Vertreterorganisation erfolgt, die Kräfteverlagerung zu einseitig außerbetrieblich ist. Mag man das eigene Wagnis des Vertreters in vielen Fällen auch für unvermeidbar halten, so entbindet es doch schon aus sozialen Gründen nicht von der Verpflichtung, mehr als es im allgemeinen der Fall ist, vom Betriebe her vorbereitende und ergänzende Vertriebsarbeit zu leisten. Es hängt mit der Schnelligkeit der technischen Entwicklung unseres Jahrhunderts zusammen, daß die Organisation des technischen Vertriebes noch verhältnismäßig neu ist und sie nicht über die Erfahrungen verfügt, die andere Vertriebsorganisationen haben. Gerade deswegen ist es von großer Wichtigkeit, die psychologischen Voraussetzungen für eine erfolgreiche Vertriebsgestaltung in der Technik zu ergründen, um auf diese Weise eine Vertriebsorganisation zu schaffen, deren Arbeit sich gleichsam nach organischen Lebensgesetzen vollzieht.

Dr. Willibald Ziebis [2837]

<b>Inhalt</b>	Seite
<b>Aufsatzteil:</b>	
Die wirtschaftliche und politische Bedeutung des Tanaseses. Von Prof. Dr. R. Hennig . . . . .	193
Englands Volkseinkommen im Jahre 1935 . . . . .	196
Die Investitionen der deutschen Industrie und ihre Beziehungen zum Kapitalmarkt. Von Dipl.-Kfm. Paul Bleiss . . . . .	197
Abschreibung und Jahresergebnis. Von Wirtschaftsprüfer Dr. P. Goetze . . . . .	201
<b>Archiv für Wirtschaftsprüfung:</b>	
Die Entwicklung der Kosten, Preise und des Außenhandels der deutschen Lederindustrie. Von Dipl.-Kfm. Helmut Norden . . . . .	207
<b>Wirtschaftsberichte:</b>	
Die deutsche Wirtschaft im Juni 1936. Von Dr.-Ing. Otto Bredt . . . . .	209
Wirtschaftskennzahlen . . . . .	212
Außenhandel . . . . .	212
Landwirtschaft . . . . .	214
Verkehr . . . . .	214
Schiffbau . . . . .	215
Eisenindustrie . . . . .	216
Metallwirtschaft . . . . .	217
Industrie der Steine und Erden . . . . .	217
Textilindustrie . . . . .	217
<b>Schrifttum:</b>	
Wirtschaftswissenschaft und -politik . . . . .	218
Betriebswirtschaft . . . . .	218
Organisation . . . . .	219
Vertrieb . . . . .	219
Technik und Recht . . . . .	220
Ans ändern Zeitschriften . . . . .	220
Eingegangene Bücher . . . . .	221
Kartellwesen. Von Dr. S. Tschierschky . . . . .	221
<b>Industrieller Vertrieb:</b>	
Technischer Vertrieb und Vertriebsorganisation. Von Dr. Ziebis . . . . .	223