

Unfallverhütung auf neuen Wegen

Von Reg.-Rat a. D. Dipl.-Ing. WILHELM KRAFT,
Berlin-Pankow¹⁾

Die Berufsgenossenschaften als Träger der Reichs-unfallversicherung verteilen die von ihnen gemachten Aufwendungen, unter denen die Kosten der Heilbehandlung und der Rentenleistung natürlich weit voranstehen, in der Regel im sogenannten Umlageverfahren. Es liegt nun der Gedanke nahe, den Beitrag des einzelnen Betriebes so zu bemessen, daß er in seiner Höhe auch den Erfolg der Bemühungen des Betriebes, Unfälle zu verhüten, erkennen läßt, daß also der gut arbeitende Betrieb einen im Verhältnis niedrigeren Beitrag zu leisten hat als der minder gute. Man könnte sich von einer solchen Maßnahme eine Förderung der Unfallverhütung versprechen.

Beziehungen zwischen Berufsgenossenschaftsbeitrag und Unfall

Bekanntlich geht die berufsgenossenschaftliche Beitragsdeckung von dem Gedanken der Gemeinschaftshaftung aus. Dieser wirkt sich beitragsmäßig dahin aus, daß alle Betriebe gleicher Art, also des gleichen Gewerbezweiges, in die gleiche Gefahrklasse eingeordnet werden. Der Begriff der Gefahrklasse ist versicherungstechnisch zu verstehen, und zwar stellt diese das Mittel der Aufwendungen für Unfälle des ganzen Gewerbezweiges dar, das innerhalb eines bestimmten Zeitabschnittes auf je 1000 RM Lohn entfällt. Der zu zahlende Beitrag ist dann das Produkt aus Lohnsumme \times Gefahrklasse \times Beitragsfuß. Der letztere als Beitrag der Grundgefahrklasse (Gefahrklasse 1) ist eine Schlüsselzahl, die als Quotient aus der Umlage und der Summe der Produkte von Lohnsumme und Gefahrklasse für die Gesamtheit der zur Berufsgenossenschaft gehörigen Betriebe jedes Jahr neu errechnet wird.

Auf diese Weise wirft man den hochbelasteten Betrieb mit dem niedrig belasteten des gleichen Gewerbezweiges bzw. der gleichen Gefahrklasse in denselben Topf. Es liegt also in der Art dieser Beitragsdeckung, so erwünscht es wäre, vom zielbewußten Gemeinschaftsgeist die entsprechende Einsatzbereitschaft zu erwarten, kein Anreiz zur vertieften Leistung auf dem Gebiet der Unfallverhütung. Andererseits ist aber die gemeinschaftliche Haftung auf beitragsmäßig gleicher Grundlage sachlich dadurch gerechtfertigt, daß die den einzelnen Betrieb belastenden eigenen Unfälle der Höhe ihrer Aufwendungen nach im Einzelfall mehr oder weniger zufallbedingt sind. Dabei spricht Verdiensthöhe, Heilverlauf, Familienstand u. a. recht maßgeblich mit. Es muß weiter berücksichtigt werden, daß jeder Betrieb bei der Entwicklung der auf ihm ruhenden Entschädigungslast gewissen zeitlichen Einflüssen unterliegt,

¹⁾ Nach einem auf der letzten Jahrestagung des Vereines deutscher Revisions-Ingenieure gehaltenen Vortrag über „Die Prämie als Anreiz zur Unfallverhütung“.

die je nach der Dauer seines Bestehens mehr oder weniger fühlbar werden. Sie stehen in engem Zusammenhang mit Art und Zustand seiner Betriebseinrichtungen, also mit dem technischen Fortschritt. Man kann daraus entnehmen, daß ein über dem Durchschnitt liegender Betrieb mit hoher Eigenbelastung, die vielleicht auf zeitlich weit zurückliegende Unfälle zurückzuführen ist, deshalb noch nicht als schlecht anzusprechen ist, und umgekehrt. Jedenfalls hat der Gedanke der gleichmäßigen Gemeinschaftshaftung seinen guten Grund, und man sollte ihn nicht ohne zwingende Veranlassung gefährden oder verwässern. Daß es hierbei Ausnahmen geben muß, ist klar. Und diese Möglichkeit findet im § 712 der Reichsversicherungsordnung ihre Rechtsgrundlage. Hiernach werden nämlich die Berufsgenossenschaften ermächtigt, Unternehmern unter Berücksichtigung der Unfälle, die in ihren Betrieben vorgekommen sind, Beitragszuschläge aufzuerlegen oder Beitragsnachlässe zu gewähren.

Beitragsfestsetzung mit Berücksichtigung der eigenen Entschädigungslast des einzelnen Betriebes

Von den hier gegebenen Möglichkeiten haben die Berufsgenossenschaften mehrfach Gebrauch gemacht. Man hat dabei zwei grundsätzlich verschiedene Wege verfolgt. Der eine, mit dem bereits vor einer längeren Reihe von Jahren die Berufsgenossenschaft der Chemischen Industrie vorangegangen ist, geht von der eigenen Entschädigungslast des Betriebes aus, die in Vergleich gesetzt wird mit der Durchschnittsbelastung seines Gewerbezweiges. Je nach dem anteiligen Ausmaß dieser Abweichung wird der Beitragszuschlag oder -abschlag festgelegt. Hier entscheidet also lediglich der zeitliche Wandel der gesamten Entschädigungslast über das Maß der Beitragsänderung. Der einzelne Unfall hat, soweit er überhaupt Entschädigungslasten bedingt, was keineswegs die Regel ist (man denke an tödliche Unfälle Jugendlicher), je nach der Höhe der Eigenbelastung nur verhältnismäßig begrenzte Einflußmöglichkeiten auf die Beitragshöhe.

Man hat als Ziel des vorstehend gekennzeichneten Verfahrens verschiedentlich den „gerechten Beitrag“ genannt. Damit würde es sich natürlich vorzugsweise als ein in Richtung der Sonderverhältnisse des einzelnen Betriebes verfeinertes Beitragsverfahren kennzeichnen, das mit einer planmäßigen Förderung der Unfallverhütung nur schwer in Einklang gebracht werden kann. Es steht zu befürchten, daß Ziel und Wirkung eines solchen Verfahrens leicht miteinander verwechselt werden. Zu einer solchen Befürchtung liegt berechtigte Veranlassung vor, da erfahrungsgemäß der Betriebsmann als verantwortlicher Träger der Unfallverhütung gewöhnlich weder gewillt noch in der Lage ist, sich um die Höhe des berufsgenossenschaftlichen Beitrages und seine Änderungen eingehender zu kümmern, viel weniger die Grundlagen für diese Änderungen zu erkennen und entsprechend auszuwerten.

Beitragsverfahren mit „Vorbelastung“

Einen andern hinsichtlich der Förderung der Unfallverhütung mehr Erfolg versprechenden Weg verfolgen Verfahren, die den einzelnen Unfall zum Ausgangspunkt von Beitragsänderungen machen. Sie laufen unter der Bezeichnung „Vorbelastungsverfahren“, weil die beteiligten Betriebe für die einzelnen Unfälle mit einem festen Betrag belastet werden. Diese Beträge fließen in eine Sammelkasse, deren Aufkommen von der Summe des rechnungsmäßigen Beitrages der beteiligten Betriebe abgesetzt wird, also ihren Sollbeitrag entsprechend kürzt. Sind z. B. bei einem rechnungsmäßigen Beitragsanteil der beteiligten Betriebe von zusammen 500 000 RM durch die Vorbelastung 100 000 RM eingekommen, so kürzt sich jeder Beitrag um 20 %. Der tatsächliche Beitrag jedes Betriebes ist die Summe seines gekürzten Beitrages zuzüglich seiner Vorbelastungen. Es tritt also ein Beitragsvorteil für den Betrieb ein, der verhältnismäßig wenige oder minder schwere Unfälle im Rechnungsjahr zu verzeichnen hatte. Man nimmt bei diesem erstmalig von der Berufsgenossenschaft der Lederindustrie aufgebauten Verfahren, das mehrfach Nachahmung gefunden hat, grundsätzlich Abstand von einer Berücksichtigung der Eigenbelastung. Es kann also auch ein sogenannter Zuschußbetrieb, der seine eigenen Kosten nicht voll deckt, wenn er im Beitragsjahr gut gearbeitet hat, Beitragsvergünstigungen erringen. Allerdings wird der an sich richtige Grundgedanke in seiner Wirkung dadurch stark eingeschränkt, daß das Verfahren lediglich auf entschädigungspflichtige Unfälle Anwendung findet, und außerdem das Maß der möglichen Beitragsänderung auf einen bestimmten Höchstsatz beschränkt ist.

Wesentlich weiter als das vorerwähnte Verfahren geht nach Ziel und Aufbau das seit einigen Jahren bei der Berufsgenossenschaft der Feinmechanik und Elektrotechnik zur Einführung gebrachte Vorbelastungsverfahren. Es unterscheidet sich von den vorerwähnten Verfahren dadurch, daß es alle Unfälle in das Verfahren einbezieht. Ferner werden die Belastungen mit Berücksichtigung der Unfallschwere nach oben gestaffelt. Eine solche Staffelnung war mit Rücksicht auf die Verschiedenartigkeit der einzelnen Gewerbebezüge unvermeidlich. Auch wurde, wie es bei dem vorerwähnten Vorbelastungsverfahren der Fall ist, keine Begrenzung des Kreises der beteiligten Betriebe nach Maßgabe einer Mindestzahl von Versicherten vorgenommen. Man ging vielmehr von der Beitragshöhe des Betriebes als Maß für das Unfallrisiko aus. Auf diese Weise treten auch Betriebe kleiner Versicherungszahl, aber hoher Gefahrklasse in das Verfahren ein, denn es erscheint unumgänglich, gerade die beitragsmäßig hoch belasteten Betriebe, d. h. Betriebe mit hohem Unfallrisiko, möglichst weitgehend zu erfassen. Von einer Begrenzung des Ausmaßes von Beitragsabschlägen wurde grundsätzlich abgesehen, um die vom Beitrag erwartete Wirkung nicht unnötig abzuschwächen. Es wurde lediglich durch Festlegung einer Beitragsbegrenzung nach oben in Höhe von 20 % über dem Normalbeitrag eine Härtegrenze festgelegt.

Man ist bei diesem Verfahren bewußt von der Erkenntnis ausgegangen, daß es vom Standpunkt der Unfallverhütung aus keinen Unterschied zwischen leichten und schweren Unfällen gibt. Eine richtig eingestellte Betriebsleitung muß sich notgedrungen um alle Unfälle kümmern. Sie muß auch ihre Maßnahmen nach Maßgabe der vorliegenden Unfälle treffen, ohne Rücksicht auf die eintretenden Unfallfolgen.

Ein unachtsam weggelegter Hammer, der herunterfällt, kann einmal einen tödlichen Unfall, im andern Fall eine einfache Schürfwunde nach sich ziehen. In beiden Fällen ist die Ursache und die durch sie ausgelöste Schutzmaßnahme die gleiche.

Von ausschlaggebender Bedeutung ist, daß der Kreis der für die Unfallverhütung Verantwortlichen von der durch einen Unfall entstandenen Kostenbelastung Kenntnis erhält, und zwar möglichst beschleunigt. Nur dann ist mit durchgreifenden Abwehrmaßnahmen zu rechnen. Dies wird dadurch erreicht, daß der nach jedem Unfall dem Betrieb zugehenden Kostenbelastung ein farbiger Durchschlag zur Weitergabe an die in Frage kommende betriebsverantwortliche Stelle beigegeben wird.

Beitragsmäßig hat das Verfahren den Vorteil, daß der Betrieb nicht nur über die bei jedem einzelnen Unfall eintretende Belastung beschleunigt unterrichtet wird, sondern auch in der Jahresabrechnung, in der Zahl und Art der Belastungsfälle aufgeführt sind, die Beitragswirkung klar erkennen kann. Von wesentlicher Bedeutung ist dabei, daß jeder Betriebsicherheitliche Beitragsvorteile stets neu verdienen muß, also dauernd unter dem Ansporn des Verfahrens steht.

Wichtiger als die Beitragsauswirkungen sind natürlich die unmittelbaren Auswirkungen des Verfahrens auf die Unfallverhütung. Sie machen sich nach drei verschiedenen Seiten deutlich bemerkbar.

1. Es wird der Wille zur Förderung des technischen Schutzes im Betriebe kräftig angeregt, und es werden dabei oft genug Maßnahmen getroffen, die über den Rahmen der in den Unfallverhütungsvorschriften niedergelegten Forderungen erheblich hinausgehen.
2. Das gleiche gilt hinsichtlich der Maßnahmen zur erzieherischen Beeinflussung der Gefolgschaftsmitglieder zu unfallsicherem Verhalten. Man begnügt sich nicht mit der Erteilung von Betriebsanweisungen und Arbeitsvorschriften, die oft genug nur auf dem Papier stehen bleiben, sondern man sorgt auch für ihre ordnungsmäßige Durchführung.
3. Besonders kennzeichnend ist die Wirkung nach der betriebsorganisatorischen Seite hin. Man sucht nämlich in planmäßiger Zusammenfassung der unter 1 und 2 gegebenen Möglichkeiten den Unfallschutz im Betriebe zu einem Höchstmaß an Wirkung zu steigern. Bemerkens-

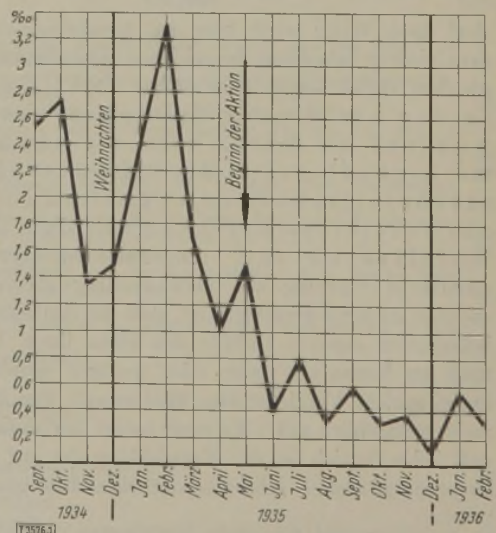


Bild 1. Duralverletzungen in der Flugzeugindustrie

wert ist, daß man dabei zumeist nicht nur an den besonders hervorstechenden Einzelfall anknüpft, sondern auch an die Bekämpfung der kleinen Massenfälle (z. B. Riß- und Schnittverletzungen, Augenschädigungen u. dgl.) herangeht. Diesen an sich schwer vermeidbaren Fällen wird durch die Sicherstellung einer rechtzeitig durchgeführten Behandlung die Möglichkeit eines unerwünschten Heilverlaufes genommen. Recht kennzeichnende Beispiele hierzu haben sowohl die Flugzeugindustrie mit dem Verlauf der sogenannten Duralverletzungen (Bild 1) wie auch die Glühlampenindustrie geliefert. Wenn es gelang, die hier üppig sprudelnden Unfallquellen wirksam zu verstopfen, so war dies weniger der Entwicklung der richtigen Heilbehandlungsweise als vor allem einer mit allen neuzeitlichen Werbemitteln arbeitenden Aufklärungsaktion zu danken, die möglichst jeden, auch den scheinbar leichtesten Fall der rechtzeitigen Behandlung zuzuführen suchte.

Gegebene Anwendungsmöglichkeiten und ihre Grenzen

Die Anwendungsmöglichkeiten solcher beitragsmäßig wirkenden Verfahren zur Förderung der Unfallverhütung sind begreiflicherweise beschränkt. Recht maßgeblich spricht dabei die Struktur der zur Berufsgenossenschaft gehörigen Betriebe mit. Je einheitlicher diese nach Art der beteiligten Betriebe ist, um so leichter werden sich Maßnahmen der gekennzeichneten Art durchführen lassen. Natürlich kann die Einführung eines solchen Verfahrens nur da in Frage kommen, wo man nach Maßgabe des Vorkommens von Unfällen nach Zahl und Schwere mit entsprechenden Wirkungsmöglichkeiten rechnen kann. Es wird also eine gewisse untere Grenze für den Kreis der beteiligten Betriebe geben. Sonst kann der Fall eintreten, daß man Betriebe in das Verfahren einbezieht, ohne daß diese zu den Zielen des Verfahrens Nennenswertes beizutragen vermögen, also ledig-

lich zu beitragsmäßigen Nutznießern des Verfahrens werden. Weiter wird man auch den Anteil der beteiligten Betriebe an der Umlage berücksichtigen müssen. Je größer der Umlageanteil der einzubeziehenden Betriebe ist, um so größer ist natürlich die zu erwartende Wirkung. Bei der Berufsgenossenschaft der Feinmechanik und Elektrotechnik decken die am Verfahren beteiligten Betriebe, die etwa 75 % der gesamten Versicherten umfassen, über 80 % der Umlage. Wenn es hier gelang, die Entschädigungslast je 1000 Versicherte und damit auch den Beitrag fühlbar zu senken (er ging von 1934 bis 1937 um 14 % zurück), so darf man einen wesentlichen Anteil an dieser Entwicklung dem neu eingeführten Verfahren zusprechen.

Man wird sich darüber klar sein müssen, daß auf den gekennzeichneten Wegen nur von Fall zu Fall und auch nur unter Aufwendung vieler Kleinarbeit des technischen Aufsichtsdienstes Erfolge zu erzielen sind. Der Aufbau eines solchen Verfahrens gewährleistet solche Erfolge noch keineswegs. Hinzukommen muß der in die Betriebe hineinzutragende zielbewußte Wille, es richtig durchzusetzen. Das Ziel solcher Verfahren wird weniger in einer Senkung der Beiträge an sich zutage treten als in der durch Vertiefung der selbstverantwortlichen Unfallverhütung erzielbaren Verminderung der Zahl entschädigungs- bzw. kostenpflichtiger Unfälle, auch wenn dabei vielleicht erhöhte Aufwendungen für die Unfallverhütung mit in Kauf genommen werden müssen. Jedenfalls liegen solche Bestrebungen durchaus im Rahmen unserer heutigen wirtschaftlichen und sozialen Erkenntnisse, die uns zwingen, mit der menschlichen Arbeitskraft als unserm edelsten Volksgut sorgsam und pfleglich umzugehen. [3576]

Der sächsische Wirtschaftsraum

Von Dipl.-Ing. M. PHILIPP VDI, Berlin

Die Ausstellungen des Jahres 1938 „Sachsen am Werk“ in Dresden und „750 Jahre deutscher Erzbergbau“ in Freiberg in Sachsen gaben Veranlassung zur Zusammenstellung der folgenden Angaben über die Bedeutung des sächsischen Wirtschaftsraumes im Großdeutschen Reich.

Sachsen umfaßt rd. 7,9 % (5,2 Mill. Einwohner) der Bevölkerung des Altreiches¹⁾ bei 1,823 192 Beschäftigten. Diese Bevölkerung muß auf 3,2 % der Altreichsfläche leben. Darin ist der Aufbau der Wirtschaft: Landwirtschaft und Industrie-wirtschaft einschließlich Handel und Gewerbe bedingt.

Landwirtschaft und Forstwirtschaft

Die landwirtschaftliche und forstwirtschaftliche Nutzungsfläche beträgt 13 000 km² oder 65 % der Fläche des Sachsen-gaues. Acht Bauern müssen 100 Menschen ernähren. Im Sinne des zweiten Vierjahresplanes ist die sächsische Landwirtschaft auf Höchstleistung eingestellt, um den Anteil fremder landwirtschaftlicher Erzeugnisse auf ein Mindestmaß herabzudrücken. Die landwirtschaftliche Erzeugung deckt den Eigenbedarf für: Kartoffeln über 100 %, Weizen 96 %, Roggen 73 %, Fleisch 84 %, Milch über 100 %. Die Hektar-erzeugung liegt über dem Reichsdurchschnitt.

Sachsen besitzt ein Viertel der Gesamtwaldfläche des Reiches und entspricht damit etwa dem Reichsdurchschnitt. Der Holz-

Zahlentafel 1. Besitzverteilung der Waldfläche

	ha	%
Staatswald	180 000	47
Gemeinde-, Körperschafts- und Stiftungs-wald	47 500	13
Privatwald	169 500	40

einschlag betrug im Forstjahre 1937 einschließlich des Mehreinschlages mit Rinde im Sinne des Vierjahresplanes rd. 1,9 Mill. fm.

Durch die Forstwirtschaft bedingt ist die hohe Entwicklung der sächsischen Holzindustrie vom Bauholz bis zur Möbel-, Papier-, Pappe- und Spielwarenherstellung sowie die anwachsende Erzeugung von Zellwolle, bei deren Verarbeitung die hohe Entwicklung der sächsischen Textilindustrie überhaupt von ausschlaggebender Bedeutung ist.

Textilindustrie

In der Textilindustrie sind sämtliche Zweige von der Herstellung über die Veredelung bis zum Handel (Leipziger Messe) vertreten. 33 % sämtlicher in der Textilindustrie Beschäftigter fallen nach Sachsen, das 51,6 % der gewerblichen Niederlassungen der Textilindustrie des Altreiches aufzuweisen hat. Sächsische Textilwaren sind überall in Deutschland anzutreffen, und die Textilien haben großen Einfluß auf die Gestaltung des Lebensstandes des deutschen Menschen. Grundlegend dabei ist, daß den Gau Sachsen eine große Wendigkeit, sich den oft sehr verschiedenen Geschmacksrichtungen anzupassen, und die Fähigkeit kennzeichnet, schöpferisch lebendig zu gestalten. Deshalb hat die sächsische Textilindustrie auch einen entscheidenden Anteil an der deutschen Ausfuhr und begründet mit den Ruf deutscher Gütearbeit im Ausland.

1) Altreich im Gegensatz zu Großdeutschland.

Maschinenindustrie

Führend ist deshalb auch der Gau Sachsen in der Herstellung der Textilmaschinen, ebenso wie der Anteil am Gesamtumsatz der Fachgruppen des Altreiches von Papierverarbeitungs- und Druckereimaschinen sowie Holzbearbeitungs- und Werkzeugmaschinen und Näh- und Büromaschinen sehr beachtlich ist. (Zahlentafel 2.)

Zahlentafel 2

Sachsens Anteil am deutschen Maschinenumsatz 1937

Fachgruppe	Anteil am Gesamtmaschinenumsatz Sachsens	Anteil Sachsens am Gesamtumsatz der Fachgruppen
	in %	
Werkzeugmaschinen	22,2	25,4
Textilmaschinen	19,7	58,9
Büromaschinen	9,4	34,8
Landmaschinen	5,5	8,3
Papierverarbeitungs-maschinen	4,3	64,1
Triebwerk und Wälzlager	4,3	9,2
Maschinen für die Nahrungs- und Genußmittelindustrie	4,1	16,7
Druckluftindus-triegeräte	3,7	8,9
Druckereimaschinen	3,6	43,6
Armaturen	3,6	12,1
Hebezeuge, Fördermittel, Aufzüge	3,0	10,8
Maschinen- und Präzisionswerkzeuge	2,6	10,2
Apparate	2,4	8,2
Nähmaschinen	2,3	15,2
Holzbearbeitungs-maschinen	2,1	25,6
Sonstige	7,1	—
Maschinenbau insgesamt	100,0	16,2

Kraftwagenindustrie

Eingeschaltet sei hier die Frage der Motorisierung Sachsens. Allein von den Erzeugnissen der Auto-Union, Sitz Chemnitz, wurden in Deutschland im Jahre 1937 zugelassen: 54 765 Stück, das sind 25,3 % der Zulassungen im Altreich überhaupt. Im gleichen Jahre gingen 11 866 Wagen und 11 367 Krafträder der Auto-Union ins Ausland.

Wie belegend die Kraftfahrzeugindustrie auf die andern Gewerbe- und Industriezweige und damit auf die Wirtschaft überhaupt einwirkt, zeigt Zahlentafel 3.

Zahlentafel 3. Anteil an Rohstoffen und Halberzeugnissen für einen Personen- und einen Lastwagen

	Personenwagen	Lastwagen
	in %	
Rohstoffe		
Gießereindustrie	12,7	17,7
Gesenkschmiede	15,1	26,3
Walzwerk und Zieherei	4,7	4,5
Holzindustrie	2,8	2,7
Lederindustrie	6,8	0,1
Halberzeugnisse		
Kleisenindustrie	1,4	0,6
Armaturen	10,7	7,0
Federn	1,3	4,4
Räder	3,4	—
Bereifung	9,9	12,4
Kugellager	4,6	7,7
Textilindustrie	4,2	1,5
Werkzeuge	1,7	1,6
Chemische Industrie	1,7	1,1
Zubehör	19,0	12,4

Rohstoffgrundlage

Zahlreiche mineralische Rohstoffe sind dem Gau Sachsen von Natur aus gegeben und haben zum Aufbau bestimmter Industrien geführt.

Steine und Erden

Die gekreuzten Schwerter als Firmenzeichen der Staatlichen Porzellanmanufaktur Meißen haben Weltruf. Der Ausbau der sächsischen keramischen Industrie, die sich von den Baustoffen wie Ziegel und Klinkern über die Ge-

brauchskeramiken für den Haushalt wie Töpferware und Steingut bis zu den technischen keramischen Erzeugnissen wie Steinzeug, Elektroporzellan u. a. m. erstreckt, war nur möglich auf Grund der Vorkommen an Ton, Kaolin, Sand und Feldspat. Diese bilden auch die Grundlage der sächsischen Glasindustrie.

Die sächsischen geologischen Verhältnisse der Steine und Erden werden zum ersten Male in Deutschland seit 1933 im Auftrage der sächsischen Obersten Landesbehörde in der staatlichen Lagerstättenforschungsstelle zu Freiberg erforscht. Sachsen ist reich gesegnet mit Naturgesteinen, die für das Bauwesen, insbesondere den Straßenbau wichtig sind. Von den im Altreich verschliffenen Werksteinen werden heute mehr als 50 % in sächsischen Betrieben verarbeitet. Die Hartsteine wie Granit, Quarzporphyr usw. liefern ein erstklassiges Pflaster-, Schotter- und Splittgut. Die Industrie der Steine und Erden beschäftigte 49 979 Menschen am 1. August 1936 gegen 25 545 am 1. August 1932.

Kohlenbergbau

Der Steinkohlenbergbau im Oelsnitz-Zwickauer Revier, dem „erzgebirgischen Becken“ ist gut aufgeschlossen. Wirtschaftlich notwendig ist es, den schwierigen Abbau in Zukunft auf zwei Schachtanlagen zu vereinigen und die andern Schachtanlagen eingehen zu lassen. Nur so lassen sich wirtschaftliche Höchstleistungen erzielen, wenn auch vielen Volksgenossen diese Maßnahmen heute noch nicht einleuchten wollen. Das „Döhlener Becken“ bei Dresden wird durch eine Schachtanlage erschlossen. Außerdem sind Steinkohlenvorkommen im Erzgebirge, z. B. bei Rehfeld, bekannt.

Durch die Zusammenlegung der Gewinnung konnte die Förderung von 3,1 Mill. t 1932 auf 3,7 Mill. t 1937, also um 19 % gesteigert werden; die Belegschaft beträgt 16 043 Köpfe.

Die Gewerkschaft Gottesseggen gewinnt neuerdings die bisher als Versatz verloren gegebenen Schlammkohlen zurück (Wert rd. 1 Mill. RM jährlich).

Die Steinkohlenveredelung durch Verkoken, betrieben im Zwickauer Revier, lieferte zuletzt ein Koksabbringen von 306 100 t gegen 225 000 t 1932. Außerdem werden zwei Versuchsschmelzanlagen im Gaswerk Heidenau, Dresden, und bei der Gewerkschaft Gottesseggen, Oelsnitz, für nichtkoks-fähige, teerhaltige Kohlen betrieben. Die Benzolverzeugung der sächsischen Kokereien und Gaswerke betrug 5300 t 1937 gegen 3416 t 1932.

Mit Braunkohle ist der Sachsengau reich gesegnet. So konnten die Landesenergieversorgung und die chemische Großindustrie auf der Grundlage Braunkohle aufbauen.

**Zahlentafel 4
Braunkohlenförderung im Reich und in Sachsen**

	1932	1937	Steigerung in %
	Mill. t		
Altreich	123,0	185	+ 50
davon Sachsengau	10,5	17	+ 65

**Zahlentafel 5
Braunkohlen-Briketterzeugung im Reich und in Sachsen**

	1932	1937	Steigerung in %
	Mill. t		
Altreich	29,815	41,897	+ 40
davon Sachsengau	2,760	5,342	+ 93

Wichtig ist dabei, daß die sächsischen Braunkohlen im Teergehalt alle noch vorhandenen deutschen Vorräte übertreffen. Die Braunkohle ist sächsisches Staatseigentum, kann also voll zur Erfüllung des Vierjahresplanes eingesetzt werden.

Die Zukunft der sächsischen Braunkohlenindustrie ist in dem Ausbau der Großschmelereien begründet. Der Braunkohlenteer ist das Ausgangserzeugnis für synthetische Treibstoffe und Schmieröle. Paraffin dient zum Herstellen der Fettsäure, aus der wiederum technische Fette und neuerdings sogar Fette für die Ernährung gewonnen werden können. Daneben werden Asphalt, Elektrodenkoks und Kerzen hergestellt, außerdem fallen Schwefel, Phenol und Ammoniak an. Die Zahl der sächsischen Schmelereien hat sich von 1932 bis 1937 verdreifacht, die Teererzeugung im gleichen Zeitraum

verfünffacht. Letzte soll gegen 1932 verzehnfacht werden durch Neuanlagen. Die Braunkohlenteererzeugung beträgt 60 bis 70 % der des Altreiches. Außerdem ist die erste Ferngasanlage für normgerechtes Stadtgas nach einem Sauerstoff-Hochdruckgasverfahren in Deutschland im Gau Sachsen in Betrieb genommen worden. Dieses Gasverfahren ist wichtig für die Herstellung von Synthesegas für die Treibstoffherzeugung nach *Fischer-Tropsch*.

Die Belegschaft wird von 7000 Mann 1932 (9500 Mann 1937) nach dem Ausbau mehr als verdoppelt werden.

Erzbergbau und Hüttenwesen

Sachsen hat den Erzbergbau und die Hüttenindustrie seit altersher pfleglich betrieben und die geologischen Verhältnisse seines Bereiches wissenschaftlich erforscht. Seit 1933 konnte die geleistete technisch-wissenschaftliche Vorarbeit in die Tat umgesetzt werden, weil endlich auf andern volkswirtschaftlichen, den wirklichen deutschen Verhältnissen entsprechenden Grundlagen mit Reichshilfe aufgebaut werden konnte.

Die obererzgebirgischen Silber-Kobalt-Nickel-Wismuterzgänge werden wieder nutzbar gemacht (Schneeberg und Johanngeorgenstadt), ebenso die Zinn- und Wolframerzlagertstätten (Altenberg und Zinnwald). Der Freiburger Silber-Bleidistrikt sieht einer neuen Blütezeit entgegen. Er lieferte nach einer Untersuchung von *Hirsch* von 1166 bis 1915: 4797 t Silber.

Insgesamt stehen heute wieder 16 Gruben in Betrieb, wobei auf neun Lagerstätten die bergmännischen Untersuchungsarbeiten neu aufgenommen sind. Die Gefolgschaft stieg von vier Mann Ende 1932 auf rd. 1700 Mann 1938.

Im sächsischen Metallhüttenwesen stieg die Gefolgschaft von 1464 Mann 1932 auf 2089 Mann 1937. Alle Hüttenanlagen werden der Neuzeit entsprechend ausgebaut. Die Metallherzeugung ist wichtig für das gesamte Reich.

Zahlentafel 6. Sächsische Metallherzeugung

Metall	1932	1937
Gold	2094 kg	2504 kg
Silber	52 t	170 t
Weichblei	4904 t	7730 t
Wismut	7,8 t	11,4 t
Nickel	580 t	1172 t
Nickeloxyde und -salze	27 t	756 t
Kobalt	47 t	93 t
Kobaltoxyde und -salze	166 t	481 t
Kupfersulfat	7933 t	7320 t
Zinn	—	77,1 t

Das hochentwickelte Hüttenwesen hat großen Einfluß auf die Entwicklung eines weitverzweigten Metallgewerbes gehabt. Weit bekannt sind die sächsischen Zinngießereien und die Glashütter Uhren. Die verarbeitende Industrie, die auf den Grundwerkstoffen Kohle, Erz, Erden in der chemischen Industrie, auf Erz in der Metallindustrie und auf Steine und Erden in der keramischen Industrie und Bauindustrie aufbaut, gibt heute 804 000 Menschen Arbeit.

Sachsen als Ausfuhrland

Die Bedeutung des Sachsengauges für die industrielle Ausfuhr des Gesamtreiches wird leider nicht gesondert statistisch erfaßt. Ihre Bedeutung aber geht daraus hervor, daß mit dem Ansteigen der Ausfuhr bestimmter industrieller Erzeugnisse in der Reichsstatistik auch die sächsische Industrie einen erhöhten Umsatz für diese Erzeugnisse zu verzeichnen hat. Besonders groß ist die Ausfuhr Sachsens nach dem südosteuropäischen Raum und nach den Nordstaaten, jedoch blüht auch die Ausfuhr nach Übersee. Mit Vorbehalt seien einige Zahlen für den Ausfuhranteil des Sachsengauges an der

**Zahlentafel 7
Sachsens Anteil an der Altreichsausfuhr**

Industrie	Gesamt- ausfuhr	Ausfuhr nach
		Südosteuropa in %
Textilien	12,9	34,4
davon Stoffhandschuhe	—	75,0
Spitzen und Stickereien	—	66,0
Möbelstoffe	—	40,0
Maschinen	21,2	28,5

Reichsausfuhr, die errechnet worden sind, wiedergegeben (Zahlentafel 7).

Zahlentafel 2, in der der Anteil der sächsischen Maschinenindustrie am Umsatz der Fachgruppen wiedergegeben ist, läßt zugleich auch einen Schluß auf den Ausfuhranteil zu. Die Maschinenausfuhr betrug im Reich 1937: 765 Mill. RM gegen 460 Mill. RM 1934 bei 305 Mill. RM Steigerung. Der Ausfuhranteil Sachsens wird auf 215 Mill. RM 1937 beziffert.

Aufschlußreich ist der gewerbliche Anteil Sachsens am Reich, berechnet nach der Zahl der Beschäftigten auf Grund der gewerblichen Betriebszählung vom 16. Juni 1933. An der Gliederung des Gewerbes dürfte sich inzwischen nur wenig geändert haben (Zahlentafel 8).

**Zahlentafel 8. Anteil Sachsens am Altreich
berechnet nach der Zahl der Beschäftigten in %**

Wirtschaftsgruppe	%
Handschuhindustrie (ausgenommen Lederhandschuhe)	97,3
Strumpferstellung	88,5
Herstellung von Streich- und Saiteninstrumenten	77,1
Herstellung von künstlichen Blumen, Früchten usw.	74,4
Wachs- und Ledertuchindustrie	70,1
Möbelstoffindustrie	67,5
Kombinierte Werke der Wirkerei und Strickerei	66,8
Stickerei, Spitzen- und Gardinenherstellung	65,4
Holzschleiferei und Papierherstellung	55,3
Bau von Textilmaschinen	53,4
Herstellung von Nickelwaren	53,2
Herstellung von Kunstdruckpapier	52,0
Herstellung von Zigaretten	48,4
Herstellung von Harmoniken	46,1
Kammgarnspinnerei und -zwirnerie	45,6
Baumwollzwirnerie, -spulerei und -hasperei	40,0
Herstellung von photographischen, kinematographischen und Projektionsapparaten	38,3
Trikotagenindustrie	37,5
Herstellung von Lederhandschuhen	35,6
Bau von Druckereimaschinen und Maschinen für die Papierindustrie	35,1
Herstellung von Holzspielwaren	34,7
Rauchwarenzurichterei und Kürschnerie	34,2
Elektrizitätsgewinnung und -versorgung mit Braunkohlenbergbau	34,2
Teppichindustrie	33,8

Quellen :

1. Ausstellung „Sachsen am Werk“, Dresden, und
2. Amtlicher Ausstellungsführer dazu.
3. Ausstellung „750 Jahre deutscher Erzbergbau“, Freiberg.
4. Dresdener Neueste Nachrichten vom 18./19. Juni 1938.
5. *F. Schumacher*, 750 Jahre sächsischer Erzbergbau Metallwirtsch. 17 (1938) Nr. 23, S. 627.
6. *F. Wernicke*, Fünf Jahre Aufbau im sächsischen Erzbergbau und Metallhüttenwesen Met. u. Erz 35 (1938) Heft 12, S. 304.
7. *W. Schellhas*, 750 Jahre deutscher Erzbergbau. Jubiläumsschau der Bergstadt Freiberg Met. u. Erz 35 (1938) Heft 11, S. 301.

[3539]

Die Bewertung stillgelegter Anlagen

Von Dipl.-Ing. P. E. SCHNITZLER,
Mülheim-Ruhr

Das Anpassungsvermögen der einzelnen Glieder der Wirtschaft ist immer schwächer als die von außen einwirkenden Wirtschaftsänderungen, und je nach dem Ausmaß dieser werden immer Teile einzelner Wirtschaftszweige und der in ihnen arbeitenden Anlagen dauernd oder vorübergehend stillliegen. Auch in der heutigen Zeit der Überbeanspruchung der Anlagenteile fast aller Betriebe hat die Behandlung der Frage der Bewertung stillgelegter Anlagen also praktische Bedeutung und ist ein Beitrag zu der allgemein im Vordergrund stehenden Abschreibungsfrage.

1. Der Einfluß wirtschaftlicher und technischer Bedingtheiten

Wichtig für die Behandlung der Bewertung sind die Einflüsse, die zu einer Stilllegung führen; denn hiervon hängt die Weiterbenutzung oder Wiederbenutzung der Anlagen weitgehend ab. Die Bewertung muß sich danach richten, welchem Zweck die Anlage dient oder später wieder einmal dienen soll. Für die Wahrscheinlichkeit der Wiederinbetriebsetzung stillgelegter Anlagen sind sowohl technische als auch wirtschaftliche Bedingtheiten von Bedeutung.

Die technischen Bedingtheiten

Bei den technischen Bedingtheiten ist vor allen Dingen zu berücksichtigen, um welche Art von Gebäuden und Maschinen es sich handelt, und zwar zunächst, ob es sich um allgemein gebrauchsfähige oder um Spezialanlagen und Einrichtungen handelt. Eine Maschinenfabrik mit den landläufigen Schedbauten, Werkzeugmaschinen und den üblichen Einrichtungen ist technisch leichter wieder verwertbar als z. B. die Anlagen einer chemischen Fabrik, die auf Grund eigener, einmaliger Verfahren Spezialgebäude oder Apparate aufgebaut hat, die anderweitig nicht oder nur nach größeren Umbauarbeiten verwendet werden können. Zu den technischen Bedingtheiten gehört auch die Betrachtung der Möglichkeit, die stillgelegten Anlagen abzumontieren und zu transportieren. Eine Dampfkesselanlage kann nur örtlich verwertet werden, leichte Werkzeugmaschinen dagegen sind ohne große Kosten anderweitig aufzustellen. Technisch bedingt ist auch die Möglichkeit anderweitiger Verwendung der stillgelegten Anlagen. So wurde z. B. eine größere Spinnerei in München-Gladbach ziemlich leicht zu Einzelbetrieben und Bürohäusern ausgebaut. Technisch einfach ist ebenfalls die Wiederverwendung von Fabrikhallen als Großgaragen und Reparaturwerkstätten für Kraftwagen; so befinden sich z. B. in einer früheren Maschinenfabrik in Berlin-Charlottenburg heute Großgaragen.

Die wirtschaftlichen Bedingtheiten

Unter den wirtschaftlichen Bedingtheiten sei vor allem auf den Standort hingewiesen. In industriell stark besiedelten Gebieten, in verkehrstechnisch günstig gelegenen Gegenden ist eine Wahrscheinlichkeit der Wiederinbetriebnahme oder anderweitigen Verwendung ziemlich groß. Ferner ist es auch wesentlich, ob der stillgelegte Anlagenteil einer großen oder kleinen Unternehmung gehört. Eine Firma wie die I. G.-Farben hat, da sie ständig neue Fabriken einrichtet, ganz andere Verwendungsmöglichkeiten als ein kleiner Einzelunternehmer. Auch die Lage des einzelnen Wirtschaftszweiges und die in ihm herrschende Spannung zwischen Angebot und Nachfrage sind von Bedeutung. So waren z. B. nach dem Kriege Drehbänke und Bearbeitungsmaschinen für die Herstellung von Granaten unverwertbar, während sie heute wegen

der allzu langen Lieferfrist für neue Maschinen aus dem Schrott gesucht und wieder brauchbar gemacht werden.

Die Sonderstellung der Reserveanlagen

Stillliegende, aber betriebsnotwendige Anlagen sind Reserveanlagen und keine stillgelegten Anlagen in unserem Sinne. Sie dienen zur unbedingten Sicherstellung der Versorgung des Betriebes, z. B. mit Energie oder z. B. in der chemischen Industrie zur Gewährleistung eines technisch bedingten fortlaufenden Erzeugungsprozesses. Nicht zu den stillgelegten Anlagen in unserem Sinne — was auch im Sprachgebrauch nicht unter „stillgelegte Anlagen“ verstanden wird — gehören also alle die Anlagenteile, die planmäßig einen mehr oder weniger großen Teil ihrer Gebrauchsdauer nicht betrieben werden, aber unmittelbar zur Erhaltung der Betriebsfähigkeit des ganzen Betriebes oder wesentlicher Teile dienen.

2. Die stillgelegten Anlagen in der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung

Wesentlich für die Bewertung stillgelegter Anlagen in der Jahresbilanz ist zunächst einmal die Unterscheidung, ob die Anlagen für dauernd oder nur vorübergehend stillliegen, d. h. nach Möglichkeit verkauft oder wieder dem alten oder einem andern Verwendungszweck zugeführt werden sollen.

Dauernd stillgelegte Anlagen

Dauernd stillgelegte Anlagen sind ihres Charakters als Anlagegegenstand entkleidet, da sie ja nicht den Bestimmungen des § 131 Abs. 4 Akt. Ges. entsprechen. Sie sind nicht mehr dazu bestimmt, dauernd dem Geschäftsbetriebe der Unternehmung zu dienen. In diesem Falle sind die stillgelegten Anlagen im Anlagevermögen der Bilanz mit ihrem Veräußerungs- oder Verkaufswert, der gegebenenfalls bis auf den Schrottwert sinken kann, einzusetzen. Die offene Benennung als „stillgelegte Anlagen“ ist dabei in Fällen, wo daraus unerwünschte Folgerungen durch Dritte über das Unternehmen und die Entwicklung einzelner Fabrikationszweige gezogen werden können, kaum möglich. Die Unterhaltungskosten und Zinsen bis zu einem etwaigen Veräußerungstage sowie die Entfernungskosten gehören unter die „Außerordentlichen Aufwendungen“. Diese Art der Bilanzierung solcher Anlagen wird auch allgemein im Schrifttum vertreten und dürfte ebenso den Anschauungen der Praxis wie den betriebswirtschaftlichen Grundsätzen entsprechen.

Es erhebt sich dabei noch die Frage, wie die in diesem Falle erforderliche Sonderabschreibung in der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung zu behandeln ist. Die Entscheidung darüber, ob der gesamte Betrag auf einmal abgeschrieben werden muß oder auf mehrere Zeiträume verteilt werden kann, könnte man davon abhängig machen, ob die zukünftigen Gewinne groß genug sind, entsprechende Teile der Abschreibung auf sich zu nehmen oder nicht. Diese Überlegung ist allerdings theoretisch nicht ganz richtig, da sie dem Grundsatz der Bilanzwahrheit nicht entspricht. Zumindest entspricht die Verteilung dieser Abschreibung auf mehrere Jahre diesem Prinzip nicht in allen nach der Stilllegung folgenden Bilanzen mit Ausnahme der, in welcher der letzte Rest abgeschrieben wird. Da der Kaufmann aus Vorsichtsgründen schon Verluste ausweist, die nur vermutet werden und noch nicht realisiert sind, die durch die endgültige Stilllegung eingetretene Wertminderung aber einen tatsächlichen Verlust darstellt, müßte auch aus diesem Grunde die ganze durch die Stilllegung erforderliche Abschreibung im Jahre der Stilllegung vorgenommen und ausgewiesen werden.

So theoretisch richtig dieser auch im Schrifttum vielfach vertretene Grundsatz der Sofortabschreibung durch eine ein-

malige Sonderabschreibung ist, so dürfte jedoch praktisch die ebengenannte Ausweisung vielfach unmöglich sein. Zweckmäßig dürfte es da sein, eine besondere Position „stillgelegte Anlagen“ einzurichten, die in mehreren Jahren zu amortisieren ist.

Da die Höhe der Abschreibung sich auf den Gewinn einer Unternehmung auswirkt, liegt natürlich auch von steuerlicher Seite ein Interesse vor, daß die wegen Stilllegung von Anlagen vorzunehmenden Sonderabschreibungen diesen nur soweit schmälern, wie es aus steuerlichen Gründen noch vertretbar ist. An sich ist nach der Steuerrechtsprechung auch eine einmalige Sonderabschreibung wegen Stilllegung oder Nichtausnutzung von Anlagen möglich.

Die Neubewertung dauernd stillgelegter Anlagen mit dem Veräußerungswert stellt eine „wesentliche Abweichung vom letzten Jahresabschluß“ (Aktiengesetz § 128 Abs. 2) dar. Es müssen mithin die Sonderabschreibungen im Geschäftsbericht erwähnt und erläutert werden. Aus Geschäftsberichten, vor allem aus der Zeit der Krise vor 1933, ist allerdings zu entnehmen, daß diese Auffassung keineswegs Allgemeingut der Praxis ist. Häufig werden die Sonderabschreibungen wegen Stilllegung und voraussichtlicher Unmöglichkeit der Wiederinbetriebnahme verschwiegen und nicht ersichtlich genug gemacht. Dies ist aus psychologischen Gründen häufig verständlich, d. h. aus dem Bestreben heraus, der Öffentlichkeit die durch die schlechte Wirtschaftslage hervorgerufenen Wertminderungen nicht vor Augen zu führen, um nicht das Vertrauen des Publikums zu verlieren und dadurch zur Vergrößerung einer Krisenstimmung beizutragen oder diese erst hervorzurufen. Natürlich darf durch eine solche Auslassung das Bild über den Stand des Unternehmens nicht in einer Weise verschleiert werden, daß dies zu einer zu günstigen Beurteilung der Geschäftslage führt, die falsche Dispositionen der an dem Unternehmen beteiligten Kreise zur Folge hat.

Vorübergehend stillgelegte Anlagen

Besteht die begründete Aussicht, daß eine Anlage oder ein Teil derselben nur vorübergehend stillgelegt werden muß, so behält diese durchaus ihren Charakter als Gegenstand des Anlagevermögens und muß also auch hinsichtlich ihrer Bewertung und Abschreibung als solcher behandelt werden. Eine nur vorübergehend stillgelegte Anlage ist demnach in der Bilanz (wie die sonstigen Betriebsanlagen) zum Anschaffungswert abzüglich angemessener Abschreibungen einzusetzen. Die Frage, wie im einzelnen mit den Abschreibungen auf diese vorübergehend stillgelegten Anlagen zu verfahren ist, läßt sich nicht einheitlich entscheiden. Hier sind die vorher geschilderten technischen und wirtschaftlichen Bedingungen der betreffenden Anlage von Fall zu Fall zu berücksichtigen. Da nach strengen betriebswirtschaftlichen Grundsätzen der Abschreibungsbetrag für die einzelnen Anlagegegenstände die Summe verschiedener Beträge ist, die durch die verschiedenen einzelnen Ursachen der Wertminderung hervorgerufen werden, könnte es erforderlich sein, den Abschreibungsbetrag für die Zeit der Stilllegung zu erhöhen. Dies könnte z. B. der Fall sein, wenn durch Konjunkturänderung sowieso mit einer späteren Minderausnutzung des Anlageteils oder mit einer Senkung des Marktpreises für diesen zu rechnen ist, und wenn die durch den Stillstand fortfallende Abschreibung für Gebrauchverschleiß geringer ist als der hierfür abzusetzende Betrag. Andererseits könnte aber auch eine Herabsetzung des Abschreibungsbetrages für die Zeit der Stilllegung eintreten, wenn die stillgelegten Teile beispielsweise Werkzeugmaschinen sind, bei denen man mit Sicherheit weiß, daß sie technisch wohl kaum schnell veralten. In diesem

Fall ist anzunehmen, daß die gebrauchsbewerten Abschreibungsteile einen erheblichen Anteil am Gesamtabschreibungsbetrag darstellen und jetzt wegen der Stilllegung ganz oder zum Teil von diesem abgesetzt werden können.

Neben diesen Abschreibungen sind aber bei der Bewertung vorübergehend stillgelegter Anlagen noch die mit der Stilllegung auflaufenden Unterhaltungskosten und u. U. erforderliche außerordentliche Aufwendungen zu berücksichtigen, ferner der entsprechende Zinsanteil und die Wiederingangbringungskosten bzw. — bei Übergang zu einer andern Fabrikation — die Umbau- oder Umstellkosten. Um die Kosten auf eine längere Zeitspanne verteilen zu können, können hierfür während der Stilllegungszeit gesonderte Rücklagen gemacht werden. Schwierig ist es jedoch, hierfür die richtige Höhe der rückzustellenden Beträge festzulegen, da einmal meist die Dauer der Stilllegung ungewiß ist und dann auch die Art der Wiederverwendung nicht immer bekannt ist, wovon die ebengenannten Kosten aber wesentlich abhängig sind. An sich dürfte es gleich sein, ob für diese Kosten ein gesonderter Rücklagenfonds gebildet wird, oder ob diese Kosten bei der Bewertung berücksichtigt werden, wenn nur überhaupt bei der Wiederinbetriebnahme Mittel dazu vorhanden sind. Es sei hier erwähnt, daß sich auch *Schmidt*, der Begründer der organischen Bilanztheorie, mit der Bilanzierung vorübergehend stillgelegter Anlagen beschäftigt hat und dabei den Vorschlag macht, die Wertminderungen an Anlagen, die durch die Änderung der Wirtschaftslage unproduktiv werden, d. h. ganz oder teilweise stillliegen, nicht als Verlust abzuschreiben, sondern auf einem besonderen Abzugskonto zum Kapitalkonto, einem Wertminderungskonto aktiviert zu lassen. Wenn die Anlage dann später wieder in Betrieb genommen wird, soll diese mit dem Maße der Wiederinanspruchnahme wieder auf das Anlagenkonto zurückgebucht werden. Die Durchführung dieser Vorschläge ist allerdings rechtlich nicht zulässig und kann deshalb in der ordentlichen Handelsbilanz nicht verwirklicht werden. Der Unternehmer könnte diese Rechnung aber in einer internen Bilanz durchführen und würde so wertvolle Hinweise für die finanzielle und betriebliche Führung seines Unternehmens erhalten.

3. Die stillgelegten Anlagen in der Kostenrechnung und Kalkulation

Da weder die dauernd noch die vorübergehend stillgelegten Anlagen im Produktionsprozeß mehr mitwirken, und da ihre Wertminderung als Verlust zu betrachten ist, dürfen sie nach den Grundsätzen einer ordnungsmäßigen Selbstkostenrechnung nicht mit in die Kalkulation einbezogen werden, im Gegensatz zu Aufwendungen für Reserveanlagen, die betriebsnotwendig sind und damit ja im Produktionsprozeß mitwirken. Die Unterhaltungskosten und Zinsen sind bis zur Inbetriebsetzung als neutraler Aufwand anzusehen. Die notwendigen Verlustabschreibungen, die die Wertzerstörung zum Ausdruck bringen, nehmen ihren buchmäßigen Weg wie andere Unkosten und gehen unmittelbar über das Unkostenkonto in die Verlustrechnung. Ihren kalkulatorischen Gegenwert finden sie in den Sicherheitszuschlägen.

Wegen vorübergehender Nichtausnutzung oder Stilllegung von Anlagen entstandene Vermögensverluste gehören auch direkt in die Gewinn- und Verlustrechnung, um nicht der Preiskalkulation die für die Preis- und Angebotspolitik notwendige betriebswirtschaftlich richtige Grundlage zu nehmen. Durch eine falsche Preispolitik kann aber außer dem Schaden, den das falsch kalkulierende Unternehmen erleiden kann, auch der gesunde Wettbewerb eines Industriezweiges gestört werden. Bei einer zweckmäßig ausgestalteten Selbstkostenrech-

nung mit einer zweckentsprechenden Gliederung nach Kostenstellen bereitet die Frage, wie die Abschreibung ungenutzter Betriebsteile zu verrechnen ist, keine buchtechnischen Schwierigkeiten für den mit der Kostenrechnung industrieller Betriebe in der Praxis Beschäftigten. Seiner praktischen Einstellung sollte es nicht entsprechen, wenn die Erzeugnisse mit Kosten von Einrichtungen belastet werden, die an der Herstellung nicht beteiligt sind. Ob diese Auffassung allerdings in allen Kreisen der Praxis Eingang gefunden hat, muß bezweifelt werden, da gerade in industriellen Betrieben noch häufig Kostenrechnungen aufgestellt werden, die nur in geringem Umfange betriebswirtschaftlichen Anschauungen entsprechen. Als Beweis hierfür kann man ansehen, daß gerade in der letzten Zeit aus den Kreisen der Wirtschaftsführung immer wieder auf die Notwendigkeit einer richtigen Kostenrechnung und sinnmäßigen Unterteilung und Verteilung der Kosten hingewiesen wird. Die Verbreitung dieser Kenntnisse wurde auch den Organisationen der gewerblichen Wirtschaft zur Aufgabe gemacht (Erlasse des Reichswirtschaftsministers vom 11. 11. 1936 und 12. 11. 1937). Erwähnt sei in diesem Zusammenhang der Betriebsabrechnungsbogen des RKW, der einmal den Zweck hat, die nötigen Zahlenunterlagen für eine richtige Betriebskontrolle zu liefern, zum andern aber auch für eine dem Herstellungsgang entsprechende Belastung der einzelnen Erzeugnisse zu sorgen. Würde das einzelne Erzeugnis z. B. mit Abschreibungsbeträgen für stillgelegte Anlagen belastet werden, so würde der Betrieb, der stillliegende Anlagenteile besitzt, gegenüber dem, welcher voll arbeitet — vorausgesetzt, daß beide Betriebe in ihrem Produktionsprogramm einigermaßen gleich sind — zu höheren Preisen kommen und kaum Aussicht haben, seinen Absatz zu erhöhen oder zu halten. Würde z. B. ein Monopolbetrieb oder ein ganzer Wirtschaftszweig die durch die Abschreibung auf stillgelegte Anlagenteile erhöhten Gemeinkosten auf seine Erzeugnisse umlegen und würde der Verbraucher den auf Grund dieser falschen Kalkulation entstandenen Preis zahlen, so wäre dies für die betreffenden Unternehmer zwar ein privater Vorteil, aber gemeinwirtschaftlich gesehen nicht vertretbar. Der auf die Einrechnung der stillgelegten Anlagen entfallende Anteil im Preise schwächt die Verbraucher in ihrer Kaufkraft für andere Erzeugnisse und vermindert so die Absatz- und Produktionsmöglichkeiten der Betriebe anderer Wirtschaftszweige. Auch dürften in diesem Falle die Unternehmer nicht so stark daran interessiert sein, die stillliegenden Anlagen möglichst bald wieder der Produktion zuzuführen. Dies würde dem allgemeinen Leistungsgrundsatz und dem gesunden Leistungswettbewerb, der von der heutigen Wirtschaftsauffassung gefordert wird, widersprechen.

4. Die auf Grund von Gegenleistungen stillgelegten Anlagen

Wir finden in der Praxis, vor allem bei großen Unternehmenszusammenschlüssen, häufig den Fall, daß ein Betrieb dauernd oder vorübergehend stillgelegt, seine Produktion von einem andern Betrieb übernommen und dem Unternehmen, welchem der stillgelegte Betrieb gehört, irgendeine Gegenleistung gewährt wird. Dies liegt z. B. vor, wenn ein Betrieb zum Zwecke der Übernahme einer Verkaufsquote aufgekauft, stillgelegt und die Verkaufsquote auf die erwerbende Unternehmung übertragen wird; oder wenn sich eine Unternehmung zur Stilllegung eines Betriebes verpflichtet und die freiwerdende Verkaufsquote einer andern Unternehmung gegen eine einmalige oder jährliche Abstandsanzahlung überläßt. Ähnlich liegt der Fall, wenn eine Unternehmung sich entschließt, Teile ihres Betriebes stillzulegen, weil sie die bisher dort hergestellten Erzeugnisse von anderer Seite billiger beziehen kann. Hinsichtlich der Bewertung aller dieser stillgelegten Anlagen müssen, je nachdem ob sie dauernd oder vorübergehend stillgelegt werden, die bereits früher aufgeführten Grundsätze berücksichtigt werden. Hierbei ist zu beachten, daß der Wertverlust aus der Stilllegung vermindert wird durch den dafür erlangten Gegenwert, sei es die Abstandsanzahlung, der Wert der übernommenen Verkaufsquote oder die Spanne zwischen dem jetzigen Bezugspreis und den Selbstkosten der früher im eigenen Betrieb hergestellten Erzeugnisse. Dieser Wert kann nach den allgemeinen Grundsätzen der Bilanzierung aktiviert werden. Ist die Wertminderung durch die Stilllegung größer als dieser aktivierte Wert, so muß der verbleibende Verlust ebenso wie die oben unter „Dauernd stillgelegte Anlagen“ erwähnte Sonderabschreibung in einer besonderen Position „stillgelegte Anlagen“, die in mehreren Jahren zu amortisieren ist, ausgewiesen werden. Bei geringer Höhe wird man natürlich sofort den ganzen Betrag absetzen.

Da diese auf Grund einer Gegenleistung stillgelegten Anlagen nicht mehr an der Produktion teilnehmen, interessieren sie die Selbstkostenrechnung nicht. Es ist aber noch zu klären, wie der für die Stilllegung erlangte und aktivierte Gegenwert in der Selbstkostenrechnung zu behandeln ist. Für den Betrieb, der seine Produktion gegen eine Gegenleistung stillgelegt hat, gibt es keine Selbstkostenrechnungen mehr. Dagegen muß der Betrieb, welcher die Produktion des andern übernimmt, die erforderlichen Abschreibungen auf den erlangten und aktivierten Gegenwert als Kosten auf seine Erzeugnisse umlegen, da er ja erst durch die neu hinzukommende Produktionsmenge in die Lage versetzt wird, seinen Umsatz zu vergrößern und seine Selbstkosten für das einzelne Erzeugnis zu senken. [3567]

Der Ausbau der deutschen Donautrecke

Der Ausbau der deutschen Donautrecke ist wichtiger Bestandteil des bis 1945 zu bauenden Rhein-Main-Donau-Schiffahrtsweges. In erster Linie kommt es darauf an, den Greiner Struden unschädlich zu machen. Das soll durch die Kraftstufe von Ybbs-Persenbeug geschehen. Ein großes Wehr wird hier die Donau über 9 m stauen und endlich den bisherigen langwierigen Richtungsverkehr entbehrlich machen. Zugleich werden hier 145 000 PS elektrischer Energie gewonnen, die für die Linzer Hermann-Göring-Werke von größter Bedeutung sind. Die Schiffsschleusen genügen bei 230 m Länge und 24 m Breite (es werden zwei nebeneinander sein) für die größten Schiffsmaße.

Neben dieser Kraftstufe sind größere Arbeiten in Linz erforderlich, wo ein Hafen für die neuen Hüttenwerke und ein Schiffahrtskanal gebaut werden. In Regensburg muß ein Umgehungskanal gebaut werden, um die altehrwürdige Donaubrücke erhalten zu können. Ob und wann die Donau zwischen Regensburg und Ulm ausgebaut wird, hängt zunächst von der endgültigen Linienführung des Main-Donau-Kanals ab, der vielleicht in der Mitte der oberen Donau bei Steppberg einmünden wird anstatt bei Kelheim. Es hängt aber auch von dem Fortschritt des Neckar-Donau-Kanals ab, der gegenwärtig zwischen Heilbronn und Stuttgart im Ausbau steht und dann über die Rauhe Alb nach Ulm weitergeführt wird. Die regelmäßigen Instandsetzungsarbeiten gehen rasch voran; gegen bisher 300 arbeiten jetzt 1800 Mann daran.

h. m.-d. [3529]

ARCHIV FÜR WIRTSCHAFTSPRÜFUNG

Die Selbstkostenrechnung als Hilfsmittel bei der Prüfung der Buchführung in Industriebetrieben

Von Wirtschaftsprüfer Dr.-Ing. WERNER GRULL VDI, München

1. Die „Zweigleisigkeit“ des Rechnungswesens legt Vergleiche nahe

Das industrielle Rechnungswesen ist teilweise zweigleisig: In der Buchführung werden alle Geschäftsvorfälle in zeitlicher Reihenfolge festgehalten und sachlich in abschnittsweise abzuschließenden Konten zusammengefaßt, aus denen sich u. a. auch der Gewinn des Rechnungsabschnittes ergibt. In der Selbstkostenrechnung wird ein wichtiger Teil der Geschäftsvorgänge, nämlich die mit der Warenerzeugung und dem Warenvertrieb zusammenhängenden Kosten, nach den Erzeugnissen des Betriebes geordnet mit dem Ziel der Ermittlung der Selbstkosten der Einheit des einzelnen Erzeugnisses und damit der Ermittlung des bei gegebenem Verkaufspreis erzielten Gewinnes am Einzelstück. Da beide Rechnungen, soweit sie gleichlaufend sind, den gleichen Stoff verarbeiten, so liegt der Versuch nahe, die eine der Rechnungen als Kontrolle der andern zu verwenden. Namentlich die finanzamtlichen Prüfstellen haben mehrfach versucht, mit Hilfe der Selbstkostenrechnung oder der aus dieser gewonnenen Reinertragsätze den in der Buchhaltung ausgewiesenen Reingewinn nachzuprüfen, um namentlich bei längerer Ertragslosigkeit oder erheblichen Rückgängen des buchmäßig ausgewiesenen Ertrages ein Urteil darüber zu gewinnen, ob etwa trotz förmlich nicht zu beanstandender Buchführung das ausgewiesene Geschäftsergebnis wirtschaftlich offenbar unmöglich und damit die Voraussetzung für eine Schätzung des Gewinnes gegeben ist.

2. Stufen der Durchführung des Vergleichs

Die Durchführung dieser Prüfung kann in verschiedenen Stufen erfolgen. Man kann vergleichen

- a) Reingewinn,
- b) Teilgewinn (Halbreingewinn),
- c) Rohgewinn,
- d) Kosten,
- e) Kostenbestandteile.

a) Reingewinn-Vergleich

Aus der Selbstkostenrechnung werden im Wege der Mengenrechnung die Kosten für die Einheit des Erzeugnisses ermittelt, dem Durchschnittsverkaufspreis gegenübergestellt und der Gewinn im Verhältnis zum Verkaufspreis berechnet. Dieser Reingewinnsatz wird verglichen mit dem aus der Buchführung sich ergebenden Reingewinnsatz im Verhältnis zum Umsatz.

Voraussetzung für die Anwendbarkeit dieser Rechnung ist, daß beide Rechnungen „gleichgeschaltet“ sind, d. h. daß einerseits in beiden Rechnungen alle Posten, die mit Warenerzeugung und Vertrieb zusammenhängen, vollständig erfaßt werden, daß andererseits aber aus dem Ergebnis der Buchhaltung alle solche Posten ausgegliedert werden, die nichts mit Warenerzeugung und Vertrieb zu tun haben. Ferner müssen sich zur Ausschaltung des Einflusses des Beschäftigungsgrades und von Preisschwankungen auf die Selbstkosten beide Rechnungen auf den gleichen Zeitabschnitt beziehen.

Die Anwendung dieses Verfahrens setzt weiter voraus, daß auf der Habenseite des Warenkontos der Umsatz in gleicher Weise bewertet ist wie bei der Ermittlung des Durchschnittserlöses. Bei Unternehmungen, welche feste Listenpreise haben, läßt sich die Rechnung in der Weise durchführen, daß man die Ausgangsrechnungen nach Rabattstufen zusammenstellt und mit Hilfe der Rabattsätze rückwärts die Listenpreise des Umsatzes ermittelt und nun die Rohgewinnsätze der Selbstkostenrechnung aus den Listenpreisen errechnet und vergleicht mit dem Rohgewinn auf Warenkonto, vermehrt um den Betrag der gewährten Rabatte. Wesentlich vereinfacht wird diese Arbeit, wenn man in der Buchhaltung ein besonderes Rabattkonto als Unterkonto des Warenkontos führt und

im Warenkonto den Umsatz zu Listenpreisen verbucht. Das hat auch den Vorteil, daß man ständig einen Überblick über die Durchschnittshöhe der gewährten Preisnachlässe erhält, an der man die Tätigkeit des Vertriebsapparates überwachen kann.

Die erzielbare Übereinstimmung hängt in erster Linie davon ab, inwieweit beide Rechnungen „gleichgeschaltet“ sind, d. h. inwieweit auf der Aufwandseite des Warenkontos nur solche Posten verbucht werden, die auch in der Selbstkostenrechnung erfaßt sind. Das hängt von der Entwicklung des Kontensystems der Buchhaltung ab. Wird nur ein „Warenkonto“ geführt, das die gesamten mit dem Warenverkehr und mit der Warenerzeugung zusammenhängenden Beträge aufnimmt, so ist es erklärlich, daß eine Übereinstimmung mit der Selbstkostenrechnung nicht erzielbar ist. Denn in diesem Falle müssen auf dem Warenkonto auch alle solche Posten im Soll verbucht werden, für welche in der Selbstkostenrechnung kein Raum ist: Erlösschmälerungen durch Preisnachlässe, Garantiarbeiten, Nebenkosten der Lieferung, Vergütung für zurückkommende Verpackung, oft auch noch Forderungsverluste. Man müßte diese meist aus zahllosen kleinen Einzelbeträgen bestehenden Posten ausgliedern, eine Arbeit, die im Rahmen der Buchprüfung in der Regel nicht durchführbar ist. Es empfiehlt sich deshalb, auf eine Aufteilung des Warenkontos in ein Fabrikationskonto (mit Unterkonten für Stoff und Lohn) und ein Absatzkonto zu dringen, wenn man sich die Möglichkeit einer Nachprüfung des Warenkontos an Hand der Selbstkostenrechnung nicht von vornherein verbauen will.

Das Ergebnis des Warenkontos wird außerdem noch wesentlich beeinflußt durch Bewertungsmaßnahmen, welche aus finanzpolitischen oder sonstigen Gründen bei der Bewertung des Warenbestandes am Jahresanfang und am Jahreschluß getroffen werden. Es handelt sich hier in erster Linie um Verluste und Ertragnerhöhungen, die sich durch den Ansatz verschiedener Einheitspreise für die Inventurbestände ergeben. Hierbei ist zu beachten, daß vielfach bei der Bewertung der Warenbestände außer den laufend auf Warenkonto verbuchten Material- und Lohnkosten auch Unkostenbeträge angerechnet werden, so daß streng genommen hier Posten verrechnet werden, die mit dem Warenkonto im eigentlichen Wortsinne nach seiner Stellung im Kontensystem der Buchführung nichts zu tun haben. Das Ergebnis beeinflussen diese Beträge aber nur in Höhe des Unterschiedes der Posten am Jahresanfang und Jahresende.

Vielfach werden Rücklagen für Verluste durch Preisminderungen an noch auszuliefernden Abschlüssen, die sich nach dem Grundsatz der Mindestbewertung ergeben, ebenfalls über Warenkonto gebucht. Ferner kommen Verluste durch Aufgabe einzelner Artikel, durch die die Restbestände entwertet werden, in Betracht.

Bei Unternehmungen mit ausgedehnten Konsignations- und Filiallagern findet man häufig, daß die Rechnungen für die Lieferungen an diese Lager zu Verkaufspreisen statt zu Selbstkosten verbucht sind, daß aber der Berichtigungsposten, durch den die Bestände am Jahreschluß auf den Selbstkostenwert zurückgeführt werden, nicht, wie es richtig wäre, von dem Warenkonto vom Umsatz abgesetzt, sondern mit der Inventurbewertung verknüpft ist und dementsprechend im Warenaufwand erscheint.

b) Halbreingewinn-Vergleich

Verglichen wird nicht der rechnerisch sich ergebende Reingewinn, sondern der Gewinn, der sich bei Außerachtlassung bestimmter Kostenbestandteile (Miete, Steuern, Gehälter) ergeben würde. Die Voraussetzungen sind die gleichen wie beim Reingewinn-Vergleich.

c) Rohgewinn-Vergleich

Beim Rohgewinn-Vergleich beschränkt sich der Vergleich auf das Warenkonto. Die Unkosten und die in der Unkostenverteilung und der Abhängigkeit des Unkostenzuschlages vom Beschäftigungsgrad liegenden Schwierigkeiten werden dadurch ausgeschaltet.

d) Vergleich der Kosten

Die bisher besprochenen Verfahren des Gewinnvergleiches erfordern eine Erfassung der Kosten und des Verkaufserlöses. Es bestehen demnach zwei Fehlermöglichkeiten: Sowohl die Kosten als auch der Verkaufserlös können falsch erfaßt werden. Da es sich um eine Differenzrechnung handelt, so wirkt sich ein etwaiger Fehler um so stärker aus, je geringer der Unterschied, d. h. die Gewinnspanne ist.

Meist ist die Erfassung der Kosten leichter und zuverlässiger als die Ermittlung des Durchschnittserlöses, die nur bei Anwendung besonderer Maßnahmen (Erlösstatistik) zuverlässig ist. Man beschränkt sich deshalb vielfach auf einen Kostenvergleich. Hierzu sind Einzelkostenrechnungen für alle Erzeugnisse und Feststellungen über die Menge der abgesetzten Erzeugnisse erforderlich. Die damit berechneten Gesamtkosten des Rechnungsabschnittes werden dann den in der Buchhaltung ausgewiesenen Gesamtkosten unter Berücksichtigung der Bestandsänderungen gegenübergestellt.

e) Teilkosten-Vergleich

Noch einfacher und zuverlässiger ist der Vergleich einzelner Kostenbestandteile. Die Rohstoffkosten und die Lohnkosten kann man aus den Einzelkosten und den abgesetzten Mengen der einzelnen Erzeugnisse berechnen und die Gesamtbeträge den auf der Sollseite des Warenkontos (alter Form) verbuchten Gesamtbeträgen an Lohn- und Stoffkosten gegenüberstellen. Die Gemeinkosten kann man in Form der bekannten Deckungskontrolle prüfen: Man berechnet aus den Gesamtbeträgen der Schlüsselgrößen (Stoff, Lohn, Gewicht usw.) mit den in der Einzelkostenrechnung verwendeten Zuschlagsätzen den „kalkulierten“ Betrag der Gemeinkosten und vergleicht ihn mit dem in der Buchhaltung ausgewiesenen Betrage. Diese Deckungskontrolle kann auch zur Aufklärung von Abweichungen herangezogen werden, die sich bei dem Gewinnvergleich ergeben.

3. Technische Voraussetzungen für die Durchführung von Kostenvergleichen

Zur Durchführung von Kostenvergleichen muß man kennen:

1. die Mengen der abgesetzten Erzeugnisse,
2. die Selbstkosten des einzelnen Erzeugnisses.

Die Menge der abgesetzten Erzeugnisse muß für jedes einzelne Erzeugnis unabhängig von der Buchführung aus andern Quellen ermittelt werden. Als Unterlagen hierfür können Betriebsaufschreibungen, Lagerkarteien, Versandstatistiken u. ä. dienen. Die Kontrollkette ist aber nur dann wirklich geschlossen, wenn diese Unterlagen nicht gleichzeitig als Buchungsunterlage oder als Unterlage für die Rechnungsaufstellung gedient haben. Der Kontrollwert von Aufstellungen, welche an Hand der als Buchungsunterlage benutzten Ausgangsrechnungen gefertigt sind, ist geringer, weil Fehler, welche in diesen Rechnungen liegen, bei dieser Kontrolle nicht erkannt werden können.

Als Unterlagen für die Selbstkosten der einzelnen Erzeugnisse dienen Einzelkostenberechnungen, die für die einzelnen Artikel aufgestellt sind. Auch diese Einzelkostenberechnungen müssen unabhängig von der Buchhaltung erstellt sein. Es wäre sinnwidrig, wenn man z. B. in einer Ziegelei an Hand der Buchhaltung im Wege der Divisionskalkulation die Selbstkosten für die hergestellten Ziegelerzeugnisse ermitteln und nun mit diesen Zahlen und dem Absatz, der ebenfalls aus der Buchhaltung ermittelt ist, die Richtigkeit des Warenkontos prüfen wollte. Denn eine solche Rechnung führt auf eine identische Gleichung. Sie müßte naturgemäß immer aufgehen, wenn in der Rechnung selbst keine Rechenfehler enthalten sind, auch wenn materiell in der Buchführung die größten Fehler enthalten wären.

4. Schwierigkeiten, die in der Selbstkostenrechnung liegen

Auf der Seite der Selbstkostenrechnung liegen zahlreiche Schwierigkeiten vor. Es handelt sich in der Regel um eine Vielzahl von Erzeugnissen, deren gegenseitiges Verhältnis nicht ohne weiteres bekannt ist. Die Roherträge der einzelnen Erzeugnisse weichen voneinander ab. Um auf den Durchschnittswert zu kommen, muß man eine Mischungsrechnung anstellen. Wenn man das Verhältnis der einzelnen Erzeugnisse zueinander schätzen muß, dann geht der mögliche Schätzungsfehler naturgemäß in die Kontrollrechnung ein.

Die Ergebnisse der Nachrechnung gleicher Waren streuen bei mehrfacher Wiederholung der Fertigung je nach dem Grade der Zuverlässigkeit, nach der die Aufwendungen erfaßt werden können. Diese Streuung hat verschiedene Ursachen, die je nach der Fachrichtung des Betriebes sich verschieden stark auswirken.

Beim Rohstoffaufwand liegt die Streuung zunächst in Meßfehlern begründet. Die betriebsmäßige Messung des Rohstoffaufwandes ist mit Meßfehlern behaftet, deren Größe je nach der Art des Meßverfahrens verschieden ist. Die geringsten Meßfehler ergeben sich bei der Stückrechnung, da hier höchstens gelegentlich Zählfehler vorkommen, die aber meist nicht bedeutend sind, weil sich der Betrieb durch entsprechende Packung und Lagerung zum mindesten bei größeren Stücken hiergegen sichern kann. Bei Kleinteilen (Schrauben, Nieten u. ä.) tritt an die Stelle des Zählens meist das Wiegen mit dem Ergebnis, daß die Wägefehler, die bei betriebsmäßigen Wägungen kleinerer Mengen zwischen 1 und 2 % liegen, eine gewisse Streuung im Rohstoffverbrauch verursachen. Bei Wägungen größerer Stücke spielt für die Größe der Streuung die Sorgfalt eine erhebliche Rolle, mit der die Wägeeinrichtungen unterhalten werden. Wer gesehen hat, wie wenig sorgsam ortsbewegliche Dezimalwaagen beim Hin- und Hertragen behandelt werden, wie oft nicht einmal die Waage-schneiden richtig wieder eingerichtet werden, wird verstehen, daß hier mit erheblichen Fehlern gerechnet werden muß.

Häufig wird in Pack- oder Beförderungsgefäßen gewogen, deren Tara-gewicht ein für alle Mal festgestellt ist. Das Tara-gewicht ändert sich aber oft durch Beschädigung, Austrocknen oder Feuchtigkeitsaufnahme.

Ähnliches gilt von andern Meßgeräten. Bei allen auf der Messung elektrischer Energie beruhenden Meßgeräten ist mit einem Zählerfehler bis zu 4 % zu rechnen.

Eine andere Ursache von Streuungen beim Rohstoffverbrauch liegt in der Verwendung von Rohstoff in Fabrikationslängen. Die Selbstkostenrechnung muß hier mit Durchschnittswerten für den Verschnitt rechnen, die von der Wirklichkeit ganz erheblich abweichen können. In ähnlicher Weise ergeben sich Abweichungen, wenn bei der Selbstkostenrechnung mit Stückpreisen gerechnet wird, die unter Zugrundelegung bestimmter Stückgewichte berechnet sind, während bei der Anlieferung und Bezahlung der Rohstoffe Gewichtspreise berechnet werden. Dies gilt z. B. bei Gußstücken, bei denen in der Selbstkostenrechnung das Stückgewicht auf Grund einer Gewichtsberechnung an Hand der Zeichnungen usw. angesetzt wird, während die Bezahlung nach dem Gewicht im Anlieferzustand erfolgt.

Ich habe in einem Einzelfall Abweichungen bis zu 20 % festgestellt, die dadurch hervorgerufen waren, daß der Gießer für ein großes Gußstück die vorgeschriebenen Wandstärken aus technischen Gründen nicht einhalten konnte. Auch die Unterschiede im spezifischen Gewicht der verschiedenen Gattierungen und der Einfluß der Gießtemperatur auf das spezifische Gewicht bewirken Gewichtsabweichungen in der Größenordnung von 1 bis 2 %.

Der Verschnitt von Blechtafeln läßt sich bei Stanzarbeiten mit regelmäßig geformten Stücken im allgemeinen verhältnismäßig zuverlässig vorausberechnen und bei Wiederholungen auch zuverlässig einhalten. Dagegen ist der Blechtafelverschnitt für Arbeiten der Schlosserei nur sehr schwer mit einer Genauigkeit von einigen Prozenten festzustellen, weil hierbei die mehr oder weniger zufällige Verwendbarkeit der entstehenden Abschnitte eine ausschlaggebende Rolle spielt. In noch höherem Maße gilt dies bei Holz, Leder und Geweben. Beim Leder spielt hierbei noch die Tatsache eine Rolle, daß die Stärke des Leders wechselt. Eine Schwankung zwischen 4 und 4,5 mm ergibt Gewichtsschwankungen von 10 % zwischen den verschiedenen Teilen einer Haut. Die Berechnung erfolgt in der Nachrechnung in der Regel nach Flächenmaß, während das Leder, abgesehen von Sondersorten, nach Gewicht gekauft wird.

Bei Betrieben der chemischen Industrie schwankt die Ausbeute der Rohstoffe je nach ihrer Reinheit und nach ihrem Feuchtigkeitsgehalt. Bei der Selbstkostenrechnung legt man hierfür einen Mittelwert zugrunde. Bei der Ausführung schwankt die Ausbeute nach oben und unten.

Vielfach ergeben sich im Fabrikationsgang Gewichtsverluste, die man in der Selbstkostenrechnung durch Mittelwerte be-

rücksichtigt, die in Wirklichkeit aber ganz erheblich schwanken. So fand ich bei der Nachprüfung der Selbstkostenrechnung einer Fleischwarenfabrik, daß mit Ausdampfverlusten des geschlachteten Tierkörpers zwischen Feststellung des Schlachtgewichtes und Beginn der Verarbeitung von 2 % gerechnet wurde, während die wirklichen Ausdampfverluste zwischen 1 und 3 % lagen, je nach dem Anlieferzustand der Tiere, der Luftfeuchtigkeit und der Lagerungsdauer im Kühlraum. In der gleichen Fabrik wurde mit einem Eintrocknungs- und Räucherverlust der gefertigten Würste von 30 % gerechnet, während die von mir an mehreren 100 Würstproben vorgenommenen Messungen Gewichtsverluste zwischen 28 und 36 % je nach der Lagerdauer ergaben.

Die Ausbeute von Naturerzeugnissen schwankt erheblich. Sie läßt sich zum Teil willkürlich beeinflussen. Ich habe bei der erwähnten Fleischwarenfabrik an etwa 100 Probeschlachtungen von je 20 bis 30 Schweinen die Schwankungen der Ausbeute an Wurst, Fleisch, Speck, Schinken und Innereien untersucht und Unterschiede bis zu 30 % des Mittelwertes festgestellt. Zum Teil waren diese Unterschiede auf die unterschiedliche Ernährung der Schlachttiere zurückzuführen, zum Teil auf willkürliche Verlagerung der Ausbeute je nach den jeweiligen Marktpreisen für Speck und Schinken. Ähnliche Schwankungen ergaben sich bei der Feststellung des Knochenanfalls.

Bei einer Schokoladenfabrik ergaben sich in der Rösterei Schwankungen der Gewichtsverluste durch Rösten in Höhe von etwa 10 % des Mittelwertes (je nach der gewählten Rösttemperatur).

Den Schwankungen der Ausbeute entsprechen in Betrieben mit leicht zerbrechlicher Ware die Bruchverluste. In einer Hohlglashütte für chemisches Geräteglas traten je nach der Bedienung des Kühlofens bei der Weiterverarbeitung Bruchverluste zwischen 8 und 15 % auf. In einer Dachziegelfabrik betrug der Bruchverlust im Trockenboden je nach der Witterung und der Sorgfalt der Wartung der Lüftungseinrichtungen 5 bis 14 %, der Ofenbruch je nach der Geschwindigkeit des Feuerfortschrittes 15 bis 20 %.

Bei vielen Betriebszweigen gibt es Erzeugnisse verschiedener Güte, die nebeneinander entstehen. So liegt z. B. der Ausfall an Ware I. Klasse bei Dachziegeln zwischen 30 und 37 %, der Ausfall an Ware II. Klasse zwischen 30 bis 40 % und dementsprechend der Ausfall an Ware III. Klasse.

Die weitverbreitete Meinung, daß man lediglich mit dem Mittelwerte des Aufwandes bzw. der Ausbeute zu rechnen brauchte, um brauchbare Ergebnisse zu erhalten, ist nur sehr bedingt richtig. Die Grundlage dieser Meinung bildet der Satz der Wahrscheinlichkeitsrechnung, daß der Mittelwert der wahrscheinliche Wert ist. Es ist aber zu beachten, daß einmal dieser Satz voraussetzt, daß es sich um eine sehr große Zahl von Werten (theoretisch gesprochen um unendlich viel Werte) handelt, und daß andererseits bei den Abweichungen wirklich der reine Zufall obwaltet, daß sich also die Abweichungen um den Mittelwert nach einem ganz bestimmten Gesetz, der Gaußschen Fehlerkurve, anordnen. Beide Voraussetzungen sind im praktischen Betriebe nicht gegeben. Zunächst handelt es sich stets um eine endliche Anzahl von Fällen, die in Betracht zu ziehen sind. Je nach der Art der Fertigung wiederholt sich die gleiche Arbeit und der gleiche Aufwandsposten verschieden oft. Bei Einzelfertigungen kommen, wie der Name sagt, nur wenige Posten gleicher Art in Betracht. Für diese gilt also der Mittelwert nur sehr bedingt als wahrscheinlicher Wert.

Günstiger liegen in dieser Beziehung die Verhältnisse bei mehrfacher Wiederholung der gleichen Arbeit in der Reihenfertigung. Aber auch hier ist bei kleinen Reihen die theoretische Voraussetzung für die Gültigkeit des Mittelwertsatzes keineswegs soweit erfüllt, daß Abweichungen vom Mittelwert praktisch keine Rolle mehr spielen. Am günstigsten ist in dieser Beziehung die Massenfertigung, bei der in tausendfacher Wiederholung der gleiche Vorgang auftritt. Aber auch hier ist der Mittelwert keineswegs etwas so Bestimmtes wie etwa ein aus Naturgesetzen berechneter Wert. Denn es darf nicht vergessen werden, daß bei der Wahrscheinlichkeitsrech-

nung nicht etwa ein naturgesetzlicher Zusammenhang vorliegt, sondern eine Zusammenfassung von Größenabweichungen, deren Ursache unbekannt oder nicht gesetzmäßig darstellbar ist. Es ist deshalb damit zu rechnen, daß immer einige Einzelfälle sozusagen „aus der Reihe tanzen“. Wenn dies auch verhältnismäßig selten vorkommt, so ist es doch nicht so selten, daß man die Möglichkeit im Rahmen einer endlichen Beobachtungszahl von vornherein ausschließen könnte. Es liegt in dieser Tatsache eine Erklärung für das Wagnis, welches mit jeder Unternehmung verbunden ist.

Auch die andere Voraussetzung, daß bei den Abweichungen wirklich der reine Zufall obwaltet, ist im Fabrikbetrieb in der Regel nicht erfüllt. Ich wies bereits bei der Besprechung der Ausbeute von Tierkörpern darauf hin, daß man die Ausbeute willkürlich beeinflussen kann. Ähnlich wirken die mehr oder weniger große Geschicklichkeit und Übung des für die Ausbeute maßgebenden Arbeiters, die naturgemäß je nach der persönlichen Erfahrung und der Sorgfalt und dem Interesse an der Arbeit stark schwanken, so daß beim Wechsel des Arbeiters einer Reihe von sehr guten Ausbeuten eine Reihe schlechter Ausbeuten folgen kann. Auch hier ist die Einzel- und Reihenfertigung empfindlicher als die Massenfertigung.

Was von der Streuung des Stoffaufwandes gesagt wurde, gilt in ähnlicher Weise auch von der Streuung der Lohnkosten, und zwar nicht nur für Zeitlohnarbeiten, sondern auch für Stücklohnarbeiten. Bei den Stücklohnarbeiten spielt noch die Art der Stücklohnvorgabe eine Rolle. Wird der Stücklohn als Lohnbetrag vorgegeben, so schalten damit Schwankungen der Lohnkosten in so weit aus, als die Arbeiter bei dem vorgegebenen Lohnbetrag den tariflichen Lohn in Stücklohnarbeit erreichen. Soweit sie ihn nicht erreichen, ergeben sich durch die Akkordnachzahlungen Kostenschwankungen. Wird der Stücklohn als Stückzeit vorgegeben, so ergeben sich aus den tarifmäßig nach Berufsalter und Berufstätigkeit gestaffelten Stundenlohnsätzen nicht unerhebliche Schwankungen der Lohnkosten, je nach dem ob die gleiche Arbeit durch einen jüngeren oder älteren Arbeiter, durch einen Hilfsarbeiter, ein Mädchen oder einen Facharbeiter ausgeführt wird.

Ein wichtiger Umstand, den man aber rechnerisch berücksichtigen kann, sind die Schwankungen der Einkaufspreise für Rohstoffe usw. Da man in die Selbstkostenrechnung jeweils nur einen Preis einsetzen kann, so muß man die Preisschwankungen im Rechnungsabschnitt entweder durch Bildung (gewogener) Mittelwerte berücksichtigen, oder die Unterschiede zwischen Einkaufspreis und dem in der Selbstkostenrechnung angesetzten Verrechnungspreis ermitteln und zu- bzw. absetzen. Die Einrichtung von „Siebkonten“ für solche Preisschwankungen erleichtert diese Arbeit.

Zusammenfassung

Nach dem Gesagten kann man die Selbstkostenrechnung zur Nachprüfung der Buchhaltung nur mit Vorsicht verwenden. Abweichungen, die über die Größenordnung der Streuungen hinausgehen, begründen wohl die Vermutung der sonstigen Unrichtigkeit der Buchhaltung. Soweit aber Abweichungen innerhalb der Streugrenzen liegen, geben sie keine ausreichende Grundlage zu einer Entscheidung.

Durch die geschilderten Schwierigkeiten sollte man sich nicht davon abschrecken lassen, bei der materiellen Prüfung der Buchhaltung die Selbstkostenrechnung soweit als möglich mit anzusetzen. Dadurch gewinnen sowohl die Buchhaltung als auch die Selbstkostenrechnung an Zuverlässigkeit. Man muß sich nur hüten, aus dem Ergebnis dieser Feststellung zu weitgehende Schlüsse zu ziehen, und muß wie bei jedem Prüfmittel, so auch bei der Selbstkostenrechnung, die Grenzen, welche diesem Prüfmittel gesteckt sind, beachten. [3629]

Berichtigung

In Zahlentafel 4 des Aufsatzes „Die Erfolgsrechnung in der Kameralistik“ (Archiv für Wirtschaftsprüfung 1938 S. 249) ist ein bedauerliches Versehen unterlaufen. Die Summe der Vermögenswerte beträgt im Zu- und Abgang 24 580, die Summe der Erfolgswerte 40 500.

WIRTSCHAFTSBERICHTE

Die deutsche Wirtschaft im September 1938

Seit einiger Zeit wird in der Öffentlichkeit einmal wieder die Frage erörtert, ob der Handel sich die zusätzlichen Mittel, die er zur Finanzierung seines laufenden Geschäftes benötigt, auf dem Wege des Lieferanten- oder des Bankkredites beschaffen soll. Die Erörterung erscheint auch für die nicht unmittelbar daran interessierten Kreise wichtig. Denn die Beantwortung ist nicht nur vom Standpunkt des Einzelbetriebes, sondern auch von dem der gesamten Volkswirtschaft aus gesehen bedeutungsvoll.

Ganz allgemein gesprochen, rührt die Frage an die natürlichen Grundlagen des eigentlichen Wirtschaftskredits. Wer soll Kredit geben, und wo soll, falls ein zusätzlicher Kredit in Gestalt des Bankkredites erforderlich ist, dieser eingesetzt werden?

Der sogenannte Lieferantenkredit wird — das besagt schon der Name — im Zuge der normalen Geschäftsabwicklung auf dem Wege vom Erzeuger zum Verteiler gegeben. Der Geber hat primär nicht ein Zins- oder Kreditinteresse am Nehmer. Er will vielmehr dem Kunden Waren verkaufen, und zwar laufend verkaufen. Selbstverständlich gehört es zu solchen Verkäufen, daß der Lieferer möglichst ohne Ausfälle in angemessener Zeitspanne zu seinem Gelde kommt.

Für den Lieferer ist die Zahlungsweise des Kunden neben der Art und dem Ausmaß der von diesem vorgenommenen Käufe usw. einer der wichtigsten Beurteilungsmaßstäbe. Denn je nachdem ob der Kunde schleppender oder beschleunigter zahlt, wird der Lieferer sich auf eine Verschlechterung oder Verbesserung der betreffenden Geschäftsbeziehung einstellen. Da er mit dem Kunden durch seine Reisenden oder Vertreter auch von der Warensseite her in ständiger Fühlung steht, wird er die Geschäftsentwicklung des Kunden und darüber hinaus auch der Branche laufend beobachten können. Kurzum es wird auf dem Wege eines derartig elastisch gegebenen und genommenen Lieferantenkredits nicht nur eine von Fall zu Fall individuelle, sondern auch eine den Branchenverhältnissen und der Branchenentwicklung angepaßte natürliche Kreditgebung durchführbar sein.

Nun ist es zu verstehen, daß auch die Geldinstitute, wie z. B. die Sparkassen und Banken, nach einer Ausdehnung ihrer Anlagemöglichkeiten suchen. Denn schließlich müssen die Einlagen der Kundenschaft verzinst und die laufenden Kosten gedeckt werden, was nur auf Grund von Zins- oder sonstigen Erträgen möglich ist. In Zeiten einer besonders starken Geldflüssigkeit, wie wir sie in den letzten Jahren aus den in früheren Wirtschaftsberichten geschilderten finanztechnischen Gründen erleben, wird ein solcher Ausdehnungsantrag auf dem Gebiete der kurz- oder mittelfristigen Mittelanlage besonders stark sein. Hinzu kommt, daß auf andern Gebieten (vgl. den Wirtschaftsbericht im Septemberheft S. 251 ff.) z. T. die bisher dort angelegten Mittel freigesetzt werden. Sicher ist jedenfalls, daß bis vor kurzem noch bei fast allen Geldinstituten ein bemerkenswerter Drang in Erscheinung trat, die vorhandenen flüssigen Mittel bei neuen Kunden, ja sogar in neuen Gebieten anzulegen.

Will sich ein Geldinstitut, ganz gleich ob es nun zum Bereiche der privaten oder öffentlichen Banken usw. gehört, mit der Finanzierung des laufenden Warengeschäfts befassen, so kann es dies an zweigrundermaßen zu unterscheidenden Stellen tun. Die erste Art des Bankkredites finanziert die Kreditgewährung des Lieferanten, d. h. sie diskontiert in irgendeiner unmittelbaren oder mittelbaren Form den Lieferantenkredit, der dem Kunden auf Grund eines bestimmten Warengeschäfts vom Lieferanten eingeräumt wird. Die zweite Art des Bankkredites räumt demgegenüber dem Kunden selbst eine zusätzliche Zahlungsmöglichkeit ein, d. h. sie ermöglicht es dem Kunden, gegen irgendwelche lombardähnlichen Sicherstellungen sich Mittel zu beschaffen, um gegebenenfalls Zahlungen für Käufe oder dgl. zu leisten.

Die erste Art kann man dem Charakter nach daher als Diskontkredit, die zweite als Lombardkredit bezeichnen. Die erste Art muß in unmittelbarer oder wenigstens

mittelbarer Beziehung zum eigentlichen Warengeschäft stehen. Die zweite Art jedoch ist an sich in dieser Beziehung frei. Sie bedarf daher wesentlich mehr der rechtlichen Sicherung und der laufenden Überwachung. Sie eignet sich schon aus dem Grunde nur für eng umgrenzte Gebiete, so z. B. dort, wo große und dem Werte nach eindeutige Rohstoffbestände in Frage kommen.

Bereits eine derartige knapp umrissene Gegenüberstellung der beiden Arten von Bankkrediten zeigt, daß zum mindesten in den kleineren und mittleren Geschäften des Einzelhandels der Einsatz von Bankmitteln in Form des Lombardkredites keinesfalls der natürlichen Dynamik des Wirtschaftsverlaufes entspricht. Hinzu kommt, daß durch den Einsatz eines solchen außerhalb des Warengeschäftes ver-

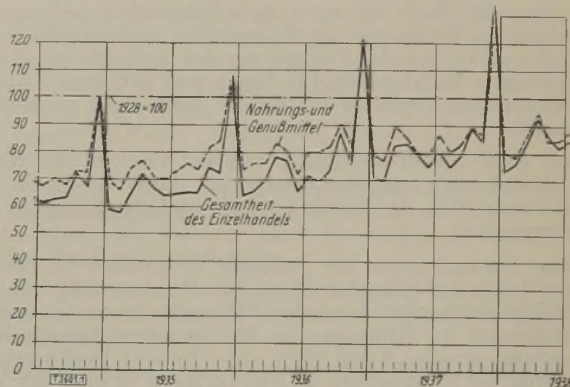


Bild 1. Wertumsätze des Einzelhandels (Inst. f. Konj.)
a) Gesamtheit des Einzelhandels
b) Nahrungs- und Genußmittel

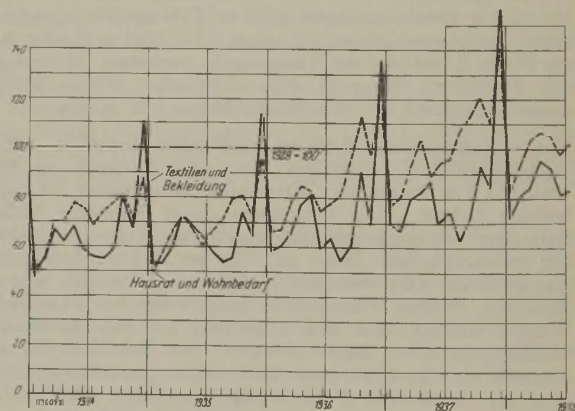


Bild 2. Wertumsätze des Einzelhandels (Inst. f. Konj.)
c) Textilien und Bekleidung
d) Hausrat und Wohnbedarf

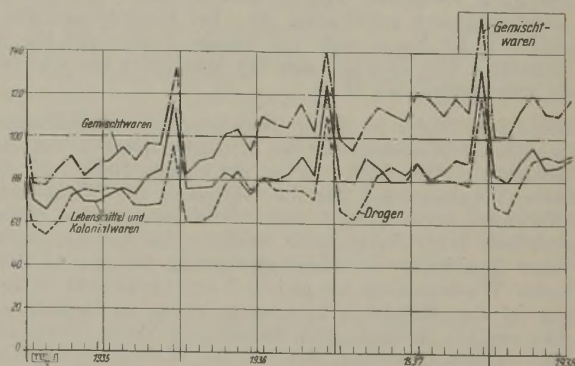


Bild 3. Umsätze in Fachgeschäften des Einzelhandels (Inst. f. Konj.)
a) Lebensmittel und Kolonialwaren
b) Gemischtwaren
c) Drogen

ankerten und von diesem infolgedessen auch nicht maßgebend beeinflussten Kredites sich, wie eingangs erwähnt, die Beurteilungsgrundlagen des gesamten laufenden Warenverkehrs verlagern und damit auch die praktischen Möglichkeiten, aus seiner Abwicklung selbst an den beteiligten Stellen rechtzeitig einer veränderten Lage Rechnung zu tragen. Es besteht somit die Gefahr, daß durch die Einschaltung eines solchen Bankkredites mit Lombardcharakter die Betriebswirtschaft undurchsichtiger und unelastischer wird. Um Mißverständnisse zu vermeiden, sei nochmals betont, daß es auch für den lombardähnlichen Bankkredit ganz natürliche und damit gesunde Verwendungsgebiete gibt.

Von den oben dargelegten Grundlagen des Handelskredites sollte man ausgehen, wenn man die eingangs gestellte Frage vom allgemeinwirtschaftlichen Standpunkt aus erörtern und beantworten will. Verfolgt man demgegenüber die diesbezüglichen Erörterungen der letzten Zeit, so wird man allerdings meist auf eine ganz anders geartete Einstellung stoßen. Für den Einsatz des lombardähnlichen Bankkredites wird geltend gemacht, daß er „billiger“ als der normale Lieferantenkredit ist. Begründet wird diese Behauptung damit, daß der Lieferant

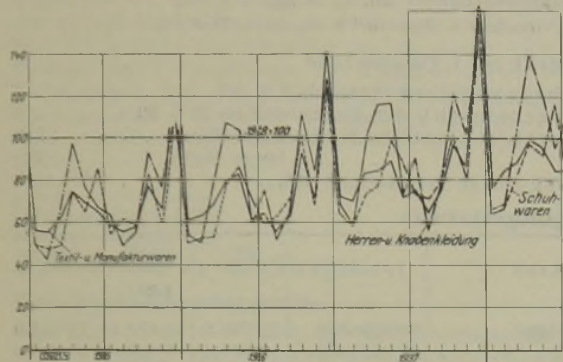


Bild 4. Umsätze in Fachgeschäften des Einzelhandels (Inst. f. Konj.)
d) Textil- und Manufakturwaren
e) Herren- und Knabenkleidung
f) Schuhwaren

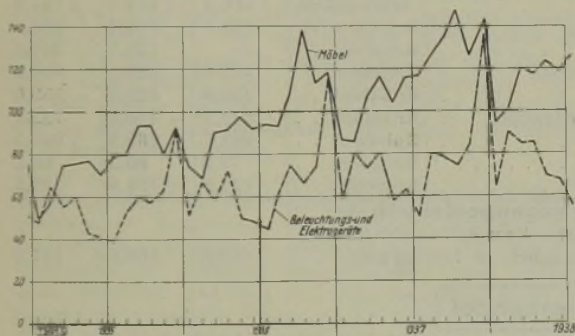


Bild 5. Umsätze in Fachgeschäften des Einzelhandels (Inst. f. Konj.)
g) Möbel
h) Beleuchtungs- und Elektrogeräte

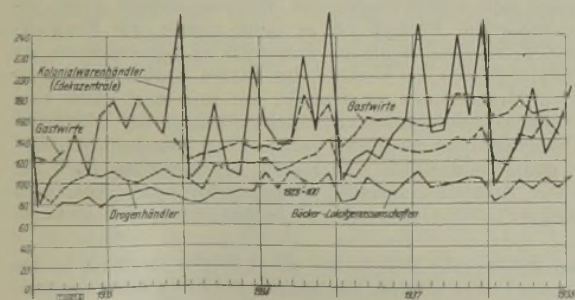


Bild 6. Umsätze in Einkaufsgenossenschaften (Inst. f. Konj.)
a) Kolonialwarenhändler (Edekazentrale)
b) Bäcker-Lokalgenossenschaften
c) Gastwirte
d) Drogenhändler

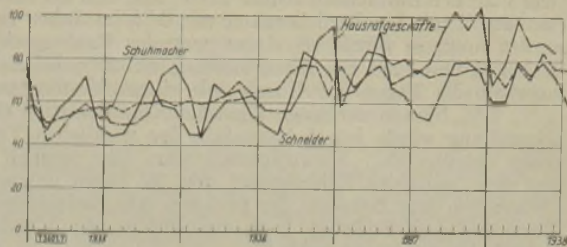


Bild 7. Umsätze in Einkaufsgenossenschaften (Inst. f. Konj.)
e) Schneider
f) Schuhmacher
g) Hausratgeschäfte

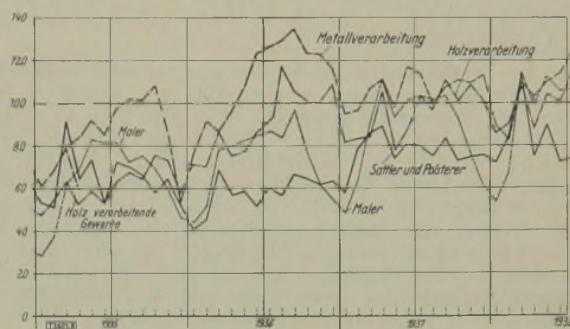


Bild 8. Umsätze in Einkaufsgenossenschaften (Inst. f. Konj.)
h) Metallverarbeitende Gewerbe
i) Holzverarbeitende Gewerbe
k) Maler
l) Sattler und Polsterer

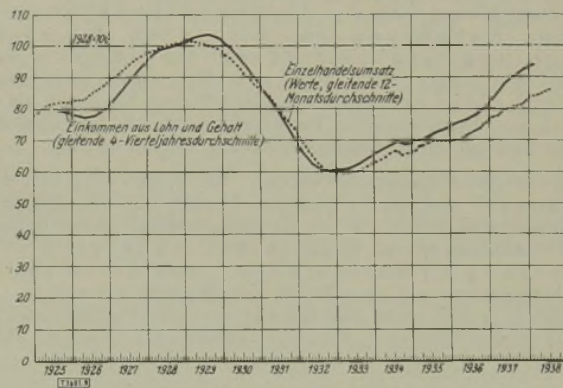


Bild 9. Arbeitseinkommen und Einzelhandelsumsatz

bei kurzfristiger Zahlung ein Skonto einräumt, woraus umgekehrt zu schließen ist, daß in dem Verkaufspreis des Lieferanten das Skonto einkalkuliert ist. Inwieweit ist das richtig, und kann man die Wahl des Kredites allein von der Höhe der wirklichen und vermeintlichen Kosten abhängig machen?

Bereits im Wirtschaftsbericht des Septemberheftes habe ich an Hand von Zahlenbeispielen aus der Nahrungs- und Genußmittel- bzw. der Textilindustrie dargelegt, wie zwischen 1932 und 1938 das durchschnittlich vom Handel in Anspruch genommene Zahlungsziel sich verringert hat. Gleichgerichtet hierzu ist auch die Skontoausnutzung des Handels gestiegen. Man kann annehmen, daß der im Mittel 1932 normalerweise beanspruchte Skontosatz etwa 40% des jeweiligen Höchst-Skontosatzes betrug, während der Anteil sich 1938 auf etwa 60% erhöht hat. In der Nahrungs- und Genußmittelindustrie beläuft sich der Skontosatz normalerweise auf 2, höchstens 3%. In der Textilindustrie sind Skontosätze bis zu 7% üblich. Die Gründe für die Höhe dieser Sätze sind zweifelsohne in den Zahlungsgewohnheiten und der Dauer des Warenumschlages bei den Abnehmern zu suchen.

Geht man der Einfachheit halber davon aus, daß ein laufender Bankkredit mit Lombardcharakter mit 6% im Jahre verzinzt werden muß, so würde bei einem normalen Zahlungsziel von 30 Tagen und einer Skontoeinräumung von 2% bei Zahlung innerhalb 14 Tagen der Kunde mit einem Kostensatz von $\frac{1}{4}\%$ 2% Skonto verdienen können. Eine derartige Gegenüberstellung würde jedoch keinesfalls den wirklichen Verhältnissen entsprechen. Kalkulatorisch wäre hier nämlich nicht von dem normalen Zahlungsziel von 30 Tagen auszugehen, sondern von dem Zeitraum der zwischen dem Liefertermin der Ware und dem Stichtage liegt, von dem ab der Kunde tatsächlich Verzugszinsen zahlt.

Nehmen wir an, dieser Stichtag läge drei Monate nach Rechnungsdatum. Dann wären, statt wie oben rd. eines halben Monats, zweiundeinhalb Monate Kreditgewährung einzukalkulieren, was einem Kostensatz von $1\frac{1}{4}\%$ im Falle der Aufnahme eines Bankkredites entspricht. Auch hier wäre also der Bankkredit noch billiger als der Lieferantenkredit.

In der Textilindustrie ist der Nutzen, der sich bei der Inanspruchnahme der Skonti erzielen läßt, noch wesentlich höher. Rein am Nutzensatz gemessen, ist es also für den Handel zumeist wichtig, die Lieferantenskonti möglichst in voller Höhe mitzunehmen, selbst dann, wenn hierzu Bankkredite aufgenommen werden müssen. In der Textilwirtschaft läßt sich sogar vielfach ein ausreichender Nutzen nur dann herauswirtschaften, wenn die hohen Lieferantenskonti beansprucht werden können. Das setzt voraus, daß die Abnehmer entweder über ausreichende eigene Mittel verfügen oder in der Lage sind, sich zusätzliche Kredite, z. B. in Form von Bankkrediten, zu beschaffen.

Zwischen dem, was vom allgemeinwirtschaftlichen Standpunkte nach den eingangs angestellten Überlegungen gefordert werden sollte, und den einzelwirtschaftlichen Interessen besteht hier also offenbar ein Gegensatz. Der wird auch dann nicht beseitigt, wenn man im Skonto des Lieferanten nicht nur eine Zinsgutschrift für eine gegenüber dem Kalkulationsansatz kurzfristige Kreditbeanspruchung sieht, sondern darüber hinaus auch eine Vergütung für die durch die rasche Zahlung herabgeminderte Gefahr von Ausfällen, für die bessere Dispositionsmöglichkeit in der Herstellung der Fabrikanten u. a. m. Denn auch der Bankkredit muß mit Ausfällen rechnen und die darin steckenden Risiken einkalkulieren.

Es erscheint daher notwendig, die Zahlungsbedingungen und in Verbindung hiermit die Grundlagen des Lieferantenkredites und der Lieferantenskonti in den einzelnen Wirtschaftsgruppen einmal einer näheren Untersuchung zu unterziehen. Auch hier ist zwar das Überkommene auf dem Boden der Branche gewachsen. Das schließt jedoch nicht aus, daß für die zukünftige Entwicklung auf diesem Gebiete u. U. neue Formen und Wege zu wählen sind.

Inzwischen hat sich der Umsatz in den einzelnen Zweigen des Handels im allgemeinen weiter erfreulich entwickelt. Nicht nur lag die Dezemberspitze 1937 erheblich höher als die von 1936, auch die Entwicklung im Frühjahr 1938 übertraf nicht unerheblich die entsprechenden Zahlen vom Jahr 1937. Diese Entwicklung hat bisher angehalten, denn auch die Werte um die Halbjahreswende (Juni/Juli) lagen beim Einzelhandel insgesamt um 4 bis 7 Punkte über denen des Vorjahres (Bild 1 und 2). Über diesen Durchschnitt hinaus ragt die Kennziffer bei der Gruppe Textilien und Bekleidung (Bild 2), die von 69,9 im Juni 1937 auf 81,4 im Juni 1938 bzw. von 74,6 auf 83,2 in den Julimonaten gestiegen ist.

Die Umsätze in den Fachgeschäften des Einzelhandels (Bild 3 bis 5) sowie in den Einkaufsgenossenschaften des Einzelhandels und Kleingewerbes (Bild 6 bis 8) weisen eine ähnliche Entwicklung auf, wengleich diese nicht in allen Zweigen einheitlich ist. So verzeichnen z. B. die Gemischtwaren (Bild 3) im Juli 1938 nur 118,3 Punkte gegenüber 121,7 im Juli 1937, ebenso weist die Edeka-Zentrale (Bild 6) für Juli 1938 die Kennziffer 190,5 auf gegenüber 251,4 im Juli 1937. Auch die Bäcker-Lokalgenossenschaften (Bild 6) liegen Mitte d. J. etwas schwächer als im Vorjahr, während die Holzverarbeitenden Gewerbe demgegenüber von 78,5 auf 100,9 im Juni und von 103,3 auf 114,1 im Juli 1937 bzw. 1938 gestiegen sind.

Die Kurve des Einzelhandelsumsatzes im Vergleich zur Entwicklung des Arbeitseinkommens (Bild 9) entwickelt sich weiter normal; die im Vorjahr (1937 S. 263) gemachte Voraussage, daß von der Absatzseite keine Verminderung der Einzelhandelsumsätze zu befürchten ist, gilt mithin auch für die Zukunft. *Bredt [3601]*

Wirtschaftskennzahlen

Gruppe	Sept. 1938	August 1938	Juli 1938
Lebenshaltungskennzahl des Stat. Reichsamtes (neue Berechnung) (1913/14 = 100)	—	126,5	126,8
Großhandelskennzahl des Stat. Reichsamtes (1913 = 100)	105,6	105,9	105,6
Baukostenkennzahl (Stat. Reichsamtes, neue Berechnung)	—	136,0	135,8
Maschinenkennzahl (Gesamtkennzahl - Stat. Reichsamts 1913 = 100)	—	121,0	121,0

Erwerbslosenzahl¹⁾ am 31. 8. 38: 178 802.

¹⁾ Aus „Wirtschaft u. Statistik“ 1. September-Heft 1938.

Geldmarkt am 1. Oktober 1938

	%
Reichsbankdiskontsatz ab 2. 9. 32	4
Lombardzinsfuß der Reichsbank ab 2. 9. 32	5
Privatdiskontsatz in Berlin kurze Sicht	2 ⁷ / ₈
„ „ „ lange Sicht	2 ⁷ / ₈
Tagsgeld an der Berliner Börse	2 ³ / ₄ bis 3

Erzeugungstatistik

Land	Industrie	July 1938	August 1938	August 1937
		1000 t		
Deutschland	Steinkohle	15 763,0	15 885,0	15 354,0
„	Braunkohle	16 501,0	16 646,0	15 694,0
„	Ruhr-Steink.	10 721,0	10 795,7	10 589,7
„	Ruhrkoks . .	2 826,5	2 863,0	2 687,8
„	Roheisen . .	1 625,4	1 584,8	1 361,4
„	Rohstahl . .	1 980,9	2 017,8	1 665,7
„	Walzwerke- erzeugnisse	1 408,4	1 453,6	1 187,6
Belgien	Roheisen . .	198,5	195,7	360,1
„	Rohstahl . .	—	176,1	347,0
Frankreich	Roheisen . .	433,0	427,0	645,0
„	Rohstahl . .	436,0	425,0	559,0
Großbritannien	Roheisen . .	515,9	450,1	725,4
„	Rohstahl . .	694,1	669,4	1 003,5
Polen	Roheisen . .	72,2	80,3	60,1
„	Rohstahl . .	121,3	128,8	126,5

Güterwagengestellung der Deutschen Reichsbahn (arbeitstäglich in 1000 Stück)	July 1938	August 1938	August 1937
	153,9	152,1	147,9

Außenhandel

Ostasiatischer Markt und deutsche Ausfuhrentwicklung

Die deutsche Ausfuhr ist von den Störungen am ostasiatischen Markt und den Rückschlägen der Weltkonjunktur nicht unberührt geblieben. Freilich ist es sehr schwer, die Entwicklungstendenzen schon heute im einzelnen zu kennzeichnen, da die Ausfuhr gerade im Verlauf der letzten beiden Jahre von Monat zu Monat stark geschwankt hat und noch dazu eine Vergleichbarkeit der statistischen Zahlen infolge der Eingliederung Österreichs in das Reich nur bedingt gegeben ist. Berechnet man, um diesen letzten Faktor auszuschalten, auch für die frühere Zeit die deutschen Ausfuhrwerte unter Ausschluß der Ausfuhr nach Österreich, so kommt man zu folgendem Bild:

Bis zum Jahresende 1937 nahm die Ausfuhr rasch zu, wobei allerdings seit dem dritten Vierteljahr die Zuwachsrate gegenüber dem Vorjahrsstand leicht zurückging. Sie betrug nämlich gegenüber der gleichen Zeit des Vorjahrs im 1. Vierteljahr 1937: +13,7%, im 2. Vierteljahr +29,5%, im 3. Vierteljahr +28,8% und im 4. Vierteljahr +24,5%. Der vom vierten Viertel 1937 zum ersten Viertel 1938 ein-

setzende Rückgang entsprach an sich der jahreszeitlichen Tendenz, er war aber viel stärker als 1936/37 und als 1935/36 ausgeprägt. Vom vierten Viertel des einen zum ersten Viertel des folgenden Jahres nahm die Ausfuhrsumme ab, und zwar 1935/36 um 5,9 %, 1936/37 um 1,7 % und 1937/38 um 16,5 %. In den Monaten April und Mai des laufenden Jahres sind die Ausführungsergebnisse des Vorjahrs nicht voll erreicht worden; während sie im April um 12,5 % unterschritten wurden, blieb die Ausfuhr im Mai um 4,6 % hinter dem Mai des Vorjahrs zurück.

Ähnlich wie in der Ausfuhr anderer großer Industriestaaten wirken sich die kriegerischen Verwicklungen in Ostasien deutlicher in der deutschen Ausfuhr aus, als dies bisher von dem Einfluß der Weltkonjunktur gesagt werden kann. Setzt man nämlich von der Ausfuhr des Altreichs (ohne Ausfuhr nach Österreich) die Ausfuhr nach China und Japan ab, so sind im Ergebnis der ersten fünf Monate des laufenden Jahres noch etwas mehr Waren ausgeführt worden als in der gleichen Zeit 1937! Immerhin ist, wie vom Institut für Konjunkturforschung betont wird, für die nächsten Monate damit zu rechnen, daß sich die weltwirtschaftlichen Störungen stärker bemerkbar machen: Deutschlands Stellung als Abnehmer wird angesichts der Krisenfestigkeit der deutschen Wirtschaft und der starken Rückschläge im Ausland zwar zweifellos gestärkt, und die deutsche Handelspolitik ist, wie gerade jetzt die Ergebnisse der Verhandlungen mit England, der Schweiz und Polen zeigen, auf eine Angleichung der gegenseitigen Interessen gerichtet. Um aber die Ausfuhr wirksam zu stützen, wird es erhöhter Anstrengungen der deutschen Exporteure bedürfen. [3604]

Bauwirtschaft

Straßenbau in Siedlungen

Das Siedlungsprogramm

Die Neuordnung der Siedlungs- und Wohnungsverhältnisse in Deutschland nach großen bevölkerungspolitischen und volkswirtschaftlichen Gesichtspunkten gehört zu den Fragen, um deren Lösung der Nationalsozialismus besonders bemüht ist.

Allerdings ist die Siedlungsaufgabe mit so zahlreichen Problemen verknüpft und an so viele Voraussetzungen gebunden, daß sie von vornherein auf lange Sicht abgestellt werden muß. Nach Schätzungen von maßgeblicher Seite müßte sich die Zahl der anzusiedelnden Industriearbeiter auf etwa 5 Mill. und einschließlich ihrer Familienangehörigen auf etwa 20 Mill. Köpfe belaufen. Dieses gewaltige Programm kann nur in enger Zusammenarbeit von Staat, Gemeinde und Wirtschaft gelöst werden.

Wenn die Frage der Industriesiedlung und des Arbeiterwohnbaues aus dem Stadium der Überlegungen in das Stadium der praktischen Durchführung getreten ist, wobei eindeutig die Auffassung vertreten wird, daß die Arbeiterwohnstätte bei äußerster Bescheidenheit und Sparsamkeit doch unbedingt standfest und dauerhaft sein muß, so wird hiermit die technische Frage der Siedlungsvorhaben selbst berührt. In Verbindung hiermit darf auch eine andere wesentliche Aufgabe nicht vernachlässigt werden, und das ist die Straße, die nun einmal zu jedem Haus nicht nur in der Großstadt, sondern auch in den Siedlungen gehört. Wie oft konnte man aus Siedlerkreisen Klagen über mangelnde Straßenverhältnisse hören. Gerade Bebauung und Straße stehen in einem engen Wechselverhältnis zueinander. Man kann nicht siedeln, ohne für geeignete Verkehrswege zu sorgen.

Planung geeigneter Verkehrswege

Schon bei der Planung der Siedlungsvorhaben muß die Planung geeigneter Verkehrswege mit einbezogen werden. Da die Siedlungspolitik darauf bedacht sein muß, eine möglichst weite und gleichmäßige Streuung der neu zu schaffenden Siedlerstellen durchzuführen, um mit besonderer Sorgfalt jene Fehler zu umgehen, die sich bisher aus der Tendenz zur Verstärkerung ergeben haben, kommt der verkehrsmäßigen Unterbauung der Siedlung durch die Straße eine besondere Bedeutung zu.

Die Mehrzahl der derzeitigen Siedlungsvorhaben liegt in Gegenden, die dem Verkehr bisher wenig zugänglich waren. Zum Teil wurde diese Orientierung bewußt vorgenommen,

oder sie lag im Charakter der Bauten; zum andern war es jedoch reiner Zufall, daß eben der zweckmäßigste Ort weniger nahe an einem guten Verkehrsweg liegt. Viele der Bauvorhaben krankten daher direkt an den schlechten Zufahrtsmöglichkeiten, so daß an das Geschick des Straßenbauers hohe Anforderungen gestellt werden.

Da es sich bei dem Begriff „Siedlung“ nicht nur um ländliche Bauten mit viel freiem Land, sondern auch um auf gemeinnütziger Grundlage dicht gebaute Häusergruppen handelt, ergibt sich auch eine verschiedene Ausgestaltung der einzelnen Siedlungsstraßen. Je nach der Verkehrsstärke in diesen Straßen wird auch die Befestigung anders sein müssen, und zwar von der einfachsten Oberflächenbehandlung auf einer Schotter-, Kies- oder Schlackendecke bis zur schweren Decke auf Packlage.

Bei den vorbereitenden Maßnahmen der Planung muß darauf geachtet werden, ob es sich bei den anzulegenden Siedlungsstraßen um Verkehrs- und Zufahrtsstraßen, Wohnwege, Fuß- und Radwege handelt. Die Verkehrsbedeutung entscheidet sowohl über Breite wie über Befestigungsart.

Es hat sich in letzter Zeit nun des öfteren gezeigt, daß in Siedlungen Straßen und Wege zu teuer gebaut werden. Diese Fehlleitung von Geldern muß bereits bei dem ersten Planungsentwurf vermieden werden, ganz abgesehen davon, daß durch eine solche unwirtschaftliche Straßenbebauung die Straßenbaukosten für den Siedler zu einer untragbaren Belastung werden. Es besteht eben die Kunst der Wirtschaftlichkeit darin, daß die berechtigten Ansprüche der Siedler in Einklang gebracht werden mit den zur Verfügung stehenden Geldmitteln. Dabei ist in diesem Zusammenhang festzuhalten, daß in den städtischen Siedlungen mit einer größeren Anzahl von Wohnungen und Bewohnern die Anliegerkosten sich in mehr Teile auflösen als bei den ländlichen Siedlungen.

Einfache, aber feste Wohnstraßen

Das Reichsheimstättenamt der Deutschen Arbeitsfront hat die Gauheimstättenämter daran erinnert, daß nach den neuen Kleinsiedlungsbestimmungen die Anforderungen an die Breite und die Befestigung von Straßen, Plätzen und Wegen in Kleinsiedlungen das unbedingt notwendige Maß nicht überschreiten dürfen. Das soll nun nicht etwa heißen, daß irgendwelche leichte Befestigungsart gewählt werden soll, damit die Straßenkosten für den Anlieger besonders niedrig ausfallen. Denn dann müßte bald die Allgemeinheit die Kosten für die vergrößerten Unterhaltungsarbeiten und für die kurzfristige Neuherstellung aufbringen. Es wird daher in der oben angeführten Verfügung ausdrücklich betont, daß die Siedler grundsätzlich nicht mit höheren Kosten für den Straßenbau belastet werden sollen, als es der Ausbau einfacher aber doch fester Wohnstraßen erfordert.

Das ganze Siedlungswesen ist auf die Erstellung gesunder, aber preiswerter Wohnungen eingestellt. Diesem Bestreben müssen sich auch die Siedlungsstraßen anpassen, wobei die Billigkeit allerdings nicht auf Kosten der Wirtschaftlichkeit gehen darf. Die Sparsamkeit hat ihre Grenze, und diese ist da gegeben, wo die Dauerhaftigkeit in Frage gestellt ist.

Mit dem vorhandenen Planungswillen und der Sichtung der Verkehrsbedeutung der einzelnen Straßen muß eine völlige Klarheit über die geldlichen Aufwendungen einhergehen. In geschlossen gebauten Siedlungsstraßen wird der Anliegerverkehr entsprechend groß sein, weshalb hier auch dauerhaftere und schwerere Decken zu verlegen sind. Zufahrten zu Siedlungen tragen den gesamten Verkehr, und ihre Ausgestaltung richtet sich nach der Größe der Siedlung. Notwendig wäre hier ein zweispuriger Ausbau und genügend tragfähiger Unterbau; u. U. kann bei starkem Verkehr von der Siedlung zur Arbeitsstätte die Anlage eines Radweges zweckmäßig erscheinen, notfalls auch die Anlage eines Fußweges. Für die Durchfahrtsstraßen durch Siedlungen genügt bei einer zweispurigen Fahrbahn eine Breite von 5 m, während für einfache Wohn- und Verbindungsstraßen eine Fahrbahnbreite von 3 m als ausreichend erscheint. Gerade bei dem Ausbau von Siedlungsstraßen kann man kein festes Schema anwenden; die Stärke und Art des Unterbaues wie die Wahl der endgültigen Deckenbefestigung richten sich allein nach der Art und Lage der Siedlung und der Belastung der Siedlungsstraße, und hier kommt die Vielseitigkeit und Anpassungsfähigkeit der neuzeitlichen Straßenbauverfahren sehr zu statten.

Straßenbau vor dem Siedlungsbau

Da die Mehrzahl der derzeitigen Bauvorhaben — wie bereits oben erwähnt — in Gegenden liegt, die dem Verkehr bisher wenig zugänglich waren, geht infolgedessen der Bau von Siedlungsstraßen gewöhnlich als Neubau vor sich. Gerade diese Siedlungsbauvorhaben kränken in sehr vielen Fällen an schlechten Zufahrtsmöglichkeiten, so daß man gut tut, bereits vor Beginn des Wohnungsbaues — wenn dies nur eben möglich ist — eine Fahrbahn mit vorläufiger Befestigung herzustellen. Die schweren Fuhrten mit dem Material für den Hochbau gehen dann bereits über einen ordnungsmäßigen Straßenunterbau mit schwerer Packlage und wassergebundener Decke, nachdem vorher alle Hauptrohre in den Straßenkörper eingebracht sind. Abgesehen davon, daß ein solcher Zufahrtsweg gute Dienste beim Heranschaffen der Baustoffe leistet, ist damit der Vorteil verbunden, daß durch den Anfuhrverkehr der Unterbau stark verdichtet wird. Wenn alle Neubauten fertig sind, wird das Provisorium neu profiliert und endgültig befestigt.

Allerdings bildet dieses Verfahren immer noch die Ausnahme. Man macht in den meisten Fällen noch von der zweiten Möglichkeit Gebrauch, nämlich von der Herstellung der Straße nach erfolgtem Häuserbau, wenn auch bei Großbaustellen vom Format der derzeitig anfallenden dieses Vorgehen wenig wirtschaftlich erscheint. Man hilft sich dann bei der Baustoffzufuhr mit Notmaßnahmen, wie Belegen des Bodens mit Knüppeldämmen, Schwellen od. dgl. Mit der Herstellung des Unterbaues kann in diesen Fällen erst dann begonnen werden, wenn die Hochbauten ausgeführt worden sind. Dabei muß darauf geachtet werden, daß die vorläufige Befestigung mindestens einige Monate liegen bleibt, um genügend fest zu werden, und daß dann erst die Schlußdecke aufgelegt wird.

Wahl der Bauweise — Teerstraßenbau

Zu welcher Bauweise man sich entscheidet, kommt ganz auf die Art der Siedlung und auf den Verkehr an. Straßen in ländlichen Siedlungen, die an sich auch wieder Unterschiede aufweisen, als es nämlich solche gibt, die mehr den Charakter einer Gartenstadt haben oder einer Randsiedlung, in denen aber doch die einzelnen Häuser weiter auseinanderstehen, können mit einer Oberflächenteerung versehen werden. Diese gewährleistet im Gegensatz zur sandgebundenen Schotterdecke unbedingte Staubfreiheit, schützt die darunter liegende Straßendecke vor Verfall und hat den Vorteil der praktisch heute billigsten Bauweise. Zur Bekämpfung von Staub und Schmutz können auch etwa anzulegende Rad- und Gehwege mit Oberflächenteerung versehen werden. Durch weitgehende Anwendung der Oberflächenbehandlung mit dem aus deutschem Rohstoff — nämlich der Steinkohle — gewonnenen Teer ist es möglich, mit bescheidenen Mitteln und in kurzer Zeit einen großen Teil des Siedlungsstraßennetzes gegen die Angriffe des neuzeitlichen Verkehrs zu sichern und die Fahrbahnen in einen Zustand zu bringen, der allen billigen Anforderungen gerecht wird. Bis zu einem mittleren Verkehr von 1000 t, bei überwiegend gummibereiftem Verkehr sogar bis zu 1500 t, sind sie noch wirtschaftlich.

Auf den eigentlichen Zubringer- und Durchgangsstraßen, insbesondere auch auf den Hauptwegen in eng bebauten Siedlungen, ist allerdings die Anlage stärkerer Decken vorteilhaft. Wo nicht nur ein leichter Schatz der Oberfläche erreicht werden soll, verwendet man Teertränk- und Teerstreu-Makadamdecken sowie die Teermisch-Makadamdecken in dünner Schichtstärke. Diese Verfahren sind der alten Chaussierungsweise ähnlich. Doch während bei dieser in die gewalzte Schotterdecke Wasser, Splitt und Sand eingeschlämmt wurde, wird beim Teertränkmakadam in die standfest gewalzte, mit Grobsplitt gespickte Schotterdecke Heißteer eingegossen oder eingespritzt. Nach Abdecken mit Grobsplitt und einer zweiten Tränkung dient als Abschluß eine Teerung nach Art der gewöhnlichen Oberflächenteerung. Eine Halbtränkung, bei der die Schotterdecke nur einmal getränkt wird, ist natürlich billiger und dürfte für Siedlungsstraßen in vielen Fällen ausreichen.

Der Teerstreumakadam ist im Einbau einfacher als Teertränkmakadam. Hierbei wird auf die vorläufige Decke ungeeilter Kleinschlag aufgebracht und dann in die Hohlräume Teersplitt eingewalzt. Auch diese Decke erhält als Abschluß eine Oberflächenteerung oder einen Abschluß aus geteertem Feinmineral.

Im Gegen-atz zu diesen beiden Deckenarten wird beim Teermischmakadam der Straßenteer mit dem gesamten Gestein schon vor dem Einbau gemischt. Das kann in zentralen Anlagen oder auf der Baustelle selbst geschehen. Das so geteerte Gestein wird warm oder kalt in zwei oder drei Schichten verschiedener Korngrößen eingebaut und zum Schluß mit einer dünnen Oberflächenteerung oder geteertem Feinmineral abgedichtet. Gerade der Teermischmakadam, der in England seit etwa 30 Jahren praktisch nach jeder Richtung hin erprobt ist, bietet eine vortreffliche Möglichkeit, sehr leistungsfähige Straßendecken aus rein deutschen Baustoffen herzustellen. Sie sind planeben und halten hohe Verkehrsbelastungen aus.

Wenn auch diese Straßenbauverfahren etwas teurer sind als Oberflächenteerungen, so sind sie doch bei stärkerem Verkehr wirtschaftlicher, da sie eine weit längere Lebensdauer haben. Für Wohnstraßen in Stadtsiedlungen sind sie wegen ihrer vorzüglichen Fahrbahnoberfläche sehr geeignet. Da bei Teermischmakadam die Decke je nach dem Verkehr in einer Schicht oder in mehreren Schichten eingebaut und gewalzt werden kann, dazu billiger und einfacher in der Herstellung als Teerbeton ist, dürfte sie für Siedlungsstraßen mit entsprechendem Verkehr besonders geeignet sein. Teerbeton, der allerschwerstem Verkehr gewachsen ist, weil er in seiner ganzen Stärke Verschleißdecke darstellt, wird nur da in Betracht kommen, wo schwerer und starker Fuhrverkehr vorhanden ist, also in sogenannten städtischen Mietwohnungs-siedlungen mit mehrgeschossigen Häusern.

Mit der Befestigung der Straßen ist der Wegebau in größeren Siedlungen noch nicht beendet. Plätze, Radwege, Gehwege beanspruchen ebenfalls eine dauerhafte Befestigung, falls sie ihren Zweck richtig erfüllen sollen. Für den Ausbau dieser Wege sind ebenfalls die oben genannten Teerstraßenbauweisen geeignet, nur kann man die Befestigung der geringeren Belastung durch Radfahrer und Fußgänger sowohl hinsichtlich des Unterbaues als auch der Deckschicht anpassen.

Baukosten

Genauere Angaben über Baukosten der verschiedenen Straßentypen, über die erforderlichen Anliegerbeiträge usw. sind sehr schwer zu machen. Die Baukosten schwanken je nach den Lohnverhältnissen und der Frachtgrundlage, Abtransport usw. innerhalb ziemlich weiter Grenzen. Man kann aber sagen, daß die Preise der einzelnen Bauweisen entsprechend ihrer Wertigkeit steigen von etwa 0,45 RM für eine erste Oberflächenbehandlung bis zu einem Preise von etwa 0,90 RM je Quadratmeter und steigendem Zentimeter beim Teerbeton.

Die erforderlichen Anliegerbeiträge schwanken ebenfalls stark, je nachdem in welchem Ort die Straße liegt, ob es sich um ein Eckgrundstück oder ein im Zuge der Straße liegendes Gebäude handelt.

Über Unterhaltungskosten liegen von den Städten keine Statistiken vor. Es ist aber z. B. bekannt, daß in Magdeburg die Unterhaltungskosten für Teermakadam je Quadratmeter und Jahr etwa 0,04 RM betragen. In andern Städten können aber ganz andere Werte ermittelt worden sein.

Genauere Werte für den Landstraßenbau sind von Prov.-Baurat *Großjohann*, Düsseldorf, für die Rheinprovinz statistisch ermittelt worden. Bei Oberflächenbehandlungen mit Teer (Warmeinbau) ergaben sich als mittlere jährliche Unterhaltungskosten 3,35 Pf./m², bei Teerstreumakadam 2,35 Pf./m² und bei Teermischmakadam 2,12 Pf./m².

Dr. F. [3523]

Elektrotechnische Industrie

Die amerikanische Elektroindustrie

Der Verband der amerikanischen elektrotechnischen Industrie (NEMA) hat einen neuen Auftragsindex geschaffen, der zunächst monatlich für die eingegangenen Aufträge an

1. Motoren und Generatoren,
2. Übertragungs- und Verteilungsmaterial

im Verhältnis zum Mittel 1936 gegeben werden soll. Bild 1 zeigt den scharfen Rückgang der Aufträge 1938 gegen 1937. Im April 1938 betrug der Index für Motoren und Generatoren nur 42%, für Übertragungs- und Verteilungsgeräte 44% von 1937. Deutlich sieht man den Tiefpunkt im Januar 1938 und den, wenn auch mäßigen Anstieg seit dem

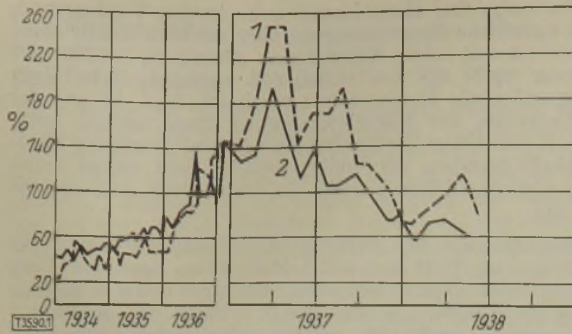


Bild 1. Neuer Auftragsindex der amerikanischen Elektroindustrie (1936 = 100)

Winter 1938, dem, wohl jahreszeitlich bedingt, wieder ein Abstieg gefolgt ist.

Einen tieferen Einblick in den Umfang und in die Beschäftigung der elektrotechnischen Industrie im Verhältnis zum Stromabsatz und der Bevölkerungszunahme, sowie im Vergleich zur Gesamtindustrie gibt Zahlentafel 1. Die Elek-

Zahlentafel 1. Hauptdaten der amerikanischen Elektroindustrie und Vergleichszahlen (1925 = 100)

	1925	1927	1929	1931	1933	1934	1935	1936	1937
1. Erzeugung der Elektroindustrie . . .	100	112	156	85	51	70	85	119	146
2. Beschäftigung der Elektroindustrie . . .	100	101	137	90	68	90	97	113	147
3. Erzeugung der Gesamtmaschinenindustrie . . .	100	101	113	76	71	74	86	100	106
4. Stromverkauf	100	122	150	144	131	141	155	180	199
5. Einwohnerzahl	100	103	106	108	109	110	111	112	113

troindustrie überholte im Jahre 1937 das Spitzenjahr 1929 um 7% in der Beschäftigtenziffer und war im Herstellungsumfang nur rd. 6% niedriger als 1929. Auffallend ist die weit höhere Steigerung der elektrotechnischen Fabrikation gegenüber der des gesamten Maschinenbaues. Während die elektrotechnischen Firmen 46% über dem Fabrikationsstand 1925 lagen, war die Maschinenindustrie nur 6% höher.

Am stärksten gestiegen ist der Stromverkauf, der sich gegen 1925 im Jahre 1937 fast verdoppelt hat. Dies liegt einmal natürlich an der Industrieconjunktur, dann auch an der regen Werbetätigkeit der elektrotechnischen Firmen, vor allem aber an den Werbungen und Ausstellungen der Elektrizitätswerke. Durch den großen Absatz ist es der elektrotechnischen Industrie möglich, große Serien aufzulegen und die Elektroapparate preiswert anzubieten. Zahlentafel 2 enthält die Preise

Zahlentafel 2. Preisvergleich einiger Elektrogeräte in USA und in Deutschland¹⁾

Geräteart	USA		Deutschland
	\$	RM	RM
Glühlampe 25 W.	0,185	0,37	0,82
Haushaltungskühlschrank	166,00	332,00	480,00
Waschmaschine	65,00	130,00	400,00
Staubsauger	55,00	110,00	135,00

Bei der Umrechnung ist nicht der Kurswert des Dollars, sondern seine Kaufkraft mit 2 RM/\$ eingesetzt.

1) Diese Zahlentafel ist in abgeänderter Form dem Aufsatz von Richard Fischer, Die wirtschaftliche Ausgestaltung landwirtschaftlicher Netze, Elektr.-Wirtsch. 35 (1936) S. 923 entnommen.

einiger amerikanischer und deutscher Haushaltgeräte. Hierbei ist nicht die Börsenbewertung der amerikanischen Währung, sondern die Kaufkraft des Dollars mit 2 RM/\$ eingesetzt. Zudem ist der amerikanische Inlandmarkt der großen Bevölkerung und der jährlichen Zunahme (um rd. 1%) wegen, sowie wegen der Einstellung weiter amerikanischer Kreise

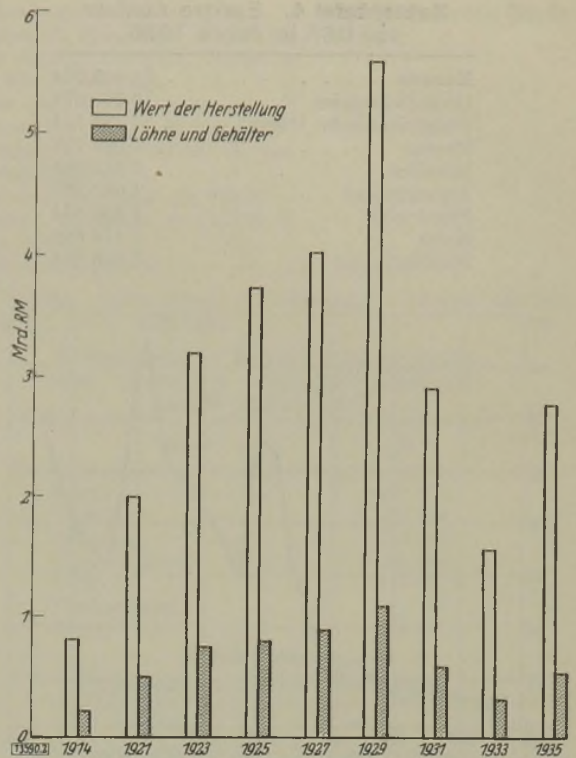


Bild 2. Entwicklung der Elektroindustrie in USA

der Technik gegenüber, äußerst günstig. Der Wert der Herstellung der Elektroindustrie ist daher sehr bedeutend. Bild 2 gibt die Entwicklung seit 1914 wieder. Über 5,5 Mrd. RM betrug der Herstellwert im Spitzenjahr 1929. Die ausgezahlten Löhne und Gehälter zeigen einen nahezu parallelen Verlauf.

Stellt der Inlandmarkt so eine große Absatzmöglichkeit in USA dar, so sollte die angestrebte Eroberung der Auslandsmärkte verhältnismäßig leicht sein. Hier tritt aber vor allem der deutsche Wettbewerb, der vor dem Kriege den Weltmarkt beherrschte, wieder wachsend und etwas überlegen dem amerikanischen entgegen. Zahlentafel 3 zeigt die entsprechende

Zahlentafel 3. Ausfuhrzahlen sowie Beschäftigte in der amerikanischen und deutschen Elektroindustrie

Jahr	Ausfuhr		Beschäftigte	
	USA ¹⁾	Deutschland	USA	Deutschland
	in 1000 RM		in 1000	
1929	627 900	587 700 ⁴⁾	329	332 ⁴⁾
1930	554 820	629 500	190	280
1931	415 947 ²⁾	540 000	180	237
1932	263 588 ³⁾	353 800	—	183
1933	—	248 900	131	190
1934	181 588	226 400	160	254
1935	205 327	233 200	180	287
1936	247 457	266 200	210	312
1937	307 000	328 000	352	359

1) 1929/32: 1 Dollar = 4,2 RM.
ab 1934: 1 Dollar = 2,5 RM.

2) 1930/31, Elect. Rev., Chicago, Bd. 111 S. 575.

3) 1931/32, Elect. Rev. Chicago, Bd. 111 S. 575.

4) 1928/29, Durchschnitt beider Jahre.

Ausfuhr beider Länder mit den Beschäftigtenzahlen. Unsere Ausfuhr ist der amerikanischen wieder etwas voraus, ebenso die Zahl der Beschäftigten. Hierbei darf nicht vergessen werden, daß die wöchentliche Arbeitszeit in USA 40 Std., bei uns aber 48 Std. beträgt. Die Hauptabsatzländer der amerikanischen Elektroindustrie gehen aus Zahlentafel 4 hervor. Der Einfluß von USA auf Kanada ist bekannt. Erinnert sei nur an die Vorschriften der amerikanischen Versicherungsgesellschaften (Underwriter's Codes), die sich praktisch fast als Monopol für die Beschaffung amerikanischen Materials — natürlich außer englischen — auswirken.

Zahlentafel 4. Elektro-Ausfuhr von USA im Jahre 1936

Kanada	14 408 074
Groß-Britannien	10 395 016
Südafrikanische Union	7 799 554
Mexiko	5 946 717
Brasilien	5 542 014
Argentinien	4 632 939
Frankreich	3 304 834
Kuba	3 174 666
Rußland	3 048 811

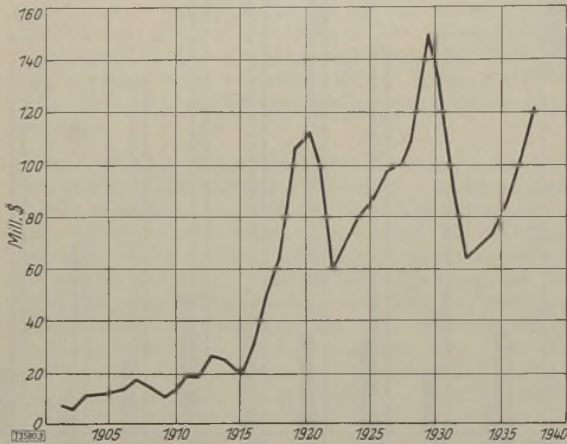


Bild 3. Die Elektro-Ausfuhr von USA 1901 bis 1937

Trotz der auf wenige Länder sich konzentrierenden amerikanischen Elektro-Ausfuhr, zeichnet sich diese durch besonders starke Schwankungen im Laufe der Jahre aus. Bild 3 zeigt den Verlauf des Ausfuhrwertes. Für die amerikanischen Elektroindustrie fallen trotzdem diese großen Schwankungen nicht so ins Gewicht, da der Anteil der Ausfuhr am Gesamtstellungswert geringer ist als z. B. in Deutschland.

Die amerikanischen Elektrizitätswerke sind, wie wohl überall, der Hauptauftraggeber der Landes-Elektroindustrie. Den jährlichen Kapitalaufwand für Neubauten dieser Werke gibt Bild 4, unterteilt nach Kraftwerken und Übertragung mit Verteilung. In diesen Summen ist nicht die Beschaffung aller Arten von Elektrogeräten der Werke enthalten. Leider zeigt sich in Bild 4, daß der Kapitalaufwand für die Belieferung

Zahlentafel 5. Umsatz- und Gewinnzahlen der General Electric Co. und der Westinghouse Electric & Manufacturing Co. (in Mill. \$)

Gesellschaft		1928	1929	1930 ²⁾	1932	1933	1934	1937	1938
General Electric Co.	Umsatz	337,2	415,3	376,2	147,2 ³⁾	136,6 ³⁾	164,8 ³⁾	349,7 ³⁾	130,9 ⁷⁾
	Reingewinn ¹⁾	54,2	67,3	57,5	14,4	13,4	11,8	63,5	—
Westinghouse Electric & Manufacturing Co.	Umsatz	189,1	216,4	180,3	77,1	66,4	92,2	46,7 ⁵⁾	42,1 ⁵⁾
	Reingewinn ¹⁾	20,8	27,3	11,9	-8,9 ⁴⁾	-8,6 ⁴⁾	+0,19	16,7 ⁶⁾	16,8 ⁶⁾

1) Nach Abzug der Steuern, Zinsen usw., aber vor Zahlung der Dividende auf Stamm- und Vorzugsaktien.
 2) Anfang 1930 wird das Rundfunk-Gemeinschaftswerk „Radio Corporation of America“ von der General Electric Co. und von Westinghouse beherrscht. 1929 war die „Radio Corporation of America“ mit der „Victor Talking Machine Co.“ verschmolzen.

des Abnehmers frei Haus immer mehr in den Vordergrund, für die eigentliche Stromerzeugung aber zurücktritt. Für keine Industrie ist eine solche Entwicklung günstig zu nennen. Als Folgerung ergibt sich von selbst, daß elektrische Kraftübertragung auf große Entfernungen unwirtschaftlich ist und der Dezentralisation der Energieversorgung Platz machen muß. Welche Entwicklung für die drahtlose Kraftübertragung künftig deshalb geradezu notwendig erscheint, und welche ungeahnten wirtschaftlichen Vorteile ihr vorbehalten sind, ist klar ersichtlich.

Die Gesamtsumme der Aufträge der Elektrizitätswerke für Neubauten stieg 1930 fast auf 1 Mrd. \$, um dann den Tiefpunkt im Jahre 1933 zu erreichen, der durch einen langsamen Anstieg überwunden zu sein scheint. Trotz des steigenden Binnenmarktes und des weiter wachsenden Stromverbrauchs hat sich die Bewertung der Aktien — im Gegensatz zur Bewertung der Obligationen — seit dem Börsen-

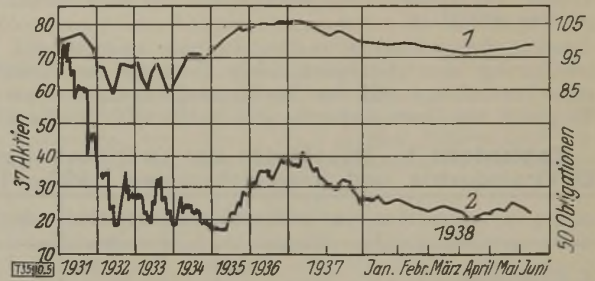


Bild 5. Bewertung der amerikanischen Elektropapiere an der Börse (Electrical-World-Index)

sturz nicht erholen können (Bild 5). In Deutschland ist seit der Machtergreifung durch den Führer und der damit verknüpften Überwindung der Depression die Unterbewertung unbekannt geworden. Trotz aller Fluchtverkäufe steht die deutsche Elektro-Aktie über pari, in USA aber auf etwa 25 % unter Nominalwert (die Bewertung ist nach dem „Electrical World“-Index vorgenommen).

Gehen wir zum Schluß noch auf die beiden Haupt-Elektrokonzerne in USA als Vertreter der Landes-Elektroindustrie ein, auf die General Electric Co. und die Westinghouse Electric & Manufacturing Co. Die Umsatz- und Gewinnziffern einer Zahl von repräsentativen Jahren geben einen ersten Überblick (Zahlentafel 5). Das Spitzenjahr ist stark ausgeprägt 1929. Das folgende Jahr zeigt bereits deutlich

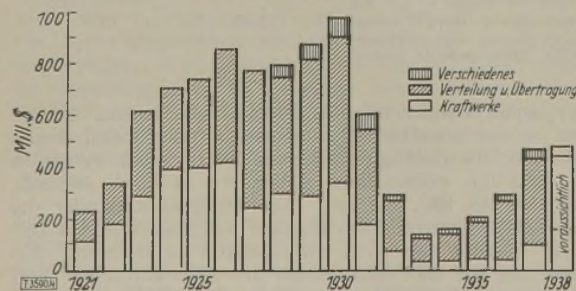


Bild 4. Kapitalaufwand der Elektrizitätswerke für Neubauten

den Niedergang. Während die General Electric Co. zwar stark absinkende, aber doch Gewinne während der Weltdepression ausweisen konnte, hat die Westinghouse in den vier Jahren 1930/33 größere Fehlbeträge, die fast 9 Mill. \$ im Jahre 1932 erreichten, zu verzeichnen. Die Zahl der Beschäftigten bei Westinghouse sank von rd. 50 000 im Jahre 1929 auf 23 750 im Jahre 1932. Bis Ende 1937 war die Beschäftigungsziffer — anfänglich schwächer, dann stärker — schließlich auf 51 150 angestiegen. Hierbei sei darauf aufmerksam gemacht, daß die verhältnismäßig hohe Zahl mit der wegen der großen Arbeitslosigkeit dort eingeführten 40-Stunden-Woche zusammenhängt. Die Beschäftigtenzahl der General Electric Co. war bereits im Jahre 1936 fast 62 000, um 1937 auf über 75 000 zu steigen.

Dipl.-Ing. A. G. Arnold, Matzdorf [3590]

Länderberichte

Der afghanische Markt

Die Hebung der Wirtschaft Afghanistans macht infolge der Maßnahmen der Regierung des Landes stetige bedeutende Fortschritte. Insbesondere ist man auf eine Verbesserung der Landwirtschaft und des Verkehrs bedacht. Afghanistan ist doppelt so groß wie Deutschland und hat etwa 8 Mill. Einwohner. Afghanistan hat viele brachliegende Ländereien von ausgezeichneter Bodenbeschaffenheit. Die Ländereien weisen u. a. einen recht guten und ertragreichen Weizen- und Kleeboden auf, der zum größten Teil heute noch unbebaut ist. Dies ist vor allem auf die Wasserarmut des Landes zurückzuführen, die sich aber durch Hebung des Grundwassers und eine künstliche Bewässerung der Ländereien beseitigen ließe. Zudem besteht in Afghanistan ein außerordentlich großer Mangel an landwirtschaftlichen Geräten. Wenn diese Mängel behoben werden, wird Afghanistan sich zu einem bedeutenden Agrarland entwickeln und sowohl als Ausfuhrland als auch als Einfuhrland (bei ständiger Weiterentwicklung auch der andern Wirtschaftszweige) noch eine bedeutsame Stellung in der Weltwirtschaft einnehmen.

Diese Möglichkeiten haben sowohl England, Italien, Frankreich, USA, Japan und Sowjetrußland erkannt und suchen wirtschaftlich festen Fuß in Afghanistan zu fassen. Für die deutsche Industrie und Wirtschaft ist es daher von besonderer Wichtigkeit, sich in Afghanistan ein aussichtsreiches Absatzgebiet zu schaffen. Andererseits könnte Deutschland Rohzeugnisse, wie Wolle, Baumwolle, Därme, Felle, Rohedelsteine, Edelhölzer und vieles andere mehr von Afghanistan beziehen und dafür Industrierzeugnisse, die zum kulturellen Aufbau des Landes gebraucht werden, hergeben, so vor allem technische Ausrüstungen und Maschinen für die Landwirtschaft, den Wegebau, das Verkehrswesen u. a. m.

Besonders wertvoll für die deutsche Bleistiftindustrie ist u. a. die im Süden Afghanistans, hart an der Grenze, in großen Waldbeständen vorkommende Edelzeder, die in fast allen andern Ländern so gut wie ausgestorben ist. Die Bleistiftindustrien Europas und Amerikas kranken am Fehlen dieser Edelzeder und müssen als Ersatzhölzer Erle, Wacholder und andre Holzarten verwenden. Der billige Einkauf des Zedernholzes und seine Sicherstellung für die deutsche Bleistiftindustrie würde dieser große Vorteile verschaffen und dazu beitragen, die deutsche Bleistiftausfuhr zu fördern.

Von der Wareneinfuhr Afghanistans im Jahre 1937/38 (April 1937 bis März 1938) entfielen auf:

Baumwolltextilien	5 000 000	Indische Rupien
davon 4,7 Mill. R aus Japan		
Autobetriebsstoffe	1 500 000	" "
fast ausschließlich aus Burma		
Zucker	1 100 000	" "
fast ausschließlich aus Java		
Grünen Tee	900 000	" "
davon etwas über die Hälfte aus China, der Rest aus Japan		
Lastkraftwagen (494 Stück) . .	807 000	" "
davon 120 Stück zu 217 000 R aus Großbritannien, die übrigen aus USA		
Seidentextilien	700 000	" "
davon 0,6 Mill. R aus Japan		
Maschinen und Werkzeugausrüstungen	235 000	" "
Personenkraftwagen (68 Stück) .	165 000	" "
davon 53 Stück zu 117 000 R aus USA		
Kupfer, Messing, Kupferfabrikate und Messingfabrikate	128 000	" "
sonstige Fertigwaren	900 000	" "
davon für 385 000 R aus Japan, 268 000 R aus Großbritannien und 131 000 R aus Deutschland.		

Der Wert der im Jahre 1937/38 eingeführten Staatsgüter betrug 6 713 328 R. Davon entfielen auf:

Waffen und Munition	4 995 388	Indische Rupien
Maschinen und Werkzeugausrüstungen	412 018	" "
Instrumente und Apparate	284 503	" "

Lastkraftwagen (150 Stück) . .	248 123	Indische Rupien
davon 92 Stück zu 170 654 R aus Großbritannien, 58 Stück zu 77 469 R aus USA		
Druck- und Schreibpapier	93 356	" "
davon für 47 634 R aus Großbritannien, für 27 467 R aus Deutschland		
Personenkraftwagen (24 Stück) .	56 212	" "
davon 15 Stück zu 36 530 R aus USA		
sonstige Fertigwaren	198 192	" "

Die Einfuhr Afghanistans aus einzelnen wichtigen Ländern betrug im Jahre 1937/38:

Zahlentafel 1. Einfuhr Afghanistans aus einzelnen wichtigen Ländern (außer Indien) in R

Land	R
Japan	6 327 371
Burma	1 561 134
Java	1 113 892
Großbritannien	1 093 282
USA	930 797
Deutschland	704 089
China	541 391

Zahlentafel 2 Afghanistans Einfuhr aus Indien

Ware	Werte in R
Baumwolltextilien	2 824 900
Lebende Tiere	1 220 704
Tee	356 486
Schuhwaren	223 565
Häute und Leder (gegerbt)	194 607
Baustoffe und Zement . .	130 412
Eisen und Stahl	121 768
Getreide, Reis, Hülsenfrüchte	77 210
Sonstige Fertigwaren	393 070
Sonstige Waren	736 955
Insgesamt	6 085 070

Zahlentafel 3 Afghanistans Ausfuhr nach Indien

Ware	Werte in R
Persianerfelle	23 113 046
Sonstige Felle	658 725
Lebende Tiere	9 845 951
Teppiche	1 043 433
Rohwolle	754 611
Rohbaumwolle	675 465
Sonstige Waren	970 016
Insgesamt	37 061 247

Das wichtigste Außenhandelsland Afghanistans ist Indien. Die Einfuhr indischer Handelsgüter betrug im Jahre 1937/38: 6 085 070 R. Die Ausfuhr afghanischer Handelsgüter nach Indien belief sich im Jahre 1937/38 dagegen auf 37 061 247 R, der Ausfuhrüberschuß betrug also fast 31 Mill. R. W. Kiewitt, Kiel [3606]

Verkehr

Die Erweiterung des Hafens Kapstadt

Mit einem Aufwand von zunächst 10 Mill. £ wird in 7 Jahren Kapstadts Hafen erweitert. Er soll 1945: 55 mittelgroße Seeschiffe aufnehmen, aber auch den größten Schiffen Raum bieten können. Es wird zugleich Land im Umfang der bisherigen Stadt gewonnen. Hier sollen zum Teil auch militärische Anlagen entstehen. Unter anderm ist die Anlage gewaltiger Tankanlagen zur Versorgung der britischen Kriegsflotte geplant. Die Engländer wollen Kapstadt zum wichtigsten Waffenplatz an dem langen Weg nach Indien ausbauen für den heute mehr als je möglichen Fall, daß der kurze Mittelmeerweg gestört würde. h. m.-d. [3528]

Die Verkehrsleistung von Eisenbahn und Schifffahrt im Ruhrgebiet

Nach dem vorübergehenden Höchststande des Jahres 1929 hat zum erstenmal seit 1913 der Versand der Ruhrkohle wieder die Vorkriegsziffern überschritten. Ziffernmäßig stellt sich nach Dr. Meis in der Sondernummer „200 Jahre Rheinisch-Westf. Ztg.“ die Entwicklung entsprechend Zahlen-tafel 1 dar.

Zahlentafel 1. Beförderung von 1000 t Ruhrkohle

Jahr	Eisenbahn	Binnenschifffahrt	Insgesamt
1913	50 242	23 147	73 389
1920	32 480	16 010	48 490
1925	33 890	29 704	63 594
1929	47 690	31 117	78 807
1932	26 987	21 698	48 685
1935	33 828	28 000	61 828
1936	36 223	30 178	66 401
1937	43 000	37 216	80 216

Der Anteil der Eisenbahn ist demnach nicht unbeträchtlich abgesunken. Mit 21 794 000 t (21 511 000 t) ist der Versand der Rhein-Ruhr-Häfen fast der gleiche geblieben wie 1913. Dagegen hat sich der Bau der Kanal-Wasserstraßen zugunsten der Binnenschifffahrt erheblich ausgewirkt. 1913 wurden nur 1 636 000 t auf dem zu abseitig gelegenen Dortmund-Ems-Kanal befördert. Er hat inzwischen infolge Errichtung neuer Zechen im östlichen Kohlengbiet seinen Anteil auf 2 742 000 t steigern können. 1920 erscheint auch der inzwischen fertig gewordene Rhein-Herne-Kanal in der Aufstellung, und zwar mit 5 480 000 t, aus denen mittlerweile 11 531 000 t geworden sind. Seit 1929 begann dann mit der Nordwärtswanderung des Kohlenbergbaues der Betrieb auf dem neuen Lippe-Seiten-Kanal Datteln-Hamm mit 1 52 000 t,

die heute zu 1 149 000 t geworden sind. Insgesamt hat die Binnenschifffahrt auf den Kanälen 1913: 636 000 t und 1937: 15 422 000 t Kohlen abgefahren. Die Binnenschifffahrt ist an der Gesamtabfuhr 1913 mit 23 147 000 t beteiligt gewesen, 1937 dagegen mit 37 216 000 t. Sie ist also auf dem besten Wege, die Eisenbahn einzuholen. Dazu wird nicht unwesentlich die Fertigstellung des Mittellandkanals beitragen und in weiterer Ferne die beabsichtigte Schaffung des Hansakanals.
h. m.-d. [3503]

Der Güterumschlag der deutschen Wasserstraßen

Seit 1933 hat sich der Umschlag auf den einzelnen Wasserstraßen des Deutschen Reiches erheblich gesteigert, mengenmäßig betrug die Steigerung seit 1933 rd. 57 Mill. t (1932: 73,5 Mill. t und 1937: 130 Mill. t Gesamtverkehr). Die Mengen sind gestiegen: im Weser-Ems-Kanal um das 2,5fache, auf der Donau auf das 3fache, auf dem Neckar auf das 4fache; auf dem Rhein ist eine Verdoppelung zu verzeichnen. Weitaus im Vordergrund steht mit 95 Mill. t Umschlagsmengen der Rhein, wobei in deutschen Häfen allein 86 Mill. t zum Umschlag kamen. Der Rhein-Herne-Kanal bewältigte 16 Mill. t. Es folgen der Menge nach die Elbe mit 15 Mill. t, die Märkischen Wasserstraßen mit 12,5 Mill. t; dann der Dortmund-Ems-Kanal und der Lippe-Seiten-Kanal Wesel-Datteln mit 11,4 Mill. t. Die Oder verzeichnete 9 Mill. t; der Main 5 Mill. t; die Weser 4 Mill. t; gleichviel der Küstenkanal zwischen Weser und Ems.

Sehr wichtig ist der Rhein für den Auslandsverkehr der Binnenschifffahrt. Auf ihn entfallen bei Emmerich allein 59 Mill. t, d. s. 90%. Im Bezirk von Duisburg wurden allein in den Duisburg-Ruhrorter und den umliegenden Werkhäfen rd. 35 Mill. t umgeschlagen. Darunter sind 25 Mill. t Kohlen gewesen, die über die holländische Grenze gingen.

h. m.-d. [3530]

WIRTSCHAFTSRECHT

Strafrechtliche Verantwortlichkeit des Betriebsleiters bei Unfällen

Von Landesarbeitsrichter WALTER MEYER, Leipzig

Die starke Wirtschaftsbelebung der letzten Jahre hat — was in Fachkreisen allseits bekannt ist — zu einer zahlenmäßigen Zunahme der entschädigungspflichtigen Berufskrankheiten und Betriebsunfälle geführt. Neue Arbeitsverfahren und teilweise Verbesserungen der Schutzmaßnahmen konnten vielfach sich günstig auswirken. Ungünstig hingegen wirkten in vielen Fällen sich aus die Wiederinbetriebnahme einiger stillgelegter Fabriken mit zum Teil unzureichenden gewerbehygienischen und unfalltechnischen Verhältnissen, die zu starke Besetzung von Arbeitsräumen durch Mehreinstellung von — vielfach der Arbeit entfremdeten — Arbeitskräften und die Heranziehung von mehr oder weniger veralteten, teilweise vielleicht schon ausrangierten Maschinen, Apparaten und Anlagen, weil die Maschinenbauer für die erforderlich gewordenen Aufträge zu lange Lieferfristen beanspruchten, man aber zwischenzeitlich doch das Möglichste schaffen wollte.

Ein Urteil des Reichsgerichtes vom 15. September 1937 (3 D 481/37) mag in diesem Zusammenhang eine Mahnung für alle Betriebsleiter sein, von deren Handeln oder Unterlassen oftmals Leben und Gesundheit deutscher Volksgenossen mehr oder weniger abhängt. Niemals kommt es auf die Art und den Umfang des Betriebes an. Überall lauern Gefahren, die rechtzeitig zu erkennen und wirksam zu bekämpfen Pflicht des verantwortlichen Betriebsleiters ist. In manchen Fällen wird das Urteil eine Nachprüfung der vertraglichen Rechte eines Betriebsleiters zur Folge haben können; denn man kann ihn nur dann mit der vollen Verantwortlichkeit belasten, wenn er nicht in seiner Handlungsfreiheit durch ein Gestrüpp von einengenden Vertragsparagrafen behindert ist.

In einer Ölkuchenuhle hatte ein Arbeiter dadurch einen tödlichen Unfall, daß er bei seiner Arbeit in einer Elevatorgrube mit dem Kopf in die untere Auslauföffnung einer in die Elevatorgrube mündenden Transportschnecke geriet. Das

führte zu einem Strafverfahren gegen den technischen Betriebsleiter, in welchem das Reichsgericht anlässlich der Rückverweisung an die Strafkammer u. a. nachfolgende grundsätzliche und äußerst strenge Anforderungen an die strafrechtliche Verantwortlichkeit eines Betriebsleiters bei Betriebsunfällen stellte:

Wie das Landgericht festgestellt hat, war der Angeklagte technischer Betriebsleiter. Ihm lag die Überwachung des „ordnungsmäßigen technischen Betriebes“ ob. Das Landgericht erwähnt keine dem Angeklagten übergeordnete Persönlichkeit, und daher muß damit gerechnet werden, daß der Angeklagte in Wirklichkeit der alleinige Leiter des Betriebes gewesen ist. Dann aber trug er die volle strafrechtliche Verantwortung, die sich aus dem Begriffe des alleinigen Betriebsleiters ergibt. Nicht der Vertrag ist von diesem Gesichtspunkt aus ausschlaggebend, sondern allein die Tatsache, wie der Angeklagte seine Dienste leistete, und wie diese von der Firma entgegengenommen wurden. Aber die Pflicht, sich einen Überblick über alle und nicht nur die offensbaren Gefahrenquellen zu verschaffen und nötigenfalls für wirksame Abhilfe zu sorgen, fällt zweifellos in den Rahmen einer solchen strafrechtlichen Verantwortung.

Wenn der Angeklagte aber nun die volle strafrechtliche Verantwortung trug, so war er auch verpflichtet, sich über diese Gefahrenquellen auch ständig auf dem laufenden zu halten. Es enthebt einen technischen Leiter keinesfalls der Pflicht zur eigenen Prüfung, wenn die Unfallverhütungsvorschriften früher beachtet worden sind, oder die Anlage polizeilich abgenommen oder „überholt“ worden ist (vgl. hierzu die Ausführungen im Reichsgerichtsurteil 3 D 519/34 vom 26. Juni 1934). Gerade im technischen Leben ändern und verschärfen sich vielfach die Maßstäbe, nach denen die Gefährlichkeit technischer Anlagen beurteilt zu werden pflegt. Daher gehört es eben zum Pflichtenkreis eines Betriebsleiters, mit den sich ändernden Anforderungen der Zeit mitzugehen.

Wichtige Anhaltspunkte nach dieser Richtung hätte der Angeklagte in den Unfallverhütungsvorschriften der Berufsgenossenschaft finden können, auch wenn diese nur versicherungsrechtlichen Charakter tragen und darüber hinaus keine

Rechtsnormen darstellen. Ihre Nichtbefolgung allein würde daher noch keine Fahrlässigkeit begründen. Der Angeklagte kann sich andererseits jedoch nicht darauf berufen, daß ihm die zur Zeit des Unfalles in Geltung gewesenen Unfallverhütungsvorschriften nicht bekanntgegeben worden seien, denn er mußte von sich aus die Ordnungsmäßigkeit und Ungefährlichkeit aller Fabrikeinrichtungen stets im Auge haben. Hat er aber „seit Jahren nicht mehr in der Elevatorgrube gestanden“, so hat er diese Pflicht in der fraglichen Richtung offenbar nicht erfüllt.

Das Landgericht hatte die Voraussehbarkeit des Unfalls verneint, weil der Angeklagte nicht habe damit rechnen können, daß der Verunglückte verbotswidrig, entgegen der im Betriebe bestehenden Übung, in der Grube verblieb, während die Schnecke und der Elevator in Betrieb gewesen sei. Das Reichsgericht hält dieser Meinung entgegen, daß es nicht auf den Elevator ankommt, sondern auf die Schnecke, die den Unfall verursacht hat. Sie lief aber noch, als die Arbeiter in der Grube waren, und sie lief auch noch, als der verunglückte Arbeiter in der Grube war. Gerade diesem scheint eine derartige „Übung“ nicht bekannt gewesen zu sein. Es mag auch von den als Zeugen vernommenen Arbeitern bekundet worden sein, daß das Betreten der Grube „für gewöhnlich“ als „selbstverständlich“ verboten galt, aber daraus ist noch kein allgemein für alle Arbeiter, also auch für den Getöteten, geltendes Verbot der Betriebsleitung zu entnehmen.

Das Urteil ist daher aufzuheben und zu neuer Verhandlung zurückzuverweisen. Dabei wird die Strafkammer vor allem zu prüfen haben, ob für den Angeklagten nach seinen per-

sönlichen Umständen bei pflichtmäßiger Aufmerksamkeit ein Unfall, wie der erfolgte, voraussehbar gewesen wäre, oder ob die Gefahrenquelle so versteckt lag, daß sie auch einem aufmerksamen, verantwortungsbewußten Beobachter des Betriebes entgehen konnte. Es wird dabei auch von Bedeutung sein, ob andere Betriebsangehörige die Gefahrenquelle als solche erkannt und gemieden haben, und ob etwa der Angeklagte gar von anderer Seite schon auf sie aufmerksam gemacht worden war. [3568]

Englisches Patentgesetz

Am 1. August 1938 sind wichtige Änderungen des englischen Patentgesetzes in Kraft getreten. Die Beanspruchung mehrerer Auslandsprioritäten bei einer Anmeldung ist nunmehr zulässig, jedoch müssen sie alle aus dem gleichen Lande herühren. Der Name des wirklichen Erfinders wird auf Antrag in der Patentschrift auch bei denjenigen Anmeldungen genannt, bei welchen die Erfinderangabe bisher nicht erforderlich war (Prioritätsanmeldungen und „Mitteilungen aus dem Auslande“).

Die 16jährige Patentdauer rechnet vom Tage der Einreichung der „vollständigen“ Beschreibung, so daß die bisherige Verkürzung der Patentdauer bei Prioritätsanmeldungen fortfällt. Für die Fälligkeit der Jahresgebühren ist aber wie bisher der Prioritäts- oder Anmeldetag maßgebend.

Eine Zurücknahme des Patents wegen Nichtausübung oder unzulässiger Ausübung ist erst möglich, wenn zwei Jahre nach Erteilung der ersten Zwangslizenz verstrichen sind.

W. Schb. [3608]

SCHRIFTTUM

Wirtschaftsprüfung

Zwischenbetrieblicher Vergleich in der deutschen Automobilindustrie. Von *Walter Wahl*. Würzburg 1938, Konrad Tritsch Verlag. 183 S. Preis 4,80 RM.

Nach Behandlung der theoretischen „Grundlagen und Voraussetzungen des Betriebsvergleichs“ geht *Wahl* auf „die Entwicklung der deutschen Automobilindustrie nach dem Kriege“ im allgemeinen und auf „die Entwicklung und den Aufbau der — vier (Adler, Auto-Union, Daimler-Benz, Opel) an Hand ihrer Bilanzen und sonstiger Veröffentlichungen — untersuchten Gesellschaften“ im besonderen ein.

Der eigentliche „zwischenbetriebliche Vergleich“ in der deutschen Automobilindustrie erstreckt sich sodann auf den Vermögensaufbau, den Kapitalaufbau, die Untersuchung der Risikoverhältnisse, die Umsatzwirtschaft, die Aufwands- und Ertragswirtschaft, die Rentabilitätsverhältnisse, die Gefolgschaftsverhältnisse und die Unternehmungsleitung. Im letzten Abschnitt wird in einer Zusammenfassung ein Ausblick für die Weiterentwicklung der Motorisierung in Deutschland, insonderheit im Zeichen des kommenden Volkswagens gegeben. Dabei wird kurz auch das Typenproblem gestreift.

Die Arbeit wird sicher für viele, die die Entwicklung der Autoindustrie aufmerksam verfolgen, von Interesse sein, zumal da *Wahl* die Welt der Zahlen flüssig darzustellen versteht.

Vom betriebswirtschaftlichen Standpunkt aus sei kurz zu der Art und Weise Stellung genommen, wie *Wahl* die Kapitalanspannung (S. 126 ff.) der von ihm untersuchten Gesellschaften errechnet.

Wenn eine Gesellschaft sagt, ich bin kapitalmäßig angespannt, so bezieht sie diese Anspannung auf ihre eigenen Kapitalgrundlagen, d. h. also ihr Eigenkapital als „Nenner“. Auf der andern Seite ist der „Zähler“ der Anspannung das Ausmaß der insgesamt von der Gesellschaft in Anspruch genommenen Mittel (Bilanzsumme). Die Kapitalanspannung ist also nicht, wie *Wahl* meint, das „Eigenkapital in vH der fremden Mittel“, sondern die „Bilanzsumme dividiert durch das Eigenkapital“ (Anspannungsziffer). Will man Teile der Anspannungsziffer ermitteln, so bezieht man ebenfalls die entsprechenden Teile der Bilanz auf das Eigenkapital. Ich verweise auf die in den Jahrgängen 1932 bis 1938 dieser Zeitschrift hierüber veröffentlichten grundlegenden Arbeiten.

Bredt [3593]

Betriebswirtschaft

Betriebsbuchhaltung und Betriebsstatistik als Grundlage der Selbstkostenerrechnung in der Wollweberei. Von *Max Matthes*. Die Praxis des Wollgewerbes. 7. Heft. Leipzig 1938, Felix Meiner. 64 S. 12 Bilder. Preis 3 RM.

Die Arbeit befaßt sich in anschaulicher und leicht verständlicher Weise zunächst mit dem Auftrag und seiner Erledigung sowie der Verbuchung des Roh- und Hilfsmaterials; der Anfertigung und Auslieferung sowie der Löhne. Es folgt eine Darlegung der Kalkulationsarten und des Kalkulationschemas. Zum Schluß werden die einschlägigen Gesetzesvorschriften und die Selbstkostenrechnung im Spiegel des Betriebsvergleiches behandelt (12 Abbildungen und 9 Tabellen erläutern den Text).

Jedem, der sich vom Standpunkt der Praxis aus über den gegenwärtigen Organisationsstand auf dem von *Matthes* bearbeiteten Gebiete unterrichten will, sei das Heft bestens empfohlen. Er wird darin zahlreiche praktische Winke finden und daraus für seine Arbeit manche wertvolle Anregungen schöpfen. Bredt [3603]

Verhängnisvolle Betriebsfehler. Von *J. M. Pasztor*. Wien-Leipzig-Prag 1937, C. Barth. 152 S. Preis 4,50 RM.

Die auf vielen Buchumschlägen zu findende Anpreisung: „Dieses Buch sollte der lesen!“ kann dieser kleinen Arbeit u. U. zugebilligt werden. Nicht, weil es etwa muster- und fehlerfrei ist, sondern weil es für die in Handels- und Industriebetrieben leitend Tätigen von großem Nutzen sein kann.

Der Verfasser schildert wichtige und unwichtige Betriebsfehler der Organisation und des Rechnungswesens mit ihren Abstellmöglichkeiten. Der Erfahrene findet eine große Anzahl von Einzelheiten, mit denen er selbst zu kämpfen hat. Es hat alles Hand und Fuß. Man merkt, daß der Verfasser aus jahrelanger Erfahrung spricht, und die gegebenen Hinweise sind in den meisten Fällen wertvoll, vor allem weil alle Teile der betrieblichen und geschäftlichen Organisation behandelt werden. Allerdings sind die das Rechnungswesen, namentlich die Buchhaltung, Statistik und Kalkulation betreffenden Abschnitte weniger wertvoll als die, welche die allgemeine Organisation behandeln. Gut ist dabei besonders

das über die Registratur, den Einkauf, ferner auch über den Chef und die leitenden Angestellten Gesagte.

Das Buch stammt aus der österreichischen Wirtschaft zu einer Zeit, als diese vor dem Anschluß noch sehr schwer darniederlag, und zwar in einem Anschluß, das uns Reichsdeutschen zu meist heute noch unbekannt ist.

H. N. [3555]

Rohstoffwirtschaft

Die metallischen Rohstoffe, ihre Lagerungsverhältnisse und ihre wirtschaftliche Bedeutung. Von *Paul Krusch*. Heft 2: Molybdän, Monazit, Mesothorium. 87 S. mit 8 Abb. Stuttgart 1938, Ferdinand Enke. Preis geh. 6 RM.

Der Verfasser mit seinen umfassenden Fachkenntnissen und feinem Sprachgefühl gibt in dem vorliegenden Band in leicht faßlicher und wissenschaftlicher Weise eine Beschreibung der wichtigen Metalle Molybdän, Monazit und Mesothorium. Lobenswert ist die Gründlichkeit und Klarheit in der Darstellung. Das Werk darf als ein wertvolles neuzeitliches Lehrbuch auf diesem Gebiet gelten, um so mehr, als in der Jetztzeit auch dem Fernstehenden der Wert der Bodenschätze mehr denn je bewußt wird.

Es bedeutet ein anerkennenswertes Geschick des Verfassers, auf so knappem Raume einen derart umfassenden, wissenschaftlichen und lehrreichen Überblick (mit geschichtlicher Einleitung) über das hochwertige Stahllegierungsmittel Molybdän, sein Vorkommen und seine sonstige vielseitige Verwendung gegeben zu haben. Das gleiche gilt vom Monazit in wissenschaftlicher und theoretischer Hinsicht sowie den Erzeugnissen des Mesothorium als Ersatz für Radium, von selbstleuchtenden Stoffen und den zahlreichen Nebenerzeugnissen wie Helium u. a. m. Die Vielseitigkeit des gebotenen Stoffes in fast telegrammstilartiger Sprache bietet dem Wissenschaftler, dem praktischen Ingenieur und Techniker — ganz gleich welcher Sparte — sowie dem Wirtschaftler eine geradezu erstaunliche, einzig dastehende Fülle an Lesens- und Wissenswertem.

Landgraber [3589]

Industrie und Handel

Betriebs- und gesamtwirtschaftliche Probleme der chemischen Produktion. Ein wirtschafts-chemischer Versuch. Von *Albert Sulfran* und *Josef Peltzer*. Sammlung chemischer und chemisch-technischer Vorträge. Neue Folge, Heft 39. Stuttgart 1938, Verlag Ferdinand Enke. 130 S. Preis 8,60 RM.

Heft 39 von *R. Pummerer* herausgegebenen Sammlung weicht, äußerlich gesehen, von der gegebenen Linie ab. Wurden bisher, dem Sinne der Folge entsprechend, mehr oder weniger eng umgrenzte Gebiete der Chemie und Physik behandelt, so führt die vorliegende Arbeit mitten hinein in die wirtschaftspolitischen Zusammenhänge der Chemiewirtschaft und damit in die die Nation bewegenden lebenswichtigen Fragen.

Der vorliegende Versuch ist um so mehr zu begrüßen, als hier ein Gebiet dem wissenschaftlichen Denken erschlossen werden soll, das bisher mehr oder weniger die Domäne des intuitiven Handelns war. Die Verfasser suchen das noch kaum bearbeitete Gebiet der rationalen Gestaltung der Chemiewirtschaft auf eine Reihe von Grundelementen zu vereinfachen mit dem Ziel, dadurch zu Richtlinien zu kommen, die eine optimale Steigerung des Produktionseffektes durch bewußte planmäßige Denkarbeit für die Zukunft ermöglichen sollen.

Sulfran und *Peltzer* stellen eine Reihe neuartiger und zum Teil recht glücklicher Formulierungen zur Diskussion. Erfreulich die Ausweitung des Begriffes der Rationalisierung, die nicht mehr nur der Einsparung von Arbeitskräften gleichgesetzt wird, sondern die Fragen des sparsamsten Rohstoffverbrauches, der Nebenprodukte, der Elastizität und Kapazität der Verfahren und die Probleme des Standortes, der Konjunktur und Konkurrenz einschließt. Die Rationalisierung, die „technische Vernunft“ wird dem Gesetz der „kommerziellen Vernunft“, also der Rentabilität untergeordnet, über beide jedoch die „volkswirtschaftliche Vernunft“ gestellt, die durch den Staat als der entscheidenden politischen Instanz vertreten wird.

Wenn die Verfasser in der Kreislaufführung und dem Kontinuum des chemischen Prozesses den Idealfall der Rationali-

sierung sehen, so gibt ihnen die neueste Entwicklung der chemischen Industrie recht. Man sollte sich aber von dem Vorurteil frei machen, daß beide nur an Großprodukte gebunden seien. Gerade durch die einfachere Möglichkeit der Leitung der Reaktion können z. B. hochwertige und schwierige Produkte im kontinuierlichen Prozeß auch bei niedrigem Produktionsvolumen mit Vorteil hergestellt werden.

Besonders zu unterstreichen ist der Grundsatz, daß die Freizügigkeit und Beweglichkeit der chemischen Industrie in der Anpassung an wechselnden Rohstoffanfall und wechselnden Absatz eine nationalpolitische Forderung ist, und daß deshalb der Chemikernachwuchs in Zukunft viel mehr als bisher zu national- und wirtschaftspolitischen Denken angehalten und mit den Wirtschaftszusammenhängen vertraut gemacht werden muß.

Man möchte wünschen, daß alle Abschnitte des vorliegenden Buches so ausführlich und eingehend bearbeitet wären wie das Kapitel der Rohstoffe. Auch wird eine Behandlung der Verfahrenstechnik vermißt, Wünsche, die sich wohl durch den beabsichtigten Umfang der Arbeit verbieten. Ich sehe in diesem Versuch einer Lehre von der Rationalisierung der Chemiewirtschaft einen vielversprechenden Auftakt für eine weitere Forschung. Bleiben wir uns aber bewußt, daß die Ergebnisse der wissenschaftlichen Durcharbeitung dieser Fragen erst in der intuitiven Persönlichkeit Wirklichkeit werden können. Die vorliegende Arbeit ist in einem flüssigen Stil geschrieben und kann jedem etwas geben: dem einen Einblick in eine Fülle von chemiewirtschaftlichen Problemen, dem andern die Anregung, sein Spezialgebiet im gesamtwirtschaftlichen Zusammenhang sehen zu lernen.

Dr. Krannich [3614]

Vertrieb

Post hilft werben. Postalische Feinheiten für Werbungstreibende. Von *Heinrich Walter*. Stuttgart 1937, Verlag für Wirtschaft und Verkehr Forkel & Co. 86 S. mit zahlreichen Abbildungen. Preis 2,80 RM.

Die kleine Schrift hat sich zur Aufgabe gemacht, alle postalischen Bestimmungen beim Werbesachenversand übersichtlich und klar zusammenzufassen. Über diese Bestimmungen besteht vielfach Unklarheit im Geschäftsleben. Es kommt darauf an, Kenntnis zu haben von den vielfältigen Zustellungsformen in der Werbung, den Bestimmungen, die für die postalisch richtige äußere Gestaltung der Werbesachen maßgebend sind. „Die Post sieht im Postbenutzer einen Kunden, mit dem sie zusammen arbeiten will! Es ist folglich allein fruchtbar, wenn der Werbungstreibende der Post gegenüber die entsprechende Einstellung hat und sich auch seinerseits um eine Zusammenarbeit bemüht.“ Dieser Auffassung sollten wir allgemein zum Durchbruch verhelfen, was um so mehr gelingen wird, je mehr wir uns mit den Richtlinien und Bestimmungen der Post für Werbesachen vertraut machen. Kenntnis von diesen Bestimmungen zu haben, hilft vielfach auch Geld einzusparen, was bei der Durchführung von großen Werbesendungen oft sehr ins Gewicht fällt.

Wie Werbesachen aller Art postalisch richtig aussehen müssen, wo die Anschrift, der Werbeaufdruck zu stehen kommen müssen, welche Formen und Gebühren für Briefsendungen, Drucksachen und Päckchen erforderlich sind, und welcher Werkstoff für die Sendungen zugelassen ist, über alle diese Fragen gibt das Buch Auskunft, die in einzelnen Fällen noch durch aufschlußreiche Skizzen veranschaulicht wird. Hinsichtlich der Inhaltsgestaltung des Buches sei noch bemerkt, daß die Zwischenüberschriften einzelner Abschnitte jeweils am Satzspiegelrand angeordnet sind, eine Darstellungsweise, die bei Schriften dieser Art recht zweckmäßig erscheint.

Das Buch sollte in keiner Werbeabteilung fehlen; es dient als Handbuch und Ratgeber jedem, der Werbesachen in größerem Umfange zu versenden hat.

F. Heinrichs VDI [3580]

Verkehr

Der Eisenbahntarif und seine Beeinflussung durch die konkurrierenden Verkehrsmittel. Von *Walter Spiess*. Schriften der Deutschen Wirtschaftswissenschaftlichen Gesellschaft. Stuttgart und Berlin 1938, Verlag W. Kohlhammer. 20 S. Preis 0,90 RM.

Diese kleine, aber sehr inhaltreiche Schrift behandelt die Frage „Schiene oder Straße“ (oder allgemeiner: Die Frage

„Eisenbahn und andere Verkehrsmittel“), also ein Problem, das heute in allen Ländern von äußerster Wichtigkeit ist. Während leider viele Abhandlungen zu diesem Thema recht einseitig und unsachlich und nicht selten bewußt unklar und verschwommen gehalten sind, ist die Arbeit von *Spieß* von kristalliner Klarheit und von höchster Sachlichkeit. Vor allem stellt der Verfasser den einen Kernpunkt eindringlich heraus, nämlich die volkswirtschaftliche Bedeutung des gemeinnützigen Tarifsystems. Man kann dieser Abhandlung nur weiteste Verbreitung wünschen; sie ist für jeden unentbehrlich, der sich wirklich sachlich unterrichten will.

Blum [3591]

Aus andern Zeitschriften

Zur Frage der Preisprüfung. R. Kronenberg. Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, Jg. 32 (1938) Nr. 7 S. 323/43.

Nach einem Überblick über die bisherige Entwicklung und die heutigen rechtlichen und verwaltungsmäßigen Grundlagen der staatlichen Preisaufsicht und -prüfung werden die Leitgedanken der Preisprüfung behandelt: Auftraggeber, Inhalt des Prüfungsauftrags; Beurteilung der rechtlichen, technischen und insbesondere der wirtschaftlichen Lage des Unternehmens; Untersuchung seiner bisherigen Preisbildung (Bewertungsfragen, Abschreibungen, Kapitalverzinsung, Risikoprämien, Unternehmerlohn, Kostenrechnung); Sonderfragen der Prüfung von Neupreisbildungen.

Stand der Betriebsabrechnung in der oberschlesischen Schwer- und Verfeinerungsindustrie. E. F. Haase. Archiv für das Eisenhüttenwesen, Jg. 12 (1938/39) H. 2 S. 107/14, 11 Abb.

Stand der Betriebsabrechnung bei den Vereinigten Oberschlesischen Hüttenwerken. Betriebsabrechnung der einzelnen Werke; Abtrennung der zentral verrechneten Erlöse und des Außenverkehrs, der in zentraler Kontokorrentabteilung erledigt wird. Vereinheitlichung der Betriebsbuchhaltung auf Grund gemeinsamen Kontenplanes. Behandlung der Abschreibungen und der kalkulatorischen Gesamtkapitalverzinsung in der Betriebsbuchhaltung. Beispiele aus der Abrechnung einzelner Betriebe und der einzelnen standortsmäßig kennzeichnenden Kostenarten bei Hochofenbetrieb und Stahlwerk, ferner bei Verarbeitungsbetrieben (Feinbleche, Nägel).

Das Delkrederekonto in der Einkommensteuerbilanz. Dr. Aufermann. Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Jg. 15 (1938) H. 3 S. 249/57.

Zusammenhang der Art der Forderung mit der Höhe der Verrechnung von (erlittenen oder vermuteten) Forderungsver-

lusten. Maßstäbe für die Höhe des Delkredere. Wahrung des Wertzusammenhangs (Bilanzkontinuität) beim Delkrederekonto. Stellung des Reichsfinanzhofes zur Delkrederebemessung in der Steuerbilanz und zur Durchbrechung des Wertzusammenhangs an Hand neuerer Entscheidungen.

Plus-values in industrial advertising. Printers' Ink Monthly Bd. 37 Nr. 2 (August 1938) S. 17/24, 54/56, 6 Abb.

Ein anregender Bericht der Schriftleitung über den Erfahrungsaustausch der Werbefachleute von 40 amerikanischen Betrieben der Eisen- und Maschinenindustrie in Fragen der Werbeplanung, Werbeorganisation und Verkaufspolitik. Im Vordergrund stehen die Gestaltung von Anzeigen und Prospekten, die Mitwirkung der Vertriebsleute dabei, die Vorbereitung und Durchführung des planmäßigen Werbeinsatzes. Die Äußerungen der Praktiker zu diesen Fragen sind kennzeichnend für den einfallreichen Zug, der „drüber“ hinter diesen Dingen steckt.

Genossenschaften im Uhrenvertrieb. Die Deutsche Fertigware, Jg. 10 Nr. 8 (August 1938) Teil A S. 120/23.

Zusammenfassung von Untersuchungsergebnissen des Instituts für Wirtschaftsbeobachtung der deutschen Fertigware, Nürnberg, über die Rolle der Einkaufsgenossenschaften im Uhrenvertrieb. Der Bericht nimmt besonders Bezug auf die „Alpina, Deutsche Uhrmacher-Genossenschaft mbH“ (vgl. hierzu: B. Hessenmüller, Einkaufs- und Vertriebsgemeinschaften im Uhrengeschäft, Techn. u. Wirtsch. 23. Bd. (1930) S. 217). Die übrigen Genossenschaftsbildungen werden kurz gekennzeichnet. Die Bestrebungen der „Gedü“ werden vorsichtig gewertet; diese neueste Organisation des Uhrenmarktes will in die Konkurrenz der bestehenden Genossenschaften eine neue Ordnung bringen, ist aber einseitigen nicht mehr als eine fünfte Handelsgenossenschaft neben Alpina, Zentra, Anera und Tellus, von denen eine wirkliche Fabrikmarke nur die Alpina vertritt.

Dumping et concurrence déloyale. Orval Bennett. Revue Economique Internationale, Jg. 30 Bd. III Nr. 2 (August 1938) S. 243/61.

Überblick über die Dumping-Verfahren seit dem Weltkrieg; Kennzeichnung der verschiedenen Arten des Dumping. Die Bekämpfung des Dumping durch gesetzliche Gegenmaßnahmen der jeweils betroffenen Länder. — Gemeinschaftliche Bereinigung durch zwischenstaatliche Besprechungen und ähnliche Mittel sind bisher gescheitert, obwohl die Einsicht von der Widersinnigkeit des Dumping immer allgemeiner sich verbreitet.

BII

INDUSTRIELLER VERTRIEB

UNTER MITWIRKUNG DER ARBEITSGEMEINSCHAFT FÜR INDUSTRIELLEN VERTRIEB DES VDI

Die öffentlichen Ausschreibungen des Auslandes

Voraussetzung für die Teilnahme an Submissionen

Wir haben vor kurzem¹⁾ die Bedeutung des europäischen Auslandes einschließlich ewiger englischer Besitzungen für Aufträge der öffentlichen Hand erörtert. Dabei haben wir berichtet, welche Möglichkeiten in den einzelnen Ländern in dieser Hinsicht bestehen, ob und in welchem Maße das Ausland, also auch die deutsche Industrie, zur Bedarfsdeckung herangezogen werden kann, wie die für die Vergabe öffentlicher Aufträge maßgebenden Verwaltungsvorschriften gehandhabt werden, weiterhin welche besonderen Voraussetzungen für die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen zu erfüllen sind, welche Bedingungen erfüllt sein müssen, um einen Zuschlag zu erhalten, und schließlich, wie solche öffentlichen Aufträge abgewickelt werden, und wie etwaige Rechtsstreitigkeiten ihre Erledigung finden. Wir haben auch bereits auf den großen Umfang dieser Aufträge und die wirtschaftliche Bedeutung, die ihnen für die deutsche Industrie zukommt, hingewiesen.

Wesentlich ist, daß zahlreiche überseeische Länder auf den für Ausschreibungen in Frage kommenden Gebieten größere Auftraggeber sind als die europäischen Staaten. Dies ergibt sich daraus, daß die meisten europäischen Staaten selbst über eine beachtliche industrielle Fertigerzeugung verfügen und deshalb die öffentliche Hand ihren Bedarf sehr oft im Inland selbst decken kann. In den meisten überseeischen Staaten hat dagegen die Entwicklung einen andern Verlauf genommen. Hier werden aus naheliegenden Gründen zunächst die Verbrauchsgüterindustrien ausgebaut. Wir wollen deshalb unsere Berichtreihe mit entsprechenden Untersuchungen in überseeischen Ländern fortsetzen.

China

Angesichts der politischen Wirren kommt öffentlichen Aufträgen zur Zeit kaum irgendwelche Bedeutung zu. Immerhin ist nach Beendigung des gegenwärtigen Zustandes mit einer Konsolidierung der wirtschaftlichen und öffentlichen Verhältnisse zu rechnen, und der Wiederaufbau und -ausbau wird öffentliche Ausschreibungen auf allen Gebieten und in einem heute kaum abzusehenden Ausmaße nach sich ziehen. Ob und inwieweit ein Unterschied gegenüber der früheren Praxis eintreten wird, läßt sich noch nicht feststellen. Bis-

1) Techn. u. Wirtsch. Bd. 31 (1938) S. 117 und 145.

lang waren fast alle Ausschreibungen öffentlich. Besondere Beschränkungen für die Zulassung gab es nicht. Allerdings haben sich auch keine einheitlichen Richtlinien für die Vergabe öffentlicher Aufträge herausgebildet. Die Vergabebedingungen weisen von Fall zu Fall sehr weitgehende Verschiebungen auf. Die Einschaltung gut eingeführter Vertreter war stets unerlässlich. Angesichts der Besonderheiten des Ausschreibungswesens und der Auftragsvergabe muß stets bei der Bewerbung um Aufträge dieser Art die Einschaltung einer in China ansässigen Firma empfohlen werden.

Japan

Eine Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen kommt für deutsche Unternehmungen kaum in Frage. Mit Rücksicht auf die Entfernungen ist meistens schon die Einhaltung der gestellten Fristen unmöglich. Kommt jedoch die Beteiligung an einer öffentlichen Ausschreibung zustande, dann ist stets die Einschaltung eines in Japan ansässigen Vertreters gesetzlich vorgeschrieben. Die einzelnen Behörden, die Ausschreibungen ergehen lassen, führen Listen der zugelassenen Firmen. Eine Verpflichtung, dem billigsten Angebot den Zuschlag zu erteilen, besteht nicht. Es liegt vielmehr im Zuge der japanischen Wirtschaftsentwicklung, daß heimische Unternehmungen und heimische Erzeugnisse weitgehend bevorzugt werden. Die Ausschreibungen nebst Bedingungen hinsichtlich der Termine, Garantiebeträge usw. werden im Japanischen Staatsanzeiger bekanntgegeben.

Siam

Der Bedarf der Regierungsbehörden wird weitgehend auf dem Wege über öffentliche Ausschreibungen gedeckt. Diese Tatsache wird in der deutschen Industrie oft nicht genügend beachtet. Besondere Auflagen hinsichtlich der Beteiligungen werden nicht gemacht. Die Lieferbedingungen wechseln ziemlich stark von Fall zu Fall. Fast durchweg ist die Benutzung von Lastenheftformularen vorgeschrieben. Diese können von der Deutschen Gesandtschaft in Bangkok bezogen werden. Schon mit Rücksicht auf die große Entfernung ist die Inanspruchnahme eines gut eingeführten, hinreichend bevollmächtigten Vertreters unerlässlich. Kauttionen werden im allgemeinen nicht gefordert.

Straits Settlements

Die öffentlichen Körperschaften vergeben einen erheblichen Teil ihrer Aufträge durch die Vermittlung der sogenannten Kronagenten (crown agents). Es ist deshalb von größter Bedeutung, durch gut eingeführte Vertreter entsprechende Verbindungen herzustellen. Entgegen einer weitverbreiteten Auffassung sind jedoch die Landesregierungen und auch die Gemeinden der malayischen Schutzstaaten in ihren Entschlüssen völlig frei, ob sie ihre Aufträge über die Kronagenten vergeben oder auf dem Wege über öffentliche Ausschreibungen decken. Die öffentlichen Ausschreibungen nehmen nach den Erfahrungen in neuerer Zeit sehr zu. Bedeutende Auftraggeber sind die 10 Landesregierungen, die z. T. sehr kapitalkräftig sind und sich auf den verschiedensten Gebieten betätigen. Besondere Vorschriften über die Zulassung bestehen nicht. Deutsche Firmen können sich ohne weiteres an öffentlichen Ausschreibungen beteiligen. Allerdings werden deutsche Unternehmungen schon mit Rücksicht auf die große Entfernung nur selten unmittelbare Angebote abgeben können. Deshalb ist die Inanspruchnahme zuverlässiger, gut eingeführter und hinreichend bevollmächtigter Vertreter unerlässlich. Überdies spielen persönliche Beziehungen oft eine sehr große Rolle. Neuerdings werden fast durchweg Lastenheftformulare vorgeschrieben, doch finden auch formlose Angebote, wenn sie inhaltlich interessieren, Berücksichtigung. Eine Bindung an das niedrigste Angebot besteht nicht. Häufig kann die Beobachtung gemacht werden, daß englische Firmen den Vorzug erhalten.

Iran

Das Ministerium für öffentliche Arbeiten führt eine Liste derjenigen auswärtigen Firmen, die mit Iran im Handelsverkehr stehen oder Handelsbeziehungen aufzunehmen suchen, und die sich insbesondere auch für die Übernahme öffentlicher Aufträge interessieren. Deutschen Firmen, die sich auf bestimmten Gebieten bewerben wollen, ist zu empfehlen, sich in die Liste eintragen zu lassen. Die Bedingungen wechseln von Fall zu Fall. Einheitliche Richtlinien sind kaum festzustellen. Schwierigkeiten hinsichtlich der Zulassung deutscher Firmen zu öffentlichen Lieferungen sind

nicht aufgetreten. Neuerdings werden häufig Lastenheftformulare verwendet, doch finden meist auch formlose Angebote Berücksichtigung. Wichtig ist, daß Kauttionen nicht gefordert werden. Die Preise werden bei öffentlichen Lieferungen zweckmäßig in englischer oder amerikanischer Währung gestellt. Die Liefer- und Zahlungsbedingungen werden je nach Lage des Einzelfalles gesondert vereinbart. Die Inanspruchnahme von Vertretern ist fast stets unerlässlich, doch ist einheimischen Vertreterfirmen gegenüber oft große Vorsicht geboten. Da des öfteren Übernahmeschwierigkeiten beobachtet wurden, ist dafür zu sorgen, daß der Vertreter bei der Übernahme anwesend ist, um Beanstandungen sofort klären und regeln zu können.

Syrien-Libanon

Öffentliche Ausschreibungen erfolgen auf den verschiedensten Gebieten. Ausländische Firmen werden ohne Erfüllung besonderer Voraussetzungen zugelassen. Immerhin ist die Regierung des Mandatsgebietes bestrebt, die anfallenden Lieferungen nach Möglichkeit der französischen Industrie zukommen zu lassen, selbst wenn deren Angebot 10 bis 15 % höher liegen. Demgemäß hat sich auch eine besondere Verwaltungspraxis bei der Vergabe öffentlicher Lieferungen herausgebildet. Persönliche Beziehungen spielen oft eine ausschlaggebende Rolle. Die Angebote sind in französischer Währung zu halten. Die Zahlungsbedingungen unterliegen besonderen Vereinbarungen, desgleichen Konventionalstrafen. Im allgemeinen werden bei dem Zuschlag Garantieleistungen in Höhe von 10 % des Auftragswertes gefordert. Die Lastenhefte sind unmittelbar von den vergebenden Stellen zu beziehen.

Argentinien

Ausländische Firmen werden nach Lage der Dinge ohne weiteres zu öffentlichen Ausschreibungen, die auf den verschiedensten Gebieten beträchtlichen Umfang besitzen, zugelassen. Ein großer Nachteil ist jedoch, daß die Fristen zur Abgabe der Angebote häufig sehr kurz sind. In den meisten Fällen wird es deutschen Firmen, die an sich sehr wohl in der Lage wären, erfolgreich in Wettbewerb zu treten, nicht möglich sein, rechtzeitig ein Angebot abzugeben. Die argentinischen öffentlichen Stellen schreiben auch vor, daß alle ausländischen Firmen, die an öffentlichen Ausschreibungen teilnehmen, einen hinreichend bevollmächtigten, in Argentinien ansässigen Vertreter nachweisen müssen, an den sich die auftragvergebende Behörde während der Durchführung des Auftrages halten kann. Der Vertreter hat sich durch notariell beglaubigte und von einem argentinischen Konsulat legalisierte Vollmacht auszuweisen; er soll zweckmäßig in Buenos Aires seinen Sitz haben, damit er für die vergebenden Regierungsstellen leicht zu erreichen ist. Auch bei der Übernahme wird die Anwesenheit eines Vertreters fast stets gefordert. Auf die Auswahl des Vertreters muß daher besondere Sorgfalt verwendet werden, da dieser schon im Hinblick auf die kurzen Fristen zur Abgabe der Angebote mit weitgehenden Vollmachten ausgestattet werden muß.

Allgemein gültige Regeln für die Vergabe öffentlicher Aufträge gibt es nicht. Teilweise werden die aus dem Auslande zu deckenden Regierungsaufträge über die Einkaufskommission der argentinischen Gesandtschaft in London geleitet. In diesen Fällen ist es naturgemäß für deutsche Firmen sehr schwer, zum Zuge zu kommen. Normalerweise können die Ausschreibungsbedingungen auf dem Wege über die Konsularabteilung der argentinischen Botschaft in Berlin gegen Kostenerstattung bezogen werden. Im Verkehr mit argentinischen Behörden ist stets die Anwendung der spanischen Sprache zu empfehlen.

Diejenigen Firmen, welche zu Lieferungen an Staatsbehörden und öffentliche Körperschaften zugelassen sind, sind in einer besondern Liste zusammengefaßt. Voraussetzung für die Aufnahme in diese Liste ist ein Nachweis über die Leistungsfähigkeit. Zur Führung dieses Nachweises kann man sich auf bereits durchgeführte Lieferungen in andern Ländern berufen. Sodann sind genaue Angaben über die Größe des Unternehmens, die hergestellten Spezialerzeugnisse notwendig; u. U. empfiehlt sich auch Beibringung einer Bescheinigung der zuständigen Industrie- und Handelskammer über Ansehen und Zuverlässigkeit, Benennung von Auskunftsstellen u. dgl. mehr.

Auf die Einhaltung der Formvorschriften ist größter Wert zu legen. Angebote, die in dieser Hinsicht den Vorschriften nicht entsprechen, können kaum auf Berücksichtigung rech-

nen. Schließlich muß noch darauf hingewiesen werden, daß bei größeren Lieferungen im allgemeinen die Hinterlegung einer Garantie verlangt wird, die sich normalerweise zwischen 3 und 5 % des Auftragswertes bewegt, und die schon bei Einreichung des Angebotes hinterlegt sein soll.

Brasilien

Den Ausschreibungen kommt auf den verschiedensten Gebieten größte Bedeutung zu, da alle öffentlichen Ämterstellen der Republik Brasilien durch Gesetz verpflichtet sind, ihren Bedarf auf Grund öffentlicher Ausschreibungen einzudecken. Diese Vorschrift gilt uneingeschränkt. Die wichtigsten Auftraggeber sind die Bundesregierung, die Regierungen der Einzelstaaten, ferner die Kommunalverwaltungen und schließlich die Verwaltungen der öffentlichen und gemischtwirtschaftlichen Unternehmungen. Die Ausschreibungen werden im ersten Fall im Staatsanzeiger veröffentlicht, im zweiten Fall im Staatsanzeiger der Einzelstaaten, in den beiden letzten Fällen in besondern, von Fall zu Fall bestimmten Organen.

Für deutsche Firmen, die sich um öffentliche Aufträge bewerben, ist es unerlässlich, sich durch eine dort eingetragene Firma vertreten zu lassen, die sich durch beglaubigte Vollmacht auszuweisen hat. Jede bewerbende Firma hat auf Verlangen nachzuweisen, daß sie entweder in Brasilien oder aber in einem andern Lande öffentliche Aufträge der fraglichen Art bereits zur Zufriedenheit der Auftraggeber ausgeführt hat. An sich sind ausländische Firmen ohne Beschränkung zugelassen, doch kann praktisch eine Teilnahme nur durch im Lande ansässige oder vertretene Firmen erfolgen. Ausnahmen sind nur dann zu erwarten, wenn andere geeignete Angebote nicht eingegangen sind, ein Umstand, der immerhin sehr selten ist. Nicht in Brasilien ansässige oder vertretene Firmen können zwar Angebote abgeben, haben jedoch keinerlei Aussicht auf Erfolg, zumal da die Fristen kurz bemessen sind. Beschränkte Submissionen in der Weise, daß nur ein beschränkter Kreis von Firmen zur Abgabe von Angeboten aufgefordert wird, sind rechtlich zulässig, kommen jedoch selten vor.

Die Bedingungen zur Teilnahme an öffentlichen Lieferungen wechseln stark. Die jeweilige Ausschreibung enthält alle Einzelheiten, auch hinsichtlich der Hinterlegung von Garantiebeträgen, die fast durchweg verlangt wird. Dem Angebot ist fast immer eine Bescheinigung über die erfolgte Hinterlegung beizufügen. Im allgemeinen werden die Angebote nur selten der Öffentlichkeit bekannt. Lediglich die Vertreter der anbietenden Firmen dürfen bei der Eröffnung zugegen sein und sich über Einzelheiten unterrichten. Nachtragsangebote sind jedoch fast stets zwecklos. Formlose Angebote werden im allgemeinen nicht berücksichtigt. Abweichungen von den Formvorschriften sind von dem Bewerber eingehend zu begründen. Darüber hinaus können die vergebenden Stellen den Vorbehalt machen, daß nicht das günstigste, sondern das am besten zusagende Angebot den Zuschlag erhält. Aus diesem Umstand hat sich in der Verwaltungspraxis häufig eine parteiische Handhabung des Vergabungswesens durch die Beamtenschaft herausgebildet, weshalb es wichtig ist, daß der Vertreter über gute Beziehungen verfügt. Nach Zuschlag hat die bewerbende Firma einen besondern Vertrag zu unterzeichnen. In diesem wird fast durchweg eine entsprechende Garantieleistung, die höher ist als die Bietungskautions, für die vertragsmäßige Ausführung eines Auftrages zur Auflage gemacht.

Ungeachtet des gesetzlichen Zwanges zur öffentlichen Ausschreibung eines bestehenden Bedarfes werden manche Aufträge, namentlich von Kommunalverwaltungen, auch ohne Ausschreibung vergeben. Bei Lieferungen an Kommunalbehörden oder -unternehmungen sollten sich die Lieferanten stets vergewissern, daß die Genehmigung zur Auftragserteilung erfolgt ist, und daß auch die erforderlichen Mittel, und sei es nur in Form eines Kredites, bereitgestellt wurden. Gerade in dieser Hinsicht haben sich des öfteren Unzuträglichkeiten ergeben, die um so nachteiliger waren, als gegen öffentliche Stellen auf dem Gerichtswege nur mit geringer Aussicht auf Erfolg vorgegangen werden kann.

Bolivien

Öffentlichen Aufträgen des Staates und der Selbstverwaltungskörperschaften kommt auf den verschiedensten Gebieten eine gewisse Bedeutung zu. Werden von diesen Stellen Aufträge im Werte von mehr als 1000 Bolivias vergeben, so ist der Weg der öffentlichen Ausschreibung zwingend vorge-

schrieben. Große Schwierigkeiten ergeben sich in der Praxis allerdings aus der Kürze der Ausschreibungstermine. Diese schwanken im allgemeinen zwischen 10 Tagen und 4 Wochen. Überdies ist neuerdings zwingend vorgeschrieben, daß öffentliche Aufträge nur an solche Unternehmungen vergeben werden dürfen, die entweder eine eigene Niederlassung haben oder aber einen Vertreter im Lande selbst nachweisen können, der mit hinreichenden Vollmachten versehen ist und alle Verhandlungen führen kann. Bei der Auswahl eines solchen Vertreters oder der Eingehung einer ständigen Geschäftsverbindung mit einer bolivianischen Firma zum Zwecke der Einschaltung bei öffentlichen Aufträgen ist große Vorsicht am Platze, da persönliche Beziehungen sehr wichtig sind und das Ansehen des Vertreters oft wesentliche Rückschlüsse auf das Ansehen der sich bewerbenden Firma zur Folge hat. Deutsche Firmen sind in vollem Umfange bei allen Ausschreibungen zugelassen. Generelle Ausschreibungsbedingungen, etwa durch besondere Verwaltungsanordnungen, bestehen nicht. Sie wechseln von Fall zu Fall und werden jeweils bekanntgegeben. Wesentlich ist, daß eine Hinterlegung von Kautionen weder bei Bewerbungen noch bei Zuschlag gefordert wird. Bei der Abgabe von Angeboten müssen die Ausschreibungsbedingungen des Einzelfalles ausdrücklich anerkannt werden.

Chile

Irgendwelche Beschränkungen hinsichtlich der Zulassung deutscher Unternehmungen zu öffentlichen Aufträgen bestehen nicht. Indessen können sich nur solche Firmen um öffentliche Aufträge bewerben, die in Chile entweder eine eigene Niederlassung besitzen oder aber durch hinreichend bevollmächtigte Vertreter vertreten sind. Bewerbungen anderer Firmen sind zwecklos. Überdies sind persönliche Verbindungen äußerst wichtig, und über solche können nur Firmen und Personen verfügen, die im Lande selbst ansässig sind. Weiterhin ist auch wegen der Einhaltung der zahlreichen Formvorschriften vielfach persönliche Fühlungnahme mit den ausschreibenden Stellen unerlässlich. Die Ausschreibungsbedingungen wechseln stark. Für die Ausführung von Aufträgen sowie die Regelung sämtlicher Rechtsbeziehungen sind die Lastenhofte maßgebend. Die Preise werden am besten in chilenischer Währung gestellt und haben alle Unkosten einschließlich der Zölle bis zur Übernahme zu enthalten. Die Zahlungsbedingungen werden von Fall zu Fall vereinbart, doch sind für eine Zuschlagerteilung oft auch günstige Kreditbedingungen wesentlich. Garantieleistungen werden im allgemeinen verlangt, doch gibt es auch für deren Höhe keine allgemein gültige Regel.

Während die Ausschreibungstermine der staatlichen Stellen ausreichend sind, sind die Termine, welche die Stadverwaltungen und sonstigen öffentlichen Verwaltungen vorschreiben, wesentlich kürzer. In vielen Fällen wird eine eingehende Rückfrage bei der deutschen Stammfirma nicht möglich sein. Überdies kommt nicht nur dem Inhalt des Angebotes, sondern auch dem sonstigen Verhandlungsgeschiech des Vertreters große Bedeutung zu. Vielfach kann die Feststellung gemacht werden, daß sich auch bei öffentlichen Verwaltungen das deutsche Erzeugnis großer Beliebtheit erfreut.

Costa-Rica

Nach dem geltenden Recht sollen Aufträge der Regierung und der sonstigen öffentlichen Stellen durch öffentliche Ausschreibungen vergeben werden. Veröffentlichungen im „Staatlichen Amtsblatt“, das von den Niederlassungen oder Vertretungen genau verfolgt werden muß. In der Praxis werden jedoch häufig Aufträge unter der Hand vergeben, weshalb ständige Fühlungnahme des Vertreters mit den für eine Vergabung von Aufträgen in Frage kommenden Stellen von großer Bedeutung ist. Namentlich bei Angeboten auf gleicher Basis kommt persönlichen Beziehungen oft eine ausschlaggebende Bedeutung zu. Eine gesetzliche Vorschrift, daß öffentliche Aufträge nur an solche Firmen vergeben werden dürfen, die im Lande eine eigene Niederlassung oder Vertretung besitzen, besteht nicht, doch kommt aus den gleichen Gründen wie bei den vorhergehend behandelten Ländern eine Auftragsvergebung nur an solche Firmen in Frage, die diese Voraussetzungen erfüllen. Ein Unterschied zwischen deutschen, überhaupt ausländischen und einheimischen Firmen wird bei der Vergabung von Aufträgen nicht gemacht. Garantieleistungen werden im allgemeinen nicht gefordert. Einzelne Behörden machen jedoch bei der Zuschlagerteilung Konventionalstrafen für rechtzeitige und sachgemäße Auftragserteilung zur Bedingung.

Dominikanische Republik

Die Beteiligung an öffentlichen Ausschreibungen steht der deutschen Industrie ohne weiteres offen. Fast stets sind die Ausschreibungen sowie die Bedingungen durch das Generalkonsulat der Dominikanischen Republik in Hamburg in Erfahrung zu bringen. Sehr wesentlich ist, daß die von Fall zu Fall wechselnden Bedingungen genauestens eingehalten werden. Angebote, die den besonders Formvorschriften nicht entsprechen, bleiben erfahrungsgemäß unberücksichtigt. Allgemeine Richtlinien für die Vergebung öffentlicher Aufträge haben sich bis jetzt nicht herausgebildet. Im Einzelfalle werden die Bedingungen je nach der Art des Auftrages und den besonders Erfordernissen von den vergebenden Behörden festgelegt. Fast durchweg wird namentlich bei größeren Aufträgen eine Garantieleistung verlangt, deren Höhe jeweils bekanntgegeben wird. Im Hinblick auf die Finanzlage des Landes und der öffentlichen Stellen sind großzügige Kreditbedingungen oft ausschlaggebend. Obwohl das Dominikanische Generalkonsulat in Hamburg bis zu einem gewissen Grade eingeschaltet ist, muß doch die Inanspruchnahme eines geeigneten Vertreters, der im Lande selbst ansässig ist, als äußerst zweckmäßig bezeichnet werden.

Ekuador

Dem Bedarf der öffentlichen Stellen sind durch den Umfang des Gebietes und den Stand der wirtschaftlichen Entwicklung bestimmte Grenzen gezogen. Die Regierung sowie die sonstigen öffentlichen Körperschaften sind gehalten, ihren Bedarf auf allen Gebieten auf dem Wege über öffentliche Ausschreibungen zu decken, es sei denn, daß besondere Umstände andere Maßnahmen rechtfertigen. Eine Vorschrift, daß ausländische Firmen sich nur dann bewerben können, wenn sie im Inland eine Niederlassung besitzen oder Vertretungen unterhalten, besteht nicht. In der Praxis scheiden jedoch Firmen, die über diese Voraussetzungen nicht verfügen, vollständig aus. Die Ausschreibungstermine sind so kurz bemessen, daß die Fristen meist schon abgelaufen sind, bis ausländische Firmen von der Tatsache der Ausschreibung überhaupt Kenntnis erhalten. Öffentliche Aufträge werden stets auf Grund von Lastenheften vergeben, die sämtliche Rechtsbeziehungen und auch die technischen Auflagen regeln. Die Lastenhefte können bei den ausschreibenden Behörden eingesehen werden. Ohne eine solche Einsichtnahme und genaue Berücksichtigung aller Vorschriften sind Angebote von vornherein aussichtslos. Die Zuschlagserteilung ist nicht unbedingt an das billigste Angebot gebunden. Vielmehr hat sich in der Praxis gezeigt, daß eine Zuschlagserteilung auch oft von dem Ansehen eines Vertreters und dessen Beziehungen abhängig ist. Garantieleistungen und Konventionalstrafen werden von Fall zu Fall festgesetzt.

Guatemala

Öffentliche Ausschreibungen finden nur in vereinzelten Fällen statt. Überwiegend werden die Aufträge der Staatsverwaltungen und sonstigen öffentlichen Stellen in der Form vergeben, daß sich die betreffenden Behörden an einen Kreis ihnen als zuverlässig bekannter Firmen wegen der Abgabe von Angeboten wenden. Ein Unterschied zwischen ausländischen und einheimischen Firmen wird bei der Vergebung öffentlicher Aufträge nicht gemacht. Nach Lage der Dinge sind die Voraussetzungen für einen erfolgreichen Wettbewerb nur dann gegeben, wenn eigene Niederlassungen oder tüchtige Vertreter vorhanden sind. Vielfach wird es erst gut eingeführten Vertretern möglich sein, überhaupt festzustellen, ob und bei welchen Behörden Aufträge vergeben werden. Die Aufnahme von Beziehungen zu den einzelnen Behörden, die als Auftraggeber bekannt sind, vom Auslande aus, hat sich stets als unzulänglich erwiesen. Wesentlich ist, daß die mit den Verhandlungen betrauten Personen auch über die erforderlichen fachlichen Kenntnisse verfügen und die Aufträge vergebenden Stellen in jeder Hinsicht beraten können. Soweit Konventionalstrafen und Garantieleistungen zur Auflage gemacht werden, erfolgt entsprechende Bekanntgabe.

Honduras

Im Hinblick auf die Größe des Gebietes und die geringe Wirtschaftskraft der Bevölkerung kommt öffentlichen Aufträgen nur untergeordnete Bedeutung zu. In der Praxis beschreiten die öffentlichen Stellen meist den Weg, daß sie sich an solche inländische Firmen oder aber auch an Niederlassungen und bekannte Vertreter ausländischer Firmen wenden, von denen nach Lage der Dinge angenommen werden

kann, daß sie für einen bestimmten Auftrag in Frage kommen. Da es keine Listen bestimmter zugelassener Firmen gibt, müssen sich die Vertreter der deutschen Stammfirmen durch Pflege persönlicher Beziehungen stets vergewissern, ob und gegebenenfalls von welchen öffentlichen Stellen Aufträge vergeben werden. Die Bedingungen werden von Fall zu Fall festgesetzt. Neuerdings finden Lastenhefte zunehmende Verwendung. Beschränkungen für deutsche Firmen bestehen nicht.

Kolumbien

Bis jetzt haben öffentliche Ausschreibungen der Staatsverwaltung und sonstigen Behörden keine größere Bedeutung erlangt. Nur in besonderen Fällen wird dieser Weg beschritten. Die Ausschreibungen erfolgen im Staatsanzeiger (*Diario Oficial*). Die Frist zur Abgabe von Angeboten ist meist sehr kurz bemessen und beträgt häufig nur einen Monat. Ohne daß eine entsprechende gesetzliche Vorschrift bestände, kommen also für öffentliche Aufträge nur Firmen mit Niederlassungen oder Vertretungen im Lande selbst in Betracht. Wie in allen süd- und mittelamerikanischen Ländern, sind auch hier häufig gute persönliche Beziehungen von erheblicher Bedeutung.

Die Auftragsbedingungen werden von Fall zu Fall gesondert festgelegt. Bereits vor Abgabe eines Angebotes ist eine Garantiesumme zu hinterlegen, deren Höhe im Einzelfalle festgelegt wird. Nach Zuschlag muß diese Garantieleistung erhöht werden.

Wie bereits erwähnt, sind öffentliche Ausschreibungen nur von untergeordneter Bedeutung. In den meisten Fällen decken die öffentlichen Stellen ihren Bedarf in der Weise, daß sie sich an einen bestimmten Kreis leistungsfähiger im Lande ansässiger oder auch Vertreter Firmen zur Abgabe von Angeboten wenden. Sache des Vertreters ist es, darauf hinzuwirken, daß die von ihm vertretene Firma in jene Unternehmungen miteinbezogen wird, die ständig zur Angebotsabgabe aufgefordert werden.

Mexiko

Wenn auch die ausländischen Firmen zur Teilnahme an öffentlichen Lieferungen unbeschränkt zugelassen sind, dürfen die hier sich bietenden Möglichkeiten doch nicht überschätzt werden. Nicht im Lande vertretene Firmen scheiden schon wegen der allgemein kurzen Termine für die Abgabe von Angeboten aus. Lastenhefte, die alle aus einer Ausschreibung bzw. Auftragserteilung sich ergebenden Rechtsbeziehungen regeln, werden in zunehmendem Maße verwendet. Garantieleistungen und Vertragsstrafen werden von Fall zu Fall vereinbart. Die Angebote sind stets in mexikanischen oder USA-\$ zu stellen und müssen alle Unkosten bis zur endgültigen Übernahme umfassen. Sämtliche Streitigkeiten unterliegen der Zuständigkeit der mexikanischen Gerichte, ein Umstand, der die Teilnahme an öffentlichen Lieferungen nicht in besonders verlockendem Lichte erscheinen läßt, da sich des öfteren Neigung zu schikanösen Beanstandungen seitens der Abnahmestellen gezeigt hat.

Nikaragua

Den Absatzmöglichkeiten an öffentliche Stellen und Behörden sind durch die Größe des Landes ziemlich enge Grenzen gesetzt. Wenn auch die Einschaltung eines Vertreters nicht zwingend vorgeschrieben ist, ist eine solche doch in der Praxis nicht zu umgehen, da häufig persönliche Beziehungen für die Erlangung solcher Aufträge ausschlaggebend sind, andererseits schon im Hinblick auf die räumliche Entfernung eine sachgemäße Bearbeitung öffentlicher Ausschreibungen von Deutschland oder aber auch von einer deutschen Niederlassung von einem Nikaragua benachbarten Lande aus kaum möglich ist. Bei der Einreichung der Angebote ist bereits der Nachweis über die Hinterlegung der von Fall zu Fall wechselnden Garantieleistung zu erbringen. Besondere Richtlinien für die Vergebung öffentlicher Aufträge haben sich nicht herausgebildet. Die Bedingungen werden nach Lage des Einzelfalles festgesetzt. Eine Diskriminierung deutscher Firmen besteht nicht, so daß diese unbeschränkt zu öffentlichen Wettbewerben zugelassen sind.

Panama

Panama ist eines der wenigen amerikanischen Länder, das die Beteiligung an öffentlichen Ausschreibungen von der Benutzung von Lastenheften abhängig macht. Auf die strikte

Einhaltung der erlassenen Formvorschriften wird größter Wert gelegt. Die Erfahrung hat gezeigt, daß formlose Angebote überhaupt keine Berücksichtigung finden, ein Umstand, der von deutschen Firmen oft nicht genügend beachtet wird. Die Einsichtnahme, ebenso die Beschaffung der Formblätter usw. nehmen erfahrungsgemäß jedoch geraume Zeit in Anspruch. Überdies werden sich fast durchweg Rückfragen bei den vergebenden Stellen nicht vermeiden lassen. Wenn auch die Veröffentlichungsfristen im allgemeinen nicht kurz bemessen sind, ergibt sich aus dieser Sachlage zwingend die Inanspruchnahme eines geeigneten, vertrauenswürdigen und bei öffentlichen Stellen gut eingeführten Vertreters. Gesetzlich vorgeschrieben ist eine solche Einschaltung allerdings nicht. Die Preise haben alle Unkosten einschließlich der Eingangszölle bis zur Übernahme zu umfassen. Die Zahlungsbedingungen werden von Fall zu Fall gesondert vereinbart. Garantieleistungen werden verlangt. Ihre Höhe ist gewissen Schwankungen ausgesetzt, bewegt sich jedoch im großen und ganzen um etwa 10 % des Auftragswertes. Aus Zweckmäßigkeitsgründen sollte auch bei der Übernahme, die stets nur in Panama selbst erfolgen kann, ein bevollmächtigter Vertreter zugegen sein. Sämtliche Streitfälle unterliegen ausschließlich der Zuständigkeit der Gerichte der Republik Panama. Deutsche Firmen sind unbeschränkt zu öffentlichen Lieferungen zugelassen.

Paraguay

Eine Bevorzugung einzelner Firmen bei der Durchführung öffentlicher Lieferungen ist bis jetzt nicht festgestellt worden. Besondere Genehmigung für eine Zulassung ist nicht erforderlich. Alle ausländischen, also auch die deutschen Firmen, werden ohne Einschränkung bei der Belieferung öffentlicher Stellen zugelassen. Die Bedingungen, unter welchen öffentliche Aufträge erteilt werden und durchzuführen sind, sind häufig sehr verklausuliert, so daß sich leicht Schwierigkeiten ergeben, namentlich wenn ausnahmsweise eine im Inland nicht vertretene ausländische Firma auf Grund besonderer Verhältnisse den Zuschlag erhält. Wie in allen süd- und mittelamerikanischen Staaten wird eine Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen dann ausscheiden, wenn sich die betreffende Firma nicht eines im Inland ansässigen und überdies gut eingeführten Vertreters bedienen kann. Überdies ist ständige persönliche Fühlungnahme mit jenen Stellen, die als Auftraggeber in Frage kommen, unerlässlich, da persönliche Beziehungen sehr oft von großem Vorteil sind. Der Vertreter muß hinreichend bevollmächtigt sein und alle Verhandlungen bis zum Abschluß und zur Übernahme verbindlich führen können. Wesentlich ist, daß durchweg eine Garantie gefordert wird, deren Höhe von der Größe des Auftrages abhängig ist und von Fall zu Fall festgesetzt wird. Die Formvorschriften sind genau einzuhalten. Immerhin ist es in der Praxis vorgekommen, daß auch formlose Angebote Berücksichtigung fanden, jedoch nur, wenn diese so außergewöhnlich günstig waren, daß sie aus dem Rahmen der Ausschreibung herausfielen. In diesen Fällen wurde dann die Ausschreibung zurückgezogen und der Zuschlag außerhalb des Wettbewerbes erteilt.

Peru

Bislang haben die öffentlichen Aufträge keinen besondern Umfang angenommen. Dies ist darauf zurückzuführen, daß die Regierungsstellen und sonstigen Behörden die oft beträchtlichen Aufträge häufig nicht auf dem Wege der Ausschreibung, sondern freihändig vergeben. Bei Ausschreibungen selbst sind die Fristen meist so kurz bemessen, daß eine Bearbeitung von Deutschland oder einem Peru benachbarten Lande aus praktisch unmöglich ist. Die Beteiligung an öffentlichen Ausschreibungen ist somit in jeder Hinsicht an die Mitwirkung eines bevollmächtigten Vertreters gebunden, vor allem aber auch die Erlangung öffentlicher Aufträge überhaupt. Die einzelnen Stellen entscheiden, da keine allgemeinen Richtlinien bestehen, selbst von Fall zu Fall über die Art der Vergabe. Von dem Ansehen und der Tätigkeit des Vertreters wird stets sehr viel abhängen, weshalb bei der Bestellung größte Vorsicht walten sollte. Aufgabe des Vertreters ist es, sich laufend bei allen öffentlichen Stellen zu unterrichten, ob und unter welchen Bedingungen und auf welchen Spezialgebieten Aufträge vergeben werden, damit rechtzeitig Dispositionen möglich sind und vor allem auch der ausländische Wettbewerb berücksichtigt werden kann. Deutsche Firmen sind unbeschränkt zugelassen. Meist ist die Abgabe der Angebote nicht an bestimmte Formen gebunden,

doch ist es sehr wertvoll, wenn hierbei bereits die vorher festgestellten Spezialwünsche der vergebenden Behörden berücksichtigt werden können. Sicherheitsleistung ist üblich. Ihre Höhe wird im Einzelfalle bekanntgegeben. Die Liefer- und Zahlungsbedingungen, unter Umständen auch Konventionalstrafen für nicht rechtzeitige und sachgemäße Auftragserteilung werden von Fall zu Fall festgelegt. Zur Vermeidung von Übernahmeschwierigkeiten ist stets die Anwesenheit des Vertreters bei der Übergabe erforderlich. Gegen einen ablehnenden Bescheid der Übernahmekommission ist Beschwerde zulässig. Bei endgültiger Ablehnung einer Lieferung verfällt die Garantieleistung dem Staate. Darüber hinaus kann der betreffende Unternehmer schadenersatzpflichtig gemacht werden. Die peruanischen Gerichte sind in allen Streitfällen ausschließlich zuständig.

Philippinen

Angesichts der intensiven Betätigung der Staats- und sonstigen öffentlichen Verwaltungen auf den verschiedensten Gebieten ist für öffentliche Aufträge ein nicht zu unterschätzender Spielraum gegeben. Deutsche Firmen sind zur Teilnahme an Ausschreibungen unbeschränkt zugelassen. In der Praxis hat sich jedoch eine weitgehende Bevorzugung der amerikanischen Industrie ergeben, selbst wenn deren Angebote erheblich ungünstiger liegen. Zur Feststellung aller Begleitumstände ist die Einschaltung eines tüchtigen, gut eingeführten Vertreters, am besten eines amerikanischen Staatsbürgers, in vielen Fällen von großem Vorteil. Überdies läßt sich die Inanspruchnahme eines Vertreters schon wegen der allgemein sehr kurzen Ausschreibungsfristen nicht umgehen. Der Vertreter muß in der Lage sein, die Ausschreibungen an Ort und Stelle genau zu prüfen, auch hinsichtlich der wirtschaftlichen und technischen Möglichkeiten und Bedingungen, zu welchen u. U. das deutsche Stammhaus einen Auftrag übernehmen könnte. Überdies sind die Formvorschriften genau einzuhalten. Schon deren Verletzung allein genügt zur Ablehnung eines Angebotes. Die Lastenhefte enthalten alle Bedingungen in rechtlicher, wirtschaftlicher und technischer Hinsicht, die einen bestimmten Auftrag betreffen. Die Zahlungsbedingungen unterliegen besonderer Vereinbarung. Bei nicht rechtzeitiger oder unsachgemäßer Belieferung sind Vertragsstrafen fällig, die bei endgültiger Auftragserteilung festgelegt werden. Schwierigkeiten ergeben sich für deutsche Firmen aus der Tatsache, daß bereits bei der Abgabe der Angebote hohe Garantieleistungen, nämlich fast durchweg 25 % des Auftragswertes, verlangt werden. Ob im Hinblick auf diese Umstände eine Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen im Einzelfalle zweckmäßig ist, kann wohl nur der zuständige Vertreter entscheiden. Im übrigen sei noch darauf hingewiesen, daß die Vergabe öffentlicher Aufträge weitgehend zentralisiert ist und durch das Bureau of Supply in Manila erfolgt.

Salvador

Das Ausschreibungswesen ist bislang nicht einheitlich geregelt worden. Soweit bei einzelnen Stellen ein Bedarf aufgetreten ist, wurde dieser stets auf Grund freihändig verbgebener Aufträge gedeckt. Dies geschieht in der Praxis in der Form, daß sich die vergebende Behörde an einzelne ihr als besonders vertrauenswürdige bekannte Firmen wendet. Nach Lage der Dinge sind dies fast stets ausländische Unternehmungen, über die nach freiem Ermessen entschieden wird. Hieraus ergibt sich die große Bedeutung, die der Tätigkeit gut eingeführter und angesehener Vertreter zukommt. Solche Persönlichkeiten sind auf Grund ihrer Beziehungen meist auch in der Lage, auftretende Meinungsverschiedenheiten und Beanstandungen zu überbrücken. Als besonders wertvoll hat sich die Einschaltung angesehener Vertreter bei der Festlegung der Zahlungsbedingungen und Durchführung der Zahlungsweise erwiesen, sind doch Beanstandungen bei der Bezahlung öffentlicher Aufträge fast nirgends aufgetreten. Eine Zurücksetzung deutscher Firmen ist nicht beobachtet worden. Alle Einzelheiten hinsichtlich der Durchführung öffentlicher Aufträge (Lieferfristen, Zahlungsbedingungen, Garantieleistungen, Konventionalstrafen usw.) sind stets Gegenstand besonderer Vereinbarungen.

Uruguay

Ausländische Firmen, auch deutsche Firmen, sind unbeschränkt zu öffentlichen Ausschreibungen zugelassen. Die Einschaltung eines bevollmächtigten Vertreters ist zwar nicht zwingend vorgeschrieben, jedoch im Hinblick auf die häufig zu klärenden umfangreichen Spezialfragen unerlässlich. Über-

dies ist die Einhaltung bestimmter Formvorschriften zwingend vorgeschrieben, die bei einer Bearbeitung von Deutschland aus oft nicht gewährleistet ist. Auch begrüßen es alle öffentlichen Stellen in Uruguay außerordentlich, wenn sie sich wegen der Einhaltung aller Formalitäten und der Klärung etwa auftretender Differenzen bei der Durchführung der einzelnen Aufträge bis zur Übernahme an eine in Uruguay ansässige Persönlichkeit halten können.

Für Spezialfabrikate bestehen besondere Listen, die in der Weise geführt werden, daß diejenigen Firmen, die für die Lieferung solcher Erzeugnisse in Frage kommen, ihre Aufnahme in diese Listen beantragen können. Schwierigkeiten sind hierbei nicht aufgetreten. In vielen Fällen hat sich eine Eintragung in diese Listen als wertvolle Unterstützung eines Angebotes erwiesen.

Es bestehen allgemeine Richtlinien, die für sämtliche Behörden maßgebend sind. Alle öffentlichen Ausschreibungen werden im Diario Oficial bekanntgegeben. In vielen Fällen werden diese Ausschreibungen auch über den deutschen Auslandsnachrichtendienst den deutschen Interessentenkreisen zugänglich gemacht; doch vergeht häufig sehr viel kostbare Zeit, die ohne Vertreter an Ort und Stelle nicht wieder aufgeholt werden kann. Die Richtlinien sehen im allgemeinen für alle öffentlichen Aufträge schon bei Angebotsabgabe eine Garantieleistung in Höhe von 5 % des Auftragswertes vor, die bei Zuschlagserteilung auf 10 % erhöht wird. Grundsatz ist, daß das niedrigste Angebot den Zuschlag erhält, doch sind die vergebenden Behörden durchaus nicht hieran gebunden und können bei Vorliegen besonderer Gründe auch einem andern Angebot den Zuschlag erteilen.

Zahlungsbedingungen, Konventionalstrafen, auch besondere Übernahmebedingungen werden von Fall zu Fall vereinbart. Freihändige Auftragsvergabe ist dann gestattet, wenn keine zusagenden Angebote eingegangen sind.

Venezuela

Die öffentlichen Aufträge sind nach Lage der Dinge, von Einzelfällen abgesehen, bis jetzt nicht von besonderer Bedeutung geworden, dürfen aber für die künftige Zeit nicht unterschätzt werden. Wesentlich ist, daß weder die Regierung noch die sonstigen öffentlichen Stellen ihren Bedarf auf dem Wege über öffentliche Ausschreibungen decken. Fast durchweg werden die Aufträge freihändig an solche Firmen vergeben, die der betreffenden Behörde als zuverlässig und leistungsfähig bekannt sind und ferner gewillt und in der Lage sind, auf die häufig besondern Wünsche des Auftraggebers einzugehen. Diese Sachlage setzt enge persönliche Verbindungen voraus. So sind denn auch in der Praxis Aufträge fast nie an Firmen gegangen, die in Venezuela weder eine eigene Niederlassung noch einen tüchtigen, gut eingeführten Vertreter hatten. Die Erlangung von öffentlichen Aufträgen macht ständige ununterbrochene Fühlungnahme mit den in Frage kommenden Behörden zur wichtigsten Voraussetzung. Der Vertreter muß hinreichend bevollmächtigt sein. Soweit mit den Verhältnissen vereinbar, sollte die deutsche Stammfirma dem Vertreter möglichst weitgehenden Spielraum lassen, denn er überblickt am besten die Verhältnisse und muß seine Entscheidungen u. U. sehr schnell unter Würdigung der oft nicht einfachen Gesamtlage treffen.

Richtlinien, Formvorschriften u. dgl. bestehen nicht. Alle die Auftragsdurchführung betreffenden Einzelheiten sind Gegenstand besonderer von Fall zu Fall wechselnder Vereinbarungen.

Vereinigte Staaten von Amerika

Die Aussichten für die Teilnahme deutscher Unternehmungen bei der Vergebung öffentlicher Aufträge können nicht als günstig bezeichnet werden. Die amerikanische Industrie ist in ihrer großen Mannigfaltigkeit und bei dem hohen Stand ihrer Erzeugung fast durchweg in der Lage, alle Ansprüche der öffentlichen Hand, und zwar fast stets zu günstigeren Bedingungen als das konkurrierende Ausland, zu befriedigen. Wenn auch ausländische Firmen, auch die deutschen Unternehmungen, unbeschränkt zu Lieferungen zugelassen sind, so hat sich abgesehen von der vorgeschilderten Sachlage überdies ein Verwaltungsprotektionismus herausgebildet, daß amerikanische Firmen auch dann den Zuschlag erhalten, wenn ihre Angebote preislich ungünstiger liegen. Schließlich darf nicht übersehen werden, daß in den Vereinigten Staaten der Zuschlag nicht immer nach rein wirtschaftlichen Gesichtspunkten erfolgt, sondern daß häufig auch Beziehungen politischer Natur wesentlich sind, über die u. U. auch ausländische Firmen verfügen können. In weiterer Folge werden auf Grund der engen wirtschaftlichen Beziehungen zwischen England und den Vereinigten Staaten englische Firmen bevorzugt.

Diese Sachlage schließt allerdings nicht aus, daß sich die für die Durchführung solcher Aufträge in Frage kommenden deutschen Firmen nicht doch bewerben sollten. Auf allen Gebieten erreichen die Staatsaufträge alljährlich sehr bedeutenden Umfang. Die Bedingungen für die Vergebung einzelner Aufträge werden von Fall zu Fall festgesetzt. Genaueste Einhaltung der von den vergebenden Behörden zur Auflage gemachten Formvorschriften ist unerlässlich. Im allgemeinen werden öffentliche Ausschreibungen in der Presse bekanntgegeben, und zwar gleichzeitig mit Einzelheiten über die Art des Auftrages, über Garantieleistungen und Lieferfristen; schließlich wird bereits bei der Bekanntmachung darauf hingewiesen, bei welchen Stellen Lastenhefte, Pläne usw. eingesehen und sonstige Einzelheiten in Erfahrung gebracht werden können. Da die Liefertermine fast durchweg kurz sind, ist eine Beteiligung deutscher Firmen nur dann möglich, wenn eine eigene Niederlassung oder Vertretung im Lande selbst besteht, von wo aus alle einschlägigen Arbeiten ohne Zeitverlust erledigt werden können.

Kanada

Öffentliche Ausschreibungen erlangen zunehmende Bedeutung. Zwar ist durch Gesetz eine Bevorzugung kanadischer Firmen oder solcher Unternehmungen, die im britischen Imperium ihren Sitz haben, nicht vorgeschrieben, findet jedoch in der Verwaltungspraxis weitgehend statt. Ausländische Firmen sind nur theoretisch bei der Bewerbung um öffentliche Lieferungen den inländischen gleichgestellt.

Ausschreibungen werden öffentlich bekannt gemacht. Die Benutzung von Lastenheften ist allgemein durchgeführt. Die Auftragsbedingungen, Lieferfristen, Konventionalstrafen, Übernahmebedingungen usw. werden nach Zuschlag in gesonderter Vereinbarung von Fall zu Fall festgelegt. Die vergebenden Behörden legen großen Wert auf die Möglichkeit, mit einer verantwortlichen Persönlichkeit alle Einzelheiten eines Auftrages zu klären, weshalb sich in der Verwaltungspraxis der Zustand herausgebildet hat, daß unbeschadet eines vielleicht etwas günstigeren Angebotes nur solche Firmen den Zuschlag erhalten, die im Inland eine eigene Niederlassung oder Vertretung unterhalten.

Für alle Streitigkeiten aus öffentlichen Aufträgen sind ausschließlich die kanadischen Gerichte zuständig.

E. B. [3618]

Inhalt		Seite
Aufsatzteil:		
Unfallverhütung auf neuen Wegen. Von Reg.-Rat a. D. Dipl.-Ing. Wilhelm Kraft		265
Der sächsische Wirtschaftsraum. Von Dipl.-Ing. M. Philipp VDI		267
Die Bewertung stillgelegter Anlagen. Von Dipl.-Ing. P. E. Schnitzler		270
Der Ausbau der deutschen Donaustricke		272
Archiv für Wirtschaftsprüfung:		
Die Selbstkostenrechnung als Hilfsmittel bei der Prüfung der Buchführung in Industriebetrieben. Von Wirtschaftsprüfer Dr.-Ing. Werner Grull VDI		273
Berichtigung		275
Wirtschaftsberichte:		
Die deutsche Wirtschaft im September 1938. Von Dr.-Ing. Otto Bredt		276
Wirtschaftskennzahlen		278
Außenhandel		278
Bauwirtschaft		279
Elektrotechnische Industrie		280
Länderberichte		283
Verkehr		283
Wirtschaftsrecht:		
Strafrechtliche Verantwortlichkeit des Betriebsleiters bei Unfällen. Von Landesarbeitsrichter Walter Meyer		284
Englisches Patentgesetz		285
Schrifttum:		
Wirtschaftsprüfung		285
Betriebswirtschaft		285
Rohstoffwirtschaft		286
Industrie und Handel		286
Vertrieb		286
Verkehr		286
Aus andern Zeitschriften		287
Industrieller Vertrieb:		
Die öffentlichen Ausschreibungen des Auslandes		287