

# BAUWIRTSCHAFT UND BAURECHT

AUSSTELLUNGEN · MESSEN  
WOCHENBEILAGE ZUR DEUTSCHEN BAUZEITUNG

NR.

45

BERLIN  
5. DEZ.

1928

HERAUSGEBER: REGIERUNGS-BAUMEISTER FRITZ EISELEN ■ ■ ■

ALLE RECHTE VORBEHALTEN / FÜR NICHT VERLANGTE BEITRÄGE KEINE GEWÄHR

## ORGANISATIONSFORMEN IN DER BAU- UND BAUSTOFF- INDUSTRIE UND IHR EINFLUSS AUF DIE PREISBILDUNG

Von Dipl.-Volkswirt Dr. Josef Hunck, Altona-Großflottbek

In der Tagesdiskussion werden zwei Merkmale der Bauwirtschaft immer wieder betont. Einmal macht man ihr den Vorwurf, sie sei übersteuert; damit ist besonders der Wohnungsbau gemeint. Weiter wird über die starke Verbandsbildung in allen Baustoffindustrien geklagt, wobei nicht nur der Umfang überschätzt wird, sondern auch über ihren Wert und Unwert recht unklare Vorstellungen herrschen. Es ist dann naheliegend, daß die angeblich hohen Preise mit der Organisationsform in Zusammenhang gebracht und die Behauptung aufgestellt wird, die Preise würden durch Kartell- und Syndikatsbildungen willkürlich in die Höhe getrieben. Eine Klärung der Zusammenhänge, wie sie im Folgenden versucht werden soll, ist daher angebracht. Dabei wird nur auf aktuelle Verhältnisse in der Bauwirtschaft Bezug genommen, um festzustellen, wie weit bei der heutigen Lage der Bauwirtschaft die tatsächlich vorhandenen Organisationsformen geeignet sind, preisbildend zu wirken; preisbildend im weitesten Sinne, d. h. einschließlich der Qualitätsbeeinflussung. Natürlich muß die Qualitätsaufbesserung in einem angemessenen Verhältnis zur Preiserhöhung stehen.

Die vor kurzem im Druck erschienenen Vernehmungen des Enquete-Ausschusses über die Entwicklungslinien der Kartellierung in der Bau- und Baustoffindustrie bringen wertvolles Material zu dieser Untersuchung. Die Vernehmungen erstrecken sich auf den Eisenbau, den Beton- und Tiefbau, die Ziegel- und Zementindustrie, erfassen mithin die wesentlichen Repräsentanten der heutigen Bauwirtschaft.

Im Eisenbau sind die Voraussetzungen für eine Verbandsbildung recht gering. Der Kreis der Beteiligten läßt sich schwer festlegen, da sich Einzelteile der Konstruktion auch in kleinen handwerklichen Betrieben herstellen lassen. Auch die Kostenfrage, die ja die Grundlage für einheitliche Preisbildung darstellt, ist allgemein schwer zu lösen. Fast immer handelt es sich um Gesamtlieferungen, wobei spezielle Bedürfnisse eine Rolle spielen und die Höhe der Material-, Arbeits- und Organisationskosten bestimmen. Außerdem finden dauernd kostenändernde Konstruktionsfortschritte statt. Einen Zusammenschluß hat allein das Mißverhältnis von Angebot und Nachfrage herbeiführen können. Vor dem Kriege gab es 20 v. H. Eisenbaufirmen mehr, als Bedarf vorhanden war, heute sind es sogar 40 bis 50 v. H. Die Ursache hierfür ist das immer weitere Vordringen des Eisenbetonbaues.

Im „Deutschen Eisenbau-Verband“\*) (DEV), der aus dem 1904 gegründeten Verein Deutscher Brücken- und Eisenbau-Fabriken hervorgegangen ist, sind 101 von den 125 bis 150 Eisenbauunternehmungen zusammengeschlossen. Er ist nicht mehr als ein Dachverband für spezielle Submissionsvereinbarungen seiner Mitgliedsfirmen, betätigt sich durch Empfehlungen und Ratschläge, hat einheitliche Unterlagen für Spezialverträge herausgearbeitet, regelt Lieferungs- und Zahlungsbedingungen. Aus den oben genannten Gründen, besonders auch, weil nicht alle Firmen im Verband zusammengeschlossen sind, die das in Frage stehende Objekt herstellen, ist es nicht möglich, Richtpreise durchzusetzen. Ihre Aufstellung ist versucht, Mitte 1927 aber wieder rückgängig gemacht. Ebenso ist die Einführung der Kontingentierung gescheitert. Submissionsvereinbarungen seiner Mitglieder sucht der

Verband dadurch herbeizuführen, daß er ein Meldeverfahren für Anfragen und Aufträge vorschreibt. Die Anfragen gelangen unter den beteiligten Firmen zur Besprechung, mit der Absicht, eine gleichmäßige Verteilung der großen Objekte auf wenige Firmen herbeizuführen. In 15 bis 20 v. H. der zur Besprechung gelangenden Aufträge gelingt eine Verständigung. Die ausscheidenden Firmen treten vom Geschäft entweder ganz zurück oder bieten höher an. Durch einen Gewinnausgleich — ein Viertel des Gesamtgewinns wird an alle Mitglieder nach Kopfbzahl ausbezahlt — werden die nicht zum Zuge kommenden Mitglieder entschädigt.

Das materielle Interesse der Firmen sich zu einigen beruht darauf, daß sie wechselseitig an die Aufträge herankommen und der einzelne, wenn er herankommt, einen besseren Preis als bei freier Konkurrenz erzielt. Bei dem aufgezeigten Mißverhältnis von Angebot und Nachfrage im Eisenbaugewerbe liegt die Gefahr nahe, daß bei freier Konkurrenz Preise herauskommen, bei denen die Firmen das Projekt nicht fertig arbeiten können oder nachfordern. Stabile Preise, die über dieser Schleuderkonkurrenz liegen, sind daher berechtigt. Durch die Konkurrenz des Betonbaues ist der Verband gar nicht in der Lage, darüber hinaus preisbildend zu wirken.

Die durchschnittliche Preiserhöhung für alle Konstruktionen betrug von 1914 bis 1926 22 v. H., eine Ziffer, die wenig sagt, solange nicht der Umfang der kostensparenden Verbesserungen bekannt ist. Rationalisierungserfolge lassen sich wohl im einzelnen Fall, nicht aber für einen längeren Zeitraum ziffernmäßig festhalten; sie werden letzten Endes auch durch eine Summe von Momenten bestimmt, die ihren Ursprung nicht in der betreffenden Industrie selbst haben. Aus der heute bestehenden Marktlage heraus läßt sich jedoch ableiten, daß der Verband nur eine recht geringe Aufbesserung der sehr gedrückten Preise bewirken kann, die durch seine Tätigkeit auf technischem und wissenschaftlichem Gebiet gerechtfertigt erscheint.

Die Verhältnisse im Beton- und Tiefbau liegen nach den Vernehmungen des Enquete-Ausschusses nicht viel anders. Neue Unternehmungen können sich mit wenig Kapital aufmachen, so daß auch hier der Kreis der Beteiligten nicht fest zu umgrenzen ist. Die Mißstände beim Verdingungswesen führten 1910 zur Einrichtung einer „Nachrichtenstelle“, die dem 1918 gegründeten „Beton- und Tiefbauwirtschaftsverband“ angeschlossen wurde. Sie zählte 1926 61 Mitglieder und hat ähnliche Aufgaben wie die Geschäftsstelle des DEV. Alle Objekte über 5000 M. sind ihr zu melden. Sie sucht eine Verständigung der beteiligten Firmen herbeizuführen. Kommt sie zustande, so wird eine Gewinnbeteiligung nur in den Grenzen angemessener Preise als Aufwandsentschädigung zugelassen. Der Erfolg der Vermittlungsversuche hängt von der Marktlage ab und ist heute bei schärferer Konkurrenz weit geringer als vor dem Kriege. Das Bestreben der zu schützenden Firma geht dahin, daß die Spanne möglichst groß ist. Niemand will aber viel überbieten, um nicht ganz aus der Konkurrenz zu kommen. Bei großen Objekten kommt eine Verständigung viel seltener zustande als bei kleinen.

Von bleibender marktpolitischer Bedeutung ist die Mitarbeit des Verbandes bei Vereinheitlichung der Verdingungsvorschriften, die zur Schaffung der Ver-

\*) Seit diesem Spätherbst: „Deutscher Stahlbau-Verband“.



dingungsordnung für Bauleistungen vom 16. Mai 1926 geführt haben (VOB.). Während sich im Eisenbau bereits deutliche Ansätze für ihre weitere Anwendung zeigen, ist dies nach den Vernehmungen im Beton- und Tiefbaugewerbe nicht der Fall. Der Grund liegt darin, daß man im Tiefbau das Risiko der Boden- und Wasserverhältnisse den Unternehmern aufbürden will, entgegen dem Sinn der VOB. Wesentlich ist, daß die VOB. mit dem Prinzip der öffentlichen Ausschreibung und des billigsten Angebots bricht und bestimmt, daß Bauleistungen nur an fachkundige und leistungsfähige Bewerber zu angemessenen Preisen zu vergeben sind. Denselben Grundsatz hat die Reichsbahn jetzt aufgestellt, wenn sie aus den schlechten Erfahrungen mit öffentlichen Ausschreibungen heraus und auf Betreiben des Betonwirtschaftsverbandes bestimmt, daß bei verantwortlichen Eisenbetonkonstruktionen nur noch beschränkt ausgeschrieben werden soll. Die Hauptschwierigkeit bildet hierbei die Beschränkung des Bieterkreises und die Auswahl des geeignetsten Unternehmers. Sie belasten die Entschlußkraft und das Verantwortungsgefühl des Ausschreibenden in hohem Maße. Daher wird gerade bei staatlichen Ausschreibungen in den meisten Fällen noch das billigste Gebot gewählt, um alle Folgen der politischen bzw. budgetmäßigen Verantwortung auszuschalten. Erst 1927 ist die VOB. nach Aussagen von Sachverständigen vom Reichsverkehrsministerium für das Ressort grundsätzlich angenommen worden. Hervorgehoben sei ferner, daß die VOB. das Zusammenwirken geeigneter Unternehmer bei der Behandlung von Ausschreibung nicht verwirft, sondern nur die Auswüchse verurteilt.

Der volkswirtschaftliche Vorteil der durch die VOB. legitimierten „Nachrichtenstelle“ liegt zunächst darin, daß bei der Verdingung die Firmen nicht gegeneinander ausgespielt werden. Es soll zu einem angemessenen Preis der leistungsfähigste Unternehmer festgestellt werden, d. h. der, welcher die Arbeit am wirtschaftlichsten ausführt. Ferner finden bei der Verständigung Projektverbesserungen technischer Art statt. Man unterhält sich darüber, wie der Baugrund aussieht, welche Materialien in der Nähe zu beziehen sind, wie Arbeiter- und Verkehrsfragen liegen usw. Stärker noch als der unmittelbare Einfluß bei den Submissionsverhandlungen ist aber der mittelbare Einfluß auf die Kalkulationsmethoden der Mitgliedsfirmen. Die einzelnen Firmen studieren auf Grund gemeinsamer Aussprache das Projekt genauer. Sie gleichen die Angebotsbedingungen einander an. Aus dieser gegenseitigen Belehrung und Verständigung ergibt sich eine rationellere, kostensparende Gestaltung des Angebots. Bei der gegenwärtig gedrückten Marktlage in der gesamten Bauwirtschaft kann man ruhig sagen, daß die durch die Tätigkeit der „Nachrichtenstelle“ bewirkte Preiserhöhung nicht größer als diese Kostenersparung ist.

In der Ziegelindustrie ist die Organisation weitaus straffer, die Möglichkeit überhöhter Preise daher eher gegeben. Ganz allgemein liegt das daran, daß nur eine geringe Zahl von Fabriken zu einem regionalen Kartell zusammengeschlossen ist und dieses ein natürliches Absatzmonopol besitzt. Das Absatzmonopol ist eine Folge des hohen Transportwiderstandes von Ziegelrohstoff und Fabrikat. Der Versandradius betrug vor dem Kriege etwa 80 km, für gewöhnliche Steine 50 bis 60 km. Bei den heutigen Transportkosten ist er viel geringer. Die Bahnfracht betrug 1927 für 10 t = 3000 Ziegelsteine bei 10 km 14,7 v. H., bei 40 km 25 v. H. und bei 100 km 48,3 v. H. des Ladungswertes. Bei der um rd. 100 v. H. gegenüber der Vorkriegszeit gestiegenen Wasserfracht, wo besonders das Be- und Entladen ins Gewicht fällt, liegen die Verhältnisse ähnlich. Am geringsten ist die Steigerung bei Nahfracht, Wagen und Auto. Ziegeleien mit geringwertigem Fabrikat (Hintermauersteine) haben heute, wenn nicht Wasserfracht möglich ist, einen Versandradius von 20 bis 30 km. Der Saisoncharakter der Industrie ist ein weiteres kartellgünstiges Moment. Es ergibt sich aus der Produktionstechnik, der Finanzierung und Nachfragegestaltung und führt zu chronischem Kapitalmangel. Die Beleihung gestapelter Ziegel ist eine der Hauptaufgaben der Verkaufsvereinigungen. Schließlich sei auf die heute vorhandenen Zentralisierung der Nachfrage verwiesen, wodurch in kurzer Zeit oft sehr große Mengen angefordert werden, die von den Einzelbetrieben nicht geliefert werden können. Durch Zentralisierung und zeitliche Konzentration der Nachfrage ist der spekulative Charakter der Ziegelindustrie noch deutlicher geworden.

Der wirksame Anlaß zur Kartellierung war aber, wie in allen Baustoffindustrien, das übergroße Angebot, durch die übersetzte Ziegelindustrie selbst und die Konkurrenz von Eisenbeton und Kalksandstein hervorgerufen. Die Verkaufspolitik des Verbandes besteht im wesentlichen darin, den Bedarf der kommenden Saison abzuschätzen, was unter den heutigen Verhältnissen schwieriger denn je ist. Trotzdem halten die Verkaufsvereinigungen an der Kontingentierung der Produktion fest. Bei gleichem Produktionsvermögen wie in der Vorkriegszeit wurden z. B. im Quedlinburger Bezirk 1926 66 v. H. produziert und 52 v. H. abgesetzt, 1927 83 v. H. produziert und 74 v. H. abgesetzt. Ein Teil der regionalen Kartelle ist im „Verband deutscher Ziegelverkaufsvereinigungen“ zusammengeschlossen. 1927 gehörten ihm 46 von 103 Verkaufsvereinigungen an.

Die Entwicklung einer rationellen Ziegelproduktion wird durch die Kartellierung nicht gehemmt, sie geht zuweilen nur in anderer Form vor sich. An Stelle der üblichen technischen Rationalisierung tritt eine organisatorische insofern, als ein Frachtausgleich herbeigeführt wird. Es wird immer die örtlich am nächsten liegende Fabrik zur Lieferung herangezogen und so die hohe Vorfracht vermieden, die technisch besser ausgerüstete Außenseiter zu tragen haben. Die technische Rationalisierung, soweit sie unter Kapitalaufwand vor sich geht, lohnt sich wenig oder gar nicht. Der Kapitalaufwand für einen modernen Betrieb mit Bagger, künstlichen Trockenanlagen, automatischer Abscheidung usw. ist so enorm, andererseits die Abnutzung dieser Maschinen so bedeutend, daß tatsächlich der Unterschied zu den alten Ziegeleien mit Trockenschuppen usw. aufgewogen wird. Handstrichbetriebe sind z. T. noch billiger als Maschinenstrich. Manche Tonarten, wie märkischer Ton, sind für Maschinenstrich nicht geeignet. Für ältere Ziegeleien kommt die künstliche Trocknung nicht in Frage, weil dann das ganze Kapital aus Streichkästen und Schuppen verloren ist. Die Vorteile des automatischen Betriebs sind deswegen gegenüber dem Handbetrieb so gering, weil die Vorteile des Maschinenbetriebs, konstante Produktion bei voller Ausnutzung der Kapazität, beim Ziegeleibetrieb aus verschiedenen Gründen nicht anwendbar sind. Die kleineren Generalunkosten bei vermehrter Produktion würden durch höhere Fracht wieder ausgeglichen. Der Absatz ist heute außerdem mehr denn je einer sehr schwankenden Konjunktur unterworfen, die durch die Kapitalverhältnisse auf dem Wohnungsmarkt bestimmt wird. In der flauen Zeit lassen sich aber die bedeutenden fixen Kosten nicht vermindern. Eine Ziegelei z. B., die nach dem Kriege mit modernsten Mitteln für 260 000 M. gebaut wurde, setzte 1925 1 Million Ziegel, d. h. für 40 000 M., um. Also ein Kapitalumschlag von 15 v. H., wohingegen bei Vorkriegsanlagen 40 bis 50 v. H. des Kapitals in einem Jahr umschlagen. In der Eigenart des Betriebes liegt es daher, daß der den Kartellen gemachte Vorwurf, den technischen Fortschritt zu hemmen, bei den Ziegeleibetrieben nicht zu erheben ist.

Dennoch fragt es sich, ob die geforderten Preise den tatsächlichen Kosten entsprechen. 75 v. H. der Ziegeleien würde bankerott gehen, heißt es bei den Vernehmungen des Enquete-Ausschusses für den Chemnitzer Bezirk, wenn nicht der Verband durch Vorschüsse für Lohnzahlungen und Kohlenlieferungen zu günstigen Bedingungen, durch Regulierung der Zahlungen, Frachtersparnis usw. die wirtschaftliche Lage erleichtert. Die Gewinne sind so gering, daß die Betriebe diese Lasten nicht zu tragen vermögen. Die Wirkung der Außenseiter ist nicht sehr fühlbar und macht sich bei geringem Absatz stärker bemerkbar, wo sie dann — meist Leute aus dem Vorarbeiterstande, die nicht kalkulieren können — die Preise verderben. Daher die zeitweilig starken Preisschwankungen und bei Rückkehr zu normalen Preisen der Vorwurf übermäßiger Preissteigerungen. Ein Vorwurf, der um so weniger berechtigt ist, als die Ziegelpreise in den meisten Bezirken unter Mitwirkung staatlicher Instanzen festgesetzt oder von diesen kontrolliert werden.

Die Zementindustrie ist im Gegensatz zur Ziegelindustrie stark mechanisiert. Sie genießt ebenfalls die kartellgünstigen Faktoren des beschränkten Absatzradius und der gleichförmigen Qualität. Durch starke Rationalisierung hat sich das Machtverhältnis der großen zu den kleineren Werken, wie es in der Vorkriegszeit bestand, sehr verschoben. Die kleinen Betriebe sind darauf angewiesen, mit den großen zu vertraglichen Vereinbarungen zu kommen. Mit Wirkung



ab 1. Januar 1926 sind die Verträge des Norddeutschen, Süddeutschen und Westdeutschen Zementverbandes um 10 Jahre verlängert. Zur Darstellung der organisatorischen Verfassung der Zementkartelle hat der Enquete-Ausschuß den Westdeutschen Zementverband als Beispiel gewählt. Er ist abgestellt auf: Kontingentierung des Absatzes, gemeinsamen Vertrieb der Produkte durch Verkaufsstellen, Niederhaltung der Außenseiterkonkurrenz und regionale Aufteilung des Zementmarktes. Für das Kontingent besteht Abnahmepflicht des Verbandes. Eine starke Gefahr sind die von der eisenschaffenden Industrie im Zuge der Rationalisierung errichteten Hüttenzementwerke, die Zementherstellung als Abfallverwertung betreiben und daher auf besonderer Kalkulationsbasis stehen. Da die Fracht ein Drittel bis ein Viertel des Wertes der Ware ausmacht, können sich für einen kleinen Bezirk auch Außenseiter auf tun, die noch den Vorzug haben, daß sie nicht zu exportieren brauchen und dennoch zu 80 bis 100 v. H. beschäftigt sind. Die Konkurrenz durch Naturzement ist nur beschränkt. Er ist nicht genormt wie der Portlandzement, dessen Qualität durch Syndikatsvereine dauernd überwacht und verbessert wird. Dies ist nach den Aussagen der Zementindustrie-Vertreter nur möglich gewesen, weil durch Verbandsbildung eine Rentabilität der Werke sichergestellt war. Infolge seiner Standardqualitäten sichert sich der Verband einen erheblichen Vorsprung den Außenseitern gegenüber. So meint ein Regierungsvertreter, daß das Risiko in der Bedarfsdeckung bei Außenseitern größer sei als der Preisvorteil. Für den Betonbau ist es außerdem sehr zweckmäßig, daß der Verkaufspreis für jeden Ort feststeht, denn Beton wird erst am Orte seiner Verwendung hergestellt. Da die Gefahren des Betonbaues fast nur beim Zement liegen, genießt der qualitätvolle,

nach staatlich anerkannten Normen hergestellte Zement des Verbandes eine besonders hohe Wertschätzung, die sich marktmäßig in entsprechenden Preisen ausdrückt. Genaue Ziffern konnten in den Vernehmungen nicht festgestellt werden. Wenn aber die großen Werke 10 v. H. Dividenden verteilen, so lassen sich daraus Rückschlüsse ziehen. Vergleichsweise sei erwähnt, daß die Ziegelindustrie im Jahre 1926 mit Verlust gearbeitet hat und im Vorjahr gerade balancierte.

Zu den typischen Mißständen der Monopolbildung ist es in keiner der untersuchten Industrien gekommen, weil wir es nirgendwo mit einer Nachfrage zu tun haben, die das Angebot übersteigt und deshalb die Preise in die Höhe treibt. Bei allen Organisationsformen in der Bau- und Baustoffindustrie handelt es sich nur um monopolartige Erscheinungen, die im Hinblick auf die gegenwärtige Marktlage wenig oder gar nicht preisteigernd wirken. Die Organisationsform wird in der Reihenfolge der angeführten Industrien immer straffer und nähert sich bei der Zementindustrie allerdings dem Monopol. Ob und wie lange sich die in letzter Herrschenden, relativ hohen Preise halten werden, ist fraglich. Jedenfalls läuft in zwei Jahren der Vertrag mit den Hütten ab. Dann wird wieder das Errichten neuer Anlagen sich mit dem Kampf um die Quoten verbinden, wobei sich, falls die Nachfrage nicht entsprechend mitgeht, die heutigen Preise wohl nicht halten lassen werden. Eine Übertreibung der gesamten Bauwirtschaft läßt sich nach den vorliegenden Untersuchungen jedoch nicht behaupten. Auf keinen Fall lassen sich in der Bau- und Baustoffindustrie Preissteigerungen konstatieren, welche die Durchführung staatlicher oder privater Bauprogramme behindern. Zu dieser Erkenntnis haben die Vernehmungen des Enquete-Ausschusses wesentlich beigetragen. —

## DER ZUKÜNFTIGE DEUTSCHE WOHNUNGSBEDARF<sup>1)</sup>

In der Denkschrift des Reichsarbeitsministers über „Die Wohnungsnot und ihre Bekämpfung“ (Reichstagsdrucksache Nr. 5777 vom 14. Dezember 1927, S. 52 ff.) ist eine schätzungsweise Berechnung des zukünftigen deutschen Wohnungsbedarfs enthalten, die das Statistische Reichsamt im wesentlichen auf Grund der Statistik der Bevölkerungsbewegung vorgenommen hat. Nachdem nunmehr die endgültigen Ergebnisse der Volkszählung von 1925 und die im Anschluß daran berechnete neue Sterbetafel für die Jahre 1924—26 vorliegen, wird hier eine neue Schätzung unter Beibehaltung der Methode gegeben.

Die zukünftigen Veränderungen des Wohnungsbedarfs hängen entscheidend von der Entwicklung der Zahl der Haushaltungen ab. Die Statistiken der Eheschließungen, der Sterblichkeit und der Auswanderung gestatten eine schätzungsweise Berechnung der Grundrichtung der Bewegung (des Trend), um die sich der tatsächliche Haushaltszugang in jährlichen Schwankungen je nach der wirtschaftlichen Lage voraussichtlich bewegen wird.

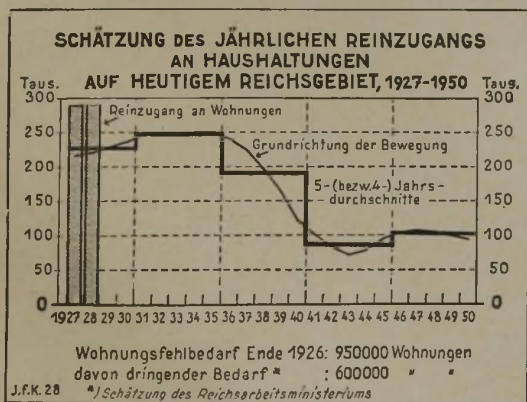
35 Jahre). Dabei ist im Jahrfünft 1931 bis 1935 mit einem ziemlich gleichbleibenden jährlichen Reinzugang (Haushaltungsgründungen abzüglich Haushaltsauflösungen) von 250 000 Haushaltungen zu rechnen. Vom

Voraussichtlicher jährlicher Zuwachsbedarf an Wohnungen auf heutigem Reichsgebiet.

Im Durchschnitt der Jahre	Anzahl, rund
1927—1930	225 000
1931—1935	250 000
1936—1940	190 000
1941—1945	85 000
1946—1950	100 000

Jahr 1956 ab beginnt der jährliche Haushaltszugang rasch zu sinken. Dieser Rückgang geht von der außergewöhnlich schwachen Besetzung der nun in das Heiratsalter einrückenden Kriegsjahrgänge aus, bildet aber zugleich den Übergang zu einem nun ständig niedriger bleibenden Zugang infolge der gesunkenen Geburtenziffer der Nachkriegsjahre. Nach einem vorübergehenden Ansteigen des Haushaltszugangs um die Mitte der vierziger Jahre, als Auswirkung der hohen Geburtenziffern der Jahre 1920 und 1921, überwiegt gegen 1950 bereits wieder die sinkende Tendenz. Ihr Andauern wird von der Entwicklung der Geburtenziffer abhängen.

Rechnet man für 1928 mit etwa dem gleichen Reinzugang an Wohnungen wie im Jahr 1927 (290 000 Wohnungen<sup>2)</sup>), so dürfte sich über die Deckung des jährlichen Zuwachsbedarfs von gegenwärtig 220 000 Wohnungen hinaus der Wohnungsfehlbedarf im Reich in diesen beiden Jahren um je 70 000, zusammen also 140 000 Wohnungen vermindert haben. Nimmt man nach den Schätzungen des Reichsarbeitsministeriums den dringenden Fehlbedarf für Ende 1926 mit rund 600 000 Wohnungen an, so wäre dieser demnach Ende 1928 noch auf rund 450 000 zu beziffern. Bis zu welchem Zeitpunkt dieser Fehlbedarf völlig gedeckt sein wird, hängt von dem Umfang der Wohnungsbautätigkeit in den nächsten Jahren ab.



Diese Grundrichtung der Bewegung wird, wie aus dem Schaubild hervorgeht, bis zum Jahr 1935 noch aufwärts gerichtet sein, eine Folge des schrittweisen Einrückens der durch Kriegsverluste nicht mehr betroffenen Jahrgänge 1902 bis 1914 in die Altersjahre mit größter Eheschließungswahrscheinlichkeit (22 bis

<sup>1)</sup> Aus dem Wochenbericht des Instituts für Konjunkturforschung. Herausgeber: Prof. Dr. Ernst Wagemann. Verlag Reimar Hobbing. Berlin. Nr. 31 vom 31. Oktober 1928.

<sup>2)</sup> Vgl. Wochenbericht Nr. 28 vom 10. Oktober 1928.



Der ab 1956 zu erwartende Rückgang des jährlichen Zuwachsbedarfs an Wohnungen von 250 000 auf 100 000 und noch darunter bedeutet für die beteiligten Gewerbebezüge an sich die Gefahr einer entsprechenden zukünftigen Minderbeschäftigung. Für das Baugewerbe könnte dieser Ausfall, abgesehen von der Entwicklung der gewerblichen und öffentlichen Bauaufträge, durch eine verstärkte Bautätigkeit für den Ersatz überalterter

Wohnungen wesentlich gemildert werden. In gleicher Richtung dürfte sich die größere Verbreitung der leichten Bauweise auswirken. Für die mit der Wohnungsausstattung beschäftigten Gewerbebezüge haben diese Ausgleichsmöglichkeiten wesentlich geringere Geltung. Nach beendeter Deckung des Wohnungsbedarfs müßte sich ein Rückgang des jährlichen Haushaltszugangs demnach hier fühlbarer auswirken. —

## VERMISCHTES

**L'Union Professionnelle du Bâtiment de France.** Man wird sich vielleicht noch jener Schiebungen, dunkler Machenschaften, Skandale usw. erinnern, von denen der Wiederaufbau der zerstörten Gebiete Frankreichs zum Teil begleitet war. Und wer das heutige Frankreich kennt, sieht, daß auch jetzt noch vieles im argen liegt. Dies zu einer Zeit, zu der die Wohnungsnot in Frankreich so groß sein dürfte wie bei uns.

Um der Wohnungsnot nach Kräften abzuhelfen, wurde von der französischen Regierung bekanntlich ein Bauprogramm entworfen und von den beiden Kammern auch angenommen, das man nach dem spiritus rector ganz einfach als „loi Loucheur“ zu bezeichnen pflegt. Dieses Programm sieht die Erstellung von 260 000 billigen Wohnungen innerhalb fünf Jahren vor, was angesichts der rund 10 Millionen Wohnungen in Frankreich ja auch nicht sehr viel ist. Aber man kann wohl annehmen, daß die „loi Loucheur“ nur ein erster Schritt ist, und auf jeden Fall ist es gewiß, daß mit diesem Gesetz der französische Staat mit seinem Prinzip, sich um die Wohnungsfrage seiner Bürger nicht oder nur wenig zu kümmern, ein für allemal gebrochen hat, kurz, daß der französische Staat zum Mitarbeiter des Familienvaters geworden ist, der sich sein Heim gründen will.

Nun ist aber nicht ohne Grund zu befürchten, daß sich bei der Verwirklichung dieses Bauprogramms die gleichen Mißstände wie bei dem Wiederaufbau der zerstörten Gebiete einstellen, es ist noch vieles andere mehr zu befürchten, und an Beutegeiern fehlt es nicht. Um diesen von vornherein das Handwerk ernstlich zu legen und um gewisse Flaueiten der „loi Loucheur“ gutzumachen, wurde nun in Paris ein gemischter Verband der Erwerbstätigen im Bauwesen gegründet, die sogenannte „Union Professionnelle du Bâtiment de France“. Diese Neugründung verdient aber ohne jeden Zweifel die Beachtung auch des deutschen Fachmannes, erstens deshalb, weil ihr jetzt schon die hervorragendsten Persönlichkeiten der französischen Bauwelt angehören, und dann, weil durch diese Neugründung manche Eigenarten des französischen Bauwesens in helles Licht gestellt werden. Es sei deshalb auf die „Union Professionnelle du Bâtiment de France“ hier näher eingegangen.

Mitglied dieses gemischten Verbandes können alle Architekten ohne Rücksicht auf ihre Richtung oder Schule und alle Bauunternehmer werden, die französischer Nationalität, mindestens 28 Jahre alt und ebenfalls mindestens schon drei Jahre lang berufstätig sind. Der Zweck dieses Verbandes besteht in der Hauptsache darin, die beste Verwirklichung der „loi Loucheur“ und aller ähnlichen, nachfolgenden Gesetze zu prüfen, das heißt: als Bindeglied zwischen den großen Verwaltungen und den öffentlichen Gewalten, den Erwerbstätigen im Bauwesen und den Nutznießern des neuen Bauprogramms zu dienen, mit der Zustimmung der öffentlichen Gewalten die notwendige Propaganda und Reklame zu betreiben, Broschüren, Zeit- und Flug-schriften, Traktate und dergleichen herauszugeben, das Publikum, die Architekten und die Bauunternehmer auf die Errichtung billiger Wohnungen hinzulenken und besonders gute, gesunde und ästhetische Serienhäuser zu propagieren usw.

Sehr beachtenswert und kennzeichnend ist es auch, daß sich jedes Mitglied dieser Union schriftlich verpflichtet, nicht einem anderen ins Handwerk zu pfuschen. Die beitretenden Architekten also verpflichten sich, nicht als Bauunternehmer etwa tätig zu sein, die beitretenden Bauunternehmer verpflichten sich ihrerseits, keine Pläne, Voranschläge usw. ohne die technische Beihilfe eines Architekten zu verfertigen. Wiederum kennzeichnend ist es, daß diese Union alle

Maßnahmen ergreifen will, um eine „Torpedierung“ der „loi Loucheur“ durch die Herren von der Politik zu verhindern, denen natürlich ein solches Bauprogramm bei ihren Wahlmanövern und bei ähnlichen Exerzitien als ein höchst wundervolles Werkzeug zur Erreichung politischer Ziele erscheinen müßte. Diese Befürchtungen dürften wirklich nicht unbegründet sein, und sollte man sie für übertrieben halten, so hat man nur die Zusammensetzung der ersten Kommission für die Verwirklichung der „loi Loucheur“ zu betrachten, die aus 54 Mitgliedern besteht, von denen über die Hälfte Politiker und Beamte sind, während die Architektur mit einem und das Bauwesen mit zwei Mitgliedern vertreten sind!

Auf der die Union gründenden Versammlung wurde folgendes beschlossen: die sofortige Schaffung einer Auskunftsstelle sowie eines Informations- und Studienbüros; die Schaffung eines eigenen Organes, dessen Kosten durch Inserate gedeckt werden sollen; der Beginn eines gewaltigen Pressefeldzuges zugunsten der Ziele der Union; die Organisation einer Ausstellung, einer Art von nationalem Kongreß, auf dem nur Pläne gezeigt werden sollen, die in den Rahmen der „loi Loucheur“ fallen; die Propaganda unter den Architekten und deren Angehörigen, Verwandten und Freunden für die Errichtung billiger Wohnungen und schließlich die Gründung eines eigenen Kreditinstitutes, das dazu bestimmt ist, die notwendigen Kreditforderungen den öffentlichen Gewalten zu unterbreiten. Es wurde auch eine regelrechte Parole ausgegeben: „Vor allem die Tat!“, und es wurde eine Devise formuliert: „Das Glück des Heims für alle!“.

Nun verdient diese Union unsere Beachtung aber auch noch aus einem anderen Grunde. Bei der Verwirklichung der „loi Loucheur“ werden ohne Zweifel deutsche Sachlieferungen eine sehr große Rolle spielen. In der Union aber, deren Sitz in Paris, 19, rue Blanche, ist, wird, wie schon erwähnt, eine eigene Stelle damit beauftragt sein, passende Serienhäuser zu studieren und zu prüfen. Daß Deutschland auf diesem Gebiet seinem westlichen Nachbarn aber weit voraus ist, wird niemand leugnen, auch kein unterrichteter Franzose. Und als hier in Paris unlängst und ganz im stillen vor einem fachmännischen Publikum ein deutscher Film von etwa fünfhundert Meter Länge vorgeführt wurde, mit dem der Bau eines unserer besten Serienhäuser gezeigt worden war, wurde diesem Film lebhafter Beifall und dem Objekt des Filmes, also dem Serienhaus, hohes Lob gependet. Es kann sich also vielleicht lohnen, über die „Union Professionnelle du Bâtiment de France“ eingehender unterrichtet zu sein. —

Dr. M. Uebelhör, Paris.

## RECHTSAUSKÜNFT

### Arch. F. E. in G. (Anspruch auf Ersatz der Unkosten bei Vorstellung, Bewerbung um eine Stelle?)

Zu dieser Rechtsauskunft in Nr. 42 erhalten wir eine Zuschrift, die darauf hinweist, daß es bei Behörden doch wohl allgemein üblich sei, also dort „ein Brauch“ bestehe, den Bewerbern auf alle Fälle das Reisegeld zu erstatten. Die Auskunft sei daher geeignet, schädlich zu wirken und Stadtgemeinden in Zukunft zu veranlassen, sich die Bewerber kostenlos zur Vorstellung kommen zu lassen.

Darauf ist zu erwidern, daß es sich einerseits um eine reine Rechtsauskunft handelt, andererseits um den Fall einer privaten Bewerbung. Es war also nur zu untersuchen, ob ein Anspruch sich auf gesetzliche Bestimmungen oder auf einen so „allgemein üblichen Gebrauch“ stützen kann, daß dieser gewissermaßen an Stelle der fehlenden gesetzlichen Bestimmungen trete. Beide Fragen waren zu verneinen.

Daß wir mit dem Bewerber, als dem wirtschaftlich Schwächeren, sympathisieren und es für Anstandspflicht auch des privaten Stellenausschreibers halten, dem Bewerber die Kosten mindestens teilweise zu ersetzen oder von vornherein zu erklären, daß die Vorstellung auf eigene Gefahr erfolge, ist selbstverständlich. — Die Schriftl.

Inhalt: Organisationsformen in der Bau- und Baustoffindustrie und ihr Einfluß auf die Preisbildung — Der zukünftige deutsche Wohnungsbedarf — Vermischtes — Rechtsauskünfte —

Verlag Deutsche Bauzeitung G. m. b. H., Berlin — Für die Redaktion verantw.: Fritz Eiselein, Berlin — Druck: W. Büxenstein, Berlin SW 48