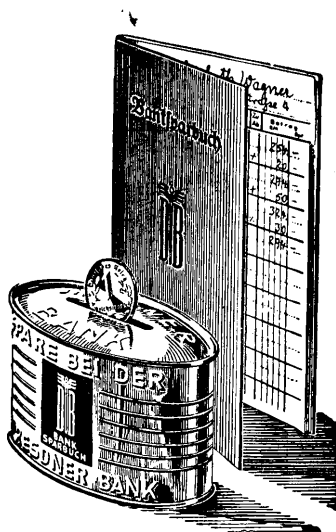




Stätten deutscher Arbeit: Abstich eines 20 t-Elektroofens im Edelstahlwerk Düsseldorf der Gebr. Böhler & Co. Aktiengesellschaft

Technik und Wirtschaft

Zeitschrift für Wirtschaftskultur



Zielbewusstes Sparen, hilft für die Wechselfälle des Lebens Vorsorge zu treffen

Wir verwalten Vermögen und Spargelder

DRESDNER BANK

Rund 350 Niederlassungen und Depositenkassen

A. BEZUGSBEDINGUNGEN

| | |
|--------------------------|---|
| „Technik und Wirtschaft“ | erscheint monatlich einmal. |
| Die Bezugszeit | ist vierteljährig (Ausland ganzjährig). |
| Der Bezugspreis | beträgt $\frac{1}{4}$ jährlich RM 4,50 ganzjährlich RM 18,— für Mitglieder „ RM 4,05 „ RM 16,20 |
| Bestellung | kann bei jeder Buchhandlung, beim Verlag oder bei der Post aufgegeben werden. |
| Abbestellung | ist nur am Schluß eines Vierteljahres bzw. Jahres zulässig Nicht befristete Bestellungen laufen von Vierteljahr zu Vierteljahr weiter. (Ausland von Jahr zu Jahr) |
| Bezugsgebühren | sind stets zu Beginn eines neuen Vierteljahres oder Jahres fällig und werden bei Ausbleiben der Zahlung durch Nachnahme erhoben. |
| Lieferung | im Inland durch den Postzeitungsdienst, nach dem Ausland unter Streifband. |
| Einzelheftpreis: | RM 2,—, für Mitglieder RM 1,80 zuzüglich 15 Pfg. Postgeld. |
| VDI-Literaturkartei: | Auf Wunsch erhalten unsere Bezieher unberechnet Karteikarten über den Inhalt sämtlicher Zeitschriften des VDI in monatlichen Zusammenstellungen gegen Erstattung der jährlichen Versandkosten von RM 1.—. |

ZUR BEACHTUNG

| | |
|-------------------------------|--|
| Lieferstörungen | werden am schnellsten beseitigt, wenn bei Lieferung durch den Postzeitungsdienst sofort das zuständige Postamt, bei Streifbandsendungen der Absender verständigt wird. |
| Um- und Abbestellungen | sind zweckmäßig stets dorthin zu richten, wo die Bestellung aufgegeben wurde. Bei Umbestellungen fordert die Post für jede Zeitschrift 40 Pfg. Überweisungsgebühren. |
| Bei Zuschriften und Zahlungen | wird um genaue Angabe der vollständigen Anschrift und des Verwendungszweckes gebeten, da nur dadurch Verwechslungen und Lieferstörungen vermieden werden. |

B. ANZEIGENPREISE UND BEDINGUNGEN

| | |
|-------------------------|--|
| 1. Empfehlungsanzeigen. | Satzspiegel der $\frac{1}{2}$ Seite 171×250 mm Preise: $\frac{1}{2}$ Seite RM 160.—, $\frac{1}{2}$, $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{8}$, $\frac{1}{10}$, Seite anteilig. |
| Nachlaß: | bei 3 6 12 24 52 maliger Aufnahme im Jahr 3 5 10 15 20 v. H. Aufschläge für Vorzugsplätze nach vorheriger Vereinbarung laut Tarif. |
| 2. Gelegenheitsanzeigen | wie: Stellenangebote und -Gesuche, Vertretungen usw. werden zu denselben Sätzen wie vor berechnet. Nachlässe kommen jedoch, auch bei mehrmaliger Wiederholung, für diese Art von Anzeigen nicht in Frage; Zahlung bei Bestellung. Für Kennwortanzeigen wird eine besondere Gebühr von RM 1,50 für Stellenangebote, von RM 0,50 für alle anderen berechnet; Ausland auch mehr. Stellenanzeigen für den Bereich der Metall- und Bauindustrie können nur unter voller Anschrift des Auftraggebers veröffentlicht werden, sofern keine Ausnahmegewilligung vom Reichsarbeitsministerium, Abt. Va, Berlin SW 11, Saarlandstr. 96, vorliegt. Erfüllungsort für beide Teile Berlin. |

VDI-VERLAG GMBH · BERLIN NW7 · DOROTHEENSTRASSE 40

| | | | | |
|---|--|---|--|---|
| Fernsprecher: Sammelnummer 11 61 71 | Geschäftszeit: Montag bis Freitag 7 ⁴⁵ bis 16 ³⁰ Uhr Sonabend 7 ⁴⁵ b. 12 ³⁰ Uhr | Postscheckkonto: Budapest 59951 Warschau 194372 | Berlin 102373 Prag 77329 Wien 174439 | Bankkonten: Dresdner Bank, Dep.-K. 65, Berlin C 2, Wallstr. 5-8, Deutsche Bank, Stadt- zentrale Abt. A, Berlin W 8, Mauerstraße 26/27 Drahtwort: Ingenieurverlag |
|---|--|---|--|---|

Einzelfragen der Lohngestaltung

Ein Beitrag zur Frage der Ausnahmeregelungen

Von Dr. sc. pol. KURT PENTZLIN, Hannover

Mit dem nachfolgenden Beitrag wird eine Aufsatzreihe fortgesetzt, die durch unsere Umfrage im Maiheft des Jahrganges 1938 eröffnet wurde und einen Gedankenaustausch über das Gewohnheitsrecht auf dem Gebiete der betrieblichen Lohnpolitik anregen wollte.

Begonnen wurde diese Aussprache durch zwei Aufsätze, in denen das Grundsätzliche und die Klärung der Gesamtzusammenhänge bewußt vor die Einzelfragen und die Gestaltung von Sonderfällen gestellt wurde.

Der Aufsatz von Prof. Dr. Bramesfeld „Bewertung der Arbeitsschwierigkeit und des menschlichen Leistungsgrades“ (1938, Heft 7) nahm ausführlich Stellung zu den Fragen 47 bis 51 des Fragebogens und bot damit eine Erörterungsgrundlage für die Frage der Lohnstufung nach Leistung. Die gleichen Fragen des Fragebogens behandelte der Aufsatz im Maiheft 1939 „Aus der Praxis der Arbeitsbewertung“.

Die Arbeit von Dipl.-Ing. Kupke „Akkord, Leistungs- oder Kontroll-Lohn?“ (1939, Heft 2) beantwortete die leistungspsychologische Seite der Fragen 1 bis 5, 7 c und d, 13, 21, 29, 37 bis 44 der Umfrage und untersuchte besonders die Umstände, die es dem Akkord erschweren, „gerechter Leistungslohn“ zu sein.

In der hier folgenden Arbeit soll nun — unter Berücksichtigung eines Teiles der auf den Fragebogen eingegangenen Antworten aus der Betriebspraxis — eine Anzahl von Einzelfragen der Lohngestaltung (Absatz C Ausnahmeregelungen, Fragen 24 bis 46 der Umfrage) behandelt werden.

In späteren Heften wird dann noch auf weitere Gebiete, insbesondere solche, die mehrere der damals gestellten Fragen überlagern, ausführlicher eingegangen werden.

Bevor die Untersuchung des Problemkreises „Arbeitsart und Lohnform“ (Fragen 1 bis 12 des Absatzes: A. Zur Wahl der entsprechenden Lohnform) in seiner praktischen Bedeutung durchgeführt wird, soll eine historisch-betriebssoziologische Darstellung vorangestellt werden, die schon in einem der nächsten Hefte unter dem Titel „Gestaltungswandel des Arbeitslohnes“ von J. Sommer als kurze Geschichte der Lohnformen veröffentlicht wird.

Schließlich wird dann noch das Problem der „Akkordschere“, d. h. die Frage nach den Gründen für berechnete Abänderungen von Stückzeitvorgaben (Fragen 13 bis 23 des Abschnittes B „Stücklohn und Vorgabeänderungen“) mit ihrem Für und Wider darzustellen sein.
Die Herausgeber

1. Das allgemeine Ergebnis der Rundfrage

Ein Überblick über alle Antworten auf die Rundfrage zeigt nicht nur das Interesse, das man wieder allgemein an der Lohnfrage nimmt, sondern vor allem auch, wie verschiedenartig tatsächlich in der Betriebspraxis die Lohngestaltung gehandhabt wird.

Man merkt gleichzeitig den allgemeinen Wunsch nach weitgehender Vereinheitlichung, nach gleichartiger Ausrichtung und Regelung der Lohnbestimmung in Industriebetrieben.

Die Art der Stellungnahme zu diesen Einzelfragen der Lohngestaltung läßt jedoch erkennen, daß der beherrschende Grundton durch die Tatsache der gegenwärtigen Verknappung der Arbeitskräfte bestimmt ist. Das gibt natürlich ein zeitbedingtes, etwas verzerrtes Bild, das bei der Aufstellung des Fragebogens nicht vermutet oder beabsichtigt war.

Ohne Zweifel wären manche Fragen anders beantwortet worden, wenn die Rundfrage beispielsweise fünf oder auch nur drei Jahre früher gestellt und die Stellungnahme zu ihr nicht in einer Zeit erfolgt wäre, in der eine so stark fühlbare Verknappung hochwertiger Arbeitskräfte herrscht, daß die Tendenz der allgemeinen Lohnüberbietung und der Locklöhne mit allen Mitteln einer autoritären Staats- und Wirtschaftsführung bekämpft werden muß.

Aus fast allen — sonst teilweise sehr verschiedenen — Äußerungen zu dem Fragebogen über die Lohngestaltung lassen sich die folgenden Ansichten oder Erkenntnisse allgemeinerer Art herausheben:

1. Die Frage nach der Lohnform an sich hat neben der der Lohnhöhe gegenwärtig wieder an Bedeutung gewonnen, und zwar nicht nur wegen der immer weitergehenden Spezialisierung nach Berufen und Arbeitsarten.
2. Die Entscheidung über die zu wählende Lohnform wurde bisher viel zu eng und einseitig von dem Gegensatzpaar reiner Stundenlohn einerseits und Akkord oder Stücklohn andererseits beherrscht.
3. Die früher vielfach einzige oder vorherrschende Tendenz zum „Akkord um jeden Preis“, d. h. zur Erfassung möglichst aller Industriearbeiten durch den Proportionallohn, ist nur noch selten anzutreffen; und da diese Lohnform ja ihre Entstehung in der Hauptsache dem Streben nach Mehrleistung verdankt, muß wohl aus dieser Tatsache geschlossen werden, daß andere Lohnmotive und Lohnformen sich heute mehr in den Vordergrund schieben.
4. Die Ansicht, daß der „Leistungslohn“ immer in seiner Absicht und Auswirkung ein Anreizlohn zur theoretisch unbegrenzten Mehrleistung sein müsse, kann heute als überunden angesehen werden. Seine Bedeutung als Anerkennungslohn in irgendeiner Form wird immer mehr erkannt, ebenso die Brauchbarkeit des begrenzten Stücklohnes als Einteilungs- oder Ordnungslohn.
5. Der Akkord, also der Stücklohn für Einzel- oder Gruppenleistungen, darf immer nur als eine Lösung der Leistungsentlohnung angesehen werden, d. h. der Proportionallohn ist immer nur eine der verschiedenen Möglichkeiten. (In mehreren Einsendungen findet sich eine fast unverständliche, krasse Ablehnung des Stücklohnes und der Wunsch einer bedingungslosen Rückkehr zu der an sich primitiveren Form des Pensumlohnes; auf diese Einstellung und ihre Be-

deutung soll in andern Zusammenhänge noch ausführlich eingegangen werden.)

6. Es besteht allgemein die Gefahr der Unterbewertung nichtakkordfähiger Arbeiten im Gesamtzusammenhänge aller Arbeiten eines Betriebes; als typisches Beispiel hierfür ist in vielen Fällen der einfache Maschinenbediener im Akkord gegenüber dem Werkzeugmacher im Zeitlohn anzusehen.

Von den in den Antworten behandelten Einzelfragen werden in diesem Beitrag zunächst nur die im Abschnitt C „Ausnahmeregelungen“ zusammengefaßten erörtert, und zwar deshalb, weil gerade in bezug auf diese Fragen, die meist nur eine Entscheidung nach innerbetrieblicher Lohngerechtigkeit und praktischer Zweckmäßigkeit verlangen, noch die verhältnismäßig größte Übereinstimmung aller Stellungnahmen besteht. Es ist daher möglich, diesen besondern Fragenkreis in der Form eines einfachen Berichtes zu erledigen und den Stoff gegenüber der Problematik ganz bewußt in den Vordergrund zu stellen.

2. Die Behandlung von Ausnahmeregelungen (Abschnitt C)

Frage 25. Leistungslohn an Neu- oder Wiedereingestellte

Es verträgt sich auf keinen Fall mit den ungeschriebenen Gesetzen der innerbetrieblichen Lohngerechtigkeit, wenn nur aus arbeitsmarktpolitischen Gründen, also lediglich infolge der Verknappung der Arbeitskräfte, an Neueingestellte Löhne, ja Anfangslöhne gezahlt werden, die höher sind als die durchschnittlich an andere, die gleiche Arbeit im Betriebe verrichtende Gefolgschaftsmitglieder gezahlten Löhne.

Auf die Frage, wie sich der zeitliche Beginn von Leistungsentlohnung für Neueingestellte oder Wiedereingestellte regeln soll, wurde allgemein geantwortet, daß eine Leistungsentlohnung, also ein Mehrverdienst gegenüber dem tariflichen Grundlohn, erst dann in Frage kommt, wenn die normale Stückzeitvorgabe erreicht wird und alle für den Arbeitenden erforderlichen Voraussetzungen zur Erreichung eines Normallohnes vorhanden sind.

Dieser krasse Standpunkt ist zwar verständlich, aber oft schwer oder doch nur langsam durchführbar, da beim Fehlen einer Anreizentlohnung sich die Übungszeit erfahrungsgemäß übermäßig lange ausdehnt. Es liegt jedoch im Interesse der Betriebsführung, alles zu tun, um neuen Gefolgschaftsmitgliedern möglichst bald zu ihrer Normleistung zu verhelfen. Und zu den Hilfsmitteln hierzu gehört vor allem auch der Anreizlohn, der überall dort zur Anwendung kommen kann, wo man empirisch eine zahlenmäßig ausdrückbare Größenordnung der „quasi-normalen“ Anlernzeiten oder Leistungssteigerungen kennt, selbst wenn es rein theoretisch noch nicht möglich ist, die zu erwartenden Übungsgewinne in jedem Einzelfalle mathematisch einwandfrei vorauszuberechnen.

Es empfiehlt sich also, überall, wo irgend zugänglich, manipulierte Leistungslöhne, d. h. zeitlich und in der Höhe gestaffelte Anlernsätze anzuwenden, die unter Beachtung des lohnpsychologischen Grundsatzes von der bevorzugten Zielnähe aufgestellt sind. Dies gilt besonders dort, wo Einzelvorgaben im Sinne des Stücklohnes üblich oder möglich sind, und wo es sich um eine Vielzahl von Gefolgschaftsmitgliedern an derselben Arbeit handelt.

Beim Einordnen von Neueingestellten in Gruppen erregt es oft das Befremden der alten eingearbeiteten Gefolgschafts-

mitglieder, wenn neue zu schnell in die volle Gruppenentlohnung einbezogen werden. Denn die „Alten“ behaupten mit Recht, daß sie beim Einarbeiten von neuen Arbeitskameraden in eine Gruppenleistung anfangs meist einen Teil der Arbeit für diese mit verrichten müßten, ja daß oft die Gesamtleistung der Gruppe — und damit ihre Entlohnung — unter den noch nicht eingearbeiteten Arbeitern leide.

In solchen Fällen empfiehlt es sich, den Verdienst der Neueingestellten zeitlich so zu staffeln, daß erst nach einer bestimmten begrenzten Anzahl von Wochen der Normalverdienst der Gruppe erreicht werden kann.

Dort jedoch, wo Einzelstücklohn vorliegt und im Ausnahmefall eine hohe Anfangsleistung des Angelernten eine hohe Entlohnung rechtfertigt, steht dieser nichts entgegen.

Frage 27. Lohnänderungen im Falle von Versetzungen

Auf die Frage, wie Lohnänderungen auf Grund und als Folge von Versetzungen den Gefolgschaftsmitgliedern gegenüber objektiv motiviert werden können, wurde durchweg der Standpunkt eingenommen, daß man normalerweise nur Versetzungen an besser entlohnte Arbeitsplätze oder in höher entlohnte Abteilungen vornehmen sollte; dann entfele von selbst jeder Grund zur Erklärung von Lohnänderungen.

Frage 29. Unterrichtung über Lohnhöhe und Entlohnung

Die Betriebspraktiker, die auf Grund ihrer Erfahrungen wissen, wieviele Imponderabilien im Betriebsleben eine Rolle spielen können, und wieviel in dieser Beziehung von der Vielseitigkeit der Produktion und auch von unbeeinflussbaren äußeren Faktoren abhängt, schlagen trotzdem vor, in allen Einzelfällen durch persönliche Fühlungnahme der verantwortlichen Betriebsstellen und unter glaubhafter Klarlegung der Umstände aufklärend zu wirken. Überhaupt könne die Gefolgschaft gar nicht genug (etwa auch auf dem Wege gemeinsamer Schulung) auf die gesamtwirtschaftlichen Notwendigkeiten und den Zwang von außen hingewiesen werden, mit dem nun einmal jeder Betrieb zu rechnen hat.

Es empfiehlt sich deshalb, außerdem schon vorher bei Beginn des Arbeitsvertragsverhältnisses in der Betriebsordnung darauf hinzuweisen, daß jedes Gefolgschaftsmitglied unter gegebenen Umständen auch andere ihm zugewiesene Arbeiten auszuführen habe.

Es genügt meist schon, daß überhaupt die Versetzung erklärt wird, anstatt daß sie einfach angeordnet wird. Man darf ja nicht vergessen, daß die Einzelarbeit und der einzelne Arbeitsplatz für den Arbeiter selbst viel mehr bedeutet als beispielsweise für den Arbeitsdisponenten, der ständig gezwungen ist, eine große Anzahl von Gefolgschaftsmitgliedern auszutauschen und im Betriebe die notwendigen Arbeitsplatzwechsel vorzunehmen. „Das Verfahren des unpersönlichen Verordnungsweges löst sehr leicht Verdachtsmomente aus, die zu Unstimmigkeit des Einzelnen und auch einer Gesamtheit führen können“ (Meys).

Frage 30. Die verschiedenen Gründe für Versetzungen

Es wird allgemein die Ansicht vertreten, daß zwischen vorübergehender und dauernder Versetzung und zwischen gewünschter Versetzung und Strafversetzung in der Lohnhöhe Unterschiede gemacht werden müssen. Es wird empfohlen, eben weil es so viele verschiedene Gründe für Versetzungen geben kann, jeden einzelnen Fall und seine entsprechende Lohnregelung möglichst genau zu motivieren, damit keine Unklarheit über die Notwendigkeit und den Grund solch einer Maßnahme bestehen bleibt.

Der Ansicht, daß eine Strafversetzung meist schon an sich eine empfindliche Strafe ist, und daß deshalb nicht noch eine Schlechterstellung in der Entlohnung notwendig ist, muß zum mindesten entgegeng gehalten werden, daß auf Grund einer Strafversetzung, die zur Aufrechterhaltung der Betriebsdisziplin notwendig wurde, unter keinen Umständen in der neuen Abteilung mehr verdient werden darf als der übliche Verdienst in dieser Abteilung.

Es empfiehlt sich, die Entlohnung von normalen Versetzungsfällen schon in der Betriebsordnung klarzustellen, wie das z. B. in der vorbildlichen Betriebsordnung von *Bosch* gesehen ist: „Werden Stücklohnarbeiter ausdrücklich im Interesse des Betriebes vorübergehend oder dauernd mit völlig neuartiger Arbeit beschäftigt, so erhalten sie, je nach Entscheidung der zuständigen Werkleitung, etwa 2 Wochen lang bis zu 100 % ihres Durchschnittsverdienstes, ehe sie gegebenenfalls ins Anlernverfahren kommen.“

Eine andere Möglichkeit ist die Festlegung von Regeln für die wohl am häufigsten vorkommenden Fälle durch Aktennotizen oder Hausrundschreiben, wie z. B. das folgende:

„Um ungerechtfertigte Härten bei Versetzung aus betrieblichen Gründen zu vermeiden, wird folgende Richtlinie für die Lohnverrechnung in der neuen Abteilung festgelegt:

Fall 1.

Der Arbeitskamerad hat in der alten Abteilung mehr als seinen Akkord verdient. Vergütung während der Anlernzeit in der neuen Abteilung: Grundlohn + 15 %.

Fall 2.

Der Arbeitskamerad hat in der alten Abteilung mehr als den Grundlohn, aber weniger als den Akkord verdient. Vergütung in der neuen Abteilung: Bezahlung des Grundlohns.

Fall 3.

Der Arbeitskamerad hat mehr als seinen Akkord verdient und wird für höherwertige Arbeiten eingesetzt. In der neuen Abteilung: Weiterbezahlung des Durchschnitts der letzten 4 Wochen in der alten Abteilung. Diese Regelung ist ein Anhalt. Von Fall zu Fall kann auch eine andere Regelung im Einvernehmen mit den Betriebsingenieuren durchgeführt werden.“

Vom Standpunkt des Arbeiters aus gesehen ist bei einer Versetzung, die aus betrieblichen Gründen, also im Interesse des Betriebes notwendig wird, zum mindesten sein bisheriger Durchschnittsverdienst der angemessene gerechte Lohn. Würde jedoch dieser Durchschnittsverdienst für unbegrenzte Zeit garantiert werden, so bestünde wenig oder gar kein Anreiz, sich die Vorgaben der neuen Abteilung selbst und schnell zu erarbeiten.

Das Ziel ist aber in jedem Falle das in der neuen Abteilung für bestimmte Arbeiten bisher übliche Leistungs- und Lohnniveau. Ein Entgegenkommen im Lohn erleichtert aber stets das Einarbeiten und hilft auch hier, die Anlaufschwierigkeit zu überwinden. Wenn es sich um eine unvermeidliche Versetzung (z. B. wegen vollkommener Auflösung der alten Abteilung) in eine andere Abteilung handelt, in der bisher eine geringere Entlohnung üblich war, ist es nur gerecht, die bisherige Lohnhöhe weiter bestehen zu lassen — und gelegentlich andere, höher entlohnte Arbeiten für diese Gefolgschaftsmitglieder bereitzustellen. Denn sofern in einem Betriebe die Verdienstmöglichkeiten den Leistungsanforderungen entsprechend merklich differenziert sind, ist es sehr wichtig, die nun einmal herrschende Rangordnung der Verdiensthöhen peinlich genau zu beachten und einen „Abstieg“ nur bei nachweisbarem Leistungsabfall zuzulassen, da sonst zu leicht das Gefühl der unberechtigten „Degradierung“ entsteht.

Auf jeden Fall ist es wichtig, zwischen den beiden möglichen Fällen zu unterscheiden, ob die Versetzung im Interesse des Arbeiters, also vielleicht auch mit Rücksichtnahme auf die augenblickliche Arbeitsmarktlage, oder aber im Interesse des Betriebes, etwa zum Zwecke der leistungssteigernden Umschulung durchgeführt wird.

Im Zusammenhange hiermit wird in einer Stellungnahme auf die heute nicht selten herrschende Not hingewiesen, Männer mit Frauenarbeiten zu beschäftigen, um sie — bei vorübergehenden Arbeitsverlagerungen — dem Betrieb zu erhalten, um Nachtschichten, in denen die Frauenarbeit bekanntlich nicht zugelassen ist, durchführen zu können o. dgl.

Frage 31. Die Umschulung im Betriebe

Bei Umschulungen im Interesse des Betriebes darf der Arbeitende selbstverständlich keinen Lohnausfall erleiden. Aber es empfiehlt sich auch hier, Lohn Garantien im voraus angemessen zu befristen. (Es ist mißverstanden worden, daß unter Umschulung in diesem Zusammenhange nur das Neuausbilden von Leuten desselben Betriebes gemeint ist; Neueingestellte werden eben — vom Standpunkte des Betriebes aus gesehen — angelemt, sie arbeiten sich ein.)

Während einerseits vermieden werden muß, daß nach dem Wechsel ein Lohnausfall eintritt, sollte andererseits möglichst bald ein leistungssteigernder, die Anlernzeit verkürzender durchgestaffelter Lohnanreiz angestrebt und ausgeübt werden. Voraussetzung dafür ist jedoch, daß in den Betrieben ständig Daten über die durchschnittlichen Anlernzeiten an den verschiedenen Arbeitsvorgängen, also Zahlenmaterial über die „normale“ Entwicklung des Übungs- und Gewöhnungsanstieges systematisch gesammelt werden (Leistungsstatistik). Erst das Vorhandensein solcher Angaben ermöglicht es, Leistungsentwicklungen im voraus zu berechnen und ihr die Entlohnung entsprechend anzupassen. Ob man solche gestaffelten Anlernsätze in der Form von größeren Vorgabezeiten vorgeben soll, da die Neulinge ja tatsächlich auch mehr Zeit je Leistungseinheit aufwenden müssen, oder aber den Leistungsanreiz durch zeitlich gestaffelte Geldfaktoren, also in der Umrechnung ausüben soll, ist eine Frage der Zweckmäßigkeit, die von der Art der Lohnfindung in jedem einzelnen Betriebe abhängt und in anderm Zusammenhang noch grundsätzlich mit ihrem Für und Wider im Rahmen dieser Aufsatzreihe über die Lohngestaltung erörtert werden muß.

Frage 45. Die Entlohnung von Aushilfsarbeiten

Die Erwähnung von Begriffen wie „Aushilfsarbeit“, „Füllarbeit“, „Arbeitsstreckung“ und „Ersatzarbeit“ in der Fragestellung hat auf einige Leser aufregend und abschreckend gewirkt, da nach ihrer Ansicht solche Fälle in einem „gut geleiteten Betriebe“ mit „weitsichtiger Arbeitsdisposition“ nicht vorkommen dürften. Hier liegt anscheinend eine Verknennung der Fragen und ein Mißverständnis vor, allerdings nur in der Formulierung und nicht im Tatsächlichen, denn dieselben Beantworter des Fragebogens sprechen dann doch auch davon, daß bei Materialmangel z. B. Arbeiten zur Verbesserung des Maschinenparks oder zur Durchführung von Versuchen eingelegt werden können. Solche „Verbesserungen“ usw. werden nun einmal in manchen andern Betrieben Füllarbeit oder ähnlich genannt.

Wer sich auf den Standpunkt stellt, daß Aushilfsarbeiten oder Füllarbeiten in gut geleiteten Betrieben mit straff geordnetem Arbeitereinsatz niemals vorkommen sollten, kennt die Schwierigkeiten noch nicht, mit denen z. B. die unzähligen Saisonbetriebe zu kämpfen haben, die bestrebt sind und sein

müssen, eine ausreichend große Stammgefolgschaft gleichmäßig und dauernd gut zu beschäftigen, also auch in den jahreszeitlich bedingten Wochen oder Monaten schlechter Beschäftigung. (Es gibt ja nicht nur Zeiten der Überbeschäftigung im Wirtschaftsleben.)

Selbstverständlich ist es das Bestreben jeder Betriebsleitung, alle Gefolgschaftsmitglieder so produktiv wie möglich einzusetzen; und es kann gerade das Zeichen einer sehr weitsichtigen Arbeitsdisposition sein, daß beispielsweise kurzarbeitende Facharbeiter nach ihrer sogenannten „produktiven“ Arbeit mit Nebenarbeiten beschäftigt werden, die sonst ganztägig von einer Hofkolonne ausgeführt werden müßten. (Auch das Wort Arbeitsstreckung ist mißverstanden worden; es bedeutet in diesem Zusammenhange natürlich nicht eine absichtliche Verlangsamung der Arbeiten, sondern umfaßt zusätzliche Arbeiten im Sinne von Füllarbeit bei vorübergehendem Arbeitsmangel, für welche zweckmäßigerweise die Entlohnungsart und Höhe auch vorher festgelegt wird.

Frage 44. Maßstäbe von Sonderregelungen

Da alle diese bisher erwähnten Sonderfälle vielseitiger sind, als man wohl allgemein annimmt, und auch häufiger vorkommen, als manchem lieb ist, empfiehlt es sich, dem Beispiel einiger Firmen zu folgen, die über kurze Erwähnungen oder Regelungen in der Betriebsordnung und über Einzelfälle berührende Regelungen durch Aktennotizen hinausgehen, und zwar dadurch, daß man sich eine oder mehrere Tabellen (s. Aufstellung 1) schafft, in denen für alle möglichen vorkommenden Fälle wenigstens richtunggebend die Lohnfrage geregelt ist.

Aufstellung 1. Lohnregelung in Sonderfällen

| | Verdiensthöhe z. B. in der | | | |
|---|----------------------------|----|----|----------|
| | 1. | 2. | 3. | 4. Woche |
| I Neueingestellt : | | | | |
| a) mit Fabrik erfahrung . | | | | |
| b) ohne Fabrik erfahrung | | | | |
| II Wiedereingestellt : | | | | |
| a) nach kurzer Zeit | | | | |
| an dieselbe Arbeit . . | | | | |
| an andere Arbeit . . | | | | |
| b) nach längerer Zeit (z. B. etwa 1 Jahr) | | | | |
| an dieselbe Arbeit . . | | | | |
| an andere Arbeit . . | | | | |
| III Versetzungen : | | | | |
| a) vorübergehend : | | | | |
| 1. im Interesse des Betriebes | | | | |
| an ähnliche Arbeit . | | | | |
| an andere Arbeit . | | | | |
| 2. mit Rücksicht auf den Arbeiter | | | | |
| an ähnliche Arbeit . | | | | |
| an andere Arbeit . | | | | |
| b) dauernd : | | | | |
| 1. im Interesse des Betriebes | | | | |
| an ähnliche Arbeit . | | | | |
| an andere Arbeit . | | | | |
| 2. mit Rücksicht auf den Arbeiter | | | | |
| an ähnliche Arbeit . | | | | |
| an andere Arbeit . | | | | |
| c) Strafversetzungen | | | | |

Die Absicht solch einer Aufstellung ist die, ein Schema (im guten Sinne des Wortes) zu schaffen, nach welchem sich die Einzelfälle auszurichten haben. Denn ein Schema ist in solchen Fällen als Anhaltspunkt besser als die Abhängigkeit von der Entscheidung oder gar der Laune von Einzelpersonen. Es

ist also zweckmäßig, die in einem Betriebe möglicherweise vorkommenden Ausnahmefälle zum Zwecke ihrer angemessenen Entlohnung schon vorher zu ordnen, selbst auf die Gefahr hin, daß dann doch fallweise unter besondern Bedingungen und begründbar von ihnen abgewichen werden muß. Es kommt also weniger auf den Inhalt einer solchen Tabelle an als auf ihr Vorhandensein an sich.

Genau so wie eine Akkordvorgabe möglichst vor Beginn der Arbeit bekannt sein sollte, sollte es gerechterweise auch bekannt sein, welche Entlohnung ein Gefolgschaftsmitglied bei Versetzungen, Umschulungen usw. zu erwarten hat. Es kann hier kein Zahlenbeispiel in Tabellenform gegeben werden, da die Zeitdauer der Rücksichtnahme auf die bisherige Verdiensthöhe einerseits und auf die gestaffelten Einarbeitungs- oder Anlernsätze andererseits immer von der Schwierigkeit oder der durchschnittlichen Anlerndauer der einzelnen Arbeiten abhängen wird.

Jeder Betrieb kann jedoch für seine typischen Arbeiten und für die in seinem Bereich üblicherweise auftretenden Fälle unter Anlehnung an diese Tabelle richtungweisende Zahlentafeln aufstellen oder sich auch ganz andere, d. h. nach andern Gesichtspunkten geordnete Tabellen schaffen.

In einem Betrieb, in dem es bisher üblich war, „entgegenzukommen“, wird man auch in der Höhe der Lohnsätze auf solchen Tabellen weitergehen müssen als in andern Betrieben. Die Richtsätze der Tabellen müssen sich also stets dem betriebsüblichen Lohngefüge anpassen. Auf jeden Fall ist es aber zweckmäßig, bei einer Tabelle für Stücklohnarbeiten möglichst bald mit befristeten Staffelvorgaben zu beginnen, d. h. auch die Anlernsätze tabellenmäßig zu ordnen, und zwar je nach der erfahrungsgemäßen, statistisch ermittelten Länge der durchschnittlichen Anlernzeit.

Stets werden bei Lohnregelungen von Sonderfällen zwei Bestrebungen miteinander konkurrieren, nämlich einmal der Gedanke, daß sich jeder Arbeiter seinen neuen Verdienst möglichst bald selbst erarbeiten sollte, und dann das Bemühen, auf die bisherigen Verdienste angemessen Rücksicht zu nehmen, etwa in dem Sinne, daß ein stark merkbares Absinken der bisher üblichen Verdiensthöhe — wenn auch nur vorübergehend — vermieden werden sollte.

Selbstverständlich sind diejenigen Betriebe oder Industriezweige besser dran, deren Tarifordnungen ausnahmsweise so tief in die Einzelfälle des betrieblichen Lebens eindringen, daß sie auch mehr oder weniger die Lohnregelung von Ausnahmefällen oder Ausnahmezeiten der industriellen Arbeit bindend vorschreiben. Da aber die allermeisten der fast ausnahmslos aus Tarifverträgen hervorgegangenen Tarifordnungen auf diesem Gebiete Lücken aufweisen und eine so tief gehende Vereinheitlichung in absehbarer Zeit nicht zu erwarten ist, empfiehlt es sich, daß sich die Betriebe unter Ausrichtung auf das Leistungsprinzip selbst in der hier angedeuteten Weise helfen.

Frage 32. Übergangsregelungen bei technischen Umstellungen

Bei der Einführung von neuen Produktionsverfahren und bei Versuchen braucht man vielfach die Begeisterung aller Beteiligten (*Kupke*). Deshalb sollte man in Zeiten technischer Umstellungen auf keinen Fall in der Entlohnung kleinlich sein.

Allerdings muß man auch hier zweierlei unterscheiden, nämlich erstens den Fall der Arbeitsunterbrechung durch Umbau; hier werden vor allem Füllarbeiten und Ersatzarbeiten mit

den dafür vorgesehenen Entlohnungen in Frage kommen — und zweitens das Einarbeiten einer neuen Anlage selbst. Empfohlen wird in diesem zweiten Falle der bisherige Durchschnittsverdienst (u. U. langfristig, etwa für das letzte halbe Jahr berechnet) oder sogar ein etwas über diesem Durchschnitt liegender Verdienst.

Auf jeden Fall ist der Vorschlag, die Zeit der Mitwirkung bei Versuchsarbeiten nur mit dem tariflichen Grundlohn abzugelten, abzulehnen, außer wenn es sich um ganz untergeordnete Hilfsarbeit handelt, die als bloße „Hilfsstellung“ einer Wartezeit ähnelt.

Selbstverständlich kommt hierbei immer nur ein Zeitlohn in Frage (*Bramesfeld*), aber mit verschiedenen hohen Geldzuschlägen, je nach der Wichtigkeit der bei den Versuchen ausgeübten Funktionen; dazu kann in besondern Fällen, d. h. bei hohen Leistungen bzw. bei Versuchserfolgen noch ein besonderer Leistungszuschlag kommen.

Fragen 33 und 34. Entlohnung von Störungen und Wartezeiten. Die Beachtung des Verschuldens

Bei der Beantwortung der Frage, wer die Härten der Arbeitsunterbrechungen zu tragen hat, wie also Störungen und Wartezeiten zu entlohnen sind, wurde einheitlich dahin entschieden, daß vorher stets die Schuldfrage zu klären sei. „Die Betriebsführung muß voll die Kosten der Arbeitsunterbrechungen tragen, soweit sie auf Mängel der Organisation der Auftragsbewirtschaftung oder mangelhafte Inventarpflege zurückzuführen sind“ (*Schatz*). Unter solchen Voraussetzungen muß also unbedingt der Durchschnitt des zuletzt verrechneten Zeitabschnittes als Lohn gezahlt werden. Andererseits muß allerdings auch bei einem Verschulden des Arbeiters der Lohn entsprechend absinken.

Meistens ist das in solchen Fällen zu empfehlende Senken vom übertariflichen Leistungslohn auf den tariflichen Grundlohn schon Strafe genug; wird jedoch eine Nacharbeit notwendig, so genügt ein bloßes Heruntergehen auf den Stücklohn nicht. „Sogenannte Nacharbeit, die durch Verschulden des Gefolgschaftsmitgliedes entsteht, ist ohne Entgelt zu leisten“ (*Bosch*).

Bei Arbeiten in den „Außenberufen“, z. B. in den Industrien der „Steine und Erden“, tritt, wenn nicht gar bei fehlender Möglichkeit der anderweitigen Beschäftigung ein Arbeitsaufschub und späteres Herausarbeiten der fehlenden Arbeitszeit eine alle Betroffenen befriedigende Lösung herbeiführt, bei Arbeitsunterbrechungen in der Regel sofort die bloße Zeitlohnrechnung in Kraft.

Als „Arbeitszeit“ gilt eben auch die Zeit, während der sich das Gefolgschaftsmitglied zur Verfügung des Unternehmers halten muß, also auch wenn es während dieser Zeit keinerlei wirkliche Arbeit verrichten muß.

Ein Abgelten in Zeitlohn ist auch bei der sogenannten Arbeitsbereitschaft, bei diesem Zwischenzustand zwischen Arbeitsruhe und Arbeitstätigkeit, angemessen.

Die gegenwärtig immer stärker werdende Tendenz, überall dort, wo bisher in Sonderfällen nur der reine Tariflohn gezahlt wurde, mehr zur Weiterzahlung der tatsächlichen Durchschnittsverdienste oder auch nur zu einer Vergütung in Höhe des Akkordrichtsatzes überzugehen, kann sehr leicht zu einer Gefährdung des Leistungsgedankens führen.

Was bei Krankheits- und Urlaubsvergütungen und auch bei Feiertagsbezahlung aus andern Gründen angemessen sein mag, trifft bei Störungen, Wartezeiten und vor allem bei verschuldeten Arbeitsunterbrechungen nicht zu. Überhaupt sollte man sich gerade bei „Überbeschäftigung“ bemühen, wenigstens in der Lohngestaltung von einigen Sonderfällen den Kontakt mit dem tariflichen Grundlohn nicht ganz zu verlieren.

Frage 35. Lohnzahlung in Fällen „höherer Gewalt“

Bei Störungen und Arbeitsunterbrechungen, die auf die Einwirkung von „höherer Gewalt“ zurückzuführen sind, wird es selbstverständlich das Bemühen jedes Betriebsführers sein, den Arbeiter möglichst schadlos zu halten, besonders wenn eine ungünstige Arbeitsmarktlage berücksichtigt werden muß.

In diesem Zusammenhange hier ist es aber nicht wichtig, ob überhaupt bei „höherer Gewalt“ der Lohn zu zahlen ist oder nicht — denn das früher heftig umstrittene Problem des Betriebsrisikos ist gegenwärtig rechtlich ziemlich klar — sondern in welcher Höhe die Entlohnung zu erfolgen hat.

Interessant ist hier der Entwurf der *Akademie für Deutsches Recht* über das Arbeitsverhältnis, der auch zur Frage des Betriebsrisikos Stellung nimmt und u. a. in weitgehender Übereinstimmung mit den bisherigen Entscheidungen des Reichsarbeitsgerichts im allgemeinen die Lohnzahlungspflicht des Unternehmers im Falle einer vorübergehenden Betriebsstörung bejaht, wenn diese durch ihre Dauer und ihren Umfang nicht den Fortbestand des Betriebes gefährdet, sondern nur die planmäßige Fortführung für eine kurze Zeit beeinträchtigt.

Derselbe Entwurf entscheidet die in diesem Zusammenhange wichtige Frage, wann trotz Vereinbarung von Akkordlohn der Akkordarbeiter gegen Zeitlohn arbeiten muß, dahin, daß Zeitlohnarbeiten dann übernommen werden müssen, wenn der Unternehmer schuldlos außerstande ist, dem Akkordarbeiter Akkordarbeit zuzuweisen, oder wenn sonst die Betriebsverhältnisse vorübergehend Zeitlohnarbeit erfordern.

Auf jeden Fall sollten alle möglichen Sonderfälle solcher oder ähnlicher Art und die dafür jeweils vorgesehene Entlohnungsart und -höhe möglichst in der Betriebsordnung oder auf einem ähnlichen Wege der Gefolgschaft bekanntgegeben werden, wenn und soweit nicht in der jeweils für den einzelnen Betrieb gültigen Tarifordnung ausnahmsweise schon eine verbindliche Regelung getroffen ist.

[3868]

Die Entstehung des Rundfunks in Deutschland

Ein Beitrag zur Entwicklung des Rundfunks

Von H. SILBER, Berlin, Reichspostministerium

Der deutsche Rundfunk kann auf eine zwanzigjährige Förderung durch die Deutsche Reichspost zurückblicken. Wir halten deshalb den Zeitpunkt für günstig, in zwangloser Folge einige Beiträge über die Entwicklung des deutschen Rundfunks zu veröffentlichen.

Die Herausgeber

Vorgeschichte

Die Entwicklung der Funktechnik war durch die militärischen Erfordernisse des Weltkrieges stark gefördert worden. Aufbauend auf den hierbei gewonnenen neuen Erkenntnissen entwickelte die Deutsche Reichspost als zuständige Hoheitsbehörde für das Nachrichtenwesen nach Beendigung des Krieges das deutsche Funkwesen zu einem friedlichen und völkerverbindenden Nachrichten- und Kulturmittel. Bereits am 16. November 1919 wurde in ihrem Auftrage in Gegenwart von Behörden- und Pressevertretern in der „Urania“ zu Berlin ein „drahtloser Rundspruchverkehr“ öffentlich vorgeführt. Ein vom damaligen Telegraphentechnischen Reichsamte gebauter Röhrensender übermittelte Sprache und Musik, die durch Lautsprecher vor den Versammelten wiedergegeben wurden. Bei dieser Gelegenheit wurden zum ersten Male die vielfältigen und damals noch unabsehbaren Anwendungsmöglichkeiten eines öffentlichen drahtlosen Rundspruchdienstes erörtert, die dann mit der Einführung des Rundfunks Tatsache geworden sind. Man kann also sagen, daß bereits von 1919 an der Gedanke des Rundfunks von der Deutschen Reichspost zielbewußt entwickelt und damals auch schon in seinen Auswirkungen richtig erkannt worden ist. Seitdem wurden — soweit Geld und die sonstigen Erfordernisse dies zuließen — die technischen Entwicklungsarbeiten nach Kräften gefördert, um die Grundlage für den drahtlosen „Rundspruch“ zu schaffen. Das Ergebnis dieser Vorarbeiten war zunächst die Einführung eines drahtlosen „Wirtschaftsrundspruchs“. Dies war ein von der Funkstelle Königswusterhausen ausgesandter, an zahlreichen Stellen im Reiche aufgenommenen Rundfunk für Wirtschaftsmeldungen (Wirtschaftsrundfunk der „Eildienst GmbH“). Dieser Anfang 1922 zunächst versuchsweise, bald darauf aber schon endgültig eingeführte Funkdienst gewerblicher Art ist als Vorläufer des heutigen Rundfunks anzusehen. Er hat der Deutschen Reichspost wertvollste Erfahrungen in technischer und organisatorischer Hinsicht für die spätere Einführung des „Unterhaltungsrundfunks“, wie unser heutiger Rundfunk zum Unterschied von den gewerblichen Wirtschafts- und Presserundspruchdiensten anfangs genannt wurde, geliefert. Es handelte sich dabei allerdings nur um Sprachsendungen. Daneben war seit 1919 aber auch die Technik der Musikübertragungen weiter vervollkommen worden, und die von 1920 an — etwa gleichzeitig mit den ersten amerikanischen Versuchen — über einen Lichtbogensender der Deutschen Reichspost in Königswusterhausen verbreiteten Musikdarbietungen brachten bereits aufsehenerregende Ergebnisse, und zwar nicht nur hinsichtlich der Übertragungsgüte, sondern auch in bezug auf die Reichweite. Sogar aus Schweden und aus Moskau (1700 km) wurde die Güte der Sendungen bestätigt. Im Jahre 1920 wurde neben Schallplattenwiedergabe auch schon Instrumentalmusik übertragen; am 22. Dezember 1920 verbreitete Königswusterhausen bereits sein erstes Weihnachtskonzert. Diese Sendungen wurden jedoch in der Hauptsache nur durch den selbstlosen Eifer der beteiligten Beamten ermöglicht. Da der Deutschen Reichs-

post damals keine Mittel zur Durchführung weitergehender Versuche zur Verfügung standen, verhandelte sie seit 1922 mit den führenden Firmen der deutschen Funkindustrie, um die Mitwirkung dieser Fachkreise zu sichern. Diese Verhandlungen zerschlugen sich aber, da die Deutsche Reichspost nicht gewillt war, so weitgehende Zugeständnisse zu machen, wie sie die staatlichen Stellen in Amerika und in England gegenüber den dortigen Funkgesellschaften gemacht hatten. Die Deutsche Reichspost entschloß sich deshalb, um die weiteren Vorarbeiten für die Einführung eines allgemeinen Rundfunkdienstes zu fördern, die hierfür erforderlichen Aufgaben in bestimmtem Umfang einer Studiengesellschaft zu übertragen und gegebenenfalls zusammen mit dieser ihre Pläne durchzuführen. Diese Gesellschaft, „Die Deutsche Stunde für drahtlose Belehrung und Unterhaltung“, wurde Ende Mai 1922 unter Führung von Männern der Eildienst GmbH gegründet.

Der Zweck dieses Unternehmens sollte die gemeinnützige Veranstaltung von öffentlichen Konzerten und Vorträgen auf drahtlosem Wege sein. Die Durchführung war ebenso wie beim Wirtschafts Rundfunk in der Weise gedacht, daß die Darbietungen von einem größeren Sender zentral über das ganze Reich verbreitet werden sollten. Da zur Zeit der Gründung der Gesellschaft an eine allgemeine Freigabe der Benutzung von Empfängern durch Privatpersonen noch nicht zu denken war, sollten die Darbietungen der Deutschen Stunde anfangs durch Lautsprecher in Sälen, öffentlichen Lokalen, Schulen u. dgl. der Öffentlichkeit zu Gehör gebracht werden (Saalfunk). Die Empfangsgeräte sollten durch Angestellte der Gesellschaft bedient und die Betriebskosten durch Eintrittsgelder sowie durch Abgaben der Lokalbesitzer gedeckt werden. Für die Verwirklichung dieses Planes wurden von der Gesellschaft in enger Zusammenarbeit mit der Deutschen Reichspost erhebliche Anstrengungen und Kosten aufgewendet. Viele Schwierigkeiten waren zu überwinden und manche Änderungen des ursprünglichen Planes wurden notwendig; denn irgendwelche Erfahrungen über die Organisation und die Wirtschaftlichkeit eines solchen Dienstes lagen damals nicht vor. Zwar waren Amerika und England mit der praktischen Einführung des Unterhaltungsrundfunks vorangegangen, aber die in diesen Ländern von der Deutschen Reichspost vorgenommenen Studien ergaben, daß weder die in Amerika herrschende Regellosigkeit und wilde Entwicklung ohne jeden Regierungseinfluß, noch die in England der Funkindustrie zugestandene Monopolstellung für deutsche Verhältnisse zweckmäßig sei. In beiden Ländern waren sämtliche Rundfunksender Eigentum von Privatgesellschaften. Die Deutsche Reichspost vertrat demgegenüber die Auffassung, daß zwar die Programmgestaltung privater Initiative überlassen werden könne, daß aber die Sender und ihr Betrieb in der Hand einer von Privateinflüssen unabhängigen Stelle, nämlich der Telegraphenverwaltung bleiben müsse. Die Reichspost weigerte sich daher, der von der Öffentlichkeit und den Fachkreisen zu jener Zeit erhobenen Forderung nachzugeben, den Rundfunkbetrieb völlig freizugeben. Sie war vielmehr entschlossen, die Rundfunksender auf Grund des Telegraphenregals selbst zu errichten und zu betreiben und damit den wichtigsten Teil des Rundfunks in der Hand des Staates zu behalten. Wie wichtig dieser damals durchaus nicht selbstverständliche und im Gegensatz zu der Entwicklung im Ausland stehende Entschluß war, hat die spätere Entwicklung gezeigt.

Einführung des Rundfunks

Der ursprüngliche Gedanke eines Zentralrundfunks mit einem einzigen großen Sender für das ganze Reich wurde aus technischen und kulturellen Gründen fallen gelassen. Statt dessen

entschloß sich die Deutsche Reichspost, eine Anzahl von Sendebezirken einzurichten und diese durch kleinere Sender zu versorgen. Auch der Gedanke des Saalrundfunks trat in den Hintergrund, nachdem die anfangs bestehenden Bedenken gegen die Verwendung von Empfangseinrichtungen durch Privatpersonen beseitigt worden waren. An seine Stelle trat ein neuer Plan, der von der Erwägung ausging, daß der Rundfunk nur dann Allgemeinut des Volkes werden kann, wenn er seine Darbietungen jedem unmittelbar ins Haus bringt. Auf dieser Grundlage wurde der Rundfunkdienst Ende 1923 aufgenommen. Am 29. Oktober 1923 wurde der deutsche Rundfunk mit einem Sender der Deutschen Reichspost in Berlin, Potsdamer Straße 4 (Voxhaus), amtlich eröffnet, um — wie es damals hieß — „in einer Zeit wirtschaftlicher Not und politischer Bedrängnis etwas Freude und Anregung in das sonst so trostlose Dasein zu bringen“. Aus dieser ursprünglichen Bestimmung ist der Rundfunk allerdings längst herausgewachsen und schon bald zu einem Kultur- und Propagandamittel von größter staatspolitischer Bedeutung geworden.

Diese großartige Entwicklung ist am Anfang jedoch keineswegs von allen beteiligten Kreisen vorausgesehen worden. Der wirtschaftliche Erfolg der neuen Einrichtung wurde damals sowohl von staatlichen als auch gerade von den privaten Fachkreisen stark angezweifelt. Es war daher für die Deutsche Reichspost ungeheuer schwierig, sich die notwendige Unterstützung für die Durchführung ihrer Pläne zu sichern. Bei der äußerst ungünstigen wirtschaftlichen Lage des Reiches in der damaligen Zeit konnten weder für den Bau von Rundfunksendern noch für die Beteiligung an einer Rundfunkgesellschaft Haushaltsmittel zur Verfügung gestellt werden. Die Deutsche Reichspost mußte sich daher entschließen, nur schrittweise unter möglichster Vermeidung eines finanziellen Wagnisses vorzugehen und die Rundfunkorganisation ohne Inanspruchnahme besonderer Haushaltsmittel aufzubauen. Der erste in Berlin aufgestellte Rundfunksender wurde daher im wesentlichen aus vorhandenen Versuchseinrichtungen des Telegraphentechnischen Reichsamts (heute Reichspostzentralamt) zusammengebaut. In gleicher Weise entstand einige Monate später ein Sender in München. Die übrigen Sender sollten nach und nach aus den Einnahmen an Teilnehmergebühren und aus Abgaben der Empfangsapparate herstellenden Funkindustrie beschafft werden. Außer dem Bau von Sendern kam es aber auch darauf an, eine Stelle zu finden, die bereit war, in den verschiedenen Sendebezirken längere Zeit hindurch ohne Rücksicht auf die Einnahmen die Kosten für die tägliche Durchführung kulturell hochstehender Programme zu tragen. Entsprechende Verhandlungen mit den führenden Firmen der Fachindustrie waren fehlgeschlagen; die Deutsche Reichspost konnte aber trotzdem ihre Pläne durchsetzen. Die Programmgestaltung übernahm die Deutsche Stunde; sie erklärte sich bereit, gegen einen bestimmten Anteil von den Teilnehmergebühren bis zum 1. Januar 1929 ein umfangreiches Programm durchzuführen und der Reichspost alle durch den Betrieb der Sender entstehenden Kosten zu ersetzen. Ihr Plan war, zur Durchführung dieser Verpflichtungen in den in Aussicht genommenen Sendebezirken geeignete Kapitalgeber zu suchen und Bezirksrundfunkgesellschaften zu gründen. Unter diesen Umständen muß man den Entschluß zur Einführung des Rundfunks in Deutschland im Inflationsjahr 1923, als weder Erfahrungen, Geld, noch eingearbeitetes Personal vorhanden waren, als sehr kühn bezeichnen; denn er schloß ein unüberschaubares Wagnis ein. Es ist festzustellen, daß sich die bei Eröffnung des Rundfunks geschaffene Regelung in technischer und wirtschaftlicher Hinsicht lange Jahre hindurch als erfolgreich erwiesen hat.

Sendernetz

Für den Aufbau des Rundfunksendernetzes erschien es vom wirtschaftlichen Standpunkt aus als das Zweckmäßigste, an Stelle eines kostspieligen Großsenders zunächst mehrere kleinere Bezirkssender zu errichten, die in einigen Großstädten den Empfang sogar mit billigem Detektorgerät ermöglichen sollten. Dieses Vorgehen versprach gleichzeitig den größten Erfolg bei der Gewinnung von Rundfunkteilnehmern; denn der stärkste Zugang war natürlich aus den dicht bevölkerten Großstädten zu erwarten, zumal da die Möglichkeit zur Verwendung billiger Detektorgeräte am Sendeort auch den weniger bemittelten Bevölkerungskreisen die Teilnahme am Rundfunkempfang gestattete. Kulturelle Erwägungen unterstützten den Entschluß, verschiedene Sendebezirke zu bilden, denn man war sich damals im klaren darüber, daß viele Landesteile sich mit ihren eigenen künstlerischen und kulturellen Bestrebungen gegen eine zentrale Programmgestaltung zur Wehr setzen würden. Aus diesen Gründen wurden nach den ersten überraschend günstigen Erfahrungen in Berlin und München im Laufe eines Jahres noch sieben weitere Hauptsender, nämlich in Leipzig, Frankfurt (Main), Hamburg, Stuttgart, Breslau, Königsberg und Münster (Westf.), in Betrieb genommen und damit insgesamt neun Sendebezirke geschaffen. Diese bilden auch heute noch die Gebiete der sogenannten „Reichssender“ der Reichs-Rundfunk-Gesellschaft. Wegen der Besetzung des Rheinlandes mußte der für dieses Gebiet bestimmte Sender zunächst in Münster (Westf.) aufgestellt werden. Da es noch eine Anzahl von Gebieten gab, die von den größeren Bezirkssendern nicht hinreichend versorgt wurden, richtete man nach und nach an größeren wichtigen Orten eine Reihe von kleineren Zwischensendern ein, die mit den Hauptsendern zu einer Programmgemeinschaft zusammengefaßt wurden.

Die Errichtung weiterer Zwischensender mit eigener Sendewelle wurde schließlich durch die vom Weltrundfunkverein in Genf ausgehende europäische Rundfunkwellenverteilung begrenzt. Nach umfangreichen Versuchen zusammen mit der Funkindustrie ging daher die Deutsche Reichspost dazu über, eine Anzahl von Sendern geringerer Leistung auf einer gemeinsamen Welle zu betreiben und verschiedene solche Gleichwellennetze einzurichten, z. B. als erstes das aus den Sendern Stettin, Magdeburg und Berlin, Boxhagener Straße, gebildete Gleichwellennetz, später das norddeutsche, das südwestdeutsche und andere. Beim Betrieb der Zwischensender und noch mehr bei dem der Gleichwellensender ergab sich zunächst eine Schwierigkeit durch das Fehlen geeigneter Übertragungsleitungen für die Verbindung der einzelnen Sender bei der Programmübertragung. Eine verzerrungsfreie Übertragung war mit den vorhandenen Fernsprechleitungen nicht durchzuführen. Mit dem fortschreitenden Ausbau des deutschen Fernkabelnetzes konnte aber auch diese Frage schon in verhältnismäßig kurzer Zeit vorbildlich gelöst werden.

Um in allen Gegenden Deutschlands unabhängig vom nächstgelegenen Orts- oder Bezirkssender und möglichst frei von Störungen anderer Rundfunksender die Aufnahme eines besonders hochwertigen, nicht landsmannschaftlich gebundenen Programms zu ermöglichen, wurde schon frühzeitig der Gedanke eines zentralen „Deutschlandsenders“ verwirklicht. Durch die Wahl einer günstigen Wellenlänge und durch eine verhältnismäßig große Senderleistung wurden mit diesem Sender auch die seiner Bestimmung entsprechenden Reichweiten erzielt und Lücken in der Rundfunkversorgung des Reiches geschlossen. Der 1926 in Königswusterhausen in Betrieb genommene Deutschlandsender wurde Ende 1927 bereits durch einen neuen stärkeren Sender ersetzt. 1929 wurde

außerdem in Königswusterhausen ein „Weltrundfunksender“ — heute der Deutsche Kurzwellensender — auf kurzer Welle in Betrieb genommen, der zunächst hauptsächlich für den internationalen drahtlosen Programmaustausch bestimmt war. Für verschiedene besonders bedrohte Grenzgebiete wurden schließlich noch einige kleinere Sender errichtet, so z. B. in Kaiserslautern, Flensburg, Gleiwitz, um in diesen Gebieten auf jeden Fall einen ausreichenden Empfang deutscher Rundfunksendungen zu sichern.

Besondere Gesichtspunkte für den Ausbau des Rundfunknetzwerkes ergab auch die Freigabe des Rundfunks in den besetzten Gebieten. Wie bereits erwähnt, mußte wegen der Besetzung des größten Teils des westdeutschen Gebietes, in dem der Rundfunkempfang von den Besatzungstruppen verboten war, der erste Sender für das westliche Deutschland um Rhein und Ruhr in dem noch unbesetzten Teil Westfalens, in Münster, errichtet werden. Der Wirkungsbereich dieses am 10. Oktober 1924 in Betrieb genommenen schwachen Senders blieb im wesentlichen auf den dünn besiedelten Teil des Münsterlandes beschränkt, wenn er auch schon im besetzten Gebiet manchen heimlichen Hörer mit deutschen Darbietungen versorgte. Ende März 1925 wurde er im Zuge der allgemeinen Verbesserung und Leistungserhöhung fast aller deutschen Rundfunksender durch einen besseren und stärkeren Sender ersetzt. Dieser reichte jedoch trotzdem nicht mehr aus, als Mitte 1925 das Industriegebiet an der Ruhr frei wurde und die Millionen Volksgenossen dieses Gebietes nunmehr ungehindert am deutschen Rundfunk teilnehmen konnten. Deswegen wurde am 18. September 1925 der Nebensender Dortmund und am Tage darauf der Nebensender Elberfeld der Öffentlichkeit übergeben. Zu Beginn des Jahres 1926 trat aber bereits eine neue Lage ein, als die Zone um Köln und Düsseldorf von den Besatzungstruppen geräumt wurde. Schon diese beiden Städte allein erforderten eine der Bevölkerungsdichte und der starken Anteilnahme am Rundfunk entsprechende Versorgung. Darüber hinaus mußten aber auch noch für andere stark bevölkerte Gebiete des Rheinlandes, die nach und nach wieder frei wurden, günstigere Empfangsverhältnisse geschaffen werden. Da die Sender wegen der Beschränkung der Wellenzahl durch die zwischenstaatlichen Abmachungen nicht mehr beliebig vermehrt werden konnten, kam man zu dem Entschluß, einen Großrundfunksender zu bauen, dessen Leistung und Standort die Gewähr für eine ausreichende Versorgung des westlichen Grenzgebietes bieten sollten. So kam es zum Bau des Langenberger Großsenders, der am 15. Januar 1927 eröffnet wurde.

Obwohl die Reichweite dieses Senders in vielen Richtungen ganz beträchtlich war, wurden die Erwartungen, daß er in

Köln und an andern wichtigen Orten mit Detektor und Zimmerantenne aufzunehmen sei, jedoch nicht erfüllt. So wurde schließlich noch in Köln und Aachen je ein Nebensender errichtet. Der Nebensender Dortmund wurde gleichzeitig stillgelegt; der Nebensender Elberfeld war bereits bei Eröffnung des Langenberger Senders außer Betrieb genommen worden.

Während bereits im ersten Jahre nach Eröffnung des Rundfunks, also bis Ende 1924, mit dem Bau der ersten neun Rundfunksender und der Einrichtung der entsprechenden Sendebezirke die Grundlage für die heutige Gliederung des deutschen Rundfunknetzwerkes gelegt wurde, war die Deutsche Reichspost in dem Bestreben, eine möglichst gleichmäßige Rundfunkversorgung in allen Teilen des Reiches zu schaffen und dem größten Teil der Bevölkerung den Rundfunkempfang mit einfachen und billigen Empfangseinrichtungen zu ermöglichen, Anfang 1925 dazu übergegangen, die Leistungen der vorhandenen Rundfunksender zu erhöhen und das bestehende Sendernetz durch Zusatzsender (Zwischen- oder Gleichwellensender) zu ergänzen. Im Jahre 1928 war diese Entwicklung im wesentlichen abgeschlossen. Die nachstehende Übersicht — nach Sendebezirken getrennt — gibt ein Bild von dem damaligen Umfang des Sendernetzes.

Die Erfahrungen und technischen Fortschritte im Senderbau ermöglichten es mit der Zeit, die Leistungen der deutschen Rundfunksender noch weiter beträchtlich zu steigern und die Güte ihrer Sendungen immer mehr zu verbessern. Dies war die Aufgabe der folgenden fünf Jahre. Unter Ausnutzung der Erfahrungen mit dem Langenberger Sender (40 kW) und dem Ende 1927 in Betrieb genommenen Deutschlandsender (60 kW) wurden im Jahre 1930 zwei neue Sender mit je 60 kW Telephonieleistung fertiggestellt, und zwar in Mühlacker und in Heilsberg (Ostpreußen). 1931 folgte eine Leistungserhöhung des Langenberger und des Deutschlandsenders. 1932 wurden die Großsender Breslau und Leipzig dem Betrieb übergeben; der Leipziger Sender wurde hierdurch mit seinen 120 kW zum stärksten deutschen Sender. Der Frankfurter Sender wurde gleichzeitig auf 17 kW verstärkt. Auch die Zwischensender wurden verstärkt; so erhielt z. B. Hannover an Stelle seines 0,25-kW-Senders einen von 1,5 kW, Trier einen von 2 kW. Während die Gesamtleistung der 12 deutschen Rundfunksender im Jahre 1924 nur 3,45 kW betrug, erreichte sie bei 25 Sendern im Jahre 1928 schon rd. 70 kW und Anfang 1933 mit 26 Sendern sogar 525,25 kW.

Die Errichtung neuer Sender und die Erhöhung der Sendeleistungen war zunächst auch eine Frage der Wirtschaftlichkeit, bei der der voraussichtliche Zugang an Rundfunkteil-

Zahlentafel 1. Das deutsche Sendernetz im Jahr 1928

| Senderbezirk | Hauptsender | Wellenlänge m | Leistung kW | Nebensender | Wellenlänge m | Leistung kW |
|-----------------------------|--------------------|------------------|----------------|----------------|------------------|----------------|
| Märkischer Bezirk | Berlin | 483,9 | 4 | Stettin | 236,2 | 1,5 |
| Schlesischer Bezirk | Breslau | 322,6 | 4 | Gleiwitz | 329,7 | 15 |
| Südwestdeutscher Bezirk . . | Frankfurt | 428,6 | 4 | Kassel | 252,1 | 0,7 |
| Norddeutscher Bezirk . . . | Hamburg | 394,7 | 4 | Bremen | 272,7 | 0,7 |
| | | | | Hannover | 297 | 0,7 |
| | | | | Kiel | 254,2 | 0,7 |
| Westdeutscher Bezirk . . . | Langenberg | 468,8 | 40 | Münster | 250 | 1,5 |
| | | | | Köln | 283 | 4 |
| | | | | Aachen | 400 | 0,7 |
| Ostpreußischer Bezirk . . . | Königsberg | 303 | 4 | Dresden | 275,2 | 0,7 |
| Sächsischer Bezirk | Leipzig | 365,8 | 4 | Augsburg | 566 | 0,7 |
| Bayerischer Bezirk | München | 535,7 | 4 | Nürnberg | 241,9 | 4 |
| | | | | Kaiserslautern | 277,8 | 0,7 |
| Süddeutscher Bezirk . . . | Stuttgart | 379,7 | 4 | Freiburg | 577 | 0,7 |
| Deutschlandsender | Königswusterhausen | 1250 | 80 | | | |

nehmern entscheidend war. Nachdem aber durch den großzügigen Ausbau des Sendernetzes — neben der Verbesserung und Verbilligung der Empfangsgeräte — die Voraussetzungen für eine stärkere Rundfunkbeteiligung geschaffen waren, gaben die immer stärker ansteigenden Teilnehmerzahlen dem Rundfunk auch bald die wirtschaftlichen Möglichkeiten, den Empfang durch weitere Verstärkung und Vervollkommnung

der Sender zu verbessern. Der Leistungssteigerung wurden allerdings schließlich durch die Beschlüsse der Haager Konferenz vom September 1929 bestimmte Grenzen gesetzt. Nach diesen zwischenstaatlichen Abmachungen wurde die Leistungsgrenze für die Großsender im allgemeinen auf 100 kW festgesetzt; nur in bestimmten Ausnahmefällen darf diese Grenze überschritten werden. [3853]

Fünf Jahre Londoner Stadtverkehr

Von Geh. Regierungsrat WERNEKKE, Berlin

Durch Gesetz vom 13. April 1933 ins Leben gerufen, hat die Londoner Personenverkehrsbehörde (London Passenger Transport Board, nachstehend kurz als Verkehrsbehörde bezeichnet) am 1. Juli 1933 ihre Tätigkeit begonnen. Ihr Geschäftsjahr läuft infolgedessen vom 1. Juli bis zum 30. Juni. Zu den ihr durch Gesetz auferlegten Obliegenheiten gehört die Erstattung eines Jahresberichts an den Verkehrsminister. Ihr Bericht über das am 30. Juni 1938 zu Ende gegangene Betriebsjahr ist das fünfte seiner Art, und die Verkehrsbehörde gibt in ihm einen Rückblick über ihre Tätigkeit in den ersten fünf Jahren ihres Bestehens, der manches enthält, was auch außerhalb Londons und außerhalb Englands die Aufmerksamkeit am Stadtverkehr beteiligter Kreise auf sich zu lenken vermag. Einiges aus diesem Jahresbericht sei daher nachstehend wiedergegeben. Vgl. auch auf S. 41 dieser Zeitschrift den Aufsatz: London, seine Bewohner, sein Verkehr und seine Industrie.

Die Zuständigkeit der Verkehrsbehörde erstreckt sich auf eine im Gesetz festgelegte Fläche von 5144 km² mit einer Bewohnerzahl von schätzungsweise rd. 10 Mill. Schon diese beiden Zahlen vermitteln einen Begriff vom Umfang der Aufgaben, die der Verkehrsbehörde gestellt sind. Diese bestehen, kurz ausgedrückt, darin, die Londoner Verkehrsmittel unter einheitlicher Leitung zusammenzufassen. Die Verkehrsbehörde hat dabei einen schädlichen Wettbewerb, wie ihn die vor ihrer Gründung selbständigen Verkehrsunternehmen getrieben haben, zu beseitigen und andererseits alle Maßnahmen zu treffen, um mit ihren Verkehrsmitteln den steigenden Ansprüchen des Verkehrs zu folgen.

In Ausführung ihres Auftrags übernahm die Verkehrsbehörde die unter dem Begriff Untergrundbahnen zusammengefaßten Schnellbahnen, die Straßenbahnen und die Omnibusunternehmen. Die Vorortstrecken der Fernbahnen blieben von ihrer Zuständigkeit ausgenommen, die Leitung des Betriebs und Verkehrs dieser Strecken blieb in den Händen der Eisenbahngesellschaften, sie wurden aber insofern an die Verkehrsbehörde angegliedert, als die Verkehrsbehörde und die Eisenbahngesellschaften ihre Einnahmen aus dem Stadt- und Vorortverkehr einer Gemeinschaftskasse zuzuführen haben, aus der sie nach einem vereinbarten Schlüssel an die beiden Teilhaber verteilt werden.

Kapitalwirtschaft

Die Verkehrsbehörde hat die Verpflichtung, gemeinschaftlich mit den Eisenbahngesellschaften dafür zu sorgen, daß der Londoner Stadt- und Vorortverkehr ausreichend bedient wird, andererseits aber auch die Fahrpreise so festzusetzen, daß die Einnahmen alle Ausgaben decken. Zuschüsse aus öffentlichen Mitteln stehen der Verkehrsbehörde mit einigen Ausnahmen, die aber auch nur für einen beschränkten Zeitraum gelten, nicht zur Verfügung; ihre Verkehrsunternehmen müssen sich also selbst erhalten. Bei Erweiterungsbauten muß die Verkehrsbehörde mithin große Vorsicht walten lassen, und sie darf an sie nur herantreten, wenn sie überzeugt ist, daß der durch sie zu gewinnende Verkehr die damit verbundenen Aufwendungen decken wird. Der Zuwachs an Bevölkerung und die Ausdehnung der Bebauung in die Außenbezirke kann daher die Verkehrsbehörde zuweilen vor schwer zu beantwortende Fragen stellen, indem zwar die Ausdehnung ihres Verkehrsnetzes zur Befriedigung der Verkehrsansprüche der Bewohner geboten erscheint, ohne daß aber die Gewiß-

heit besteht, ob der neue Verkehr ausreicht, um die Neuanlagen zu einträglichen Unternehmen zu machen. Die Verkehrsbehörde muß also drei Arten von Belangen vertreten. Sie muß die Allgemeinheit mit Verkehr zu angemessenen Preisen bedienen, sie muß ihrer Belegschaft ein angemessenes Einkommen gewähren können, und sie muß die Ansprüche ihrer Arbeitgeber hinsichtlich der Verzinsung des Kapitals befriedigen können.

In den ersten drei Jahren ihres Bestehens hat die Verkehrsbehörde Aktien verschiedener Art in Höhe von 110,2 Mill. £ ausgegeben und daneben 3,2 Mill. £ in bar für die 169 Unternehmen bezahlt, die sie übernommen hat. Unter diesen Beträgen waren 2,1 Mill. £ für Vorräte, Außenstände u. dgl., die dem Anlagekapital nicht angelastet wurden, so daß dieses sich auf 111,3 Mill. £ beläuft. Mittlerweile ist es auf 131,3 Mill. £ angewachsen, woran die Aktien mit 111,9 Mill. £ beteiligt sind. Daneben hat die Verkehrsbehörde zur Ausführung von Bauten Anleihen aufgenommen, für die die Regierung die Gewähr für Verzinsung und Tilgung übernommen hat. Um diese Mittel, die zur Ankurbelung der darniederliegenden Wirtschaft dienen sollen, aufzubringen, wurde eine besondere Finanzgesellschaft gegründet, die Schuldverschreibungen im Nennwert von 41,7 Mill. £ ausgegeben hat. 70 % des Ertrages dieser Anleihe, die rd. 40 Mill. £ gebracht hat, sind für die Verkehrsbehörde bestimmt, 30 % für die London & Nordost- und die Große West-Eisenbahn, die an den Neubauten beteiligt sind.

Schon vor Gründung der Verkehrsbehörde hatten sich die Londoner Verkehrsmittel hier und da, namentlich im Norden und Osten, als ungenügend erwiesen, und auf den Strecken im Innern der Stadt wurde dauernd über Überfüllung geklagt. Abhilfe war bei der damaligen Zersplitterung der Londoner Verkehrsmittel schwer oder gar nicht möglich. Als aber zu der Zusammenfassung der Verkehrsmittel in einer Hand noch die Notwendigkeit hinzu kam, etwas für die Ankurbelung der Wirtschaft zu tun, und dies namentlich durch Belegung der Bautätigkeit geschehen sollte, wurden von einem Ausschuß der Verkehrsbehörde und der Fernbahnen in gemeinschaftlicher Arbeit umfassende Pläne zum Ausbau des Londoner Verkehrsnetzes aufgestellt. Die Kosten wurden im Jahre 1935 zu 40 Mill. £ angenommen; mittlerweile eingetretene Preissteigerungen werden dazu führen, daß zur Ausführung dieser Pläne, die im Gang ist, 45 Mill. £ aufgewendet werden müssen.

Verkehrseinrichtungen

Am 30. Juni 1938 belief sich das Eigentum der Verkehrsbehörde an Eisenbahnen auf Strecken von 280 km Länge mit 596 km Gleislänge; dazu kamen noch 178 km Neben- und Abstellgleise. Die Verkehrsbehörde hat aber ein Mitbenutzungsrecht an einigen weiteren Strecken, wie auch ihre Strecken zum Teil von den Betriebsmitteln der Fernbahnen befahren werden. Die Gesamtlänge der Strecken, auf denen Betriebsmittel der Verkehrsbehörde laufen, ist daher größer als die Eigentumlänge; sie beträgt 335 km. Wenn die jetzt im Gang befindlichen Bauten beendet sein werden, wird die Verkehrsbehörde ihr Eisenbahnnetz um 27 km verlängert und ihm elf neue Haltestellen angegliedert, sowie 45 bestehende Haltestellen umgebaut haben. Bei diesen Bauten handelt es sich namentlich auch um die Herstellung von Verbindungen der Londoner Schnellbahnen mit den Vorortstrecken der London & Nordost- und der Großen West-Eisenbahn, und wenn diese Bauten abgeschlossen sein werden, werden die Betriebsmittel der Verkehrsbehörde auf Strecken von 79 km Länge dieser beiden Eisenbahnen übergehen. Dadurch erhalten Vororte, die bisher vom Innern der Stadt nur unter Benutzung mehrerer Verkehrsmittel zu erreichen waren, unmittelbare Verbindung mit der City. Die Ausdehnung des Verkehrs macht die Beschaffung von 1690 Eisenbahnwagen

erforderlich. Am 30. Juni 1938 umfaßte der Bestand der Verkehrsbehörde an dem Personenverkehr dienenden Eisenbahnwagen 1400 elektrische Triebwagen, 1789 Beiwagen und 74 Wagen für Dampfzüge mit zusammen 142 457 Sitzplätzen.

Die von den Omnibussen der Verkehrsbehörde befahrenen Strecken waren Ende Juni 1938: 4321 km lang, wovon 319 km auf die mit Fahrdrathomnibussen befahrenen Strecken entfielen. Um ausgemusterte Omnibusse zu ersetzen, aber auch um die „Flotte“, wie man in England zu sagen pflegt, zu verstärken, hat die Verkehrsbehörde in den fünf Jahren ihres Bestehens 2975 Omnibusse beschafft. 397 weitere Omnibusse waren am Ende des fünften Geschäftsjahrs bestellt. Auf die Fortschritte, die dabei in der Bauart der Omnibusse gemacht worden sind, kann hier nicht eingegangen werden. Zu dem eben genannten Zeitpunkt waren 7412 Omnibusse mit 387 526 Sitzplätzen vorhanden, darunter 1026 für Fahrdrabtrieb mit 70 193 Sitzplätzen. Zur Unterbringung dieser Omnibusse in der nächtlichen Pause und zu ihrer Unterhaltung sind umfangreiche Bauten geschaffen worden; kleinere ältere Anlagen sind geschlossen worden, und der Betrieb ist in den neuen Großanlagen zusammengefaßt worden.

Sehr erhebliche Umstellungen hat die Verkehrsbehörde bei den Straßenbahnen vorgenommen. Sie werden bekanntlich in London überhaupt an Bedeutung von den Omnibussen übertroffen, und der Stadtkern ist frei von ihnen. Straßenbahnstrecken von zusammen 219 km Länge sind im Laufe der letzten fünf Jahre in Strecken mit Betrieb durch Fahrdrathomnibusse ersetzt worden. Mehr als ein Drittel der von der Verkehrsbehörde übernommenen 2629 Straßenbahnwagen ist durch Fahrdrathomnibusse verdrängt worden, 966 solche Omnibusse sind beschafft worden, und 643 waren bestellt.

Neben diesen sich mehr nach außen hin erstreckenden Neuerungen bestand aber die Aufgabe der Verkehrsbehörde, mehr nach innen gerichtet, darin, die verschiedenen Verkehrsunternehmen, die sie sich angegliedert hatte, zu einem einheitlichen Körper zu verschweißen. Dazu gehörte namentlich eine Vereinheitlichung im Bau der Verkehrsmittel. Ferner sind aber viele Verkehrsverbesserungen vorgenommen worden, und weitere sind im Gang, die einerseits die Leistungsfähigkeit der Verkehrsmittel erhöhen, andererseits deren Benutzern größere Bequemlichkeit und so Verkehrsgelegenheiten bieten sollen, wie sie der heutige Verkehr verlangt. Alles, was bisher auf diesem Gebiet erreicht worden ist, war aber nur dadurch möglich, daß der gesamte Verkehr in einer Hand zusammengefaßt wurde, und man kann, nachdem die Verkehrsbehörde fünf Jahre bestanden hat, wohl sagen, daß das Gesetz, das sie ins Leben gerufen hat, den richtigen Weg gefunden hat.

Verkehrszahlen

Im ersten Betriebsjahr, also vom 1. Juli 1933 bis zum 30. Juni 1934 haben die Verkehrsmittel der Verkehrsbehörde 3396 Mill. Fahrgäste befördert; bis zum fünften Betriebsjahr war diese Zahl auf 3724 Mill., also um 9,6 % gewachsen. Nur das Jahr 1936/37 brachte gegen das Vorjahr einen Rückschlag. Setzt man das Jahr 1933/34 gleich 100, so betrug der Verkehr des Jahres 1935/36: 107,4, der des Jahres 1936/37 aber nur 107,1. Schuld daran war ein Ausstand bei den Omnibussen, der deren Verkehr fast während des ganzen Mai 1937 stilllegte. Er fiel mit den Krönungsfeierlichkeiten zusammen, die im ganzen einen erhöhten Verkehr brachten und den Ausfall bei den Omnibussen etwas ausglich. Viele Benutzer der Omnibusse hatten sich aber während des Ausstands an andere Verkehrsmittel gewöhnt, und es hat bis in das Frühjahr 1938 gedauert, ehe die Folgen dieser Abwanderung des Verkehrs von den Omnibussen auf andere Verkehrsmittel überwunden waren.

Bei den Einnahmen war allerdings von diesem Rückschlag nichts zu bemerken. Nach der Verteilung aus der erwähnten Gemeinschaftskasse entfielen im Jahre 1933/34 auf die Verkehrsbehörde 27 151 277 £, im Jahre 1937/38 aber 30 758 440 £ (113,3 %). Die Einnahmen haben also stärker zugenommen als die Zahl der Fahrgäste, und da die Fahrpreise unverändert geblieben sind, hat der einzelne Fahrgast eine längere Strecke zurückgelegt.

Die Zahl der Wagenkilometer hat ungefähr mit der Zahl der Fahrgäste Schritt gehalten, ihre Zunahme ist hinter der Zunahme der Einnahmen zurückgeblieben, die Fahrzeuge sind also besser ausgenutzt worden. Einer Verkehrsleistung von 828 433 983 Wagenkilometern im Jahre 1933/34 standen

912 918 090 Wagenkilometer im Jahre 1937/38 gegenüber (110,2 %).

Der Londoner benutzte seine Stadt- und Vorortverkehrsmittel im Jahre 1933/34: 432 mal, im Jahre 1937/38 aber 440 mal. Das Krönungsjahr brachte mit 440 Fahrten einen Höhepunkt zwischen 437 Fahrten des vorangegangenen und 436 Fahrten des folgenden Jahres, doch ist daran natürlich nicht nur die Londoner Bevölkerung selbst beteiligt, sondern dazu haben die zahlreichen Besucher aus allen Teilen der Welt sehr erheblich beigetragen.

Die vorstehend aufgeführten Zahlen sind nicht ganz streng miteinander vergleichbar, weil nicht alle Unternehmen, auf die sich jetzt der Betrieb und Verkehr der Verkehrsbehörde erstreckt, gleich am 1. Juli 1933 von ihr übernommen wurden. Dies geschah vielmehr, namentlich mit kleineren Unternehmen, erst im Laufe der ersten zwei Jahre, und infolgedessen beziehen sich die angegebenen Verkehrsleistungen auf ein Netz, dessen Umfang in den zwei Jahren veränderlich war. Soviel geht aber aus den Zahlen hervor, daß der Verkehr, gemessen an der Zahl der Fahrgäste, dauernd zugenommen hat, auch wenn man die vorübergehende Störung im Jahre 1936/37 nicht außer acht läßt. Dasselbe gilt von den Einnahmen im ganzen, und eine leichte Zunahme der auf die einzelne Fahrt entfallenden Einnahmen läßt eine Abwanderung der Bewohner von London in die Außenbezirke erkennen, von wo sie längere Fahrten zurückzulegen haben, um ihre Arbeitsstätten im Innern der Stadt zu erreichen oder zu den Vergnügungstätten im Westen zu gelangen. Dabei sind der Bevölkerung, wie aus der Zahl der Wagenkilometer hervorgeht, verbesserte Verkehrsmöglichkeiten geboten worden, und bedeutungsvoll in dieser Beziehung ist namentlich auch der Umstand, daß die Zahl der Wagenkilometer, bezogen auf den Kopf der Bevölkerung (88,3 im Jahre 1933/34 und 93,2 im Jahre 1937/38) zugenommen hat. Die straffere Zusammenfassung der Verkehrsmittel hat also nicht den Benutzern Verkehrsgelegenheiten entzogen, sondern im Gegenteil, und die Verkehrsbehörde hat ihr Ziel, den Verkehr gegenüber der Zeit der Zersplitterung wirtschaftlicher zu gestalten, erreicht, ohne daß der Verkehr darunter gelitten hätte.

Die Zusammenfassung der Verkehrsmittel hat sich namentlich in der noch als ländlich anzusehenden Umgebung von London bemerkbar gemacht. Hier übernahm die Verkehrsbehörde 66 voneinander unabhängige Omnibusunternehmen, die 246 planlos verteilte Omnibusstrecken betrieben. Hier ist der Verkehr abschnittsweise neu gestaltet worden, und in diesem Umkreis werden seit Ende Juni 1935 gegen 2,5 Mill. Wagenkilometer mehr geleistet, so daß hier für eine Verkehrszunahme ausreichend vorgesorgt ist.

Wo bisher von Omnibussen die Rede war, waren darunter auch die „Coaches“ inbegriffen, ein Mittelding zwischen Stadt- und Fernomnibussen, die ihren Namen anklingend an die ehemaligen Postkutschen führen. Auch dieser Zweig des Londoner Verkehrs ist von der Verkehrsbehörde umgestaltet worden. Dabei mußten die Verkehrsleistungen, gemessen in Wagenkilometern, etwas eingeschränkt werden, weil die Aufsichtsbehörde verbot, daß solche Omnibusse bis in die Straßen der inneren Stadt vordrängen. Dadurch hat die Benutzung dieser Omnibusse gelitten, und ihre Einnahmen sind zurückgegangen. Die Erholung kommt nur langsam und unstetig zustande.

Der Ersatz von Straßenbahnen durch Fahrdrathomnibusse hat eine Verdichtung des Verkehrs auf den von dieser Maßnahme betroffenen Strecken zur Folge gehabt. Die Kilometerleistungen der Fahrdrathomnibusse sind erheblich größer als die der von ihnen verdrängten Straßenbahnwagen. Die Verkehrsbehörde glaubt also mit Genugtuung auf das zurückblicken zu können, was sie in den fünf Jahren ihres Bestehens für die Londoner Bevölkerung und die Bedienung ihres Verkehrs getan hat.

Betriebsausgaben

Die Betriebsausgaben der Verkehrsbehörde haben im Jahre 1933/34: 21 922 568 £ betragen und sind bis in das Jahr 1937/38 auf 24 888 040 £ (113,5 %) gestiegen. Die Betriebszahl, der Anteil der Ausgaben an den Einnahmen, hat sich während der fünf Jahre ungefähr gleich gehalten; sie ist nur von 75,8 % auf 76,4 % gestiegen.

Sehr geklagt wird über die Belastung des Haushalts der Verkehrsbehörde durch die Steuern, namentlich insoweit die Besteuerung der Treibstoffe für die Motoren und die Gebüh-

ren für die Zulassung der Kraftomnibusse in Frage kommen. Diese beiden Posten haben im Jahr 1937/38 fast 2 Mill. £ ausgemacht, obgleich die Verkehrsbehörde durch Umstellung vom Benzinbetrieb auf Schwerölbetrieb bemüht gewesen ist, die Belastung durch die Treibstoffsteuer zu verringern. Die Steuer auf Benzin hatte ursprünglich 4 d/Gallone (7,5 Pfg/Liter beim vollen Wert des Pfunds, mit dem man ja im innerenglischen Verkehr noch rechnen kann) betragen. Sie wurde bis 1931 verdoppelt, und man hoffte, als die Verkehrsbehörde ins Leben trat, daß sie nunmehr wieder abgebaut werden würde, weil sich die Staatsfinanzen mittlerweile wieder gebessert hatten. Dies trat aber nicht ein, im Gegenteil, auch Schweröl wurde mit einer Steuer belegt, die allerdings zunächst nur niedrig war, aber im Jahre 1935 auf 8 d/Gallone (15 Pfg/Liter) erhöht wurde, und im April 1938 wurden beide Steuern noch um einen Penny erhöht. Die beiden Steuern machen 12 % der Einnahmen aus dem Omnibusverkehr aus, was der Verkehrsbehörde um so weniger als angebracht erscheint, als ihre Fahrzeuge, wie sie sich selbst ausdrückt, der unabwendbaren Notwendigkeit dienen, die Londoner zwischen ihrer Wohnung und ihrer Arbeitsstätte hin und her zu befördern.

Die Treibstoffe sind aber nicht nur mit höheren Steuern belegt worden, sondern ihr Preis ist auch an sich gestiegen, und dasselbe gilt vom Preis des elektrischen Stroms, dessen Steigerung durch die Erhöhung der Kohlenpreise bedingt worden ist. Einem Preis von 100 im Jahre 1933/34 steht ein Preis von 136 beim Benzin und von 129 beim Schweröl, in beiden Fällen ohne die Steuer, sowie von 132 bei der Kohle gegenüber, und die Aufwendungen für Treibstoff und Strom sind von 1933/34 bis 1937/38 von 1 338 716 £ auf 1 713 073 £, also um 28,0 %, mithin (in Hundertteilen ausgedrückt) mehr als doppelt so viel wie die Betriebsausgaben im ganzen, gestiegen.

Zu den Preissteigerungen, die eine Vermehrung der Betriebsausgaben zur Folge gehabt haben, gehören auch diejenigen von Stahl, Eisen und Kupfer, sowie von Uniformtuchen. Auf alle diese Preise hat die Verkehrsbehörde keinen Einfluß, und sie kann auch den Verbrauch dieser Stoffe nicht unter ein gewisses Maß einschränken. Noch weniger Einfluß hat sie auf die Steuern, und sie konnte daher nicht verhindern, daß die Ausgaben in höherem Maße gestiegen sind als die Einnahmen. Sie stellt aber mit Genugtuung fest, daß Verbesserungen im Betriebe und höhere Leistungsfähigkeit der Betriebsmittel wenigstens den Erfolg gehabt haben, daß das Überwiegen in der Zunahme der Ausgaben gegenüber den Einnahmen nicht noch größer geworden ist, und namentlich wenn man die Betriebszahl beachtet, die allerdings mit 76,4 % im letzten Jahr einen Höchststand erreicht hat, aber doch noch weit von 100 %, also von Ausgaben, die nur gerade durch die Einnahmen gedeckt werden, entfernt ist, kann man wohl anerkennen, daß die Verkehrsbehörde gut gewirtschaftet hat.

Aus den Betriebseinnahmen und -ausgaben, sowie einigen sonstigen Posten ergab sich als verfügbar zur Ausschüttung

eines Gewinnanteils auf die Aktien ein Betrag von 4 956 691 £ im Jahre 1933/34 und von 5 265 034 £ im Jahre 1937/38, das sind 17,2 % und 16,2 % der jeweiligen Roheinnahmen, und mit ihnen konnte das Aktienkapital mit 4,45 % (1933/34) bzw. 4,56 % (1937/38) verzinst werden.

Die schon erwähnten Neubauten erfordern hohe Aufwendungen, die zunächst während der Bauzeit überhaupt keinen Ertrag bringen; auch wenn sie, was im Jahre 1939 beginnen wird, in Betrieb genommen werden, werden voraussichtlich die Einkünfte, die sie zuführen, nicht ausreichen, um neben Deckung der Betriebskosten auch noch das Anlagekapital zu verzinsen. Vorsorglicher Weise deutet die Verkehrsbehörde diese Möglichkeit in ihrem Jahresbericht für 1937/38 an, fährt aber dann gleich fort, es sei zu erwarten, daß die Ausdehnungen des Eisenbahnnetzes in Zukunft die wirtschaftliche Lage des Unternehmens als ganzes stärken werden.

Belegschaft

Mit den Verkehrsunternehmen, die die Verkehrsbehörde einheitlich zusammenfaßte, übernahm sie auch deren Belegschaften. War es nicht leicht, den Betrieb dieser verschiedenartigen Unternehmen einheitlich zu gestalten, so ergaben sich die gleichen Schwierigkeiten bei der Herbeiführung von einheitlichen Arbeitsbedingungen für die Belegschaft. Aber auch diese Schwierigkeiten sind überwunden worden, und die Verkehrsbehörde verfügt heute über eine Belegschaft, deren einzelne Mitglieder sie überall da einsetzen kann, wo sie mit dem größten Vorteil für den Betrieb und auch für sich selbst tätig sein können. Eine Belegschaft zu betreiben, die im Jahre 1933/34: 75 468 Köpfe, im Jahre 1937/38 bereits 82 833 Köpfe zählte, ist keine leichte Aufgabe. Außer dem schon erwähnten Ausstand bei den Omnibussen, der den Krönungsverkehr störte, sind aber auf diesem Gebiet keine Meinungsverschiedenheiten entstanden, die nicht hätten gütlich beigelegt werden können. Die Aufwendungen für die Belegschaft, einschließlich der Beiträge der Verwaltung zur Ruhegehaltskasse, zu Wohlfahrtszwecken, der Versicherung usw., beliefen sich im Jahre 1933/34 auf 14 922 375 £ und sind seitdem auf 17 390 739 £ gestiegen. Löhne und Gehälter waren unter den genannten Beträgen mit 14 382 249 £ im Jahre 1933/34 und mit 16 704 937 £ im Jahre 1937/38 enthalten. Die Aufwendungen für die Belegschaft im ganzen machten 51,6 % bis 53,4 % der Roheinnahmen aus, und die Löhne und Gehälter sind, in Hundertteilen ausgedrückt, nahezu doppelt so stark gestiegen wie die Zahl der Beschäftigten. Die Löhne der in Wochenlohn stehenden Angehörigen der Belegschaft erreichten im Jahre 1936/37 mit 4 £ 2 s 9 d im Durchschnitt einen Höhepunkt, was dadurch verursacht war, daß aus Anlaß des Krönungsverkehrs besondere Zulagen gewährt wurden. Obgleich im Jahre 1937/38 kein Anlaß zu solchen Zulagen bestand, ist doch der Durchschnittslohn auf derselben Höhe geblieben. Die Verkehrsbehörde glaubt — und man kann wohl sagen, mit Recht — daß auch die Belegschaft an den Vorteilen, die die Zusammenfassung des Londoner Verkehrs in einer Hand zur Folge gehabt hat, teilgenommen hat. [3703]

ARCHIV FÜR WIRTSCHAFTSPRÜFUNG

Das Entwerfen der Planung (II)

Ein Beitrag zur Planung des Industrieunternehmens
Von Dr.-Ing. OTTO BREDT, Berlin

Im ersten Teile der Arbeit (Maiheft S. 129 ff.) habe ich zunächst drei Grundsätze behandelt, die mir als Ausgang bei der Gestaltung und Handhabung der Planung in allen ihren Entwicklungsstufen bedeutsam erscheinen.

- a) *Im Brennpunkt der Planung muß die Bestimmung des Absatzes stehen.*
- b) *Der Ansatz der Planung im einzelnen muß auf Mengengrundlage erfolgen.*

c) Bei der Durchführung der Planung müssen unbedingt die wertmäßigen Zusammenhänge des Gesamtunternehmens Berücksichtigung finden.

Im Anschluß hieran habe ich darauf hingewiesen, daß vom Standpunkt der Leitung eines Industrieunternehmens an die Planung als Ganzes folgende Forderung zu richten ist:

Grenze klar und praktisch lösbar für die einzelnen Arbeits- und Verantwortungsbereiche der Abteilungen die Aufgaben ab, die diese für die Durchführung des Gesamtplanes des Unternehmens und die Erreichung der ihm gesteckten Ziele zu lösen haben.

Im Sinne dieser Leitsätze wird als erster Entwurf eine Planskizze aufgestellt, die mit der Vorplanung der Handlung, d. h. des Geschäftsbereiches, beginnt. Mit andern Worten, von der Absatz- und Verkaufsseite her wird zunächst einmal zahlenmäßig das unrisso und abgegrenzt, was voraussichtlich zur Durchführung des vorläufig geplanten Umsatzes erforderlich ist.

In dem zweiten Teile der Arbeit soll nun — von der Beschaffungs- und Erstellungsseite aus gesehen — die Vorplanung der Herstellung behandelt werden. Zu ihr gehört nicht nur die Durchführung der Veredelungsarbeit bis zum abzuliefernden Fertigfabrikat (eigentlicher Bereich der Herstellung), sondern auch die Bereitstellung des einzukaufenden Materials (Bereich des Einkaufs), d. h. also alles das, was zur Erstellung des fertigen Erzeugnisses frei Fertiglager erforderlich ist.

3. Die Vorplanung der Herstellung

Bereits bei der Behandlung der Rechnungsgruppe Kalkulation habe ich immer wieder darauf hingewiesen, daß jede in die Zukunft greifende Rechnung stets von zwei Seiten aus, d. h. zweipolig, angesetzt, durchgeführt und abgestimmt werden muß¹¹⁾. Der gleiche Gesichtspunkt gilt auch für die Planung, die — was ich bereits mehrfach betont habe — in enger Wechselbeziehung mit der Kalkulation entworfen und durchgeführt wird.

Im vorigen Abschnitte war zunächst die Vorplanung der Handlung erfolgt. Ausgehend von den Verkaufsmengen, die innerhalb eines halben Jahres — der Dauer des Planungsabschnittes — in bestimmten Erzeugnissen A, B, C und D zu bestimmten Preisen umgesetzt werden sollten, waren für den Geschäftsbereich die benötigten Erlösschmälerungen und Handlungskosten sowie der von dem Gesamtunternehmen beanspruchte Nutzen vorgeschätzt worden.

Aus der Summe dieser drei Plangrößen war — im Verhältnis zu dem vorgeschätzten Gesamtumsatz zum Listenpreis — die sogenannte Soll-Durchschnittsspanne errechnet worden. Diese gibt an, welcher Anteil vom Listenpreismsatz zunächst einmal für den Bereich der Handlung für notwendig erachtet wird. Sie besagt weiter mit dem gegenüber 100 % fehlenden Satze, was auf der andern Seite dem Bereiche der Herstellung zur Kostendeckung verbleibt. Oder anders ausgedrückt, mit diesem Anteil des Umsatzes zum Listenpreis soll die Herstellung — immer vom Standpunkt der Handlung aus betrachtet — auskommen, wenn sie die für den betreffenden Umsatz erforderlichen Erzeugnismengen im Material beschafft, durch die eigene Arbeit veredelt und zur Ablieferung an das Fertiglager bringt.

Mit dieser Feststellung ist noch nicht gesagt, daß die Herstellung nun auch genau die als Verkaufsumsatz vorgeschätzten Mengen herstellen und abliefern soll. Zu klären ist vielmehr, bevor die Arbeitsplanung bzw. die Aufstellung eines Ablieferungsprogrammes für den Bereich der Herstellung erfolgen kann, welche Bestände an Fertigfabrikaten¹²⁾ gehalten, aufgelöst oder zusätzlich aufgefüllt werden sollen.

Aufstellung 5. Der erste Planungsansatz (Planskizze) der Gesamtherstellung an Erzeugnissen

ME = Mengeneinheit

| Erzeugnis | a) Umsatzmenge des Verkaufs in Tsd. ME | Lagerhaltung in Tsd. ME am | | d) Liefermenge der Herstellung in Tsd. ME | e) Listenpreis in RM je ME | f) Lieferwert der Herstellung zum Listenpreis in Tsd. RM |
|-----------|--|--------------------------------|----------------------------------|---|----------------------------|--|
| | | b) Ende des Planungsabschnitts | c) Anfang des Planungsabschnitts | | | |
| A | 30 | 10 | — | 40 | 10,00 | 400 |
| B | 40 | 10 | — | 50 | 7,00 | 350 |
| C | 50 | 10 | — | 60 | 5,00 | 300 |
| D | 90 | 10 | — | 100 | 3,00 | 300 |
| Summe | 210 | 40 | — | 250 | 5,40 | 1 350 |

11) Vgl. „Voraussetzungen und Grundsätze für eine Vereinheitlichung der Kalkulation“, Techn. u. Wirtsch. 31 (1938) Heft 2 S. 41 ff.

12) Das gleiche gilt sinngemäß für die „in Fabrikation“ befindlichen Halbfabrikate, auf die hier zunächst nicht näher eingegangen werden soll.

In der Aufstellung 5, mit der das im zweiten Abschnitt begonnene Zahlenbeispiel fortgesetzt wird, ist angenommen, daß am Anfang des Planungsabschnittes irgendwelche Bestände an Fertigerzeugnissen nicht vorhanden sind. Dagegen sollen — abgesehen von den Mengen, die der Verkauf umzusetzen beabsichtigt — noch weitere Mengen (insgesamt 40 ME) an Fertigerzeugnissen zwecks Lagerhaltung am Ende des Planungsabschnittes zur Ablieferung kommen. Aus der Summe beider Beträge ergibt sich die in den Erzeugnissen A, B, C und D abzuliefernde Gesamtmenge. Da eine Veränderung der Halbfabrikatebestände im Zahlenbeispiel nicht vorgesehen ist, stellt die Gesamtliefermenge gleichzeitig die Gesamtherstellmenge, d. h. also die Arbeitsmenge der Herstellung im Planungsabschnitt dar (Soll-Leistung der Herstellung).

Multipliziert man die daraus sich für die einzelnen Erzeugnisse ergebenden Mengen mit den jeweiligen vom Verkauf vorgeschätzten Listenpreisen (vgl. Aufstellung 1), so erhält man den Lieferwert der Herstellung zum Listenpreis, der hier gleichzeitig — wie oben ausgeführt — der Wert der Ablieferung und Herstellung zum Listenpreis ist.

Die Abweichung dieses Lieferwertes der Herstellung von dem Umsatzwert des Verkaufes zum Listenpreis (Aufstellung 1) wird ausschließlich durch die mengenmäßigen Veränderungen der Fertiglagerbestände, bewertet zu den jeweiligen Listenpreisen, bestimmt. Die Beachtung beider Werte ist jedoch nicht allein zur Beurteilung oder Handhabung der Fertiglagerbestände wichtig. Ebenso bedeutsam ist, daß aus beiden die eigentlichen Deckungsgrößen (Erträge) in den beiden Hauptbereichen eines Unternehmens, der Herstellung und Handlung ersichtlich werden. Sind doch beide Größen sowohl für die Beurteilung der erzielten oder zu erzielenden Leistungen und Erfolge als auch für die Beurteilung der aufgewandten oder aufzuwendenden Kosten entscheidend.

Der Lieferwert der Herstellung ist — wenn man einmal von der dadurch erfolgenden Mengenversorgung des Fertiglagers bzw. des Verkaufes absieht — für den Bereich der Handlung nicht von vorherrschender Bedeutung. Das gleiche gilt umgekehrt bei dem Umsatzwert des Verkaufes für den Bereich der Herstellung. Werden doch beide Bereiche — dem Werdegange der Erzeugnisse und damit der tatsächlichen Wertbildung entsprechend — an der Stelle, wo der Eintritt der Fertigerzeugnisse ins Fertiglager erfolgt, in zwei leistungs-, kosten- und erfolgsmäßig streng voneinander getrennte und abgegrenzte Gebiete mit in sich selbständigen Aufgaben geteilt. Das heißt selbstverständlich nicht, daß beide Werte darum nicht in einem Zusammenhang stehen, sondern nur, daß die Planung in beiden Bereichen bei Wahrung dieses Zusammenhanges getrennt durchgeführt werden kann.

Auf unsern Fall angewandt, kann also nunmehr, nachdem das Lieferprogramm festgelegt ist, der Bereich der Herstellung — im Rahmen der ihm gestellten Aufgabe — selbständig rechnen und handeln.

a) Die Vorplanung im Materialbereich

Die Vorplanung beginnt in Aufstellung 6 mit der Feststellung, welche Materialarten zur Herstellung der

Aufstellung 6. Der erste Planungsansatz (Planskizze) für die Preiskalkulation des Materialbedarfs je Mengeneinheit (ME) der Erzeugnisse

| Erzeugnis | a) Materialbedarf in kg je ME | b) Materialverrechnungspreis in RM je kg | c) Materialbedarf in RM je ME |
|-----------|-------------------------------|--|-------------------------------|
| A | 1,00 | 2,20 | 2,20 |
| B | 1,00 | 2,20 | 2,20 |
| C | 1,25 | 2,20 | 2,75 |
| D | 0,75 | 2,20 | 1,65 |

Bemerkung: Es wird angenommen, daß nur eine Art von Material verbraucht wird. Der bei der Verarbeitung des Materials entstehende Abfall kann weder in der Fabrikation verwandt, noch als Abfall verkauft werden.

Erzeugnisse A, B, C und D erforderlich sind und welche Mengen von diesen Materialarten je Mengeneinheit der verschiedenen Erzeugnisse benötigt werden. Die Feststellung selbst erfolgt durch die Rechnungsgruppe Kalkulation, die sich hierbei auf die Erfahrungen, die bei Anfertigung der Verkaufsmuster (s. Abschnitt 1) oder ähnlicher Erzeugnisse gesammelt wurden, auf die Ergebnisse von besonders hierfür angestellten Versuchen oder dergleichen stützt.

In unserm Zahlenbeispiel ist der Einfachheit halber angenommen, daß jedes Erzeugnis aus einer einzigen, und zwar der gleichen Materialart hergestellt wird. Von diesem Material benötigen die einzelnen Erzeugnisse allerdings unterschiedliche Mengen. In Aufstellung 7 ist für die herzustellenden Mengen.

Aufstellung 7. Der erste Planungsansatz (Planskizze) des mengen- und wertmäßigen Gesamtmaterialeinsatzes (Fertigungsmaterial)

ME = Mengeneinheit

| Erzeugnis | a) Herzustellende Erzeugnismenge in Tsd. ME | b) Materialeinsatz in kg je ME | c) Materialeinsatz insgesamt je kg |
|-----------|---|--------------------------------|------------------------------------|
| A | 40 | 1,00 | 40 |
| B | 50 | 1,00 | 50 |
| C | 60 | 1,25 | 75 |
| D | 100 | 0,75 | 75 |
| Summe | 250 | 0,96 | 240 |

Einkaufspreis frei Haus in RM je kg 2,00

1. Einkaufskosten insgesamt 480 000 RM
 2. Zusatzkosten für
 - a) Lagerhaltung (Aufstellung 10) 19 200 RM
 - b) Schwund (angesetzt 2% von Ziffer 1) 9 600 RM
 - c) Preiswagnis (angesetzt 4% von Ziffer 1) 19 200 RM
 3. Gesamt-Materialeinsatzkosten 528 000 RM
- d. h. Material-Verrechnungspreis in RM je kg 2,20

Bemerkung: Vgl. die Bemerkung zu Aufstellung 6.

2. die von dem Handlungsbereich verlangte Soll-Durchschnittsspanne, die allerdings auf einen von dem Lieferwert der Herstellung abweichenden Umsatzwert der Handlung (Aufstellung 1) bezogen worden ist, worauf später noch zurückzukommen sein wird (im Beispiel der Aufstellung 4 insgesamt 38 %, umgerechnet auf den Lieferwert der Herstellung zum Listenpreis unter Berücksichtigung der festen Handlungskosten rd. 36 %);
3. der Lieferwert der Herstellung zum durchschnittlichen Soll-Herstellpreis, zu dem die Herstellung die betreffenden Erzeugnismengen (Aufstellung 5) an das Fertigungslager und damit den Bereich der Handlung abliefern soll (errechnet im Beispiel aus: $100 - 36 = 64\%$ von $1\,350\,000\text{ RM} = 864\,000\text{ RM}$, bzw. $100 - 38 = 62\%$ von demselben Betrage = $837\,000\text{ RM}$);
4. die Sollkosten des Einkaufs bzw. der Bereitstellungswert des für die Herstellung benötigten Materials (im Beispiel der Aufstellung 7 insgesamt $528\,000\text{ RM}$).

Demnach verbleibt für die Deckung der gesamten Kosten der Veredlungsarbeit — Unterschiede der Endbeträge in Ziffer 3 und 4 — ein Betrag von $336\,000$ bzw. $309\,000\text{ RM}$ im Planungsabschnitt (Halbjahr).

An Hand derartiger Überschlüsse kann vielfach bereits bei diesem Stande der Vorplanung geprüft werden, ob und inwieweit man voraussichtlich im Herstellbereich mit der „Vor-gabe“ des Handlungsbereiches auskommen wird.

Eine ähnliche Rechnung kann man naturgemäß auch in bezug auf die noch freien Restbeträge für den Materialverbrauch anstellen, wenn man — was in manchen Fällen notwendig oder zweckmäßig ist — bei der Vorplanung der Herstellung nicht mit dem Material-, sondern dem Arbeitsbereich beginnt.

b) Die Vorplanung im Arbeitsbereich

Auch bei der Vorplanung im Arbeitsbereich bedient sich die Planung der Ermittlungen der Kalkulation, die ihrerseits sich wiederum auf die Erfahrungen, die bei der Anfertigung der Verkaufsmuster (s. Abschnitt 1) oder ähnlicher Erzeugnisse gesammelt wurden, auf die Ergebnisse von besonders hierfür angestellten Versuchen oder dergleichen stützt.

Wo die Kalkulation der Veredlungsarbeit auf Zeitbasis¹⁵⁾ erfolgt, ist die Planung im Arbeitsbereich einfach.

Für das zu behandelnde Beispiel sei angenommen, daß die Veredlungsarbeit bei sämtlichen Erzeugnissen in zwei nacheinander folgenden Arbeitsvorgängen vor sich geht. Der erste Arbeitsgang soll in der Arbeitsstelle I, einer Maschinenabteilung, der zweite Arbeitsgang in der Arbeitsstelle II, einer Handabteilung, bewerkstelligt werden. In der Arbeitsstelle I

Aufstellung 8. Der erste Planungsansatz (Planskizze) für die Preiskalkulation des Arbeitsbedarfes je Mengeneinheit (ME) der Erzeugnisse (Zusammenstellung)

| Erzeugnis | 1. Arbeitsstelle I | | 2. Arbeitsstelle II | | 3. Insgesamt | | | |
|-----------|--------------------------------|---------------------------------|------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|------------------------------|-------|------|
| | a) Arbeitsbedarf in Std. je ME | b) Sollkostensatz in RM je Std. | c) Arbeitsbedarf in RM je ME | a) Arbeitsbedarf in Std. je ME | b) Sollkostensatz in RM je Std. | c) Arbeitsbedarf in RM je ME | | |
| A | 0,500 | 4,20 | 2,100 | 0,600 | 2,00 | 1,200 | 1,100 | 3,30 |
| B | 0,250 | 4,20 | 1,050 | 0,500 | 2,00 | 1,000 | 0,750 | 1,80 |
| C | 0,150 | 4,20 | 0,630 | 0,110 | 2,00 | 0,220 | 0,260 | 0,85 |
| D | 0,060 | 4,20 | 0,252 | 0,174 | 2,00 | 0,348 | 0,234 | 0,60 |

Bemerkung: Es wird angenommen, daß zwei Arbeitsstellen an der Veredlungsarbeit beteiligt sind. Die Arbeitsvorgänge an den Einzelerzeugnissen erfolgen unmittelbar hintereinander. Aus irgendwelchen Gründen können die Arbeitsleistungen der Arbeitsstellen I und II nicht jede für sich, sondern nur die Endleistung der Arbeitsstelle II ermittelt werden. Die Arbeit der Stelle I ist Maschinenarbeit mit einem Mann Besetzung, die Arbeit der Stelle II ist Handarbeit. In beiden Stellen werden männliche Facharbeiter verwendet.

15) Ich kalkuliere und plane im Arbeitsbereich der Herstellung aus grundsätzlichen Erwägungen und Zweckmäßigkeitsgründen heraus stets auf Zeitbasis. Das ist überall möglich, selbst dann, wenn die Verhältnisse innerhalb einer Abteilung noch so verschiedenartig sind. Auf Einzelheiten hierzu werde ich noch in einem besonderen Beitrag eingehen. Hier muß ich auf das bereits in den „Richtlinien für die Gestaltung und Handhabung der Leistungsstatistik“ Gesagte verweisen (vgl. Techn. u. Wirtsch. 30 (1937) Heft 9 S. 257 ff.).

lenden Mengeneinheiten (ME) an Fertigerzeugnissen — aus dem unterschiedlichen Materialeinsatz in kg je ME — der mengenmäßige Gesamtmaterialeinsatz errechnet.

Ist der Bedarf an Material festgestellt, wird der Bereich des Einkaufes zur Mitarbeit herangezogen. Die Beschaffungsmöglichkeit, die Güte, der Einkaufspreis frei Haus wird geklärt. Die für die Bereitstellung des Materials in der Fabrik benötigten Einkaufs- und Zusatzkosten (Materialgemeinkosten, z. B. für Lagerhaltung, Schwund, Beschaffungsrisiko usw.) werden ermittelt¹³⁾. Aus beiden Beträgen wird der für die Kalkulation und Planung gemeinsam festzusetzende Material-Verrechnungspreis — im Beispiel $2,20\text{ RM/kg}$ — errechnet. Für die Planung stehen damit andererseits auch die Gesamtbeträge, die für den Einkauf aufzuwenden sind, der Schätzung nach fest.

Der Material-Verrechnungspreis¹⁴⁾ wird von der Kalkulation (Aufstellung 6) übernommen, die daraus den Materialeinsatz in RM je Mengeneinheit der einzelnen Erzeugnisse auswertet.

Für überschlägliche Rechnungen kann hier bereits eine Zwischenbeurteilung der Vorplanung im Herstellbereich eingeschaltet werden.

Gegeben sind nunmehr — selbstverständlich immer in den Ansätzen des Planungsentwurfs —

1. der Lieferwert der Herstellung zum Listenpreis (im Beispiel der Aufstellung 5 insgesamt $1\,350\,000\text{ RM}$);

13) Auf die Art und Weise dieser Ermittlung gehe ich noch später näher ein. Vgl. hierzu auch „Richtlinien zur Ermittlung und Überwachung der Herstellkosten“, Techn. u. Wirtsch. 31 (1938) Heft 3 S. 73.

14) Zur eindeutigen Festhaltung der Materialverrechnungspreise sind von der Einkaufsabteilung, sofern es sich um viele Materialarten handelt, Ringbücher oder Karteien, gegliedert nach Materialgruppen, anzulegen.

Aufstellung 9a

Der erste Planungsansatz (Planskizze) des stundenmäßigen Gesamtarbeitsbedarfes (Veredlung)

ME = Mengeneinheit

| Erzeugnis | a) Herzustellende Erzeugnismenge in Tsd. ME | Arbeitsbedarf der Arbeitsstelle I in | | Arbeitsbedarf der Arbeitsstelle II in | |
|-----------|---|--------------------------------------|--------------|---------------------------------------|--------------|
| | | b) Std. je ME | c) Tsd. Std. | d) Std. je ME | e) Tsd. Std. |
| A | 40 | 0,500 | 20,0 | 0,600 | 24,0 |
| B | 50 | 0,250 | 12,5 | 0,500 | 25,0 |
| C | 60 | 0,150 | 9,0 | 0,110 | 6,6 |
| D | 100 | 0,060 | 6,0 | 0,174 | 17,4 |
| Summe | 250 | | 47,5 | | 73,0 |

Benötigt werden bei Vollausnutzung im Einschichtenbetrieb (1200 Std. im Halbjahr) ohne Reserve

1. Maschinen bzw. Arbeitsplätze 40
2. Personen 61

insgesamt 101 Personen

Aufstellung 9b. Der erste Planungsansatz (Planskizze) des wertmäßigen Gesamtarbeitsbedarfes (Veredlung)

| Arbeitsstelle | a) Gesamt-Arbeitsbedarf in Tsd. | | b) Sollkostensatz gemäß Arbeitskostenplanung in RM je | | c) Gesamt-Sollarbeitskosten in Tsd. RM |
|---------------|---------------------------------|---------------|---|------------|--|
| | Maschinen- bzw. Platz-Std. | Personen-Std. | Masch. Std. | Pers.-Std. | |
| I | 47,5 | 47,5 | 4,20 | — | 199,5 |
| II | 73,0 | 73,0 | — | 2,00 | 146,0 |
| Summe | 120,5 | 120,5 | | | 345,5 |

soll jede Maschine nur eine Person (Facharbeiter) Besetzung haben.

Der Kalkulation ist zunächst nur der jeweilige Arbeitsbedarf in Stunden (Maschinen- bzw. Personen-

stunden) bekannt. Die entsprechenden Ansätze sind in der Aufstellung 8 verzeichnet. Festzulegen durch die Planung ist nunmehr, mit welchen Sollkostensätzen die jeweiligen Arbeitsstunden zu bewerten sind, um daraus den Sollwert des Arbeitsbedarfes je Mengeneinheit der Erzeugnisse (Teilpreis, Verrechnungspreis, vgl. Aufstellung 8) und für die Gesamtherstellung in den beiden Arbeitsstellen (vgl. Aufstellung 9a und b) zu ermitteln.

Um dies tun zu können, ist es erforderlich, die gesamten Kosten im Arbeitsbereich der Herstellung vorzuplanen, und zwar nicht etwa nur für die eigentlichen Hauptbetriebe (Fabrikationsbetriebe), sondern auch für die Nebenbetriebe, z. B. die technischen und Hilfsbetriebe. Die Vorplanung erfolgt — ähnlich wie die Vorplanung der Kosten im Bereiche der Handlung (vgl. Aufstellung 3) — nach dem Organisationsplan der Kostenstatistik (Kostenarten und Kostenstellen)⁹⁾.

Für jede Arbeitsstelle ist zunächst einerseits die mengenmäßige Leistung, die von ihr erwartet wird, festzulegen, andererseits der mengenmäßige Bedarf im Rahmen der einzelnen Kostenartengruppen, der für die Bewerksstellung der Mengenleistungen sowie die Erhaltung und Weiterentwicklung der Arbeitsstelle benötigt wird¹⁶⁾.

Es empfiehlt sich, hierbei mit den eigentlichen Fabrikationsbetrieben zu beginnen und von diesen zu den technischen bzw. weiterhin zu den Hilfsbetrieben überzugehen.

Sodann sind für den Mengenbedarf die Einheitswerte bzw. Einheitspreise zu ermitteln und — durch Multiplikation der-

⁹⁾ s. S. 132.

¹⁶⁾ Bereits hier mache ich darauf aufmerksam, daß es zwei grundsätzlich zu unterscheidende Wege gibt, wie man den Kostenansatz je Arbeitsstunde ermittelt. Der eine — ältere — Weg geht von den gegebenen Verbrauchsverhältnissen, d. h. dem bisherigen Mengenbedarf und Kostenbetrag aus, setzt eine Optimal-, Normal-, Durchschnitts- oder dgl. Beschäftigung an und errechnet sich daraus die Stundenkosten. Der andere — neuere — Weg geht von den geplanten bzw. geforderten Lieferungen und Leistungen aus, stellt fest, was zur Bewerksstellung derselben an Mengenbedarf und Kosten erforderlich ist, und errechnet sich daraus die Stundenkosten. Ich werde auf diese beiden Wege in einem Sonderbeitrag noch näher eingehen und dabei auch die Technik der Kostenplanung etwas eingehender behandeln.

Aufstellung 10. Der erste Planungsansatz (Planskizze) der Arbeitskosten der Herstellung (A) in Verbindung mit der Ermittlung der Sollarbeitskostensätze in RM je Arbeitsstunde (B) (Zusammenstellung in Tausend RM)

| A. Kostenartengruppe | | Insgesamt | a) Fabrikationsbetriebe | | | b) Technische Betriebe | | | c) Hilfsbetriebe | | | |
|---|---|------------|-------------------------|------------|-------|--|-------|-------|------------------|-------|-------|-------|
| | | | Se. | — 01 | — 02 | Se. | — 31 | — 32 | Se. | — 51 | — 52 | |
| 1 | Material | 72,9 | 36,5 | 33,0 | 3,5 | 24,5 | 4,4 | 20,1 | 11,9 | 7,3 | 4,6 | |
| 2 | Personal | 226,4 | 165,0 | 65,0 | 100,0 | 21,0 | 11,2 | 9,8 | 40,4 | 15,7 | 24,7 | |
| 3 | Fremde Leistungen | 7,3 | 4,7 | 4,6 | 0,1 | 0,2 | — | 0,2 | 2,4 | 0,4 | 2,0 | |
| 4 | Steuern und Abgaben | 19,0 | — | — | — | — | — | — | 19,0 | — | 19,0 | |
| 5 | Versicherungen und Beiträge | 6,0 | — | — | — | 1,3 | — | 1,3 | 4,7 | 1,2 | 3,5 | |
| 6 | Verkehr (Post, Bahn, Kraftfahrzeug) | 16,6 | — | — | — | 0,6 | — | 0,6 | 16,0 | 11,8 | 4,2 | |
| 7 | Finanz (Zinsen usw.) | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | |
| 8 | Abschreibungen und Rückstellungen | 39,0 | 29,7 | 26,2 | 3,5 | 5,1 | 1,1 | 4,0 | 4,2 | 0,4 | 3,8 | |
| 9 | Ausfälle und Wertminderungen | 5,2 | 2,1 | 1,2 | 0,9 | — | — | — | 3,1 | 0,2 | 2,9 | |
| | Direkte Kosten | 392,4 | 238,0 | 130,0 | 108,0 | 52,7 | 16,7 | 36,0 | 101,7 | 37,0 | 64,7 | |
| 01 | Lohnverrechnung | — | 2,7 | 0,9 | 1,8 | — | — | — | —2,7 | —0,9 | —1,8 | |
| 02 | } Zwischenbetriebliche Ver- rechnungen der Arbeits- stelle | — 31 | — 5,0 | 8,0 | 6,0 | 2,0 | —15,0 | —17,0 | 2,0 | 2,0 | — | |
| 03 | | — 32 | — 5,0 | 32,0 | 25,0 | 7,0 | —40,7 | 0,3 | —41,0 | 3,7 | 1,4 | 2,3 |
| 04 | | — 51 | —43,4 | — | — | — | — | — | — | —43,4 | —43,4 | — |
| 05 | | — 52 | — | 59,5 | 32,5 | 27,0 | 5,3 | 1,7 | 3,6 | —64,8 | 3,7 | —68,5 |
| Se. | Gesamt-Istarbeitskosten (geplant) | 339,0 | 340,2 | 194,4 | 145,8 | 2,3 | 1,7 | 0,6 | — 3,5 | — 0,2 | — 3,3 | |
| Se. | Gesamt-Sollarbeitskosten (geplant) | 345,5 | 345,5 | 199,5 | 146,0 | Erläuterung: Es bedeuten | | | | | | |
| Se. | Über- (—) bzw. Unter- (+) deckung der Sollarbeitskosten | — 6,5 | — 5,3 | — 5,1 | — 0,2 | Nr. Arbeitsstelle — 01 I (Maschinenherstellung) — 02 II (Handherstellung) — 31 Instandsetzung — 32 Energieversorgung — 51 Roh- und Fertiglager einschl. Versand — 52 Allgemeiner Betrieb und Betriebsleitung Ma.-Std. Maschinenstunde bei 1 Person-Besetzung Pers.-Std. Personenstunde | | | | | | |
| B. Ermittlung der Sollarbeitskostensätze in RM je Arbeitsstunde | | | | | | | | | | | | |
| Kalkulationsbasis | | | Ma.-Std. | Pers.-Std. | | | | | | | | |
| Gesamt-Istarbeitskosten (geplant) | | Tsd. Std. | 194,4 | 145,8 | | | | | | | | |
| Gesamt-Istarbeitsstunden (geplant) | | Tsd. Std. | 47,5 | 73,0 | | | | | | | | |
| Arbeitskostensätze (angesetzt) | | RM je Std. | 4,20 | 2,— | | | | | | | | |

Die Entlastung der Arbeitsstelle — 51 enthält in der Kostenartengruppe 04 folgende Beträge in Tsd. RM
19,2 für Lagerhaltung, Rohmaterial
24,2 für Lagerhaltung und Versand, Fertigware
43,4 insgesamt.

selben mit den Mengen — die Kostenbeträge für jede Kostenartengruppe und Arbeitsstelle festzulegen. Daraus fallen, wie in Aufstellung 10 aufgeführt, die direkten Kosten der Vorplanung an.

In ähnlicher Weise werden die zwischenbetrieblichen Lieferungen und Leistungen der technischen und Hilfsbetriebe mengenmäßig festgelegt und mit Sollkostensätzen (Verrechnungspreisen) bewertet. Die errechneten Beträge werden den liefernden Arbeitsstellen gutgeschrieben, den belieferten belastet. Werden von einer Stelle an die andere Arbeitskräfte abgegeben, so werden die betreffenden Stunden ermittelt und mit den für sie angesetzten Verrechnungspreisen bewertet. Die „Lohnverrechnung“ erfolgt dann in der gleichen Weise wie die zwischenbetriebliche Verrechnung der übrigen Lieferungen und Leistungen.

In der Aufstellung 10 sind für das gewählte Zahlenbeispiel die Arbeitskosten der Herstellung (A) im ersten Planungsansatz ermittelt. Außer den bereits erwähnten Arbeitsstellen I (Stellennummer — 01) und II (Stellennummer — 02) der Fabrikationsbetriebe sind noch folgende Arbeitsstellen angenommen worden:

- b) Technische Betriebe
 - 31 Instandsetzung (verrechnet Leistung auf Grund von Personenstunden und gelieferten Materialmengen);
 - 32 Energieversorgung (verrechnet Leistung auf Grund von Energiemengen, z. B. kWh Elektrizität, t Dampf, kcal Kälte, m³ Wasser oder Gas usw.).
- c) Hilfsbetriebe
 - 51 Roh- und Fertiglager einschl. Versand (verrechnet Leistung auf Grund bewegter bzw. gelagerter Rohmaterial- oder Fertigwarenmenge);
 - 52 Allgemeiner Betrieb und Betriebsleistung (verrechnet Leistung mit einem Aufschlag von 25 % auf die direkten Kosten der Fabrikationsbetriebe und mit 10 % auf die

der technischen und Hilfsbetriebe; man kann statt der direkten Kosten auch die gearbeiteten Stunden, bewertet mit gestaffelten Verrechnungspreisen, die Mengenleistungen u. a. m. als Leistungsverrechnungsbasis wählen).

Die zwischenbetrieblichen Verrechnungen (Belastungen ohne Vorzeichen, Entlastungen mit Minus-Vorzeichen) sind aus der Aufstellung 10 ersichtlich. Zieht man die daraus sich ergebenden Beträge mit den direkten Kosten je Arbeitsstelle zusammen, so erhält man

- a) bei den Fabrikationsbetrieben die vorgeplanten Gesamt-Istarbeitskosten,
- b) bei den technischen und Hilfsbetrieben die Über- oder Unterdeckungen gegenüber den zu Verrechnungspreisen oder dergleichen bewerteten Lieferungen und Leistungen.

Den vorgeplanten Gesamt-Istarbeitskosten der Fabrikationsbetriebe sind nunmehr noch die vorgeplanten Gesamt-Sollarbeitskosten gegenüberzustellen, so wie sie sich — unter Berücksichtigung der mengenmäßigen Lieferungen und Leistungen — aus der Aufstellung 9b ergeben. Um diese ermitteln zu können, ist es erforderlich, aus den in der Aufstellung 9a errechneten Arbeitsstunden (zeitliche Beanspruchung der Arbeitsstellen I und II) und den in der Aufstellung 10 errechneten Istarbeitskosten der beiden Stellen die Arbeitskostensätze je Maschinen- bzw. Personenstunde (B) festzulegen. Sie wurden ermittelt

für die Arbeitsstelle I mit 4,20 RM je Maschinenstunde bei einer Person Besetzung,

für die Arbeitsstunde II mit 2,00 RM je Personenstunde.

Wird mit diesen Stundenkostensätzen der Stundenverbrauch der einzelnen Erzeugnisse in den beiden Arbeitsstellen (Aufstellung 9a) multipli-

Aufstellung 10 a. Der erste Planungsansatz (Planskizze) des Personalaufbaues und der Personalkosten (Kostenartengruppe 2 in Aufstellung 10)

| Personalaufbau | | Insgesamt | a. Fabrikationsbetriebe | | | b. Technische Betriebe | | | c. Hilfsbetriebe | | |
|---|-----------------|-----------|-------------------------|------|------|------------------------|------|------|------------------|------|------|
| | | | Summe | — 01 | — 02 | Summe | — 31 | — 32 | Summe | — 51 | — 52 |
| I. Arbeiter | | | | | | | | | | | |
| Anzahl bei einem Lohnsatz in RM je Std. | 1,43 | 1 | — | — | — | 1 | 1 | — | — | — | — |
| | 1,30 | 1 | — | — | — | 1 | — | 1 | — | — | — |
| | 1,20 | 1 | — | — | — | 1 | 1 | — | — | — | — |
| | 1,05 | 101 | 101 | 40 | 61 | — | — | — | — | — | — |
| | 1,00 | 4 | — | — | — | 4 | 3 | 1 | — | — | — |
| | 0,84 | 4 | — | — | — | 4 | 2 | 2 | — | — | — |
| | 0,65 | 17 | — | — | — | 2 | — | 2 | 15 | 7 | 8 |
| | 0,40 | 3 | — | — | — | 3 | 2 | 1 | — | — | — |
| Insgesamt I | | 132 | 101 | 40 | 61 | 16 | 9 | 7 | 15 | 7 | 8 |
| in Tsd. RM je Halbjahr | Arbeitslohn | 157,3 | 127,3 | 50,4 | 76,9 | 16,5 | 9,7 | 6,8 | 13,5 | 6,3 | 7,2 |
| | Sozialaufschlag | 23,7 | 19,1 | 7,6 | 11,5 | 2,5 | 1,5 | 1,0 | 2,1 | 1,0 | 1,1 |
| | Gesamtbetrag I | 181,0 | 146,4 | 58,0 | 88,4 | 19,0 | 11,2 | 7,8 | 15,6 | 7,3 | 8,3 |
| II. Angestellte | | | | | | | | | | | |
| Anzahl bei einem Gehaltssatz in RM je Monat | 600 | 1 | — | — | — | — | — | — | 1 | — | 1 |
| | 350 | 5 | 2 | 1 | 1 | — | — | — | 3 | 1 | 2 |
| | 300 | 2 | 1 | 1 | — | 1 | — | 1 | — | — | — |
| | 275 | 6 | 3 | 1 | 2 | — | — | — | 3 | 1 | 2 |
| | 205 | 7 | 3 | — | 3 | — | — | — | 4 | 2 | 2 |
| | 135 | 7 | 3 | 1 | 2 | — | — | — | 4 | 2 | 2 |
| Insgesamt II | | 28 | 12 | 4 | 8 | 1 | — | 1 | 15 | 6 | 9 |
| in Tsd. RM je Halbjahr | Gehälter | 41,9 | 17,1 | 6,4 | 10,7 | 1,8 | — | 1,8 | 23,0 | 7,8 | 15,2 |
| | Sozialaufschlag | 3,5 | 1,5 | 0,6 | 0,9 | 0,2 | — | 0,2 | 1,8 | 0,6 | 1,2 |
| | Gesamtbetrag II | 45,4 | 18,6 | 7,0 | 11,6 | 2,0 | — | 2,0 | 24,8 | 8,4 | 16,4 |

Erläuterungen zur Aufstellung 10 a (vgl. auch Erläuterung zur Aufstellung 10).
 Bei der Arbeiterschaft sind 8 % des Arbeitslohnes für die Sozialversicherungen und 7 % für die Bezahlung von Urlaub, Feiertagen, Krankentagen usw., insgesamt also 15 %, als Sozialaufschlag in Ansatz gebracht. Bei der Angestelltenschaft sind 6 % des Gehaltes für die Sozialversicherungen und 2 % für freiwillige Sozialaufwendungen, insgesamt also 8 %, als Sozialaufschlag in Ansatz gebracht.
 In den Arbeitsstellen der Fabrikationsbetriebe wird im Leistungslohn gearbeitet. Bei einem tariflichen Grundlohn von 0,84 RM je Stunde sollen im Mittel 25 % über Grundlohn, d. h. also 1,05 RM je Stunde verdient werden.
 Die Summe der Gesamt-Reichsmarktbeträge von I (Arbeiter) und II (Angestellte) wird in die Aufstellung 10, Kostenartengruppe 2 Personal übernommen.
 Bei der Planung in einem bestimmten Betriebe sind bei Aufstellung des Personalaufbaues für jede einzelne Arbeitsstelle neben der Personalzahl und dem Arbeitsentgelt die Stellung und das Tätigkeitsgebiet der beschäftigten Personen festzulegen.

ziert, so erhält man den Planwert des Arbeitsbedarfes (Aufstellung 9b) und damit die für die beiden Arbeitsstellen der Fabrikation vorgeplanten Sollarbeitskosten (Aufstellung 10). Stellt man den letzteren die vorgeplanten Istarbeitskosten gegenüber, so ergibt sich auch hier eine Über- oder Unterdeckung, die anzeigt, ob und inwieweit der Ansatz von Leistung und Kosten gegenseitig zum Ausgleich gebracht worden ist.

Wie aus der Aufstellung 10 hervorgeht, wird durch die Einführung einer derartigen Über- und Unterdeckung auch die

c) Zusammenstellung der Vorplanungsergebnisse

Auf Grund der in den vorstehenden Abschnitten ermittelten Zahlenergebnisse lassen sich nunmehr zwei wichtige Feststellungen machen:

1. für die Kalkulation der Aufbau der Preise für die einzelnen Erzeugnisse (Aufstellung 11);
2. für die Planung die Festlegung
 - a) der Teilpreise (Verrechnungspreise) für die einzelnen Erzeugnisse in den verschiedenen Stufen ihres Werteganges (Aufstellung 11),

Aufstellung 11. Zusammenstellung des Preisaufbaues auf Grund der Vorplanung (Planskizze)

Wo nichts anderes vermerkt in RM je Mengeneinheit der Erzeugnisse

| | Erzeugnis | A | | B | | C | | D | |
|---|--|-------------|-------|-------------|-------|-------------|--------|--------------|--------|
| 1 | Materialeinsatz | 2,10 | 2,20 | 1,05 | 2,20 | 0,63 | 2,75 | 0,252 | 1,65 |
| 2 | Veredlungsarbeit I | <u>1,20</u> | 3,30 | <u>1,00</u> | 2,05 | <u>0,22</u> | 0,85 | <u>0,348</u> | 0,60 |
| | II | | | | | | | | |
| 3 | Herstellung (Herstellpreis) | | 5,50 | | 4,25 | | 3,60 | | 2,25 |
| 4 | Listenpreis | | 10,00 | | 7,00 | | 5,00 | | 3,00 |
| 5 | Spanne in % vom Listenpreis rd. | | 45,0 | | 39,3 | | 28,0 | | 25,0 |
| 6 | Mehr (+) oder weniger (—) gegenüber der Soll-Durchschnittsspanne der Handlung von 38,0 % | | + 7,0 | | + 1,3 | | — 10,0 | | — 13,0 |

Aufstellung 12. Zusammenstellung der Herstellwerte auf Grund der Vorplanung (Planskizze)

Wo nichts anderes vermerkt in Tsd. ME bzw. RM

| | Erzeugnis | A | | B | | C | | D | | Insgesamt |
|---|---|-------------|-------|-------------|-------|-------------|-------|-------------|-------|--|
| 0 | Herzustellende und zu liefernde Mengen | 40 | | 50 | | 60 | | 100 | | 250 |
| 1 | Materialeinsatz | 84,0 | 88,0 | 52,5 | 110,0 | 37,8 | 165,0 | 25,2 | 165,0 | 528,0 |
| 2 | Veredlungsarbeit | <u>48,0</u> | 132,0 | <u>50,0</u> | 102,5 | <u>13,2</u> | 51,0 | <u>34,8</u> | 60,0 | <u>199,5</u> |
| | | | | | | | | | | |
| 3 | Herstellung (Lieferwert zum Herstellpreis) | | 220,0 | | 212,5 | | 216,0 | | 225,0 | 873,5 |
| 4 | Lieferwert zum Listenpreis | | 400,0 | | 350,0 | | 300,0 | | 300,0 | 1 350,0 |
| 5 | Spanne in % vom Listenpreis | | 45,0 | | 39,3 | | 28,0 | | 25,0 | 35,3 |
| | Zum Vergleich aus Vorplanung der Handlung (Aufstellung 1) | | | | | | | | | |
| 6 | Verkaufsmenge | | 30 | | 40 | | 50 | | 90 | 210 |
| 7 | Umsatzwert zum Listenpreis | | 300,0 | | 280,0 | | 250,0 | | 270,0 | 1 100,0 |
| | | | | | | | | | | |
| 8 | Umsatzwert zum Herstellpreis (gemäß Aufstellung 11) | | 165,0 | | 170,0 | | 180,0 | | 202,5 | 717,5 |
| 9 | Spanne in % vom Listenpreis | | 45,0 | | 39,3 | | 28,0 | | 25,0 | 35,4 |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | demgegenüber Soll im Mittel 36,0 bzw. 38,0 |

Planung elastisch. Man hat schließlich dabei — abgesehen von den wechselseitigen Auswirkungen im Gesamtzusammenhange — nur zu entscheiden, ob sich die Mehr- oder Minderbeträge in vertretbaren Grenzen halten.

Um für den mengenmäßigen Aufbau der Planung im einzelnen ein Beispiel zu geben, ist in der Aufstellung 10 a die Kostenartengruppe Personal durchgerechnet worden.

Ich kann an dieser Stelle noch nicht auf die so wichtige Frage der Beschäftigung bzw. des Bedarfes an Maschinen und sonstigen Arbeitsplätzen eingehen. In Aufstellung 9 a habe ich daher den entsprechenden Bedarf nur kurz angedeutet.

- b) der mengen- und wertmäßigen Leistungen und Beanspruchungen im Bereiche der Herstellung einschl. Einkauf (Aufstellung 12).

Nachdem diese Ermittlungen im Herstellungsbereiche beendet sind, setzt als nächste wichtige Aufgabe die Abstimmung zwischen Handlung und Herstellung ein. Hierbei ist stets zu beachten, daß nach dem ersten Entwurfe der Planung für die Herstellung ein anderer Lieferwert angesetzt worden ist, als dem Verkaufsumsatz der Handlung zugrunde gelegt wurde.

Die Durchführung der Abstimmung zwischen Handlung und Herstellung wird in einem gesonderten Beitrag erörtert werden. [3876]

WIRTSCHAFTSBERICHTE

Die deutsche Wirtschaft im Mai 1939

Die Wirtschaftspolitik unsrer Zeit kennt nicht nur bei uns, sondern auch in andern Ländern zwei Arten von Verfahren, wie sich die Volkswirtschaft als Ganzes von der Produktionsseite her heben und entwickeln läßt:

- a) die Entfaltung des Verbrauchs,
- b) die Schaffung von Anlagegütern.

In der Regel treten beide Arten in irgendwelchen Vermengungen auf. Hinzu kommt, daß eine jede Verbrauchsentwicklung irgendwann zu einem Mehr an Anlagegütern führt. Umgekehrt wird jede Schaffung neuer Anlagegüter auch die Entfaltung des Verbrauchs der davon Betroffenen zur Folge haben.

Nichtsdestoweniger wird in der Wirtschaftspolitik eines Landes zumeist die eine oder die andere Art des Verfahrens vorherrschend sein. So findet man z. B. in den Vereinigten Staaten nach der „prosperity“-Periode der Zwanziger Jahre auch heute noch vor allem den Glauben an den Erfolg des ersten Verfahrens erhalten, während man nach den Erfahrungen der Nachkriegsjahre sich bei uns in Deutschland heute aus naheliegenden Gründen zu der Zweckmäßigkeit des zweiten Verfahrens bekennt.

Es wäre müßig, mit irgendjemandem über die grundsätzliche Berechtigung oder Nichtberechtigung des einen oder des andern Verfahrens zu streiten. Verfahren sind — abgesehen von ihrer inneren Richtigkeit und Sauberkeit — keine Angelegenheit des Grundsätzlichen. Sie gehören als Mittel zum Zweck in den Arbeitsbereich der Technik und in ihrer Anwendung auf dem Wege zum Ziel in das Gebiet der von Fall zu Fall zu verfolgenden Taktik.

Trotz alledem wäre es verfehlt, bei dem Einsatz des einen oder des andern Verfahrens lediglich den Zweck oder das Ziel im Auge zu haben. Nicht minder wichtig ist es, alle die Wirkungen zu beachten, die sich dabei — neben den Erfolgen oder Mißerfolgen in der eigentlichen Willensrichtung — auf die davon betroffenen Menschen und ihre Lebensbedingungen ergeben.

So wird z. B. die primär betonte Entwicklung des Verbrauchs überall dort gesund und segensreich sein, wo dadurch ein Volk aus Not und Armut heraus auf eine materiell und ideell höhere Lebensstufe gehoben wird. Übersteigert man jedoch einseitig den ursprünglich richtigen Gedanken der Verbrauchsentwicklung auf dem Wege der Preissenkung und Lohnerhöhung durch Massenproduktion und Kaufkraftstärkung, so kommt man schließlich in die heutige Lage von den USA. Der Lohn- und Preisstand des Landes erlaubt es nur noch den hochindustrialisierten Betrieben, auf ihre Rechnung zu kommen. Große Bestandteile der natürlichen Ernte und Bodenschätze verrotten, weil sich die für ihre Einbringung und Hebung erforderliche Arbeit (lies Arbeitsentgelt) nicht lohnt, trotzdem in den Städten auf der andern Seite Millionen von Arbeitslosen verkommen.

In ähnlicher Weise wird auch die primär betonte Schaffung neuer Anlagegüter dann gesund und segensreich sein, wenn dadurch ein Volk den Grund für eine gesichere, leistungsfähigere und kraftvollere Zukunft legt. Aber auch hier besteht die Gefahr, daß eine Übersteigerung einer solchen Entwicklung von zwei Seiten aus die lebendigen Kräfte eines Volkes erlahmt, wenn man einerseits die natürliche Entwicklung des Leistungsvermögens übertreibt und andererseits die laufende Deckung des natürlichen allgemeinen Bedarfes drosselt und schwieriger macht.

Nichtsdestoweniger vertreten wir heute in Deutschland nicht nur aus Gründen unsrer augenblicklichen Lage, sondern nicht minder aus der Natur unsrer Wesensart heraus den Standpunkt, daß unser Volk und unsre Volkswirtschaft — bei aller Beachtung des unsern Lebensstande entsprechenden Verbrauchs — von der Produktionsseite her unter bewußter Betonung der Schaffung von Anlagegütern entwickelt werden müssen. Sicherlich wird sich der eine oder der andre dabei nicht der Gefahren bewußt sein, die heute bereits für uns mit einer derartigen Vorwärtstreibung der Anlagegütererzeugung verbunden sind. Auch wird niemand bestreiten, daß bereits heute an manchen Stellen Über-

treibungen zu verzeichnen sind, die zu inneren Spannungen geführt haben, die nicht so ohne weiteres überwunden werden können. Wir hoffen jedoch, daß diese Übersteigerungen auf das gesunde Ausmaß zurückgeführt werden, und glauben daran, daß der gesunde Sinn unsrer Wirtschaftsführung geeignete Mittel und Wege finden wird, um die übermäßig vorwärtsschießenden Auftriebskräfte zum Wohle des Ganzen auch ohne ein Übermaß an Verordnungen an den Zügel zu nehmen.

Auf der andern Seite müssen viele von uns, die in der Gedankenwelt der „produktiven Gütererzeugung“ aufgewachsen sind, sich daran gewöhnen, das Anlagegut nicht nur im Produktionsmittel zu sehen. Selbst bei weitester Auslegung dieses Begriffes führt das nicht weiter. Denn schließlich müssen Versuche, z. B. in einem Sportplatz, Erholungsheim oder Stadtpark ein „mittelbares“ Mittel zur Erzeugung von materiellen und ideellen Gütern zu sehen, zu Zerrbildern oder Lächerlichkeiten führen.

Vergessen wir nicht, daß das „Produktionsmittel“ nur eine, wenn auch sehr wichtige Art des Anlagegutes ist, und zwar eine Art, die sich in ihrer Bedeutung erst durch die gewaltige Entwicklung unsrer Industrie in den Vordergrund schob. Ursprünglich sind, wirtschaftlich gesehen, Anlagegüter — im Gegensatz zu den Verbrauchsgütern — alle jenen Güter von mehr oder weniger langer Lebensdauer gewesen, die aus den schöpferischen und schaffenden Kräften der Menschen entstanden, ganz gleich welcher Sinn in den Werken lag oder welchen Zwecken sie dienten.

Aber — und das ist als Ausgangspunkt für eine Neueinstellung unsrer Gedankengänge von Wichtigkeit — ursprünglich verlangte niemand, daß jedes Anlagegut sich unmittelbar aus sich selbst, d. h. aus seiner Nutzenanwendung heraus, bezahlt macht. Man schuf es sich oder schaffte es sich an, sofern man es konnte, und verwendete es zu eigenem Nutz und Frommen. Erst als man dazu übergang, sich die Mittel für die Beschaffung derartiger Anlagegüter zu leihen, war man gezwungen zu verlangen, daß die Anlagegüter in der Nutzenanwendung die Tilgung des Einsatzes einschl. der laufenden Aufwendungen erbrachten. Ein Anlagegut mußte sich also bezahlt machen können. So erwuchs gleichsam aus der Entwicklung heraus der Gedanke, daß die Schaffung oder Anschaffung von Anlagegütern nur dann zu vertreten sei, wenn sie nicht nur an sich produktiv, sondern auch in sich „wirtschaftlich“ sind, d. h. wenn die für sie aufgewandten Beträge sich aus dem Erlös der von ihnen geschaffenen Produktion wieder hereinbringen lassen.

Der Gedanke übertrug sich im Laufe der Entwicklung verständlicherweise auch auf solche Anlagegüter, die aus eigenen Mitteln beschafft wurden und betrieblichen Zwecken dienten. Wurden Anlagegüter außerhalb dieses Gedankenbereiches beschafft, so waren es Anschaffungen, die irgendwie der eigenen oder fremden Wohlfahrt, der Lebensgeltung, dem Luxus usw. dienten. Es war daher nur zu natürlich, daß schließlich in der Vorstellungswelt des Wirtschafters alle diese Anlagegüter — neben den „produktiv-wirtschaftlichen“, d. h. aus den Produktionserlösen bezahlbaren — den Charakter des reinen, gewissermaßen „unproduktiven und unwirtschaftlichen“ Verbrauchsgutes annahmen, obwohl sie es in Wirklichkeit keineswegs waren. Daraus folgte, daß die Beurteilung eines Anlagegutes mehr und mehr unter den beherrschenden Einfluß des wirtschaftlich nutzbaren und dabei rentablen Produktionsmittels als Wertmaß geriet.

Sah man dann, z. B. in Wirtschaftskrisen, die Beschaffung von Produktionsmitteln als „unwirtschaftlich“ an, so unterblieb diese, selbst wenn die Mittel zur Beschaffung von Anlagegütern an sich vorhanden waren. Die Folge war nicht nur die Überalterung von Produktionsanlagen, sondern auch die wellenförmig sich fortsetzende Schrumpfung der Produktion von Anlagegütern mit allen Weiterungen, die sich daraus für die gesamte Volkswirtschaft ergaben.

Das Umgekehrte war bei günstiger Einschätzung der Absatzlage der Fall. Die Folge waren sprunghafte Übersteigerungen in Neuanlagen, Übereindeckungen und Ausweitungen, die

schließlich zu den bekannten Zusammenbrüchen vergangener Zeiten führten.

Nichtsdestoweniger steckt in dem Grundgedanken der Produktivität und Wirtschaftlichkeit ein tiefer und gesunder Sinn, nicht nur für die Haushalte der Wirtschaftsbetriebe, sondern auch für die Haushalte der Familien und Gemeinwesen. In der Sprache des Wirtschafters ausgedrückt, lautet er: Du sollst Deine verfügbaren Mittel in Gütern von bleibendem Werte anlegen, und zwar in Werten, die den Aufgaben und dem Lebensinhalt Deines Haushaltsbereiches dienlich und förderlich sind. Ungesund ist nur, wenn Du mit fremden, d. h. geliehenen Mitteln investierst, ganz besonders, wenn diese kurzfristig entliehen sind. Willst Du Dir Anlagegüter anschaffen, ist es Deine Pflicht, rechtzeitig dafür zu sorgen, daß Du die zu ihrer Zahlung benötigten Mittel aus den Dir „eigenen“ zur Verfügung stellen kannst. Dabei ist unter eigenen Mitteln nicht etwa nur ein bereits vorhandener oder zukünftiger Einsatz (Kapital) zu verstehen, sondern auch jede, den Eingang von Mitteln laufend oder in gewissen Abständen sicherstellende Gerechtsame, ganz gleich auf welchen rechtlichen Verpflichtungen Dritter diese nun begründet sein mag. Nur das eine ist zu verlangen. Die Art und das Ausmaß der Gerechtsame muß in bezug auf den durch sie gespeisten Haushalt klar und eindeutig abgegrenzt sein.

Auf Grund der in dieser Weise von der Einnahmeseite her mehr oder weniger fixierten Haushalte ist jeder, ganz gleich ob Betrieb, Gemeinwesen oder Familie, verpflichtet, in seinem Haushalt für einen gesunden Ausgleich zu sorgen. Er ist aber auf der andern Seite nicht minder verpflichtet, in diesem Rahmen die ihm zur Verfügung stehenden Mittel seinen Lebensaufgaben und seinem Lebensinhalte entsprechend im Sinne eines gesunden Auftriebs zum Einsatz zu bringen. Denn nur aus beiden, Auftrieb und Ausgleich, vereint kann die Wirtschaft eines Volkes in gesunder Weise vorwärts und aufwärts entwickelt werden.

Aus dem Grundgedanken des Familienhaushaltes im Rahmen der alten Staats- und Gesellschaftsauffassung ist nach der wirtschaftlichen Entwicklung im 18. und 19. Jahrhundert der Grundgedanke des Betriebshaushaltes im Rahmen der neuzeitigen Auffassung von der Wirtschaftsgemeinschaft eines Volkes entwickelt worden. Parallel hierzu hat der große und gesunde Gedanke der Selbstverwaltung, geboren aus den geistigen Strömungen unsres Volkes in der Wende des 18. und 19. Jahrhunderts, auch auf dem Gebiete der Gemeinwesen zur Betonung der organischen Gliederung der Träger unserer öffentlichen Haushalte geführt. Allerdings hat sich diese Entwicklung der Eigenart der Gemeinwesen entsprechend im wesentlichen zunächst mehr auf die regionale Gliederung und autoritäre Machtabgrenzung unsres staatlichen Aufbaus als auf die funktionelle Aufgabenstellung erstreckt. Nichtsdestoweniger wird man sich zukünftig in ähnlicher Weise wie in dem Bereich der Betriebshaushalte auch in allen öffentlichen Haushalten damit zu beschäftigen haben, ob und inwieweit — in sinngemäßer Übertragung — der gesunde in der Betriebswirtschaft besonders entwickelte Gedanke des in sich selbständigen und doch im Gemeinschaftsverbande stehenden Einzelhaushaltes zum leitenden Wirtschaftsgesichtspunkt zu erheben ist.

Die allgemeine Einführung eines solchen leitenden Gesichtspunktes bedeutet für den öffentlichen Haushalt im Grunde genommen keineswegs etwas Neues. Im Gegenteil, weitsichtige und fortschrittliche Persönlichkeiten unsrer öffentlichen Verwaltung haben seit jeher ihn als Leitgedanken auf ihre Fahnen geschrieben.

Wie die Haushalte unserer großen Wirtschaftsbetriebe, sofern sie wirtschaftlich zweckmäßig organisiert sind, in ihre den Teilaufgaben entsprechenden selbständigen Bereiche aufzugliedern sind, so werden auch die Haushalte unserer großen Gemeinwesen organisch in Einzelhaushalte für Sonderzwecke unterteilt und mit besonderen Ertragsrechten und Aufwandspflichten ausgestattet werden müssen. Es ist also wichtig, daß ein derartiger Haushalt nicht etwa nur seinen Ausgabenetat erhält, sondern auch ganz bestimmte Einnahmequellen, daß ihm weiterhin nicht nur bestimmte Vermögensbestandteile übertragen werden, sondern auch bestimmte Schatzanteile

bzw. lang- und kurzfristige Kredite, mit denen er wie ein Betriebshaushalt zu wirtschaften hat.

Nur wenn man in dieser Weise zu einer Bilanzierung jedes Einzelhaushaltes unter dem leitenden Gesichtspunkt der Aufgabenstellung und Aufgabenerfüllung kommt, wird man in der Lage sein, den immer größer werdenden Wirkungsbereich der Träger des Gemeinwesens nicht nur arbeitsmäßig, sondern auch wirtschaftlich zu meistern. Verbindet sich mit einem derartigen Haushaltsaufbau doch gleichzeitig auch die Möglichkeit einer weitgehenden Vonselbständigung, ohne daß darum die Aufgabenstellung ebenso wie die Einräumung von Ertrags- und Kapitalaufnahmerechten von seiten der Zentralgewalt aus der Hand gegeben zu werden braucht.

Hinzu kommt, daß nur auf diesem Wege von Fall zu Fall, d. h. also der jeweiligen Sonderlage individuell angepaßt, die heute so oft recht strittige Frage geklärt werden kann, ob und inwieweit die Aufwendungen eines öffentlichen Haushaltes auf dem Wege von Steuern und Abgaben, d. h. also von laufenden Erträgen, oder auf dem Wege von Krediten und Beteiligungen am öffentlichen Vermögen (Schatz), d. h. also von Kredit- und Kapitaleinsatz, gedeckt werden sollen.

Wie bedeutsam diese Frage ist, erkennt man allein daraus, daß heute etwa ein Viertel des Volkseinkommens durch den Haushalt des Reiches strömt (Bild 1) und mehr als die Hälfte durch Haushalte, die zur Gruppe der öffentlichen Haushalte gehören. Vergessen wir weiterhin nicht, daß auch der Aufbau des Volksvermögens sich mehr und mehr zugunsten des öffentlichen Eigentums oder des öffentlichen Verfügungs- und Überwachungsrechtes verlagert. Darüber hinaus verlangt auch die pflegliche Behandlung der öffentlichen Schuld, die infolge der ständig steigenden, von der öffentlichen Hand in Angriff genommenen Aufgaben erheblich gestiegen und längst im Grunde genommen eine festverzinsliche Dauerbeteiligung des Sparkapitals am öffentlichen Eigentum ist, die feste und übersichtliche Beziehung zwischen Einsatz und Anlagewert.

Insgesamt wird heute etwa ein Viertel des Volkseinkommens neu investiert (Bild 2). Hinzu kommen — unter dem Gesichtswinkel der Schaffung von Anlagegütern gesehen — noch alle die Mittel, die zur laufenden Unterhaltung und Erneuerung der vorhandenen Anlagen dienen. Es dürfte daher kaum zu hoch gegriffen sein, wenn man annimmt, daß bereits mehr als die Hälfte unsres Volkseinkommens im Bereiche der Anlagegütererzeugung entsteht und Verwendung findet.

Der weitaus größere Teil der Gesamtinvestition unsrer Volkswirtschaft erfolgt heute im Bereiche der öffentlichen Hand (Bild 4). Der Gesamtwert der allein im öffentlichen Bau seit 1933 vorgenommenen Investitionen übersteigt mit etwa 55 bis 60 Mrd. RM um fast 50 % den Gesamtwert der öffentlichen Verschuldung an Kreditmarktmitteln (vgl. Heft 5/1939, S. 134, Bild 4). Ob und inwieweit der Rest aus laufenden Einnahmen der öffentlichen Hand (Bild 3) gedeckt worden ist, läßt sich aus den veröffentlichten Zahlen nicht feststellen.

Man sieht daraus, wie ungeheuer wichtig für unsre gesamte Volkswirtschaft die Gesamtheit der öffentlichen Haushalte ist, und was es bedeutet, hier die richtigen Wege der Mittelbeschaffung zu finden. Der neue Finanzplan (NF), auf den wir kurz im Wirtschaftsbericht des Maiheftes eingingen, wird daher in seinen Wirkungen nicht nur für den Haushalt des Reiches, sondern für die gesamte Volkswirtschaft von entscheidender Bedeutung sein.

Bezüglich des neuen mit dem NF eingeführten Finanzierungsverfahrens mittels Steuergutscheinen¹⁾ wird noch manches zu klären sein, so z. B. inwieweit die steuerliche Bewertungsfreiheit, die an die Depothaltung der Steuergutscheine I geknüpft ist, die steuerlich zugelassene Abschreibung beeinflusst. Hierzu nur einige Fragen, die heute

1) Zur Richtigstellung der im letzten Wirtschaftsbericht (Heft 5/1939) auf S. 134 rechte Spalte, drittlletzter Absatz, über die Weitergabe der Steuergutscheine I und II gemachten Angaben sei folgendes bemerkt. Die Steuergutscheine können bis zur Höhe von 40 % des Rechnungsbetrages an Lieferanten — mit bestimmten Ausnahmen — in Zahlung gegeben werden. Hierbei ist es der Wahl des Zahlenden überlassen, ob er nur mit Steuergutscheinen I oder nur mit II oder mit beiden in irgendeinem Verhältnis den 40 prozentigen Anteil an der Gesamtzahlung leistet.

noch nicht geklärt sind. Kann die zusätzliche Bewertungsfreiheit für die Abschreibungsmöglichkeit von nutzbaren Anlagewerten in späteren Jahren in Anspruch genommen werden, ohne daß dadurch die Abschreibungshöhe in den nächsten Jahren beeinträchtigt wird? Oder muß in jedem Falle ein bestimmter Teilwert mit dem Anspruch auf zusätzliche Bewertungsfreiheit ganz abgeschrieben werden? Diesen Fall habe ich in dem auf S. 135 f. des Maiheftes durchgerechneten Beispiel angenommen²⁾. Die Klärung ist wichtig, weil hier-

3) Im Wirtschaftsbericht des Heftes 5/1939 ist bei der Drucklegung der Formeln auf Seite 135 rechts Spalte unten leider ein Fehler unterlaufen, der hiermit berichtigt wird. Anstatt $\frac{p}{100}$ müssen die zweite und dritte Formel zu d) Abgeleitete Formeln lauten:

$$N = K \cdot p \cdot \frac{n-1}{2} \text{ bzw. } N = s \cdot h \cdot p \cdot \frac{n-1}{2} \cdot D.$$

Hierbei ist p in % ausgedrückt.

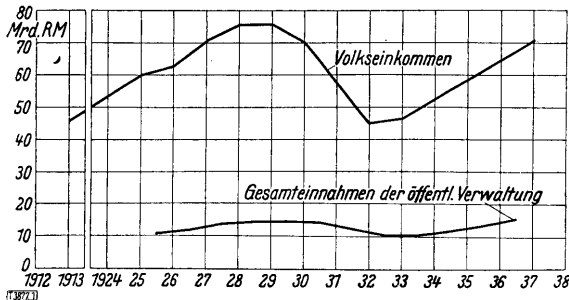


Bild 1. Das Volkseinkommen und die Gesamteinnahmen der öffentlichen Hand

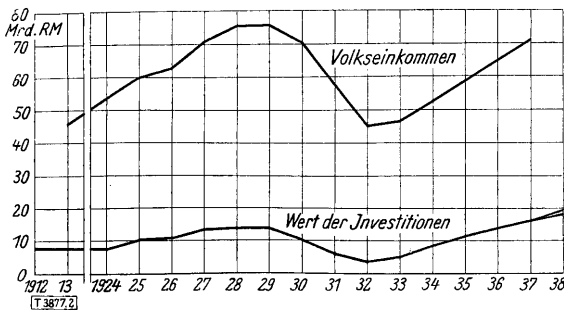


Bild 2. Das Volkseinkommen und der Gesamtwert der Investitionen

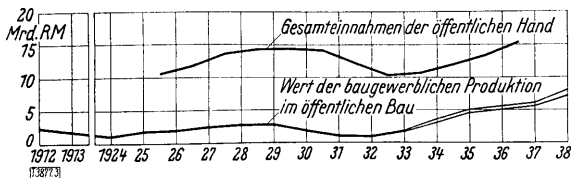


Bild 3. Die Gesamteinnahmen der öffentlichen Hand und der Wert der baugewerblichen Investitionen im öffentlichen Bau

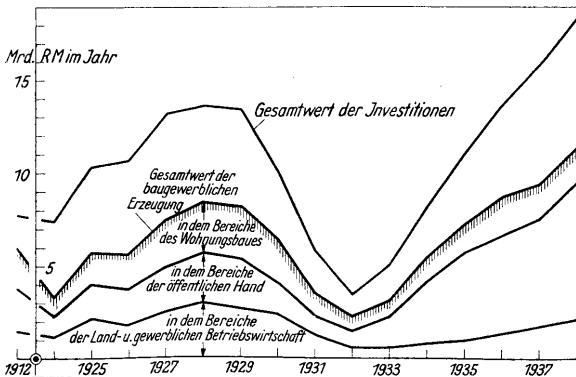


Bild 4. Die Entwicklung der Investitionen im Reich nach den Schätzungen des Ifk (Gesamtwert) und Investitionen der Bauwirtschaft

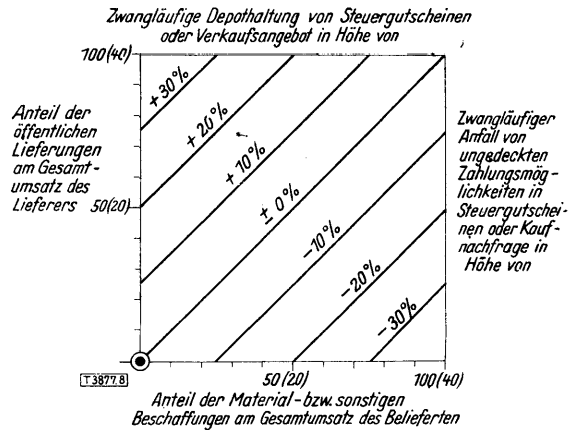


Bild 5. Die zwangläufige Depothaltung bzw. der zwangläufige Anfall von ungedeckten Zahlungsmöglichkeiten in Steuergutscheinen I und II in % des Gesamtumsatzes eines Industrieunternehmens (Die eingeklammerten Sätze stellen die Gesamtanteile — 40% der Lieferung — dar, die mit Steuergutscheinen I und II gezahlt werden können)

durch die Höhe des dem gewerblichen Unternehmer zufallenden Nutzens, wie ich in einem späteren Berichte noch zeigen werde, erheblich beeinflusst wird.

Hier sei nur noch auf die durch die Konstruktion des NF bedingte Verteilungsmöglichkeit der Steuergutscheine eingegangen. Nehmen wir an, es wäre in der gewerblichen Wirtschaft das Bestreben vorhanden, beide Arten von Steuergutscheinen weiterzugeben. Dann hängt in der ersten Hand die Möglichkeit der Weitergabe

- a) von dem Anteil der öffentlichen Lieferungen am Gesamtumsatz des Lieferers,
- b) von dem Anteil der mittels Steuergutscheinen teilweise zahlbaren Material- bzw. sonstigen Beschaffungen am Gesamtumsatz des vom Vorlieferanten Belieferten ab.

Hat ein gewerblicher Unternehmer einen Materialanteil usw. (b) von 30% seines Umsatzes, so muß er — wenn er 40% der Materialrechnungen in Steuergutscheinen bezahlen will, entweder 30% seines Umsatzes an öffentliche Stellen liefern (a), die mit Steuergutscheinen in Höhe von 40% des Rechnungsbetrages bezahlen, oder er muß von seinen sonstigen Kunden entsprechende Beträge erhalten. Je nachdem, wie der Materialanteil bzw. die von öffentlichen Zahlungen unmittelbar oder mittelbar gespeisten Lieferungsanteile des Umsatzes sich gegeneinander verlagern, wird bei dem einen Unternehmer ein zwangläufiger Überfluß an Steuergutscheinen, bei dem andern ein zwangläufiger Anfall ungedeckter Zahlungsmöglichkeiten eintreten (Bild 5).

Durch die Verteilungskonstruktion der Steuergutscheine ist somit der natürliche Fluß ausgeschaltet. Es muß — selbst wenn man die Steuergutscheine nicht aus andern Gründen zum Handel freigeben will — infolgedessen stets damit gerechnet werden, daß ein natürliches Verkaufsangebot und eine natürliche Kaufnachfrage vorhanden sind, wenn einerseits für die Depothaltung keine Neigung, andererseits für die Ausnutzung zu Zahlungszwecken Interesse besteht. Der „Markt“ ist also, dynamisch gesehen, bereits in der Konstruktion enthalten.

Ein solcher Markt wird in der Zukunft namentlich bei den Steuergutscheinen I bedeutsam sein, weil nach den neuesten Erläuterungen der Anspruch auf steuerliche Bewertungsfreiheit für den Fall der Beleihung der Steuergutscheine I erlischt. Firmen, die Geld brauchen, werden somit, wenn sie sich dasselbe nicht anderweitig beschaffen können, die erhaltenen Steuergutscheine I entweder in Zahlung geben oder verkaufen müssen. Kaufen wird sie jedoch vermutlich nur ein gewerblicher Betrieb, nicht aber z. B. das Sparkapital, weil es den dem gewerblichen Betrieb durch die Depothaltung zu fallenden Anspruch auf steuerliche Bewertungsfreiheit nicht nutzen kann. Es wird sehr interessant sein, den Werdegang der Steuergutscheine I daraufhin in der Zukunft zu verfolgen.

Bredt [3877]

dings die griechische Warenausfuhr seit langem nicht mehr aus, um die weitaus größeren Einfuhrbedürfnisse wertmäßig zu decken. Die Bevölkerung ist seinerzeit (1921) bei der Rückkehr der griechischen Flüchtlinge aus Kleinasien mit einem Ruck um etwa 25 % gestiegen. Die Flüchtlinge wurden damals in der Hauptsache in Mazedonien angesiedelt, und inzwischen wurden große Beträge für die Fruchtbarmachung gerade dieses Gebietes ausgegeben, wozu umfangreiche Entwässerungs- und Bewässerungsanlagen notwendig waren. Trotzdem ist aber noch eine sehr bedeutende Getreideeinfuhr notwendig, um die jetzt etwa 7 Mill. Menschen zählende Bevölkerung zu versorgen. Insgesamt mußte im vergangenen Jahre für 14,76 Mrd. Drachmen (100 Drachmen = 2,35 RM) eingeführt werden, während für nur 10,15 Mrd. Dr. ausgeführt wurde. Es ergibt sich somit für 1938 ein Passivsaldo in Höhe von rd. 4,6 Mrd. Dr. Gegenüber 1937 bedeutet dies allerdings eine starke Verbesserung, da damals noch ein Passivsaldo von 5,65 Mrd. Dr. vorhanden war. Die scharfe Einfuhrkontingentierung und die zunehmende Herstellung einfacher Industrieprodukte im Lande selbst haben im vergangenen Jahre die Einfuhr auf nur noch 14,76 gegen 15,20 Mrd. Dr. im Jahre 1937 zurückgehen lassen, während die Ausfuhr infolge geschickter Exportpolitik der Regierung sogar noch auf 10,15 gegen 9,55 Mrd. Dr. gesteigert werden konnte.

Der erhebliche Passivsaldo in der griechischen Warenbilanz wird durch Einnahmen aus drei Quellen gedeckt: Erstens aus dem Einnahmeüberschuß, den die bedeutende griechische Handelsflotte Jahr für Jahr erbringt. Verfügt doch Griechenland neben Norwegen über die größte Trampflotte der Welt, die infolge ihrer niedrigen Unkosten auf allen Weltmeeren einen großen Teil des nicht im Linienverkehr beförderten Frachtgutes übernimmt. Dann ist der Fremdenverkehr eine wichtige Einnahmequelle der griechischen Wirtschaft, und schließlich stellen auch die Rücksendungen der Auslandsgriechen, die sich in besonders großer Zahl in den Hafenplätzen der Levante, aber auch in Südamerika und USA niedergelassen haben und dort ein bedeutendes Kontingent der Handel treibenden Bevölkerung stellen, bedeutende Posten dar.

Deutschland steht im griechischen Außenhandel, und zwar sowohl in der Einfuhr als auch in der Ausfuhr, weitaus an erster Stelle. Lieferte doch Griechenland im vergangenen Jahre für 4,26 gegen 4,13 Mrd. Dr. im Jahre 1937 nach Deutschland, während es für 3,9 gegen 2,96 Mrd. Dr. bezog. Erst in sehr weitem Abstand folgt dann Großbritannien, das im vergangenen Jahre für 1,93 Mrd. Dr. nach Griechenland lieferte, während es für 843 Mill. Dr. bezog. Die Vereinigten Staaten lieferten Griechenland Waren im Werte von 1,07 Mrd. Dr. und kauften dem Lande für 1,73 Mrd. Dr. ab.

Zahlentafel 1
Die deutsch-griechische Handelsbilanz

| (in Mill. RM) | 1938 | 1937 | 1936 |
|---------------------------------|------|------|-------|
| Ausfuhr nach Griechenland . . . | 111 | 113 | 63,5 |
| Einfuhr aus Griechenland . . . | 94 | 76 | 68,3 |
| Saldo für Deutschland . . . | + 17 | + 37 | — 4,8 |

Im vergangenen Jahre ist also ein sehr starker Abbau des deutschen Aktivsaldo um rd. 20 Mill. RM erfolgt, und zwar dadurch, daß Deutschlands Einfuhr aus Griechenland sehr wesentlich gesteigert wurde, während die Ausfuhr nach diesem Lande etwas zurückging.

In der Hauptsache bezieht Deutschland aus Griechenland Tabak und andere landwirtschaftliche Erzeugnisse, während

Zahlentafel 2
Deutschlands Einfuhr aus Griechenland (in Mill. RM)

| Warengruppe | 1938 | 1937 | 1936 |
|--------------------------------|-------|-------|-------|
| Obst | 1,40 | 0,21 | 0,78 |
| Südfrüchte | 19,70 | 13,61 | 11,44 |
| Rohtabak | 50,65 | 40,00 | 36,85 |
| Wein | 3,00 | 3,00 | 2,00 |
| Felle und Häute | 2,26 | 2,80 | 4,90 |
| Harze, Kopale, Schellack . . . | 1,10 | 0,50 | 1,50 |
| Eisenerz | 3,70 | 3,16 | 1,80 |
| Bauxit | 1,50 | 1,37 | 0,55 |

Bergwerksprodukte, wie Eisenerz und Bauxit erst neuerdings eine gewisse Rolle spielen. Der Tabak ist das weitaus wichtigste Ausfuhrprodukt Griechenlands. Mit einem Wert von 5,12 Mrd. Dr. stellte die Tabakausfuhr ziemlich genau die Hälfte der gesamten griechischen Ausfuhr dar. An zweiter Stelle stehen dann im griechischen Außenhandel Korinthen mit 933 Mill. Dr. und an dritter Olivenöl mit 580 Mill. Dr. Die Erzausfuhr hat in der letzten Zeit eine schnell steigende Bedeutung gewonnen. Sie hatte bereits im vergangenen Jahr einen Wert von 483 gegen 328 Mill. Dr. im Jahre 1937. Neben Tabak sind für den deutschen Markt von den griechischen Bergwerkszeugnissen vor allen Dingen Eisenerz und Bauxit (der Rohstoff für die Aluminiumindustrie) in der letzten Zeit von größerer Bedeutung geworden.

Zahlentafel 3
Deutschlands Ausfuhr nach Griechenland (Mill. RM)

| Warengruppe | 1938 | 1937 | 1936 |
|---|-------|-------|------|
| Steinkohle | 6,80 | 6,40 | 3,10 |
| Wollgarn | 1,30 | 2,00 | 1,78 |
| Baumwollgarn | 0,95 | 1,40 | 0,74 |
| Koks | 1,00 | 0,93 | 0,49 |
| Stickstoffdüngemittel | 1,50 | 1,68 | 1,10 |
| Wollgewebe | 1,50 | 2,56 | 1,42 |
| Baumwollgewebe | 5,50 | 7,15 | 4,32 |
| Papier u. Pappe | 0,77 | 0,40 | 0,24 |
| Sprengstoffe | 3,63 | 1,50 | 0,17 |
| Stab- u. Formeisen | 6,00 | 7,00 | 3,50 |
| Eisenblech | 3,70 | 4,00 | 2,00 |
| Eisendraht | 1,10 | 1,40 | 1,30 |
| Kupferhalbmaterial | 1,80 | 1,20 | 1,20 |
| Eisenwaren (einschl. Werkzeuge, landw. Geräte usw.) | 22,50 | 20,00 | 5,00 |
| Werkzeugmaschinen | 3,25 | 1,80 | 1,35 |
| Textil- und Ledermaschinen . . . | 3,80 | 2,20 | 1,65 |
| Kraftmaschinen | 2,18 | 1,70 | 1,30 |
| Kraft- u. Luftfahrzeuge | 3,20 | 1,60 | 1,50 |
| Elektrotechn. Erzeugn. einschl. Masch. | 9,43 | 7,70 | 4,80 |
| Feinmech. u. opt. Erzeugnisse | 2,23 | 2,60 | 0,81 |
| Pharmazeutische Erzeugnisse | 2,00 | 2,90 | 1,76 |

Auf der Einfuhrseite der griechischen Statistik stellt Weizen den wichtigsten Posten dar im Werte von 2,16 gegen allerdings 2,77 Mrd. Dr. im Jahre 1937. Was nun speziell die Einfuhr Griechenlands aus Deutschland anbelangt, so kann man aus der vorstehenden deutschen Ausfuhrstatistik ersehen, daß unsere Steinkohlenausfuhr nach diesem Lande im vergangenen Jahre gegenüber 1937 weiter zugenommen hat. Sodann konnte auch noch die deutsche Papier- und Pappenausfuhr weiter gefördert werden. Eine der stärksten Entwicklungen ist aber bei der Sprengstoffausfuhr festzustellen, die sich infolge sehr erheblichen Mehrbedarfs der in kräftigem Aufstieg begriffenen griechischen Bergwerkinindustrie weit mehr als verdoppeln konnte. Die Ausfuhr von Eisenwaren, also besonders Werkzeugen, landwirtschaftlichen Geräten usw., die den Hauptposten der deutschen Ausfuhr nach Griechenland darstellt, stieg im vergangenen Jahre noch weiter um 2,5 auf 22,5 Mill. RM, was gegenüber 1936 sogar mehr als eine Vervielfachung bedeutet. Für die technische Ausstattung neuer Unternehmungen der Metall- und Holzindustrie lieferten wir in stark erhöhtem Umfange Werkzeugmaschinen und statteten auch die schnell wachsende Textil- und Lederindustrie des Landes mit den notwendigen Maschinen aus. Deutsche Kraft- und Luftfahrzeuge finden ebenfalls in stark zunehmendem Maße in Griechenland Absatz. Das gleiche gilt auch von elektrotechnischen Erzeugnissen und Maschinen im Zusammenhang mit dem starken Ausbau der Wasserkraftversorgung.

Die überragende Stellung Deutschlands im griechischen Außenhandel, die bereits 1938 zu verzeichnen war, wird sich voraussichtlich im laufenden Jahre nach der Rückgliederung des Sudetengaus im Oktober 1938 und nach der im März d. J. erfolgten Übernahme des Protektorats Böhmen und Mähren in das großdeutsche Wirtschaftsgebiet noch weiter verstärken. Damit werden wichtigen griechischen Warengruppen die deutschen Märkte noch weiter als bisher geöffnet, und es ist zu hoffen, daß auch deutsche Industriewaren in Griechenland in vermehrtem Umfang Absatz finden.

Schuren [3849]

Der neue Plan des Florida-Kanals

Überall, wo in den Konturen der Kontinente aus der eigentlichen Festlandsmasse große Halbinseln von bedeutendem Umfang ins Meer hinausspringen, werden dadurch die Verkehrs- und Wirtschaftsverhältnisse der Menschheit in erheblichem Umfang in Mitleidenschaft gezogen — bald in förderlicher Weise, durch Eröffnung wertvoller, neuer Absatzländer, bald in störender, durch erhebliche Erschwerung des Durchgangsverkehrs zwischen den Erdteilen und Ländern.

Unser alter Erdteil Europa ist in besonders reicher Fülle gegliedert und demgemäß auch mit einigen Halbinseln ausgestattet, die zu den größten der Welt gehören. Skandinavien im Norden, Italien im Süden, dazu Griechenland im Südosten, die Pyrenäenhalbinsel im Südwesten sowie die zwischen die Nord- und Ostsee eingeschobene jütische Halbinsel, sie gehören zu den geographisch bedeutungsvollsten Gebilden dieser Art. Von den übrigen Erdteilen haben nur Asien und Nordamerika ähnlich gewaltige Halbinselmassen aufzuweisen, während Afrika und Südamerika ihrer ganz entbehren und Australien lediglich durch die York-Halbinsel vertreten ist, die für das Wirtschaftsleben und den Schiffsverkehr bisher nur eine äußerst bescheidene Rolle spielt. Asien aber weist im Südwesten die gewaltige arabische Halbinsel auf, im Nordwesten die 1000 km weit nach Norden vorspringende Samojeiden-Halbinsel, die ein äußerst fühlbares Hemmnis für die Erreichung Sibiriens auf dem Seewege allzeit gewesen ist, im Nordosten gleich zwei mächtige Halbinseln, die Tschuktschen-Halbinsel und Kamtschatka, und im Südosten die zwar nur schmale, aber gleichfalls 1000 km lange und den Durchgangsverkehr in den Stillen Ozean erheblich behindernde Malakka-Halbinsel, dazu im Süden die riesige indische Landmasse, wozu noch ansehnliche kleinere Halbinselmassen treten, wie etwa Korea im Osten usw. Nordamerika schließlich weist die riesige Halbinsel Labrador auf, die mit ihrer Öde und ungünstigen Lage das Eindringen der Schiffe in das Innere der Landmasse (Hudsonbai!) empfindlich erschwert, und im Südosten das schöne und gesegnete Florida, das sich aber doch für den Verkehr zur See zwischen den Oststaaten und den Ländern um den Mexikanischen Golf als ein recht unbequemer Störungsfaktor erweist.

Um dem Seeverkehr unwillkommene Umwege durch z. T. recht schwierige Gewässer zu ersparen, sind verschiedentlich derartige größere wie kleinere Halbinselvorsprünge durch eigne, für Seeschiffe benutzbare Kanäle durchbrochen worden. Der wichtigste Kanal dieser Art ist der deutsche Nordostsee-Kanal zwischen der Elb-Mündung und der Kieler Bucht, der die jütische Halbinsel für den Verkehr ausschaltet, und dessen riesige Bedeutung für den Weltverkehr am deutlichsten durch die 50 bis 60 000 Schiffe erläutert wird, die alljährlich den Kanal durchfahren. Kleinere Kanäle durch Halbinseln zur Verkürzung der Seewege finden wir in Europa bisher noch an zwei Stellen. Beide Wasserstraßen sind allerdings nur von bescheidener, lokaler Bedeutung und in zu kleinen Dimensionen gebaut: es handelt sich um den Kanal von Perekop, der die Halbinsel Krim in der Wurzel durchschneidet, und den Kanal von Korinth zwischen dem Golf von Patras und dem Aegäischen Meer. Wichtiger sind zwei ähnliche Kanäle an der Ostküste Nordamerikas: durch die Chignecto- und die Kap Cod-Halbinsel, die freilich ziemlich ausnahmslos nur für die vereinsstaatliche Schifffahrt Bedeutung haben und der eigentlichen Weltshifffahrt nichts bieten.

Pläne aller Art zur Durchsehnung großer Halbinseln finden sich an recht verschiedenen Stellen der Welt. Einer der aussichtsreichsten und interessantesten knüpft neuerdings an die Halbinsel Florida an.

Florida ist an sich schon etwa 700 km lang und 150 km breit und somit eine ansehnliche Behinderung für die Schifffahrt, die in den Mexikanischen Golf oder aus ihm herausführt. Selbstverständlich spürt die vereinsstaatliche Schifffahrt dieses Hemmnis stärker als die europäische. Der durch Florida erzwungene Umweg wird aber um so größer, da auch die Meere im Süden von Florida nur flach und durch die lange Kette der Florida Keys für große Schiffe kaum befahrbar gemacht sind, so daß sie bis in die Nähe der kubanischen Küste ausweichen müssen, um gutes Fahrwasser zu finden. Europa kann sich der Existenz der Halbinsel Florida nur erfreuen,

denn seine Schifffahrt in den Mexikanischen Golf wird nur zu einem geringen Umweg gezwungen, während andererseits der bekanntlich im Mexikanischen Golf entspringende Golfstrom gerade durch Florida genötigt wird, seine Richtung vorwiegend nach Europa hinzunehmen und unser Klima dadurch sehr vorteilhaft zu beeinflussen. Amerikanische Phantasten haben eben im Hinblick hierauf früher wohl empfohlen, man möchte Florida mit einem breiten Kanal durchstechen, um den Golfstrom zu zwingen, seinen Weg längs der nordamerikanischen Ostküste zu suchen und das dortige Klima auf Kosten des europäischen zu verbessern. Das ist natürlich eine törichte Idee gewesen, die sich nicht verwirklichen läßt; sie zeigt immerhin, wie man in Nordamerika Europa um die segensreiche Wirkung des Golfstroms beneidet.

Die Kanaldurchstechung Floridas wird nun freilich in absehbarer Zeit wohl dennoch Tatsache werden — nicht zwecks „Ablenkung des Golfstroms“, sondern um die USA-Schifffahrt zu den Südstaaten und nach Mexiko zu kürzen und zugleich im Interesse der Landesverteidigung, die dann in die Lage versetzt würde, Kriegsschiffe zwischen der Ost- und Südküste des Landes auf einer inneren Linie hin und her zu schieken, ohne genötigt zu sein, sie weit ins Weltmeer hinaus verkehren zu lassen. Präsident *Roosevelt* hat bei seiner kürzlichen Befürwortung des Kanals gerade die strategischen Gründe stark in den Vordergrund geschoben. Der amerikanische Kongreß hat sich mit dem Projekt bereits befaßt, und da sowohl wirtschaftliche wie militärische Gründe eine Verwirklichung sehr erwünscht scheinen lassen, darf man wohl ziemlich sicher annehmen, daß der Florida-Kanal in absehbarer Zeit gebaut werden wird, der den Weg zwischen der Ost- und der Südküste der Vereinigten Staaten um etwa 1000 km verkürzen wird.

Für das bloße Studium des Projekts und die Vorarbeiten sind bereits etwa 5½ Mill. \$ ausgegeben worden. Es ist geplant, den Kanal in Jacksonville an der atlantischen Küste des nördlichen Florida beginnen und ihn nach Port Inglis (nördlich Tampa) am Mexikanischen Golf verlaufen zu lassen. Die technischen Schwierigkeiten des Baus sind nur gering, zumal da man drei Flüsse ausnutzen könnte, den St. John's, Oklawaha und Withlacoochee River. Da die Wasserstraße Teile von Florida erschließen würde, die bisher sehr wenig bekannt, aber landschaftlich recht reizvoll sind, darf man mit Sicherheit vermuten, daß sie auch zur Hebung des touristischen Verkehrs erheblich beisteuern würde. Abgesehen von einem etwa 130 m langen Einschnitt im Gelände, der 15 m Tiefe erhalten muß, kann der Wasserweg durch ziemlich ebenes Gelände verlaufen, so daß die Gesamtkosten nicht erheblich sein werden. Die Gesamtlänge des Kanals dürfte sich auf annähernd 250 km belaufen. Nähere Einzelheiten liegen bisher noch nicht fest. Sicher aber ist, daß der Kanal tief genug sein soll, um auch den großen vereinsstaatlichen Schlachtschiffen die Durchfahrt zu ermöglichen.

Jedenfalls dürfte der kommende Florida-Kanal zu den bedeutendsten und eigenartigsten Seekanälen im künftigen Verkehrsbild des Erdballs gehören.

Prof. Dr. R. Hennig, Düsseldorf [3865]

Neues Leben in der Donauschifffahrt

Der Wirtschaftsvertrag mit Rumänien wird ohne Zweifel für die Donauschifffahrt eine gewaltige Belebung bringen. Getreide und Öl werden die wichtigsten Güter sein, die bergwärts verschifft werden. Für sperrige Industriegüter ist vielfach die Binnenschifffahrt an Stelle der Eisenbahn das gegebene Transportmittel. So wird auch für die Talschifffahrt viel Fracht zur Verfügung stehen. Auch die Eingliederung der böhmisch-mährischen Gebiete in den Raum des Reiches wird der Donauschifffahrt zugutekommen, zumal da von der Elbe und der Oder her Kanalverbindungen zur Donau hergestellt werden, die den Rang Wiens als Hauptumschlagplatz an der Donau ganz bedeutend heben werden. Die Slowakei beabsichtigt den Ausbau der Waag für kleinere Fahrzeuge, wodurch Preßburg eine erhöhte Bedeutung gewinnen soll. Dazu kommen dann die deutschen Donaukanäle, in erster Linie der Rhein-Main-Donau-Kanal, dann der Weser-Main-Donau-Kanal und endlich der Rhein-Neckar-Donau-Kanal.

Es muß beachtet werden, daß das Deutsche Reich 516 km schiffbare Donaustrecke besitzt. Dieses Stück der Donau wird fürs erste wohl den stärksten Verkehr aufweisen, und zwar handelt es sich um die Frachtmengen im Zusammenhang mit den Linzer Hermann-Göring-Werken. Hier sind allein

rd. 1,5 Mill. t Kohlen jährlich anzuliefern, weiter 0,5 Mill. t Eisenerze aus dem Salzgitter-Gebiet oder aus dem Jura. Allerdings ist es möglich, daß sich nach der Angliederung Böhmens mit seinen Erzen und Kohlen Änderungen ergeben. Bezeichnend aber für die Hoffnungen, die man auf die Donauschiffahrt setzt, ist der Umstand, daß die Linzer Werke sich weitschauend bereits die Donau-Dampfschiffahrtsgesellschaft angegliedert haben.

Es vollzieht sich also hier eine ähnliche Entwicklung, wie man sie in den letzten Jahrzehnten in immer stärkerem Maße auf dem Rhein erlebt hat, wo alle Zechen- und Hüttenkonzerne über eigene Reedereien verfügen. Die DDSG hat gegenwärtig rd. 250 000 t Kahnraum, worunter sehr alte Fahrzeuge sind. Da die Linzer Werke allein mindestens 250 Kähne benötigen, ist die Durchführung eines umfangreichen Neubauprogramms notwendig. Das bedeutet für die deutschen Donauwerften (sieben, darunter zwei der DDSG) für Jahre hinaus volle Beschäftigung wahrscheinlich müssen sogar noch Werften im übrigen Reich herangezogen werden. Die DDSG will auch ihre teilweise sehr veralteten und gegenüber den Rheinschiffen größtenteils zurückgebliebenen Fahrgastschiffe erneuern, um auch ihrerseits die landschaftlichen Schönheiten der Donau zu erschließen. Allerdings sollen hier Fahrzeuge eingesetzt werden, die zugleich auch dem Eilfrachtdienst dienen, da für einen reinen Fahrgastverkehr die Zahl der Reisenden durchweg zu niedrig ist. Solche Schiffe fahren ja auch bekanntlich auf dem Rhein; neuerdings sind darunter sogar ganz beachtenswerte neue Typen in Fahrt gesetzt worden, die das Reisen keineswegs beeinträchtigen.

Auch die nichtdeutschen Donauanlieger tragen sich mit mehr oder weniger großen Plänen für die Erneuerung ihrer Fahrzeugbestände und die Verbesserung der Umschlaganlagen. Neben Rumänien ist das z. B. auch Bulgarien. Dieses ist dabei, seine Erzfelder umfangreich aufzuschließen, wobei bekanntlich auch deutsche Gruppen mitwirken. Auch dadurch dürften sich weitere Massengutfrachten für die Donauschiffahrt ergeben. Man darf heute sagen, daß die Donauschiffahrt einer bisher ungeahnten Entwicklung entgegengeht. Die Dynamik des großen Kraftfeldes in Mitteleuropa wirkt sich auch im Donauverkehr lebend aus.

h. m.—d. [3819]

Bergbau

Spitzbergens Kohlenschätze

1926 wurden auf der polaren Insel Svalbard, wie die Norweger Spitzbergen genannt haben, rd. 300 000 t Kohlen gefördert. Jetzt sind es weit über 780 000 t. Dabei ist der norwegische Anteil ziemlich gleich geblieben mit 280 bis 290 000 t. Die Russen aber haben seit 1932 ihren Anteil von rd. 10 000 t auf rd. 450 000 t gesteigert. Die Zahl der Arbeiter ist seit 1926 von rd. 1000 auf 2500 gestiegen. Die große Anzahl von Russen auf der Insel wächst sich zu einer europäischen Gefahr aus. Der Völkerbund verbietet es den Norwegern, auf Spitzbergen militärische Anlagen zu schaffen. Wenn also Rußland will, kann es mit seinen 2000 Mann, die alle militärisch ausgebildet sind, leicht auf Spitzbergen Fuß fassen und von da aus den nördlichen Atlantik beunruhigen.

H. M. [3817]

Eisenindustrie

Die Eisenindustrie der Südafrikanischen Union

Sehon vor dem Weltkrieg wurden in Natal bei Prestwick Eisenerze gefördert. Verhüttet wurden sie in New Castle und weiterverarbeitet in Vereeniging, d. h. es lagen jedesmal Hunderte von Kilometern zwischen den einzelnen Stellen des Arbeitsprozesses. 1917 wurde, als im Weltkrieg der Eisenbedarf steil anstieg, in Pretoria die Iron Mines Ltd. gegründet, die in einem kleinen Hochofen 4500 t Roheisen jährlich erzeugte. Heute ist diese Gesellschaft Teil der Iscor-South African Iron and Steel Corporation.

Erst als die Regierung diese Gesellschaft übernahm, ging es vorwärts. 1928 wurde der Bau eines neuzeitlichen Hüttenwerkes mit Walzanlage begonnen. 1934 begann die Eisenherzeugung mit einem Hochofen, bald darauf wurde das Stahlwerk in Betrieb genommen. 1935 begann man Bleche zu walzen. Die alte Eisengewinnung in Natal wurde stillgelegt;

die Nataler Eisenindustrie stellte fortan aus Roheisen der Iscor Kleineisenwaren, landwirtschaftliche Geräte, Werkzeuge, Röhren und Draht her. Die schweren Erzeugnisse liefert die Iscor selbst.

Die neue Industrie gedieh gut und lieferte schon 1937 Werte im Betrage von rd. 3 Mill. £. 300 000 t Roheisen wurden von der Iscor 1937 erzeugt. Mehr und mehr kommt auch die Ausnutzung von Neben- und Abfallerzeugnissen in Gang. Maschinenfabriken gibt es nur wenige; bisher sind es erst zwölf. Sehr zahlreich sind die mechanischen Werkstätten, die sich auf rd. 600 belaufen. Die Metallindustrie beschäftigt rd. 50 000 Arbeiter, darunter 20 000 Europäer. Aus wehrpolitischen Gründen schenkt man der weiteren Entwicklung der Eisenindustrie größte Aufmerksamkeit. Der Aufbau einer Waffenindustrie ist im Gang. Es sei erwähnt, daß die Werke der Iscor bei Pretoria von deutschen Fachleuten errichtet wurden und von deutschen Ingenieuren und Facharbeitern betrieben werden¹⁾.

h. m.—d. [3798]

¹⁾ Vgl. auch das im VDI-Verlag erschienene Büchlein von Professor Dr. Karl Krüger „Südafrika“. Die Schriftleitung.

Ölwirtschaft

Kohleverflüssigung in Frankreich

Im Zusammenhang mit dem französischen Rüstungsprogramm verdienen die neuerlichen Bestrebungen Aufmerksamkeit, auch von der Kohle her die Treibstoffversorgung sicher zu stellen. Bisher hatte man in Frankreich nicht allzuviel für Kohleverflüssigung übrig, weil die eigene Kohlengrundlage sehr schmal ist und Frankreich schon jetzt ein Drittel seines Kohlenbedarfs im Ausland decken muß. Heute jedoch rechnet man damit, daß im Kriegsfall England die erforderlichen Kohlen liefern wird, daß außerdem diese Transporte weniger Kriegsgefahren ausgesetzt sind als die weither kommenden überseeischen Ölzufuhren.

Versuche zur Kohleverflüssigung werden in Frankreich bereits seit 1932 gemacht, teils von privater, teils auch von staatlicher Seite. Heute stehen die beiden wichtigsten Werke in Béthune und Liévin; beide sind aber noch nicht zur Großerzeugung übergegangen und arbeiten noch mit sehr hohen Unkosten. Längst ist gefordert worden, daß jährlich mindestens 300 000 t Öl hergestellt werden müßten. Man darf damit rechnen, daß diese Bestrebungen jetzt neuen Aufschwung erhalten werden, und daß man wahrscheinlich aus wehrpolitischen Gründen sehr weit über diese Mengen hinausgehen wird, damit keine Schwierigkeiten entstehen bei etwaiger Störung der Überseezufuhr. Pläne für vier Werke mit zusammen 230 000 t Leistungsfähigkeit liegen bereits vor, zum Teil waren sie aber noch als Raffinerien für überseeisches Rohöl gedacht. Neuerdings sind jedoch Pläne in Erwägung gezogen worden, die eine vermehrte Verwertung von Braun- und Steinkohle zum Ziele haben.

M. [3818]

Albanien als Ölland

Im Rahmen der Bestrebungen Italiens, seine Ölversorgung sicherzustellen, bedeutet die Eingliederung Albanien in das Imperium einen wichtigen Fortschritt. Seit 1925 bemühen sich italienische Fachleute, in Albanien Öl zu finden. Anfänglich zeigten sich die Ergebnisse wenig günstig und bezifferten sich auf kaum 1000 t je Jahr. In zehn Jahren aber stieg die Jahresförderung auf 70 000 t. Ein großzügiges Bohrprogramm will in zwei Jahren auf 300 000 t kommen. Das ist ein Drittel des italienischen Ölbedarfs für Kraftzwecke. Die Versorgung der Flotte wäre damit gedeckt. Nach bisherigen Schätzungen würden die albanischen Lager etwa 50 Jahre hindurch jährlich rd. 500 000 t liefern können. Die Fachleute hoffen jedoch, noch weitere Lagerstätten zu finden.

h. m.—d. [3841]

Länderberichte

Britische Ausfuhsorgen

Die deutsch-britischen Industrieabreden, die im März in Düsseldorf stattfanden und auch ein befriedigendes Ergebnis hatten, aber infolge der politischen Hochspannung seit dieser Zeit noch nicht in Kraft gesetzt wurden, sollten vor allem dem Ziel dienen, einen Ausgleich zwischen den deutschen und den britischen Ausfuhrinteressen herbeizuführen.

Mit Sorgen verfolgt nämlich Großbritannien seit längerem die wachsende Industrialisierung in Ländern, die bisher zu den besten Kunden der britischen Industrie zählten, und das Vordringen der deutschen Waren in Gebieten, die mit Deutschland im Verrechnungsverkehr stehen.

Unter der zunehmenden Industrialisierung im Auslande leidet besonders der Kern der britischen Exportmacht, nämlich die Textilindustrie. Man braucht da nur an den starken Rückgang zu denken, den der englische Baumwollwarenabsatz in Indien — teils wegen der Entwicklung einer indischen Textilindustrie, aber auch in Auswirkung der scharfen japanischen Konkurrenz — erfuhr. Überhaupt ist Großbritannien in Japan auf den asiatischen Märkten ein außerordentlich scharfer Mitbewerber, vor allem auf textilindustriellem Gebiet, erwachsen, der die Knappheit an europäischen Textilwaren in der Zeit des Weltkrieges dazu benutzte, in das frühere britische Textilmonopol manche Bresche zu legen. Aber auch die britische Eisenindustrie bekommt die Errichtung von Eisenwerken in Indien, in Südafrika und andern Ländern deutlich zu spüren. Zu diesen Schwierigkeiten infolge der Industrialisierung in den für die englische Exportindustrie so wichtigen Gebieten gesellt sich nun auch noch das Vordringen der deutschen Waren im Verrechnungsverkehr mit vielen Ländern. Die Balkanstaaten, Südafrika und einige Staaten Südamerikas stehen dabei im Vordergrund.

Im vergangenen Jahre erfuhren nun sowohl die britische Einfuhr einerseits als auch die britische Ausfuhr und Wiederausfuhr andererseits einen starken Rückgang. Immerhin konnte sich dabei der Passivsaldo des britischen Warenverkehrs mit dem Auslande auf nur noch rd. 388 gegen 431 Mill. £, also um rd. 43 Mill. £ ermäßigen. Aber auch der Passivsaldo im vergangenen Jahre ist noch sehr bedeutend, wenn man ihn etwa mit 1936, wo nur ein solcher von 227 Mill. £ vorhanden war, vergleicht. Ein Abbau erscheint den zuständigen Stellen Englands also dringend notwendig. Und dies um so mehr, als im vergangenen Jahre die britische Aufrüstung erst an lief und im laufenden Jahre und 1940 wohl erst ihren Höhepunkt mit den entsprechenden Konsequenzen in Bezug auf den Rohstoffbedarf erreichen dürfte. Die Einfuhr an Fertig-

waren und Rohstoffen für die Rüstungen wird also voraussichtlich noch stark steigen und eine weitere Passivierung der britischen Handelsbilanz zur Folge haben, wenn es nicht gelingt, die Ausfuhr entsprechend zu erhöhen.

Während die weniger wichtige Ausfuhr von Rohstoffen und Lebens- und Genußmitteln nur einen verhältnismäßig geringen Rückgang zeigt, gab die Ausfuhr von Fertigwaren, die für die britische Handelsbilanz ausschlaggebend ist, im vergangenen Jahre gegenüber 1937 um über 39 Mill. £ nach. Auch die Wiederausfuhr war in ihrer Gesamtheit um rd. 14 Mill. £ rückläufig und beeinträchtigte die Einnahmen des britischen Transitverkehrs außerordentlich.

Besonders unangenehm wird der Rückgang der Kohlenausfuhr auf nur noch 35,9 Mill. t gegen 40,34 Mill. t im Jahre 1937 empfunden, da er die chronische Krise des britischen Kohlenbergbaues wesentlich verschärft hat. Der Erlös aus der Kohlenausfuhr ging allerdings infolge der etwas höheren Durchschnittspreise gegen 1937 nur unwesentlich zurück. Wertmäßig sehr stark gedrückt war dagegen die Eisen- und Stahlwarenausfuhr, die einen Mindererlös von 6,77 Mill. £ erbrachte. Auch die Ausfuhr von NE-Metallen und Waren daraus gab sehr empfindlich nach. Zum Teil dürfte der Ausfuhrückgang allerdings hier nicht auf eine mangelnde Aufnahmefähigkeit der Auslandsmärkte, sondern darauf zurückzuführen sein, daß das Land im Zuge der Rüstungsmaßnahmen selbst einen größeren Teil dieser Waren verbrauchte. Von einschneidender Bedeutung für das Gesamtergebnis der britischen Ausfuhr war aber die Tatsache, daß die Ausfuhr von Baumwollwaren aus den vorstehend bereits besprochenen Gründen im vergangenen Jahre um nicht weniger als rd. 19 Mill. £ nachgab. Damit sind Baumwollwaren, die bisher in der britischen Außenhandelsbilanz den größten Ausfuhrposten darstellten, an die zweite Stelle verdrängt worden. Die Wollwarenausfuhr gab um 8,7 Mill. £ und die Ausfuhr sonstiger Textilerzeugnisse um 4,5 Mill. £ nach. Die britische Textilindustrie steht also zweifellos im Zentrum der britischen Transitverkehrs außerordentlich.

Im Gegensatz dazu hat sich die britische Fahrzeugausfuhr, die im vergangenen Jahre an die erste Stelle rückte, günstig entwickelt und erbrachte 4,7 Mill. £ mehr. Auch die britischen Werften und die Elektroindustrie des Landes konnten im vergangenen Jahre bedeutend mehr als 1937 an das Ausland liefern. Doch genügen diese Erfolge bei wenigen Waren-gattungen nicht, um die starken Absatzverluste der „alten“ britischen Industrien, also vor allen Dingen der Montan-industrie und der Textilindustrie, auszugleichen.

Schuren [3848]

Industrie in Französisch-Marokko

3% der Bevölkerung von Marokko waren Ende 1936 in der Industrie beschäftigt (von insgesamt 6,3 Mill. Bewohnern). Am wichtigsten ist die Gruppe der Nahrungsmittel-industrie. Sie zählte 131 Betriebe mit rd. 6000 Beschäftigten. Seit 1932 hat Marokko eine Zuckerfabrik, die jährlich 20 000 t Raffinadezucker aus kubanischem Rohzucker verarbeitet. Noch werden große Mengen Zucker eingeführt; die Regierung will aber weitere Raffinerien bauen, damit die Löhne für die Veredelung im Lande bleiben. 33 Fabriken stellen Bier und Mineralwasser her; 30 Mühlen sind vorhanden. Die Sardinien-industrie arbeitet für den Export. 1939 soll die Zement-industrie den Eigenbedarf decken können.

Die Zählung der Betriebe weist im einzelnen nach neben 131 Nahrungsmittelfabriken 58 Betriebe für Baumaterialien, 74 für Seegrass, 12 Textilfabriken, 38 für Chemikalien, 28 für Metallbearbeitung, 274 für Holzverarbeitung, 55 für Papierbearbeitung und Druckereien, 11 Lederbetriebe, 2 Tabakfabriken und 35 Kraftanlagen.

Ein Kapital von rd. 700 Mill. Fr ist in Marokkos Industrie angelegt. Da bis vor kurzem der Grundsatz der offenen Tür galt, bestand angesichts des fremden Wettbewerbs wenig Neigung zum Aufbau neuer Industrien. Das soll jetzt geändert werden, da Frankreich seine Kolonien möglichst auf eigene Füße stellen will. So soll u. a. auch eine eigene Eisen-industrie in Marokko aufgebaut werden, für die im südlichen Lande die Erzgrundlage vorhanden ist. Bis es allerdings soweit ist, dürfte noch einige Zeit vergehen. h. m.—d. [3797]

Zahlentafel 1. Ausfuhr Großbritanniens (Mill. £).

| Warengruppe | 1936 | 1937 | 1938 | Unter-schied 1938 gegen 1937 |
|-----------------------------|--------|--------|--------|------------------------------|
| Lebens- und Genußmittel | 35,59 | 38,77 | 35,91 | — 2,85 |
| Rohstoffe | 51,31 | 64,63 | 56,92 | — 7,71 |
| Fertigwaren | 340,78 | 404,66 | 365,37 | — 39,29 |
| Vieh (ohne Schlachtvieh) | 1,05 | 0,85 | 0,68 | — 0,17 |
| Postpaketverkehr | 11,87 | 12,48 | 12,00 | — 0,48 |
| | 440,60 | 521,39 | 470,88 | — 50,51 |
| Wiederausfuhr | | | | |
| Insgesamt | 60,77 | 75,13 | 61,61 | — 13,52 |
| davon Fertigwaren | 15,83 | 24,44 | 18,35 | — 6,09 |

**Zahlentafel 2
Wichtige britische Ausfuhrwaren (in 1000 £).**

| Warengruppe | 1937 | 1938 | Unter-schied gegenüber 1937 |
|---|--------|--------|-----------------------------|
| Kohle | 37 654 | 37 411 | — 243 |
| Eisen- und Stahlwaren | 48 370 | 41 599 | — 6 771 |
| NE-Metalle und -Waren | 15 700 | 12 326 | — 3 374 |
| Schneide- und Hohlwaren | 9 710 | 9 032 | — 678 |
| Elektrowaren | 12 538 | 13 434 | + 896 |
| Maschinen | 49 741 | 57 907 | + 8 166 |
| Baumwollwaren | 68 509 | 49 684 | — 18 825 |
| Wollwaren | 35 503 | 26 816 | — 8 687 |
| Restliche Textilien (einschl. Kunstseidengarne) | 20 320 | 14 883 | — 5 437 |
| Chemikalien und Farben | 24 653 | 22 049 | — 2 604 |
| Leder und Lederwaren | 5 345 | 3 943 | — 1 402 |
| Papier und Papierwaren | 8 096 | 6 932 | — 1 164 |
| Fahrzeuge | 39 924 | 44 640 | + 4 716 |
| Kraftfahrzeuge und Teile | 16 015 | 15 063 | — 952 |
| Seefahrzeuge | 4 073 | 8 490 | + 4 417 |

SCHRIFTTUM

Betriebswirtschaft

Karteikunde. Das Handbuch der Karteitechnik. Von *W. Porstmann*. 3. Aufl. Berlin-Wien 1939, Industrie-Verlag Spaeth & Lінде. 283 S. Pr. 4,80 RM.

Von dem Bemühen, unsere Arbeit auf den höchsten Wirkungsgrad einzustellen, ist merkwürdigerweise ein Gebiet immer noch recht wenig berührt: Sprache und Schrift im gewerblichen Leben. Wir beachten noch viel zu wenig die zunehmende Belastung des Gedächtnisses durch die täglich in Handel und Wandel einströmenden und zum Teil hineingeschleuderten neuen Wortbildungen. Ein und dasselbe Ding begegnet uns unter vielfacher Bezeichnung, und es bleibt dem einzelnen überlassen, jeweils den Namen auszusuchen, unter dem er den Gegenstand seinem Wörternvorrat einverleibt, und wie er sich mit den sonstigen Benennungen für den gleichen Gegenstand abfindet. Es müßte ein selbstverständliches Gebot sein, durch eindeutige Bezeichnungen den Verkehr zu glätten und Irrtümern und Mißverständnissen vorzubeugen.

Diesem Gebot kann aber nur dann zum Durchbruch verholfen werden, wenn wir die Mühe einer gründlichen Reinigung nicht scheuen und hierbei mit strengster Selbstzucht vorgehen. Es wäre nicht damit getan, aus einer Anzahl in den Verkehr gebrachter Bezeichnungen irgend eine herauszusuchen und ihr irgend eine Alleingültigkeit zu verleihen. Die Aufgabe ist vielmehr, aus der gründlichsten Sachkenntnis den Sprachschatz eines Gebietes schöpferisch so zu gestalten, daß seine Bestandteile von höchster Einfachheit, Sinnfälligkeit und Eindeutigkeit sind und ein geordnetes und in sich geschlossenes Sprachgebäude bilden. Fremdwörter fügen sich in einen solchen Bau von selbst nicht ein; sie entstehen auch in der Regel nur aus der Unfähigkeit, eine Sache klar zu kennzeichnen oder aus dem Bestreben, den Wert der Sache für den Unwissenden zu überhöhen.

Dr. *Porstmann* hat sich in seinem Handbuch: Karteikunde der mühevollen Aufgabe unterzogen, das üppig wuchernde Gestrüpp in der Fachsprache des Karteiwesens auszuroden und klar geordnete Begriffe und Bezeichnungen herauszuarbeiten. Es verrät ein hohes Maß von Selbstlosigkeit und Selbstzucht, ein geschlossenes Gebiet dem Leser bis in alle Einzelheiten sachlich näherzubringen und ihn gleichzeitig in strenge Sprachzucht zu nehmen. Denn das bedeutet von vornherein den Verzicht, der Bequemlichkeit des Lesers entgegenzukommen, und die Verpflichtung, die Worte so scharf zu feilen und zueinander zu fügen, daß die Begriffe des Sachinhaltes in ein tragfähiges Wortgerüst gebannt werden. Zwanglos kann der Verfasser jedes Fremd- oder Kunstwortes entbehren. Selbst das „Format“ sucht man trotz des notwendigen Hinweises auf DIN 146 im Text vergeblich.

Jede Seite dieses Handbuches belegt die unbestechliche Gründlichkeit des Verfassers. Er räumt mit jeder Nachlässigkeit auf, der wir im Karteiwesen begegnen. So gibt er eine klare Ordnung des Abc, des gebräuchlichsten Ordnungsmittels des Alltags. Die Vordruckgestaltung ist in der gleichen sauberen Weise erschöpfend behandelt. Kurz, wer im Karteiwesen sattelfest sein will, und wer es ernst damit nimmt, eine Kartei zu schaffen, die der ihr gestellten Aufgabe voll gerecht wird, muß die Karteikunde von *Porstmann* durchgearbeitet haben. Das Buch ist eindeutig für den Verbraucher geschaffen und nimmt keine Rücksicht auf Lieferfirmen. Damit aber ist die Gewähr gegeben, daß auch der Lehrer unverfälschte und unbestechliche Grundlagen erhält.

Porstmann hat mit diesem Buch eine Fortschrittsarbeit geleistet, die in hohem Maße klärend und richtunggebend wirken wird. Es kann vermutet werden, daß, wie immer, so auch hier die Fachwelt den erfrischenden Wind einer gründlichen Reinigung unbehaglich empfinden wird; ihre Notwendigkeit wäre damit aber am besten erwiesen.

W. Hellmich [3870]

Betriebstechnische Sammelmappe. Die gesammelten und überarbeiteten Blätter des Betriebsarchivs aus den letzten Jahrgängen der Zeitschrift „Maschinenbau/Der Betrieb“. 1. Ergänzungslieferung. Berlin 1939, VDI-

Verlag. 24 Blatt. Preis 2,40 RM (für VDI-Mitgl. 2,15 RM).

Zu der in Band 30 (1937) S. 208 besprochenen „Betriebs-technischen Sammelmappe“ ist inzwischen die erste Ergänzungslieferung erschienen. Die Blätter über allgemeine Betriebsfragen, insbesondere über Unfallverhütung, seien auch an dieser Stelle für unsern Leserkreis wieder besonders hervor-gehoben.
—rt. [3832]

Industrielles Rechnungswesen

Kostenrechnung und Preisbildung. Von *Erwin Jung-hans, Elmar Michel* und *Otto Heß*. Schriftenreihe zur industriellen Leistungssteigerung, Reihe A: Heft 1. Herausgeber *Max Metzner* und *Herbert Mende*. Stuttgart 1939, Verlag für Wirtschaft und Verkehr, Forkel & Co. 80 S. Preis 2,50 RM.

Das erste Heft dieser neuen Schriftenreihe umfaßt die einleitenden Worte des Vorsitzenden und die Referate der beiden Berichterstatter anlässlich einer Aussprache, zu der die Reichsgruppe Industrie die Leiter und Geschäftsführer ihrer Wirtschaftsgruppen und Industrie-Abteilungen auf einer Tagung des erweiterten Ausschusses für Marktordnung und Betriebswirtschaft am 19. Januar 1939 zusammengerufen hatte.

Zur Erörterung stand das Gesetzeswerk, das über das Thema der Schrift bisher herausgegeben worden ist, und zwar mit

a) den allgemeinen Grundsätzen der Kostenrechnung (16. Januar 1939)

b) den Richtlinien für die Preisbildung bei öffentlichen Aufträgen (RPOE) (15. November 1938)

c) der Verordnung über die Preisermittlung auf Grund der Selbstkosten bei Leistungen für öffentliche Auftraggeber nebst zugehörigen Leitsätzen (LSOE)

sowie die dazu gehörigen Einföhrungserlasse. Die drei Verordnungen selbst sind in der Anlage beigefügt.

In Anbetracht der Bedeutung, die diese Verordnungen für unsere Wirtschaftsbetriebe haben, wird diese kleine Schrift unsern Lesern sicherlich willkommen sein, zumal da die Verordnungen von den Vertretern der für sie verantwortlichen Ämter in aufschlußreicher Weise erläutert werden.

Bredt [3855]

Betriebsbuchführung. Die Technik der innerbetrieblichen Rechnungslegung auf Grund der neuen Grundsätze für Buchhaltung und Kostenrechnung. Von *Karl Berg*. Hamburg 1939, Hanseatische Verlagsbuchhandlung. 120 S. Preis 3,80 RM.

Der Verfasser behandelt in der vorliegenden Schrift die Betriebsbuchführung im Rahmen des gesamten Abrechnungswesens. Da die zu lösenden Probleme für die gemischten Fertigungsbetriebe besonders schwierig sind, findet das Abrechnungswesen solcher Betriebe eingehendere Würdigung. Das Werk ist auf den neuesten Stand gebracht worden. Der Erlaß über die Grundsätze für Buchhaltungsrichtlinien, sowie der Erlaß über die allgemeinen Grundsätze der Kostenrechnung vom 16. Januar 1939 haben volle Berücksichtigung gefunden. Um das Werk in Bezug auf die neuen gesetzlichen Vorschriften vollständig zu gestalten, sind im Anhang die Leitsätze über die Preisbildung auf Grund der Selbstkosten für öffentliche Auftraggeber abgedruckt.

Nach einer Einführung über Kontenpläne und ihre Bezeichnungssymbolik wird der Zusammenhang der Geschäfts- und Betriebsbuchhaltung, sowie die Organisation der Betriebsbuchhaltung in ihren Grundzügen für Betriebe mit Zuschlagskalkulation und für Betriebe mit Divisionskalkulation behandelt. Als dann wird der breitere Raum der Schrift der Kostenarten-, Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung gewidmet, da diese Rechnungsgebiete im Mittelpunkt des Abrechnungswesens stehen. Dabei wird mit Recht vom Verfasser die Erfordernis der Aussonderung der zeitraum- und betriebsfremden Aufwendungen vom Gesamtaufwand, sowie der Aussonderung der zeitraum- und betriebsfremden Erlöse vom

Technik und Recht

Jahrbuch der Entscheidungen für Bau- und Grundstücksrecht 1938. Von *Carl Sab.* München-Berlin 1938, J. Schweitzer Verlag (Arthur Sellier). 192 S. Preis 4 RM.

Das Jahrbuch behandelt die höchstrichterlichen Entscheidungen auf den Gebieten: Anliegerbeiträge, Fluchtlinien- und Wegerecht, Bauverbot, Enteignung, Entschädigung, Baupolizeirecht, Baurecht, Gebühren und Beiträge. Durch allgemeine Ausführungen und in zahlreichen Anmerkungen wird die Rechtsprechung für die Praxis erläutert. Der Verfasser hat hiermit ein übersichtliches Nachschlagewerk geschaffen, das für die Verwaltungsbehörden, Gerichte, Anwälte und nicht zuletzt für die technischen Sachverständigen von großem Wert sein wird.
Dr. Zemlin [3804]

Jahresbericht über Schrifttum und Rechtsprechung zum Gewerblichen Rechtsschutz, Urheber- und Wettbewerbsrecht. (1. 10. 1937 bis 30. 9. 1938). Von *W. Pinzger* unter Mitarbeit von *E. Pinzger* und *G. Pinzger.* Berlin 1938, Franz Vahlen. 92 S. Preis 4,70 RM.

In bewährter Weise sind wiederum das Schrifttum und die Rechtsprechung für die Zeit vom 1. 10. 37 bis 30. 9. 38 in kurzer und übersichtlicher Form zusammengestellt. Für die Praxis sind besonders die Hinweise über die Auswirkungen der neuen Gesetze auf dem Gebiet des gewerblichen Rechtsschutzes bedeutsam. Soweit es möglich war, sind auch bereits die durch die Wiedervereinigung Österreichs und des Sudetlandes sich ergebenden Rechtsänderungen und auftauchenden Rechtsfragen berücksichtigt.
Dr. Zemlin [3805]

Technikgeschichte

Technikgeschichte. Im Auftrage des Vereines deutscher Ingenieure herausgegeben von *Conrad Matschoß.* Beiträge zur Geschichte der Technik und Industrie, 27. Bd. Berlin 1938, VDI-Verlag GmbH. 186 S. mit 160 Bildern im Text und auf 18 Tafeln. Preis 12 RM (für VDI-Mitglieder 10,80 RM).

Der vorliegende Band der „Technikgeschichte“ behandelt in Einzelaufsätzen vorwiegend das Thema der Technik im Kriegswesen. In je fünf Aufsätzen wird über die Entwicklung der Handfeuerwaffen und der „Geschichte der Artillerie“ berichtet. Je ein Aufsatz befaßt sich mit der „Entwicklung des Kriegsbrückengerätes“ und der „Geschichte der Seemine“. Es folgen dann Aufsätze über die „Salzindustrie von Tse Liu Tsing“ in China und über die „Schiffahrt der Phöniker“ und dann — überleitend von den richtungsweisenden Taten der Vergangenheit zur lebendigen Gegenwart — ein Aufsatz über die „Wege der Kraft einst und jetzt“ und eine Darstellung der „Geschichte und Bedeutung des künstlichen Kautschuks“.

In den einzelnen Aufsätzen ist eine Fülle technischer Ideen und deren Gestaltung veranschaulicht, die die Entwicklung der Form der heutigen Kriegswaffen begründen und darüber hinaus erkennen lassen, welchen starken Anreiz sie auch auf die Entwicklung der gesamten Technik ausgeübt haben.

Mit dem Aufkommen der Pulverwaffen entwickelte sich der Beruf der deutschen Büchsengeißer vom Handwerker bald bis zum Kriegingenieur. Deutsche Büchsenmeister genossen größtes Ansehen bei den Kriegsherren aller Länder.

Zu Beginn des 16. Jahrhunderts hatte der Bedarf an Feuerwaffen aller Art bereits einen derartigen Umfang angenommen, daß das Handwerk in der üblichen Form diesem durch Einzelherstellung nicht mehr entsprechen konnte. Die Bedürfnisse der Waffentechnik zwangen zur Vereinheitlichung; die Entwicklung mit ihren immer mehr erhöhten Ansprüchen an Genauigkeit der Schußwirkung, Handlichkeit, leichter Bedienbarkeit, Austauschfähigkeit der Elemente u. a. ließ Konstruktionslösungen entstehen, schuf Herstellverfahren, bediente sich praktischer Organisationsformen, die bislang noch nicht erreicht waren. Dadurch, daß die Wehrtechnik seit jeher den höchsten Einsatz der Ingenieurkunst forderte, wurde sie zur Bahnbrecherin der gesamten technischen Entwicklung überhaupt.

Man kann dem Herausgeber nur beipflichten, wenn er fordert, daß sich die Ingenieure mehr als bisher mit der Geschichte

Gesamterfolg hervorgehoben und demgemäß auch ausführlich behandelt, da diese Notwendigkeit des öfteren wenig beachtet wird. In einem besondern Abschnitte werden die Betriebsbuchführungen nach den Pflichtkontenrahmen einzelner Wirtschaftsgruppen, soweit inzwischen Normalkontenpläne erschienen sind, besprochen.

Der bisherige Aufbau des gesamten Abrechnungswesens entspricht nicht immer den gesetzlichen Vorschriften. Daher ist für diejenigen, die für die Durchführung des Abrechnungswesens verantwortlich sind, und für Betriebsbuchhalter, Nachkalkulatoren, die sich mit den neuzeitlichen Fragen der Aufwands- und Ertragsrechnung befassen müssen, das vorliegende Werk ein wertvoller Ratgeber, zumal da der Verfasser eine leichtverständliche, mit Beispielen versehene Darstellung gewählt hat.
Bu.— [3858]

Die Selbstkosten im Betriebe. Von *R. Leithe.* Leipzig 1938, G. A. Gloeckner. 60 S. mit 14 Bildern. Preis 2,80 RM.

Der Titel des Buches ist irreführend, denn der Inhalt bringt nicht das, was die Überschrift vermuten läßt. Er müßte etwa „Einzelfragen aus der industriellen Kostenrechnung und der industriellen Absatzwirtschaft“ heißen.

Das Buch behandelt vor allem Fragen der Selbstkosten im Verhältnis zum Beschäftigungsgrad, ihre Erfassung und Umlegung. Ferner bringt es die Grundlagen der Preis- und Absatzpolitik, insbesondere in ihrer Beziehung zum Kundeneinkommen und zur Warenpreisanalyse und die bei der Markterforschung und Marktbeobachtung zu beachtenden Gesichtspunkte. Es behandelt auch die neuzeitliche Geschäfts- und Marktpolitik, wie sie sich aus der heutigen Wirtschaftsauffassung ergibt.

Für den Fachmann dürfte die Schrift nichts Neues bringen, für den betriebswirtschaftlich noch nicht Geschulten dagegen geben die einzelnen Kapitel eine brauchbare Einführung.
Dipl.-Ing. Donat VDI [3835]

Sozialpolitik

Die Gesetze zur Ordnung der nationalen Arbeit nebst sämtlichen Durchführungsverordnungen. Herausgegeben von *L. Münz.* 8. Aufl. Berlin 1939, Duncker & Humblot. 210 S. Preis 2,40 RM.

Das jetzt in 8. Auflage erschienene Büchlein bringt den Text aller einschlägigen arbeitsrechtlichen Bestimmungen. Der Gesetzestext wird durch wertvolle Anmerkungen und kurze Hinweise an den wichtigsten Stellen ergänzt. Von besonderer Bedeutung ist die Aufnahme der für Österreich geltenden Bestimmungen.

Eine ausführliche Einleitung gibt einen Überblick über die geschichtliche Entwicklung der sozialen Frage und die verschiedenen Versuche zu ihrer Lösung. Das Büchlein ist ein nützlicher Ratgeber für alle, die sich mit arbeits- und sozialrechtlichen Fragen zu befassen haben und sich eine kurze Übersicht über dieses Rechtsgebiet verschaffen wollen.

Dr. Zemlin [3806]

Soziale Betriebsführung. Von *L. H. Ad. Geck.* Arbeit und Wissen, 2. Bd. München und Berlin 1938, C. H. Beck'sche Verlagsbuchhandlung. 130 S. Preis 2,20 RM.

Zweck der Schrift ist es, für Deutschland Umriss einer Wissenschaft von der sozialen Betriebsführung vorzulegen. Sie gibt einen Überblick über die soziale Betriebsführung in der Industrie und behandelt dabei auch den Stand der Wissenschaft von der sozialen Betriebsführung in den Vereinigten Staaten, England, Frankreich und der Schweiz. Soziale Betriebsführung und ihre Verwirklichung durch die Personalpolitik ergeben eine Zusammenarbeit im Betriebe, die frei ist vom Gefühl der Entfremdung des Arbeiters zur Betriebsführung. Aus dieser sozialen Betriebsführung heraus ergeben sich auch Sachgestaltungsaufgaben (Schönheit der Arbeit).

Die Schrift enthält für manchen in der Leitung der Gefolgschaft eines Betriebes Tätigen sicher wertvolle Anregungen und kann durchaus empfohlen werden. Die Angabe des weiteren Schrifttums auf diesem Gebiet macht die Schrift noch wertvoller.
Dipl.-Ing. Donat VDI [3834]

der Technik befassen sollten. Bei dem Studium des Bandes 27 der Technikgeschichte ist für den Leser nicht nur ungemein interessant und anregend, die Entwicklungsstufen des technisch Gewordenen an Hand der Entwicklung der Wehrtechnik lebendig vor dem Auge abrollen zu sehen, sondern darüber hinaus wird es ihm ein Erlebnis hinter all dem technischen Geschehen: den deutschen Menschen zu erblicken. Der technische Fortschritt ist untrennbar vom Menschen, ist durchblutet vom Schlag des Herzens des Schöpfers.

Die deutschen Büchsenmacher waren nicht nur handwerklich vorbildlich, sondern sie waren es auch als Soldaten, leider meist in fremden Diensten, in denen sie ihre eigenen Erzeugnisse wirksam zur Geltung brachten.

In einer Zeit, in der wir staunen die Macht und Ausstrahlungen des eigenen Blutstromes als ewig gleich durch die Zeiten erkennen, empfinden wir Geschichte nicht mehr wie früher, etwa als Tatsachen, die leblos sind bzw. mit uns in geringem Zusammenhang stehen, sondern als einen Hinweis auf die Quellen eigenen Wesens. So gesehen ist Geschichte eine Verpflichtung, diese Quellen zu erhalten und weiter fließen zu lassen.

Der vorliegende Band kann nicht nur dem Kreis von Ingenieuren empfohlen werden, der Beziehungen zur Wehrtechnik hat, sondern allen Ingenieuren, damit sie erkennen, daß alles Wirken unfruchtbar bleibt, wenn es nicht von soldatischer Haltung getragen wird. A. Erkens VDI [3867]

Eingegangene Bücher

Gegenwartsfragen der Wirtschaftswissenschaft. Herausgeg. von *Heinrich Hunke* u. *Erwin Wiskemann*. Berlin 1939, Junker u. Dünhaupt. 462 S. m. 1 Bild. Preis 12 RM.

Die Zukunft des Kredits. Seine Aufgaben und Grenzen in der gesteuerten Wirtschaft. Von *Heinrich Strathus*. Politik und Wirtschaft, 3. Bd. Berlin 1939, Haude & Spensersche Buchhandlung, Verlag für Wirtschaftswissenschaft. 84 S. m. 18 Tab. Preis 3,70 RM.

Leistungsmessung im Betriebe. Möglichkeiten und Grenzen. Von *Margret Momburg*. Betriebs- und verkehrswirtschaftliche Forschungen, 4. H. Berlin 1939, Walter de Gruyter & Co. 150 S. m. 5 Bildern. Preis 4,20 RM.

Die betriebliche Werbung im Dienste des Vierjahresplanes. Von *Robert Oetker*. Würzburg-Aumühle 1938, Konrad Triltsch. 144 S. m. 55 Bildern. Preis 5,70 RM.

Die Stellung des Budgets im industriellen Rechnungswesen. Von *Hermann Seitzer*. Würzburg-Aumühle 1939, Konrad Triltsch. 113 S. Preis 3,90 RM.

Wie beurteilt man eine Bilanz? Bilanzkritik und Bilanzrecht mit Fragen und Antworten. Von *Kurt Hesse*. Hamburg 1939, Hanseatische Verlagsanstalt. 87 S. Preis 2,80 RM.

Die Kontrolle in kaufmännischen Unternehmungen unter besonderer Berücksichtigung der Bilanz- und Wirtschaftsprüfungen. Von *Friedrich Leitner*. 5. Aufl. Frankfurt a. M. 1939, J. D. Sauerländers Verlag. 350 S. Preis 15,30 RM.

Das deutsche betriebswirtschaftliche Schrifttum über die Kalkulation in Eisengießereien. Entwicklungsgeschichtlicher Überblick und systematische Betrachtung. Von *Franz Laaff*. Würzburg-Aumühle 1938, Konrad Triltsch. 193 S. Preis 5 RM.

Industrielle Vertriebskosten. Bedingungen, Abrechnung und Kalkulation. Bearb. von *Erich Küsspert*. Schriftenreihe des Reichsausschusses für wirtschaftlichen Vertrieb beim Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit, Nr. 2. RKW-Veröffentlichung Nr. 601. Stuttgart 1938, C. E. Poeschel-Verlag. 142 S. m. Tab., 12 Taf. Preis 9,50 RM.

Organisations- und Vertriebsfragen in der Ausfuhrwirtschaft. Einzeldarstellungen aus dem Kreise der Exportwirtschaftlichen Arbeitsgemeinschaft an der Universität Köln. Herausgeg. von *Erich Kosiol*. Deutsche Außenwirtschaft. Betriebs- und volkswirtschaftliche Schriften aus Wissenschaft und Praxis, 1. H. Würzburg-Aumühle 1939, Konrad Triltsch. 103 S. Preis 3 RM.

Probleme der öffentlichen Elektrizitätsversorgung insbesondere ihr Einfluß auf die Tarife. Von *Hans Salm*. Münchener Volkswirtschaftliche Studien, neue Folge, 26. H. Jena 1939, Gustav Fischer. 98 S. m. 4 Bildern u. 9 Tab. Preis 4,20 RM.

Kohle und Erdöl. Von *Joachim Boehmer VDI*. Roh- und Werkstoffe, 4. Bd. Leipzig 1939, J. J. Arnd. 103 S. m. 34 Bildern. Preis 1,80 RM.

Deutsches Bergbau-Jahrbuch 1939. Herausgeg. vom Deutschen Braunkohlen-Industrie-Verein E. V. 30. Jahrgang bearb. von *H. Hirz* und *W. Pothmann*. Halle (Saale) 1939, Wilhelm Knapp. 395 S. Text, 200 S. Anzeigen. Preis 14,50 RM.

Jahrbuch 1938. Herausgeg. vom Arbeitswissenschaftlichen Institut der Deutschen Arbeitsfront, Berlin. 1. u. 2. Bd. Berlin 1939, Verlag der Deutschen Arbeitsfront. 624 u. 696 S. m. Bildern u. Tab., 1 Taf. Preis 28 RM.

INDUSTRIELLER VERTRIEB

UNTER MITWIRKUNG DER ARBEITSGEMEINSCHAFT FÜR INDUSTRIELLEN VERTRIEB DES VDI

Auflockerung der technischen Werbung

Fachliche oder originelle Werbung?

Von WERNER HASS, Berlin

Man vergleiche einmal die Werbung der Markenartikelindustrie mit der technischen Werbung! Der Unterschied liegt offen zutage: Die technische Werbung ist meist sehr sachlich, nüchtern, wenn nicht sogar langweilig. Die Markenartikelwerbung ist einfallreich, lebendig, phantasievoll. Das ist ein offenes Geheimnis! „Fachliche“ Werbung, die wenig sagt, ist aber Geldverschwendung, zumindest aber nicht restlose Ausnutzung aller Möglichkeiten der Werbung.

Die beiden Seiten

Da gibt es Techniker und Ingenieure, die anscheinend im Käufer einen Arbeitskameraden aus dem eigenen Betrieb sehen und dementsprechend kurz und nichtssagend die Anzeigen gestalten. Das Ergebnis sind Ankiündigungen, Anzeigen ohne Beweisführung. Solche Anzeigen sind das bequemste Mittel, Gedankenarmut in verhältnismäßig anständiger Weise zu verbergen. Die „andere Seite“ ist genau der entgegengesetzten Meinung: sie wirft nur mit Fachausdrücken so um sich...

Wenn die Erkenntnis des Erfolges einer originellen Werbung, d. h. einer echten, natürlichen, ursprünglichen, vom Ursprung

der Ware und ihrer Eigenschaften hergeleiteten Werbung häufig noch stark angezweifelt wird, so mag das daran liegen, daß die technische Werbung zum Teil noch nicht die selbstverständliche Bedeutung erlangt hat wie etwa in der durch die Werbung hochgekommenen Markenartikelindustrie. Außerdem wird noch die „fachliche“ Werbung durch die verhältnismäßig starke Konservativität, durch das strikte Hängen am Althergebrachten bzw. schon mehr oder weniger Bewährten, stark getragen.

Fachlich — aber wie?

Die besten Anknüpfungspunkte, um auch über die trockenste Ware lebendig und verständlich, vertrauenerweckend zu berichten, sind Verkaufsgespräche und Unterhaltungen mit Vertretern usw. Man muß die Ware selbst zum Kunden „sprechen“ lassen. Anders gesagt, es kommt darauf an, ein Erzeugnis nicht nur „fachlich“ zu beschreiben, sondern die Vorteile und den Gewinn, die der Käufer durch die Ware erhält, anschaulich aufzuzeigen. Immer vom Vorteil des Kunden ausgehend muß eine Verbindung von der Ware zum Käufer hergestellt werden. Es kann dann natürlich entweder das fachliche oder das originelle Moment überwiegen. Keinesfalls wird aber die einseitig fachliche oder die einseitig originelle Werbung gleich guten Erfolg erzielen wie die beide Momente verbindende Werbung.

Mag sich eine einseitig fachlich oder originell gestaltete

Anzeige auf den Kopf stellen, die Firma kann mit Recht behaupten, „Anzeigen bringen keinen Erfolg!“. Daß noch heute so unendlich viele dieser Werbemittel erscheinen, über die der Interessent glatt hinweggeht, die den Leser mehr zum Weiterblättern oder zum Beiseitelegen als zum Lesen veranlassen, ist der beste Beweis dafür, daß die meisten Firmen viel zuviel von sich und ihren Erzeugnissen sprechen, dagegen dem Leser absolut nichts bieten. So manche Wasch- und Bleichmittelfirma und so manches Zigarettengeschäft ist bekannter als die größte Maschinenfabrik; ich habe aber noch nie erlebt, daß diese Anzeigen mit einem dicken „Persil“ oder „Haus Bergmann“ beginnen oder enden. Sie leiten lediglich stets, bildlich oder textlich, geschickt ein, erreichen durch die originelle Gestaltung Aufmerksamkeitsweckung, fordern also den Leser auf, zu schauen und weiterzulesen und überzeugen dann durch einen fachlichen Beweis. Warum gehen die technischen Firmen nicht genau so vor?

„Für unsere seriöse Firma schickt sich das nicht!“ wird mancher sagen. Sind die „Persil“-Anzeigen vielleicht nicht sachlich gehalten?

Originell — so oder so?

Es ist jedoch nicht vorteilhaft, originelle Ideen zu bringen, die keine Beziehungen zu dem angebotenen Erzeugnis haben und das Interesse der Leser kaum berühren oder die Beziehungen nur auf sehr weiten Umwegen versuchen herzustellen. In dieser Originalität steckt sogar eine sehr große Gefahr, nämlich dann, wenn sich der Leser irreführt sieht. Nur nicht allzu geschickt „Leimruten“ legen — je scheinbar geschickter oder entfernter die Ideenverbindungen, desto größer meist der Widerstand der Interessenten, die auf den „Leim“ kriechen sollen! Originalität ist dann erfolgreich, wenn sie nicht als Originalität empfunden wird, sondern lediglich die Gedanken des Werbefachmanns beflügelte. Originalität ist meist das Selbstverständliche. Nur macht sich der Interessent nicht die Selbstverständlichkeiten von selbst klar. Weshalb sollte er sich denn auch bemühen, unsere Anzeigen zu durchdenken?!

Weshalb außerdem durch „Märchen“-Originalität die Kauflustigen, die keinesfalls Umwege machen wollen und nichts Unsachliches zu hören wünschen, ablenken und sogar verstimmen? Man darf nicht den Fehler machen, Dinge „an den Haaren“ herbeizuziehen! Die Leser, die noch gar nicht an den Erwerb der angekündigten Ware dachten, wird man mit dieser Art der Werbung doch höchstens nur auf das betreffende Erzeugnis und seine Firma aufmerksam machen; werden sie aber gleich zu Käufern? Es besteht die große Gefahr, daß auch sie die Absicht merken und gleichfalls — verstimmt sind! Gegenüber diesen Mätzchen empfinden der Kauflustige und der flüchtige Leser die persönlich gehaltene und überzeugende Werbung als besonders angenehm.

Firmen, die nur fachlich werben können!

Es gibt jedoch technische Firmen, die keinesfalls originell werben dürfen, die kaum einen interessanten Werbegedanken schaffen können. Ich denke zum Beispiel an eine Weltruf genießende Firma, die irgendwelche große Industrieanlagen baut, die sich jeweils nach dem Ort und den übrigen Verhältnissen richten müssen. Hier muß es bei der üblichen „fachlichen“, bei der einseitig fachlichen Werbung bleiben!

Verkaufen — oder bekanntmachen und anregen?

In allen andern Fällen aber, selbst dann, wenn die eigentliche Verkaufsarbeit beim Vertreter liegt, können Besonderheiten der Leistung oder andere Tatsachen aufgeführt werden, um nicht nur unwirtschaftliche Repräsentationsanzeigen, entstanden aus „Eigenliebe“, zu bringen, sondern um die Verkaufsarbeit der Vertreter vorbereitend zu unterstützen.

Entweder bringt man nüchtern alle möglichen technischen Angaben in Form langweiliger, wenn auch häufig graphisch vorzüglich gelöster Anzeigen, und der Leser muß sich selbst die Vorteile herausuchen, die ihm dieses oder jenes Erzeugnis bringt, oder man regt den Kauf nicht nur an, sondern verkauft dem Interessenten diese oder jene Ware. Sachlichkeit allein ist stets schädlich, weil sie dem Interessenten zumutet, daß er sich irgendeine Maschine oder einen Apparat selbst verkaufen soll. Wo es um den Menschen geht, und der Mensch steht ja schließlich überall im Mittelpunkt, gibt es keine reine Sachlichkeit und — daher ist Werbung auch keinesfalls auch nur eine Sache der reinen Klugheit!

Daß Sachlichkeit und Originalität sich hervorragend ergänzen können, beweisen die Anzeigen einzelner Zigarett-

fabriken, die sich häufig besonders stark bemühen, sachliche Argumente zu bringen. An Stelle der Waren treten hier zum Beispiel Menschen, die die Ware herstellen. Diese „warenkundlichen“ Anzeigen vermitteln den Wissensstoff in leicht verständlicher Form, und der Leser trägt mit diesem Wissen die Erinnerung an die betreffende Ware oder Firma mit sich. Hier fühlen sich die Interessenten, die Laien, die ja meist eine menschliche „Schwäche“ für Fachausdrücke haben, geschmeichelt, und außerdem glauben sie, daß doch etwas „dran“ sein müßte, wenn so fachlich „argumentiert“ wird, denn sonst könnte doch irgendein Sachverständiger u. U. Einspruch erheben.

Auch originelle Werbung um den Fachmann

Es ist klar, daß diese Art der Auflockerung der sachlichen Werbung nicht auf die Werbung um den technisch interessierten Laien beschränkt bleiben darf. Sie ist genau so zweckmäßig für die Werbung um den Fachmann anzuwenden. Hier ganz besonders, denn der Fachmann ist häufig bereits gegen allzu vertraute Appelle teilnahmslos geworden. Wenn darüber hinaus fast alle fachlich ankündigen, muß eben gerade für unsere Werbung eine etwas lebendigere Art gefunden werden, um sie entsprechend erfolgreicher zu gestalten; denn Werbung ist doch schließlich das, was andere nicht machen!

Kommt man über die Aufmerksamkeitsweckung auf die Ware selbst zu sprechen, dann dürfen hier nicht die unentbehrlichen sachlichen Hinweise und Begründungen und Beweise weggelassen werden. Damit ist jedoch nicht gesagt, daß hierbei nun wieder ein langweiliger und einformiger Text seine Berechtigung hat! Leider jedoch schießt hierbei so mancher wieder nur allzu leicht über das eigentliche Ziel hinaus und setzt dem Fachmann einen blumenreichen „Schmus“ vor, der keinesfalls zu billig ist und auch gar keine Berechtigung hat. Das einfachste ist, sich bei Anzeigen in Fachblättern an die menschliche Seite des Lesers zu wenden. Man sage, weshalb gerade dieses Erzeugnis gut für diesen oder jenen Zweck ist, warum es die Arbeit erleichtert, und daß es den Umsatz steigert, leicht zu bedienen ist usw. Man gebe dem Händler darüber hinaus noch Verkaufsargumente in die Hand, die er bei seinen Kunden als Verkaufshilfen benutzen kann. Dadurch wird die Anzeige für ihn wertvoller!

Ideen und Anregungen

Genau so viel Wege nach Rom führen, genau so viel Ideen liegen zu Dutzenden auf dem Schreibtisch, in allen möglichen Unterlagen, in Aufsätzen, Zeichnungen und Photos — überall stecken gute und brauchbare Ideen für die Werbung! Man muß sie nur zu finden wissen! Man versetze sich einmal in die Interessenten und schreibe dann aus ihrer Welt und aus ihrer Perspektive Texte. Und hat man außerdem ein bißchen Werbemut, dann wird der größere Werbeerfolg die Mühe, Arbeit und Kosten, die originelle und fachlich gestaltete Werbung bedingen, reichlich bezahlt machen! [3852]

Inhalt

Seite

| | |
|---|-----|
| Aufsatzteil: | |
| Einzelfragen der Lohngestaltung. Von Dr. sc. pol. Kurt Pentzlin | 149 |
| Die Entstehung des Rundfunks in Deutschland. Von H. Silber | 154 |
| Fünf Jahre Londoner Stadtverkehr. Von Geh. Reg.-Rat Wernicke | 157 |
| Archiv für Wirtschaftsprüfung: | |
| Das Entwerfen der Planung (II). Von Dr.-Ing. Otto Bredt | 159 |
| Wirtschaftsberichte: | |
| Die deutsche Wirtschaft im Mai 1939. Von Dr.-Ing. Otto Bredt | 165 |
| Wirtschaftskennzahlen | 168 |
| Außenhandel | 168 |
| Verkehr | 170 |
| Bergbau | 171 |
| Eisenindustrie | 171 |
| Ölwirtschaft | 171 |
| Länderberichte | 171 |
| Schrifttum: | |
| Betriebswirtschaft | 173 |
| Industrielles Rechnungswesen | 173 |
| Sozialpolitik | 174 |
| Technik und Recht | 174 |
| Technikgeschichte | 174 |
| Eingegangene Bücher | 175 |
| Industrieller Vertrieb: | |
| Auflockerung der technischen Werbung. Von Werner Haas | 175 |