



Bl. 7.39

BIBLIOTHEK
7
SLB

Stätten deutscher Arbeit: Im Radreifenwalzwerk der Henrichshütte der Ruhrstahl A. G., Witten

Technik und Wirtschaft

Zeitschrift für Wirtschaftskultur

*Sichern Sie sich noch den
Vorbestellpreis!*

Gesamtbericht der Weltkraftkonferenz Teiltagung Wien 1938

- Band 1. Allgemeines und Index. 228 Seiten, gebunden RM 5,—.
 Band 2. Energieversorgung der Landwirtschaft. 1038 Seiten, geb. RM 40,—.
 Band 3. Energieversorgung des Gewerbes. 807 Seiten, gebunden RM 40,—.
 Band 4. Energieversorgung der Haushalte. 1130 Seiten gebunden RM 40,—.
 Band 5. Energieversorgung der öffentlichen Beleuchtung. 460 Seiten, gebunden RM 20,—.
 Band 6. Energieversorgung der elektrischen Bahnen. 421 Seiten, gebunden RM 20,—.
 Band 7. Querschnittberichte aus mehreren Abteilungen. 244 Seiten, gebunden RM 10,—.

Vorbestellpreis des Gesamtwerkes (7 Bände umfassend) RM 125,—.

Festpreis nach Erscheinen (Anfang August 1939) RM 150,—.

Zur Wiener Teiltagung der Weltkraftkonferenz 1938 hatten sich namhafte Vertreter von Technik, Wissenschaft und Wirtschaft sowie führende Persönlichkeiten verschiedener Länderregierungen aus 37 europäischen und außereuropäischen Ländern eingefunden. Diese hatten auf der Tagung selbst sowie auf den anschließenden mehrtägigen Besichtigungen und Studienfahrten ausreichende Gelegenheit, sich aus eigener Anschauung ein Bild von der Energietechnik und Energiewirtschaft der Ostmark zu machen. Gerade die Ostmark — oft als das „klassische Land der Energietechnik“ bezeichnet — war hierfür besonders gut geeignet, denn sie verfügt über Wasserkräfte im Hochgebirge wie im Flachland und hat wichtige Energieverbrauchsstellen der verschiedensten Arten.

Auf dem Programm der Wiener Tagung standen die Fragen der

Energieversorgung der Landwirtschaft	(Abteilung A)
Energieversorgung des Gewerbes	(Abteilung B)
Energieversorgung der Haushalte	(Abteilung C)
Energieversorgung der öffentl. Beleuchtung	(Abteilung D)
Energieversorgung der elektrischen Bahnen	(Abteilung E)

Hierzu waren aus 23 Ländern der Erde 199 Berichte eingegangen, eine Anzahl, die bisher bei keiner Teiltagung erreicht worden war, und woraus das außerordentlich große Interesse hervorgeht, welches den zur Aussprache gestellten Themen entgegengebracht wurde.

Diese Berichte und die Beiträge zu den Wechselreden werden in dem sieben Bände umfassenden Gesamtbericht in der Sprache des Vortragenden veröffentlicht. Jede der 5 Abteilungen A bis E enthält ergänzend einen zusammenfassenden Generalbericht in allen drei Konferenzsprachen: deutsch, englisch und französisch.

Die Erörterungen der Wiener Tagung haben viele neue Erkenntnisse erschlossen und mancherlei Anregungen gegeben, die sich auf die künftige Ausgestaltung der Energieversorgung auswirken werden.

Ausführliche Ankündigung kostenlos erhältlich

Bezug - auch zum Vorbestell-Preis - durch jede Buchhandlung



VDI-VERLAG GMBH · BERLIN NW 7

Der technische Fortschritt und die Zukunft des Konkurrenzsystems

Von Dr. rer. pol. habil. THEODOR KUHR, Dozent der Volkswirtschaftslehre, Universität Halle

Der Aufforderung der Schriftleitung, zu aktuellen Wettbewerbsfragen Stellung zu nehmen, komme ich um so lieber nach, als ich von jeher überzeugt bin von der Notwendigkeit der Zusammenarbeit von Wirtschaftspraktikern, wie sie in dieser Zeitschrift bevorzugt zu Worte kommen, und Wirtschaftstheoretikern, zu denen ich mich rechne, bei der Diskussion von Wettbewerbsproblemen, insbesondere auch wirtschaftsrechtlicher Art. Es kommt hier hinzu, daß in der modernen Wirtschaft die Wettbewerbsprobleme in steigendem Umfange durch Faktoren technischer Art bestimmt oder mindestens beeinflußt werden — eine naturgemäße Folgeerscheinung des technischen Fortschritts; so daß alle die, die in puncto Technik und Wissen von der Technik als Laien zu gelten haben, alle Ursache haben, bei Befassung mit Wettbewerbsfragen sich von berufenen Technikern in dem erforderlichen Umfange unterrichten zu lassen. Das gilt in erster Linie für die Juristen, soweit sie mit Wettbewerbsfragen zu tun haben, sei es in Gesetzgebung, Rechtsprechung oder Verwaltung; leider hat man auf dieser Seite nur zu oft unrealistische und weltfremde Einstellung bei der Behandlung solcher Fragen feststellen müssen. Es ist daher nur zu begrüßen, wenn eine so mitten in der Wirklichkeit von Wirtschaft und Technik stehende Zeitschrift sich zum Forum für eine Diskussion von wettbewerbsrechtlichen Fragen macht.

Wenn in den folgenden Zeilen die Frage nach der Zukunft des Konkurrenzsystems unter der Wirkung des technischen Fortschritts gestellt und beantwortet werden soll — eine Frage, deren Beantwortung nicht ohne Bedeutung für die Gestaltung des Wettbewerbsrechtes sein dürfte — so könnte einer vielleicht auf den Gedanken kommen, die tatsächliche Entwicklung in der Verfassung der Wirtschaft habe diese Frage im Grunde schon so ziemlich beantwortet, und es sei daher überflüssig, sie noch einmal zu stellen und zu beantworten: insofern nämlich, als ja die Wirklichkeit fast überall eine stetige Tendenz der Beschränkung und Beseitigung des Wettbewerbes zeige, welche beispielsweise in der deutschen Wirtschaft dazu geführt hat, daß (in roher Schätzung) nahezu die Hälfte von ihr von den Wettbewerb beschränkenden oder beseitigenden Organisationen überzogen worden ist. Diese an sich unleugbare Entwicklung ist indessen weit entfernt, eine Beantwortung unserer Frage zu bedeuten. Die tatsächliche Beseitigung des Wettbewerbes in der deutschen Wirtschaft in so hohem Umfange ist lediglich ein Beweis dafür, daß die Möglichkeit hierzu bestanden hat und von der Wirtschaft auch ausgenutzt worden ist, nicht aber, daß eine Notwendigkeit — sei es nun aus Gründen des technischen Fortschritts oder aus andern Gründen — hierzu vorgelegen habe. Und möglich war diese Entwicklung ausschließlich wegen der passiven Haltung der Rechtsordnung, insbesondere der Gerichtshöfe, die, in einer Auslegung der Gewerbeordnung

von 1869, welche völliges Mißverständnis des Sinnes derselben beweist, die Unternehmer in diesem ihrem Beginnen der Organisation von wettbewerbsbeschränkenden Kartellen, Syndikaten usw. gewähren ließen, ja sie positiv unterstützten durch Rechtshilfe bei Erzwingung der den Wettbewerb beschränkenden Verträge gegenüber vertragsbrüchigen Partnern.

Die mißverstandene Gewerbeordnung

Speziell zu diesem Mißverständnis der Gewerbeordnung von 1869 durch die Gerichtshöfe — das Reichsgericht hat naturgemäß den Hauptanteil an der Schuld für die verfehlte Entwicklung der Folgezeit auf diesem Gebiet — ist hier noch ein Wort nötig, einmal wegen der außerordentlichen Tragweite, die dieses Mißverständnis gehabt hat, sodann auch deshalb, weil die Erkenntnis vom wahren Sachverhalt noch längst nicht genügend verbreitet ist. Die Gewerbeordnung von 1869 kann keinesfalls als Rechtfertigung der liberalen Behandlung der Kartelle durch die Rechtsordnung in der Folgezeit dienen. Der Begriff Gewerbefreiheit der Gewerbeordnung wurde so ausgelegt, daß auch die Freiheit der Vereinigung der Unternehmer in Kartellen zum Zwecke der Beschränkung der Konkurrenz mit einbegriffen war; diese Auslegung hat bis zum Jahre 1933 die Behandlung der Kartelle durch die Rechtsordnung bestimmt; vergleiche die hierfür so überaus bezeichnende Äußerung des Kartellgerichts¹⁾: „Wer sich freiwillig einem solchen die freie Konkurrenz vom Erzeuger bis hinab zum Verbraucher ausschaltenden Wirtschaftssystem einfügen will, kann hier nicht gehindert werden.“ Es wird heute allmählich Zeit, festzustellen, daß die Gewerbeordnung diese Auslegung nicht gestattet. Der Begriff Gewerbefreiheit der Gewerbeordnung von 1869 meinte Befreiung der Wirtschaft von den sogenannten ausschließlichen Gewerbeberechtigungen, die vom Staat oder der Gemeinde verliehen waren und öffentlich-rechtlichen Charakter trugen, ähnlich den königlichen Gewerbeprivilegien in England. Diese Befreiung der Wirtschaft von den Gewerbeprivilegien geschah im Interesse der Förderung des Wettbewerbes; wie es die auf den *Freiherrn vom Stein* zurückgehende preußische Regierungsinstruktion, die Gewerbefreiheit betreffend, vom Jahre 1810 noch richtig erkannte, da nach ihr „die Freiheit im Handel und Gewerbe die möglichste Konkurrenz schaffe“. Nicht der Begriff der Freiheit, sondern der der Konkurrenz steht mithin im Mittelpunkt der Gewerbeordnung von 1869; sie kannte noch nicht die auf dem Boden der Vertragsfreiheit entstandenen modernen privatrechtlichen Monopole, insbesondere Kartelle; hätte sie diese gekannt, sie hätte sich in dem nun entstehenden Konflikt zwischen Freiheit und Konkurrenz ihrem inneren Sinne nach sicher für die Konkurrenz entschieden.

Die aus diesem Mißverständnis der Gewerbeordnung von 1869 resultierende, also aus einer vorwiegend liberalen Epoche stammende Rechtslage der Kartelle konnte bis heute vom Nationalsozialismus noch nicht einer endgültigen Revision unterzogen werden, da zunächst die größere Vordringlichkeit anderer Wirtschaftsprobleme — insbesondere der Bekämpfung

¹⁾ Vgl. Kartellrundschaue 1927 S. 273.

fung der Arbeitslosigkeit — die ganze Aufmerksamkeit der nationalsozialistischen Wirtschaftsführung in Anspruch nahm. Die fortschreitende Bewältigung dieser vorordentlichen andern Wirtschaftsprobleme durch die nationalsozialistische Wirtschaftsführung läßt die Hoffnung berechtigt erscheinen, daß nun in absehbarer Zeit auch dieses große Wirtschaftsproblem durch die nationalsozialistische Wirtschaftspolitik angegriffen werden wird. In der Tat scheint eine wachsende Aufmerksamkeit der Regierungsstellen für dieses Problem festzustellen zu sein; vgl. die Rede des Staatssekretärs *Brinkmann* vom Reichsstaatsministerium vom 21. Oktober 1938 über das Thema „Staat und Wirtschaft“, in welcher auch Wettbewerbs- und Kartellfragen ausführlich behandelt wurden.

Kartell und Wettbewerb im Dritten Reich

Was die bisherigen Maßnahmen der nationalsozialistischen Wirtschaftsführung auf kartell- und wettbewerbsrechtlichem Gebiete anlangt, so ist deren Deutung als grundsätzlich kartellfreundlich zweifellos unzutreffend. Zunächst bedeuten weder das Zwangskartellgesetz 1933 noch der ständische Aufbau 1934 ff. eine Lösung des Kartellproblems; ersteres nicht, weil es in der Begründung ausdrücklich als vorübergehend und krisenbedingt bezeichnet worden ist, letzteres nicht, weil die Gruppen und Kammern keine Kartelle sind. Schließlich ist auch die Einrichtung der öffentlichen Preiskontrolle offenbar nicht als das letzte Wort der nationalsozialistischen Wirtschaftsführung zum Kartellproblem anzusehen. Auch die auf Grund der Wettbewerbsverordnung von 1934 gesicherte Rechtslage der Kalkulationskartelle ist keinesfalls als grundsätzliche Einstellung der nationalsozialistischen Wirtschaftsführung für eine Beseitigung des Wettbewerbes zu werten. Hiervon wird weiter unten noch zu sprechen sein.

Im ganzen ist — um einer ziemlich weit verbreiteten Begriffsverwirrung entgegenzutreten — grundsätzlich zu betonen, daß nicht das Eintreten für Konkurrenz, sondern das Eintreten für Monopole Beweis liberalistischer Einstellung ist. Unter modernen wirtschaftlichen Verhältnissen ist nämlich nicht die Konkurrenzwirtschaft die freie — vom Staatseingriff freie! — Wirtschaft, sondern die Monopolwirtschaft. Unter modernen wirtschaftlichen Verhältnissen ist Konkurrenz überall da, wo die Möglichkeit ihrer Beseitigung gegeben ist, von Staats wegen erzwungen, oder sie ist überhaupt nicht. Die Ausdrucksweise „freie Konkurrenz“ ist daher in der Regel ein Widerspruch in sich selbst — eine *contradictio in adjecto* — und jedenfalls irreführend. Dagegen ist die gebundene Wirtschaft, sind die Monopole — insbesondere Kartelle — entstanden auf dem Boden der Vertragsfreiheit. Sie sind ohne dieses Rechtsinstitut nicht denkbar; und es gibt offenbar nicht nur eine Freiheit des Tuns, sondern auch des Unterlassens, nämlich des Wettbewerbes. Die Monopole, insbesondere Kartelle, bedeuten mithin nicht nur keine Überwindung des Liberalismus, sondern vielmehr sein Ergebnis, das Endprodukt der liberalen Epoche.

Vergleich

Deutschland — Vereinigte Staaten von Amerika

Der tatsächliche Zustand in der Verfassung der deutschen Wirtschaft, der ein hohes Maß von Beseitigung des Wettbewerbes zeigt, kann also zur Beantwortung der hier gestellten Frage nichts beitragen, da er nur Ausdruck einer vorhanden gewesenen Möglichkeit, nicht aber Notwendigkeit der Beseitigung des Wettbewerbes — sei es aus Gründen des technischen Fortschritts oder aus andern Gründen — ist. Eher wäre schon die amerikanische Wirtschaft hinsichtlich ihres tatsächlichen Zustandes auf diesem Gebiet dazu imstande, da hier vermöge der andersartigen Einstellung der Rechtsordnung, nach der bekanntlich in einer jahrhundert-

alten Tradition die Beschränkung des Wettbewerbes — der „restraint of trade“ — ungesetzlich (d. h. sowohl rein negativ unerzwingbar als auch positiv strafbar) war, somit also jedenfalls nicht so ohne weiteres wie in der deutschen Wirtschaft die Möglichkeit der Konkurrenzbeschränkung bestand und mindestens zwingendere Notwendigkeiten vorliegen mußten, um die Entwicklung der Verfassung in diese Richtung zu führen.

Unglücklicherweise ist dieser Punkt etwas strittig; die Meinungen über den Erfolg der Antitrustgesetze in ihrer Aufgabe der Erhaltung der Konkurrenzwirtschaft sind geteilt. Daß der Erfolg nicht hundertprozentig war, scheint unbestreitbar zu sein²⁾; aber das ist hier nicht ausschlaggebend. Mindestens ebenso wichtig ist die ebenfalls unbestreitbare Tatsache, daß in der amerikanischen Wirtschaft ein im Vergleich zur deutschen Wirtschaft zweifellos ganz unvergleichlich höheres Maß von wirklichem Wettbewerb sich erhalten konnte, und zwar unbestreitbar ausschließlich vermöge der Existenz der Antitrustgesetze. Diese Tatsache gewinnt noch an Gewicht bei Vergleich mit der andern bekannten Tatsache, daß die amerikanische Wirtschaft von jeher charakterisiert war und ist durch besondere Hemmungslosigkeit des technischen Fortschritts in Form der Maschinerisierung der Produktion. Die Kombination dieser beiden Tatsachen bedeutet eine direkte Widerlegung der Behauptung, der technische Fortschritt müsse auf die Dauer zur Beseitigung des Konkurrenzsystems führen. Im übrigen läßt sich der Grad, in dem auch noch in der amerikanischen Wirtschaft von einer Beseitigung bzw. Beschränkung des Wettbewerbes gesprochen werden muß, zwanglos erklären aus der Lässigkeit der für die Durchführung der Antitrustgesetze verantwortlichen Verwaltungsstellen — mangels der Möglichkeit, dies an dieser Stelle nachzuweisen, muß hierfür auf die einschlägige Trustliteratur verwiesen werden — ohne daß eine Notwendigkeit in dieser Beschränkung des Wettbewerbes als erwiesen angesehen werden müßte.

Der tatsächliche Zustand der Wirtschaft in zwei so gründlich vom technischen Fortschritt erfaßten Industrieländern, wie es Deutschland und die Vereinigten Staaten von Amerika sind, hat also die These von der Notwendigkeit der Beseitigung des Wettbewerbes aus Gründen des technischen Fortschrittes nicht erhärten können. Wenden wir uns nun den entsprechenden Theorien selber zu zwecks Analyse der von ihnen vorgebrachten Argumente.

Theorie der Grenzkosten

Bekannt ist hier die Theorie, welche ausgeht von der an sich unleugbaren Tatsache, daß der technische Fortschritt durch die fortschreitende Maschinerisierung der Produktion zu einem stetigen Anwachsen der fixen Kosten führt. Dadurch entsteht ein Drang bzw. Zwang zur Vollbeschäftigung auch um den Preis der Senkung der Preise unter die Selbstkosten, weil solche Senkung der Preise unter Umständen weniger verlustreich sei, als bei höheren Preisen mit niedrigerem Beschäftigungsgrad zu arbeiten (denn je höher die fixen Kosten, desto verlustreicher wird Unterbeschäftigung); hierdurch wieder entsteht, rein privatwirtschaftlich gesehen, eine Tendenz der Preise, dauernd unter den Gesamtkosten zu liegen, volkswirtschaftlich gesehen eine Tendenz zur Überproduktion (weil alle Unternehmer so vorgehen); und letzten Endes ergibt sich — nach dieser Theorie — ein Versagen der Funktion der Konkurrenz, die Anpassung der Produktion an einen schwankenden Bedarf herbeizuführen, und die Notwendigkeit der Beseitigung des Wettbewerbes und des Überganges zur gebundenen Wirtschaft.

²⁾ Vgl. *Burns*, *The decline of competition*, New York 1936.

Für diese Theorie ist in Deutschland *Schmalenbach* wohl ihr bekanntester, kaum aber hervorragendster Vertreter. Für die Vereinigten Staaten ist die in Deutschland leider immer noch zu wenig bekannte Tatsache anzumerken, daß diese Theorie ihre beste und für die Vereinigten Staaten die Diskussion endgültig abschließende Behandlung durch den bekannten Trustschriftsteller und Verfasser des bislang noch nicht übertroffenen Standardwerkes der Trustliteratur: „The trust problem in the US“, New York 1924: Prof. *Eliot Jones* erfahren hat³⁾. Seit dieser Zeit ist es in den Vereinigten Staaten um diese Theorie der sogenannten „ruinösen Konkurrenz“, soweit sie auf dem Fundament der fixen Kosten beruht, ziemlich still geworden⁴⁾.

Seit *Schmalenbach* wird für diese Theorie der Ausdruck „der proportionale Satz“ bevorzugt; andere Autoren verwenden die Bezeichnung „Theorie der Grenzkosten“ (weil — grob formuliert — die proportionalen Kosten die Grenze angeben, bis zu welcher — unter Voraussetzung rationaler Motive der Preispolitik — ein Preis überhaupt sinken kann). Der proportionale Satz wird von *Beste* definiert als „der Unterschied der Gesamtkosten zweier Beschäftigungsgrade, verrechnet auf die Einheit der zwischen beiden Beschäftigungsgraden liegenden Produktionsmenge“⁵⁾. Aus dieser Formulierung ist irgendeine Beziehung derselben zur Preispolitik der Unternehmer nicht erkennbar. Sie wird jedoch in dieser Weise verwandt von *Schulz*⁶⁾, wie aus der folgenden Formulierung dieses Autors hervorgeht: „Preisuntergrenze ist der proportionale Satz“⁷⁾. Was darunter zu verstehen ist, ergibt sich genauer aus der folgenden Stelle bei *Schulz*: „Die wichtigste Art der Preisuntergrenze ist diejenige, welche anzeigt, wann eine Produktion nicht mehr wirtschaftlich ist, die also auf die Frage Antwort gibt: „Unterhalb welcher Preise ist es wirtschaftlicher, den Betrieb stillzulegen?“ und: „anstatt zu fragen: Wann ist es wirtschaftlicher, einen Betrieb stillzulegen?, kann man die Frage auch negativ stellen: Welcher ist der kritische Preis, unterhalb dessen der Weiterbetrieb mehr Verluste verursacht als der Stillstand des Betriebes?“, sowie (S. 16): „Das Wesentliche ... ist ..., daß nicht der proportionale Kostenanteil die Preisuntergrenze bildet, sondern daß diese durch die Kosten bzw. Verluste bei Betriebsstillstand bestimmt wird.“ Mit andern Worten: Die fixen Kosten, die auch bei Betriebsstillstand entstehen, brauchen, da sie auf jeden Fall „Verlust“ sind, vom Preise nicht gedeckt zu werden; ihre Subtraktion von einem Preise, der alle Kosten decken würde, ergibt die Preisuntergrenze.

Die Formulierung bei *Schulz*: „Die fixen Kosten bei Betriebsstillstand⁸⁾ sind von Anfang an als Verlust zu betrachten“, scheint in einer Weise verstanden werden zu müssen, die allerdings auf die Dauer zum Tatbestand der sogenannten ruinösen Konkurrenz und damit zur Notwendigkeit der Beseitigung des Konkurrenzsystems führen würde; denn wenn wegen ungenügender — bis auf die Preisuntergrenze (Gesamtkosten minus fixe Kosten bei Betriebsstillstand) gesunkener — Preise keine Dividenden auf das Aktienkapital gezahlt und der Zinsendienst auf das Betriebskapital

nicht mehr geleistet werden können, wird auf die Dauer das für Fortführung des Betriebes erforderliche Kapital nicht zu beschaffen sein; und es bleibt nur rätselhaft, weshalb unter solchen Bedingungen das System der Konkurrenz nicht schon längst zusammengebrochen ist. Der proportionale Satz in diesem Sinne ist, wohlgemerkt, nicht eine Gesetzmäßigkeit der Preisuntergrenze in dem Sinne, daß er nur etwas aussagt über die Grenze, bis zu der der Preis einmal vorübergehend sinken kann, ohne Aussage für das Verhältnis der durch die Preise hereingekommenen Rotherträge zu den Gesamtkosten auf lange Sicht; sondern er will in diesem von *Schulz* vorgetragenen Sinne offenbar auch eine Tendenz der Preise aussagen, dauernd unter den Gesamtkosten zu liegen; jedenfalls ist dies zu entnehmen aus der bereits angezogenen Stelle: „Die fixen Kosten bei Betriebsstillstand sind von Anfang an als Verlust zu betrachten.“

Was speziell den von *Schmalenbach* zu dieser Theorie der Preisuntergrenze geleisteten Beitrag anlangt⁹⁾, so dürfte nicht uninteressant sein, daß die Theorie vom proportionalen Satz bzw. von den Grenzkosten als Kalkulationswert in der 5. Auflage seiner „Selbstkostenrechnung und Preispolitik“ (1930)¹⁰⁾ anscheinend überhaupt zurückgezogen worden ist. Nachdem nämlich der Satz: „Die Grenzkosten sind der Kalkulationswert“ (S. 54) nur an Verrechnungspreisen innerhalb eines Betriebes illustriert worden ist, folgt der Satz: „Wendet man diese Methode bei der Festsetzung der Verrechnungspreise an, so finden die nicht gedeckten Kosten ihre Deckung im Bruttogewinn. Würde man sie in der Preispolitik nach außen anwenden, so wäre die Folge, daß Betriebe, die dauernd in der Degression bleiben, entweder subventioniert werden müßten oder auf die Dauer nicht bestehen können. Hier liegen Grenzen einer Wirtschaftsverfassung, die auf freier Preisbildung beruht.“ Was nach dieser Einschränkung der Satz: „Die Grenzkosten sind der Kalkulationswert“ noch für einen Wert haben soll, ist nicht recht ersichtlich.

In der 6. Auflage seiner „Selbstkostenrechnung und Preispolitik“ (1934) vertritt *Schmalenbach* die von ihm so genannte Betriebswertrechnung = Rechnung mit Zeitwerten (nicht Anschaffungswerten) und ohne fixe Kosten; welche „Betriebswertrechnung“ praktisch gleichbedeutend ist mit der Methode der Grenzkosten. Der Charakter dieser Betriebswertkosten schwankt dauernd zwischen einer Methode der Selbstkostenrechnung, d. h. der Ermittlung der Preisuntergrenze, also desjenigen Preises, bei dessen Unterschreitung die Verluste durch Fortführung des Betriebes größer werden als die Verluste durch Stillstand des Betriebes, und andererseits einer Methode der Bestimmung des erzielbaren Preises, d. h. einer Methode der Preispolitik. Dies zeigt sich daran, daß *Schmalenbach* dann doch wieder eintritt für Hereinnahme der fixen Kosten in die Betriebswertrechnung durch einen „Bruttogewinnaufschlag“ — dessen Größe aber letzten Endes von der Marktlage bestimmt wird, überhaupt nicht „errechnet“ werden kann und nicht in die Selbstkostenrechnung

3) „Is competition in industry ruinous?“ In: Quarterly journal of economics, 1920, S. 473 ff.

4) Auf diese Untersuchung bezieht *Clark*, Social control of business, S. 428, wenn er sagt: „Recent studies indicate that competition in the field of general industry has not been as ruinous as frequently claimed and that representative concerns have been able, on the average of good and bad times, to make fair profits.“

5) Die Verrechnungspreise in der Selbstkostenrechnung industrieller Betriebe, in: Betriebswirtschaftliche Zeitfragen, herausgegeben von der Gesellschaft für Betriebsforschung, Berlin 1924, Heft 15, S. 61.

6) und 7) Das Problem der Preisuntergrenze 1928, S. 12.

8) Betriebsstillstand ist hier nicht gleichbedeutend mit Liquidation oder Konkurs des Unternehmens; vielmehr ist der Stillstand nur vorübergehend, wie aus der Mitberücksichtigung der Kosten für Wiederingangbringung des Betriebes bei Berechnung der Preisuntergrenze hervorgeht.

9) Die Betriebswirtschaftslehre an der Schwelle der neuen Wirtschaftsverfassung, in: Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, 1928, S. 241 ff.; Grundlagen der Selbstkostenrechnung und Preispolitik, 6. Aufl., 1934, S. 52 ff.

10) In demselben Jahre, in dem der Schreiber dieser Zeilen eine Kritik dieser Theorie des proportionalen Satzes lieferte (Zur Kritik der eisenindustriellen Preispolitik, Kartellrundschaue 1930, Heft 3) und dabei u. a. schrieb: „Würde diese Auffassung (d. h. daß die fixen Kosten von vornherein als Verlust zu betrachten sind) zutreffen, so wäre in der Tat die Konkurrenz in der Regel ruinös, denn das Anlagekapital würde sich nicht verzinsen bzw. jedenfalls nicht so hoch, als notwendig wäre, um neues Kapital zur Anlage zu bewegen, und man müßte sich nur außerordentlich wundern, daß unter solchen Verhältnissen das System der Konkurrenz nicht schon längst zusammengebrochen ist“ (S. 163).

hineingeht, vielmehr Preispolitik ist. Mit dieser Herannahme der fixen Kosten in die Betriebswertrechnung sind also Notwendigkeit und Möglichkeit der Deckung der fixen Kosten durch den Preis anerkannt; was nicht mehr und nicht weniger bedeutet, als eine Aufgabe der Theorie von den Grenzkosten als gleichbedeutend mit dem Preise bei Konkurrenz.

Auch die von *Schmalenbach* zur Erhärtung seiner These, daß der proportionale Satz tatsächlich eine in der Wirtschaft zu beobachtende, die freie Wirtschaft zur gebundenen Wirtschaft hindrängende Gesetzmäßigkeit sei, gegebenen Beispiele sind nicht stichhaltig. Die Tatsache, daß Monopolbildungen zuerst und am umfangreichsten in der Rohstoffindustrie zu finden sind, will er durch die in der Rohstoffindustrie besonders hohen fixen Kosten erklären. Der behauptete Zusammenhang ist aber zu bestreiten. Die Rohstoffindustrien sind deshalb besonders geeignet für Monopolbildungen, weil hier besonders starke Einheitlichkeit der Produkte und leichte Bekämpfung bzw. Verhinderung der Entstehung von Außenseitern die Bildung von Monopolen und Durchführung spezifischer Monopolpreispolitik erleichtert. Es gibt aber ebensogut Beispiele für Wirtschaftszweige mit hohen fixen Kosten und freier Konkurrenz; so z. B. der Wirtschaftszweig der reinen Leistungsbetriebe (Theater); wenn die fixen Kosten Ursache der sogenannten ruinösen Konkurrenz werden könnten, so wäre die Existenz der meisten Leistungsbetriebe mit extrem hohen fixen Kosten beim System der Konkurrenz ein unbegreifliches Wunder. Ein weiteres Beispiel für Vereinbarkeit hoher fixer Kosten mit dem System der Konkurrenz ist bekanntlich das Eisenbahnverkehrswesen der Vereinigten Staaten, wo für rd. 80 % aller Linien mindestens zwei Konkurrenten vorhanden sind; und wenn hier auch die Konkurrenz in der Tarifbildung beseitigt und nur im „service“ erhalten geblieben ist, so ist der Grund hierfür (wie die Untersuchungen von *E. Jones* ergeben haben) nicht in den hohen fixen Kosten, sondern in einer annähernden Gleichheit der Selbstkosten der Konkurrenten zu suchen; hiervon wird noch zu sprechen sein. Überhaupt ist ja bekanntlich, wie schon angedeutet, die amerikanische Wirtschaft im besonderen Maße gekennzeichnet durch hohe fixe Kosten einerseits und ein im Vergleich zur deutschen Wirtschaft stärkeres Maß von Konkurrenz andererseits vermöge der Existenz der Antitrustgesetze. Diese Kombination steht im strikten Gegensatz zu der kritisierten Behauptung, die fixen Kosten seien mit freier Konkurrenz unvereinbar.

Nicht privat- sondern volkswirtschaftliche Betrachtungsweise!

Der Irrtum dieser Auffassung rührt daher, daß sie eine rein privatwirtschaftliche Betrachtungsweise anwendet, wo in Wahrheit ein volkswirtschaftliches Problem vorliegt, welches eben auch eine spezifisch volkswirtschaftliche Betrachtungsweise erfordert. Durch diese volkswirtschaftliche Betrachtungsweise erhält die Preissenkung bis zur Preisuntergrenze (proportionaler Satz) die Funktion der Produktionsbeschränkung im Wege der Auslese; und dieser Gesichtspunkt wird von der bisherigen rein privatwirtschaftlichen Betrachtungsweise völlig vernachlässigt. Die volkswirtschaftliche Betrachtungsweise dieses Problems zeigt die Preissenkung unter die Selbstkosten als eine Methode des Preiskampfes zum Zwecke der Verdrängung von Konkurrenten, die im allgemeinen nicht zur ruinösen Konkurrenz¹¹⁾ und zur Notwendigkeit der Beseitigung des Konkurrenzsystems führt; nämlich so lange nicht, als noch eine

¹¹⁾ Zum Begriff der „ruinösen Konkurrenz“ vgl. auch noch die kürzlich erschienene gleichnamige Schrift des Verfassers, S. 26 bis 33.

wesentliche Ungleichheit der Selbstkosten von Konkurrenten in der Wirtschaft vorhanden ist. D. h. positiv gesprochen: eine Gleichheit der Selbstkosten von Konkurrenten würde allerdings als Kausalfaktor der ruinösen Konkurrenz anzusehen sein; darauf wird noch zurückzukommen sein.

Die Gesetzmäßigkeiten des Preiskampfes in Form der Preissenkung unter die Selbstkosten sind Gesetzmäßigkeiten auf kurze Frist; denn auf lange Frist muß jedenfalls, wenn irgend das Unternehmen erhalten und die Produktion fortgeführt werden soll, die Deckung der Gesamtkosten durch den Rohertrag erfolgen. Auf kurze Frist müssen die Preise alle laufenden Ausgaben (Kosten mit Ausgabekarakter) einschließlich Zinsen auf Betriebskapital decken, wobei allerdings zunächst davon abgesehen wird, daß die Finanzierungsmöglichkeiten eines solchen Verlustverkaufs etwa durch Auflösung stiller Reserven, Kreditaufnahme oder Verwendung von Gewinnen aus andern Produktionen oder (möglicherweise monopolisierten) Märkten diesem einen unter Umständen recht großen elastischen Spielraum geben können. Auf jeden Fall zeigt diese Gesetzmäßigkeit des Verlustverkaufs als Gesetzmäßigkeit auf kurze Frist eine Überlegenheit gerade der Großunternehmungen mit hohen fixen Kosten, da diese auf Grund dieser Gesetzmäßigkeiten vorübergehend die Preise wegen geringeren proportionalen Kostenanteils stärker senken und so einen stärkeren Verdrängungsdruck ausüben können¹²⁾; eine Überlegenheit, die in striktem Gegensatz steht zu der in diesem Punkt in der deutschen Literatur vielfach vertretenen Ansicht¹³⁾.

Die einzige durch das Anwachsen der fixen Kosten durch den technischen Fortschritt bewirkte Änderung besteht also darin, daß die Preiskonkurrenz nunmehr unter Umständen — d. h. in Depressionen bei Überangebot — vorübergehend stärkere Preissenkungen auch unter die Selbstkosten veranlaßt; die Funktion der Preiskonkurrenz, durch Verdrängung von Konkurrenten und Auslese der am billigsten arbeitenden Unternehmungen das Marktgleichgewicht wiederherzustellen, ist damit noch nicht in Frage gestellt, also auch eine ruinöse Konkurrenz in unserem Sinne noch nicht gegeben. Außerdem ist nunmehr gegenüber früheren Zeiten mit niedrigeren fixen Kosten (wo die notwendige Produktionsbeschränkung sich innerhalb der Betriebe vollzog, in Form der Entlassung von Arbeitern bei gleichzeitiger Erhaltung der Betriebe, da bei niedrigen fixen Kosten Leerlauf nicht tragisch war) in Zeiten stark gewachsener fixer Kosten der Vorgang der notwendigen Produktionsbeschränkung aus dem Betrieb in den Markt verlegt, nämlich in den Prozeß der Verdrängung von Konkurrenten und der Auslese; denn die Betriebe mit hohen fixen Kosten werden um jeden Preis versuchen, ihre Vollbeschäftigung zu erhalten,

¹²⁾ Vgl. *Clark*, Studies in the economics of overhead costs, S. 177: „Prime costs (= proportionale Kosten) alone, not supplementary costs (= fixe Kosten) relevant to the short period price of commodities.“ — Vgl. weiterhin *Burns*, The decline of competition, S. 18: Kurze und starke Preissenkung ist „less costly“ als mäßige und langanhaltende Preissenkung.

¹³⁾ Vgl. *Kühn* (Die Zementindustrie, S. 80): „Die althergebrachte Ansicht von der Auslese der Besten in völlig freiem Wettbewerb hat in depressionsstarken Industrien seine (gemeint „ihre“) allgemeingültige Bedeutung verloren... damit durch freien Wettbewerb die neuen Betriebe die veralteten verdrängen können, muß eine Voraussetzung gegeben sein: sie müssen niedrigere Selbstkosten haben, müssen billiger produzieren können. Dazu gehört in modernen Fabriken aber hoher Absatz, und solange der nicht da ist, sind ihnen die alten überlegen.“ Aus dem oben Gesagten ergibt sich, daß das Gegenteil der Fall ist. In Übereinstimmung mit dem im Text vom Verfasser vertretenen Auffassung vgl. *Schmalenbach*, Grundlagen der Selbstkostenrechnung und Preispolitik, 1934, S. 62: „Das kombinierte Werk ist dem reinen Werk (infolge der höheren fixen Kosten) ... preispolitisch ... überlegen, sein Preisspielraum ist größer ...“ Zur preispolitischen Überlegenheit der Großunternehmung mit hohen fixen Kosten vgl. noch: *Adomzent*, Die Konzentration im Braunkohlenbergbau, S. 9 und 19; *Korrell*, Zwangskartelle als Mittel gegen ruinöse Konkurrenz, S. 77.

auch um den Preis einer vorübergehenden Preissenkung unter die Selbstkosten; die notwendige Produktionsbeschränkung kann dabei, wie gesagt, nur durch Verdrängung der übrigen Betriebe mit höheren proportionalen Kosten im Wege der Auslese erfolgen. Volkswirtschaftlich gesehen ist solche Verdrängung von Betrieben mit hohen proportionalen Kosten; die nach den Gesetzen des technischen Fortschritts im allgemeinen auf lange Sicht sowieso dem Untergang bestimmt sind, nicht zu bedauern. Bei wieder anziehender Konjunktur brauchen solche Betriebe mit hohen proportionalen Kosten nicht wieder in Gang gesetzt zu werden, sondern es können modernere Werke gebaut werden. Im übrigen dürfte die Zahl der freigesetzten Arbeiter bei der alten und bei der neuen Methode der Produktionsbeschränkung ziemlich gleich sein (*ceteris paribus*), was für eine Bewertung beider Methoden insofern von Bedeutung ist, als die neue Methode der alten in volkswirtschaftlicher Betrachtung keinesfalls — wie fast allgemein behauptet wird — unterlegen ist.

Eine andere, mit dieser Theorie der fixen Kosten in Zusammenhang stehende Argumentation geht folgendermaßen: Die Tatsache, daß eine Zurückziehung von Kapital aus einer als unrentabel sich erweisenden Anlage mehr oder weniger den Verlust des gesamten Kapitals bedeutet, weil eben das festgelegte Realkapital fast gar nicht oder nur zum verschwindenden Teil wieder in Geldform zurückverwandelt werden kann, hat naturgemäß gerade in der modernen, in steigendem Maße kapitalintensiven Wirtschaft dem Konkurrenzkampf eine besondere Zähigkeit und Hartnäckigkeit verliehen. Mehr und mehr nämlich, so sagt man, tritt an die Stelle des Konkurses die Sanierung, weil der Aktionär lieber noch ein kleines Opfer bringt, wenn er glaubt, damit sein Kapital retten zu können; womit also ohne Zweifel auf die Dauer der Auslesemechanismus des Konkurrenzsystems außer Wirkung gesetzt wäre und die Notwendigkeit der Beseitigung eines so versagenden Systems entstehen würde. Aber abgesehen davon einmal, daß die statistisch erreichbaren Tatsachen keinesfalls eine Tendenz des Ersatzes des Konkurses durch die Sanierung beweisen, ist dazu noch folgendes zu sagen: Man muß unterscheiden zwischen berechtigten und unberechtigten Sanierungen. Eine unberechtigte Sanierung ist eine solche, die ein Unternehmen nicht wirklich konkurrenzfähig macht, die dauernd wiederholt werden muß, sich damit selbst ad absurdum führt und gröblich gegen die Interessen der Aktionäre verstößt. Solch eine unberechtigte Sanierung wäre beispielsweise eine solche, die nur dazu dient, das zusammengeschmolzene Betriebskapital zu ergänzen oder die laufenden Aufwendungen einschließlich der Zinsen auf das Betriebskapital zu beschaffen. Ein Unternehmen, das diese laufenden Aufwendungen einschließlich der Zinsen auf das Betriebskapital nicht mehr aus dem Rohertrag, wie er aus Absatz mal Preis hereinkommt, decken kann, ist hoffnungslos konkurrenzunfähig; die Sanierung eines solchen Unternehmens liegt nicht im Interesse der Aktionäre, da die Sanierungen nie ein Ende nehmen würden. Ein solches Unternehmen kann zwar eine Weile — durch Sanierung hochgehalten — die Konkurrenz verschärfen und den Preisdruck verstärken, aber unmöglich für dauernd, weil die Aktionäre sich kaum ad infinitum scheren lassen, es kann also auch auf die Dauer nicht zu einer ruinösen Konkurrenz kommen bzw. zu einer Notwendigkeit der Beseitigung des Konkurrenzsystems. Das Zustandekommen einer solchen Sanierung ist nur denkbar auf Grund einer falschen Darstellung der tatsächlichen Verhältnisse seitens der Verwaltung in der Generalversammlung, basiert also auf einer betrügerischen Handlung der Verwaltung und ist als solche mit gesetzlicher Strafe zu belegen. Solche Verhältnisse sind kein Argument für Beseitigung der

Konkurrenz überhaupt, sondern nur für eine Reform des Gesellschaftsrechtes in diesem Punkte.

Eine berechtigte Sanierung dagegen kann nicht mehr leisten als bestenfalls von der Verpflichtung der Dividendenzahlung für einen Teil des Aktienkapitals (bzw. evtl. der Zinszahlung für einen Teil des Obligationenkapitals) dauernd zu befreien; die Zahlung der laufenden Ausgaben einschließlich Verzinsung des Betriebskapitals aus dem Rohertrag ist nach wie vor erforderlich; die dargestellten Gesetzmäßigkeiten der Preisuntergrenze, die ebenfalls die Notwendigkeit mindestens (kurzfristig) der Deckung der laufenden Ausgaben aus dem Rohertrag feststellen, erfahren also weder Korrektur noch Ergänzung. Handelt es sich um ein Unternehmen mit relativ geringen fixen Kosten, so bleibt die Tatsache bestehen, daß ein solches Unternehmen seinen Konkurrenten auf dem Wege kurzfristiger Preissenkung nicht folgen kann, denn andernfalls würde sich sehr bald herausstellen, daß es nicht einmal seine proportionalen Kosten im Preise hereinbringt, so daß die Betriebskredite dauernd vergrößert werden und schließlich zum Zusammenbruch führen müssen. Letzten Endes käme also ein solches Unternehmen mit der Wettbewerbsverordnung von 1934 in Konflikt, die bekanntlich die Preisunterbietung unter den Selbstkosten mit Kriminalstrafe belegt, wenn dabei u. a. Verpflichtungen gegenüber Gläubigern nicht innegehalten werden.

Eine berechtigte Sanierung ist beispielsweise die Sanierung eines Unternehmens, von dem ersichtlich ist, daß es bei der ersten Konjunkturbesserung wieder betriebsfähig wird. Ein solches Unternehmen aber wäre auch bei Konkurs wahrscheinlich nicht verschwunden, sondern von einem andern ausreichend liquiden Unternehmen aufgekauft und eingegliedert worden, so daß hier zwischen Sanierung und Konkurs insofern kein Unterschied vorhanden wäre. Und auch wenn es sich wirklich erweisen sollte, daß durch solche Sanierung mehr Unternehmungen und Betriebe erhalten bleiben als bei Konkurs, so würde dies nur beweisen, daß die Sanierung eine sparsamere Kapitalwirtschaft ermöglicht, ohne daß dies schon zu ruinöser Konkurrenz führen oder ein Argument für Beseitigung der Konkurrenz bedeuten würde.

Es bleibt schließlich noch das Argument zu erörtern, das im Vorstehenden bereits gestreift wurde: nämlich daß eine Gleichheit der Selbstkosten von Konkurrenten zu einem Versagen der Funktion der Konkurrenz, auf dem Wege der Auslese ein gestörtes Marktgleichgewicht wieder herzustellen, und dadurch zu einer Notwendigkeit der Beseitigung des Konkurrenzsystems führen würde. In der Tat ist dies im großen und ganzen das Ergebnis der angeführten Untersuchungen des amerikanischen Nationalökonom *E. Jones*: nämlich daß einige wenige gleich starke Unternehmungen auf einem Markt zur sogenannten ruinösen Konkurrenz, d. h. zur Aufhebung des Marktgleichgewichtes führen. An dieser Stelle enthält die Theorie der ruinösen Konkurrenz interessanterweise Berührungspunkte mit der besonders in den angelsächsischen Ländern ausgebildeten Theorie der „unvollständigen“ Konkurrenz¹⁴), wenn sie nicht überhaupt vielleicht dasselbe ist; denn auch die Theorie der unvollständigen Konkurrenz geht aus von der Voraussetzung des Übrigbleibens von „einigen wenigen gleich starken Unternehmungen“.

Technischer Fortschritt und ruinöse Konkurrenz

Ist nun eine Tendenz erkennbar, daß der technische Fortschritt auf die Dauer zum Übrigbleiben von „einigen wenigen gleich starken“ Unternehmungen auf einem Marke führen

¹⁴) Vgl. *Robinson*, The economics of imperfect competition, London 1933; *Chamberlin*, The Theory of monopolistic competition, Cambridge 1933; v. *Stackelberg*, Marktform und Gleichgewicht.

wird? Das ist die letzte — und schwierigste — Frage, die wir uns vorlegen müssen. Die angeführte Theorie der unvollständigen Konkurrenz der Angelsachsen geht etwas naiver Weise ohne weiteres von dieser Voraussetzung als gegeben aus; in Wahrheit steht aber noch keinesfalls fest, ob der technische Fortschritt wirklich zur Realisierung dieser Voraussetzung führen wird. Die Untersuchung dieses Problems führt in sehr komplizierte Tatbestände; das für die gegenwärtige Wirtschaft erreichbare Tatsachenmaterial — die Sammlung von solchen steht gerade in den ersten Anfängen — reicht für eine bündige Beantwortung dieser Frage nicht aus. Der Schreiber dieser Zeilen muß den hierfür interessierten Leser auf seine kürzlich erschienene Schrift „Die ruinöse Konkurrenz“¹⁵⁾ verweisen, in welcher dieses Material mitgeteilt wird. An dieser Stelle sei nur in aller Kürze das Ergebnis dieser Untersuchung wiedergegeben¹⁶⁾.

1. Eine allgemeine Tendenz zur steten Verringerung der Zahl der konkurrierenden Unternehmungen auf einem Markte (Unternehmenskonzentration) ist nicht erkennbar. Vielmehr scheint die kostenmäßig gesehen optimale Unternehmungsgröße mehr in der Mitte zu liegen zwischen den beiden Extremen; vielfach hat die tatsächliche Entwicklung die optimale Unternehmungsgröße überschritten, und diese mußte später nachträglich rückgängig gemacht werden. Ähnliches gilt für die Entwicklung der Betriebsgröße. Im übrigen gibt es naturgemäß eine ganze Reihe von Industrien und Gewerben, in denen aus vielerlei Gründen bislang überhaupt nur der Kleinbetrieb sich als rentabel erwiesen hat. Interessanterweise ist schließlich eine Tendenz der Dezentralisation der industriellen Standorte erkennbar.

2. Eine Tendenz zur Entstehung einer — mehr oder weniger vollkommenen — Gleichheit der Kosten von Konkurrenten ist zwar zur Zeit auch noch nicht erkennbar, anscheinend aber mehr wegen des hier absolut unzulänglichen Tatsachenmaterials, welches eine definitive Beantwortung der gestellten Frage in positivem oder negativem Sinne eigentlich unmöglich macht. Für eine rein theoretische Überlegung gibt es mancherlei Gründe, die für eine positive Beantwortung dieser Frage sprechen. Es ist nämlich rein theoretisch eine Tendenz der Nivellierung der Konkurrenzbedingungen ableitbar, aus folgenden Gründen: Ständig wächst der Kreis der Personen, die am wirtschaftlichen Fortschritt mitarbeiten, und deren Wirken, weil öffentlich, allen konkurrierenden Unternehmern zugute kommt: in erster Linie die Arbeit der Wissenschaft, deren Anteil an der modernen Rationalisierungsbewegung nicht gering ist, insbesondere die Leistungen öffentlicher Forschungsinstitute in den Produktionszweigen aller Länder. Hier zeigt sich, daß die von der Theorie des Konkurrenzpreises vorausgesetzte absolute Isolierung der konkurrierenden Unternehmer wohl stets eine Fiktion gewesen ist und es immer mehr werden wird. Die wachsende Publizität der Kostenrechnung führt zur allmählichen Hebung der Organisation aller Unternehmungen auf das Niveau der bestgeleiteten. Gegenüber solcher Nivellierung der Konkurrenzbedingungen, die sich vor allem auf die verarbeitenden, weniger auf die Rohstoffindustrien erstreckt, bleiben als einziger Faktor, wo sich eine Verschiedenheit noch auswirken könnte, die persönlichen Fähigkeiten der Leitung eines Unternehmens, welche einerseits diesen allen Konkurrenten ohne Unterschied zur Verfügung stehenden Schatz von Erkenntnissen technischer und wirtschaftsorganisatorischer Art richtig anwenden, andererseits durch eigene Erfindungen

und Erkenntnisse vermehren muß. Aber auch hier erfolgt eine Nivellierung, und zwar als Wirkung der Vergrößerung der Unternehmungen: in einer kleinen Unternehmung kann Genie oder Unfähigkeit einer einzelnen maßgebenden Person Aufstieg oder Ruin verursachen; in einer Großunternehmung sind es notwendig mehrere oder gar viele, von denen in diesem Maße die Prosperität des Unternehmens abhängt, von denen es aber unwahrscheinlich ist, daß sie sämtlich entweder genial oder unfähig sein sollten. Mit der wachsenden Unternehmungsgröße nivellieren sich also auch diese in den persönlichen Fähigkeiten liegenden Konkurrenzbedingungen — eine Art Gesetz der großen Zahl. Wann jedoch solche an sich unbezweifelbaren Nivellierungstendenzen stark genug sein werden, um zu einer wirklich ruinösen Konkurrenz zu führen, ist unmöglich auch nur annähernd vorauszusagen; bei näherer Betrachtung aber ergibt sich Anlaß zu der Annahme, daß eine ruinöse Konkurrenz überhaupt in keinem Fall entstehen wird, aus folgenden Gründen.

Das bisherige Ergebnis, daß mit einer gewissen Nivellierung der Konkurrenzbedingungen auch in Zukunft zu rechnen ist, führt zu einer Frage, die uns entscheidend wichtig zu sein scheint: nämlich ob überhaupt das Interesse an der Konkurrenz in der modernen Wirtschaft noch in einem wesentlichen Umfange vorhanden ist. Das Verschwinden eines solchen Interesses ist schon dann möglich, wenn die Kosten von Konkurrenten noch nicht derart angeglichen sind, daß ein Konkurrenzkampf schon völlig aussichtslos wird, sondern wenn sie einander nur soweit angenähert sind, daß die Kraftanstrengung des Konkurrenzkampfes in Mißverhältnis steht zum endgültigen Ertrag derselben: nämlich der Gewinnsteigerung durch Absatzsteigerung. Solche Einstellung ist vor allem verständlich bei der Leitung einer Aktiengesellschaft, die von solchem Ertrag der Anstrengung eines Konkurrenzkampfes ja nur einen kleinen Teil erhält. Nicht mit Unrecht hat man daher im Aufkommen der Aktiengesellschaft einen wichtigen Grund für das allmähliche Schwinden der Konkurrenz gesehen.

Kommt zu solcher Situation noch eine steigende Nivellierung der Konkurrenzbedingungen hinzu (wie dargelegt), die zweifellos die erforderliche Kraftanstrengung im Konkurrenzkampf steigert, dann ist — und hierin scheint uns das entscheidende Argument gegen die Annahme der Unvermeidlichkeit der ruinösen Konkurrenz zu liegen — die Entwicklung einer, obwohl formlosen, dennoch absolut wirksamen und von der öffentlichen Wirtschaftspolitik und der Rechtsordnung nicht zu verhindernden Beschränkung der Preiskonkurrenz durchaus nicht unmöglich. Wenn keiner der Konkurrenten sich stark genug fühlt, im kommenden Konkurrenzkampf obzuziehen, aber auch schon, wenn er wegen des Übermaßes der erforderlichen Anstrengung, wegen ihres Mißverhältnisses zum endgültigen Ertrage des Konkurrenzkampfes, das Interesse an ihm verliert, und wenn diese Einstellung in einem Wirtschaftszweig allgemein und herrschend wird, dann werden auch alle Beteiligten überzeugt sein, bei Ausschaltung der Konkurrenz besser zu fahren als bei ihrer Entfesselung. Dann würde sich das Wort bewahrheiten: „You cannot make men compete“¹⁷⁾; d. h. aber: die Konkurrenz muß nicht unvermeidlich ruinös werden, da die Wirtschaft offensichtlich genügend Selbsthilfemittel besitzt. In der Tat zeigt die amerikanische Wirtschaft, in der das Konkurrenzsystem vermöge der bereits charakterisierten Haltung der Rechtsordnung gezwungen wurde, sich bis in die letzten Konsequenzen weiter zu entwickeln, gegenwärtig in vielen Teilen eine Erscheinung, die

15) Duncker und Humblot, 1939.

16) Das Material stammt überwiegend aus amerikanischen Erhebungen.

17) Jones, The Trust Problem in the US., S. 561.

offenbar als ein solches Selbsthilfemittel zu deuten ist: nämlich die Politik des „Price-leadership“, d. h. der Übernahme der Führung in der Preispolitik in einem Wirtschaftszweig seitens eines besonders beherrschenden Unternehmens — das indessen durchaus nicht das kostenmäßig Überlegenste zu sein braucht — und zwar ohne Verträge oder Vereinbarungen in Schriftform oder auch nur mündlich, vielmehr formlos und stillschweigend; aber auch wechselnd hinsichtlich des Subjekts dieser Preisführerschaft — eine faktische Beschränkung der Preis konkurrenz nicht weniger als eine durch rechtliche Urkunden fixierte.

Allgemeine Revision des Kartellrechts erforderlich

Das Ergebnis unserer bisherigen Überlegungen ist zweifellos dies, daß der technische Fortschritt nicht — wie es einer weitverbreiteten Ansicht entspricht — zu einer zwingenden Notwendigkeit der Beseitigung des Konkurrenzsystems führt. Da diese nunmehr widerlegte Theorie aber die letzte Hoffnung der Kartelle, vor der Öffentlichkeit gerechtfertigt zu werden, darstellt — die in diesem Sinne verwandte liberale Ideologie der Vertragsfreiheit ist heute (und zwar für immer) sowieso außer Kurs — ist nunmehr die Bahn frei für eine umfassende allgemeine Revision der aus einer vorwiegend liberalen Epoche stammenden Rechtslage der Kartelle. Betrachten wir von diesem Standpunkt aus zunächst vor allem die Wettbewerbsverordnung von 1934 hinsichtlich ihrer grundsätzlichen Bedeutung.

Im Gegensatz zu der bisherigen ideologischen Überschätzung der Kartelle sowohl bei Liberalen als auch bei Sozialisten ist die Wettbewerbsordnung von 1934 realistisch und grundsätzlich wettbewerbsfreundlich. Sie ermöglicht Aufstellung von Richtpreisen durch Kalkulationskartelle (vgl. die „Ogra“ 1935, d. h. die Marktordnung für das graphische Gewerbe), bei deren Unterschreitung in Verbindung mit gleichzeitiger Unterschreitung der Selbstkosten der betreffende Unternehmer nachweisen muß, daß er seine Verpflichtungen gegen Staat, Gefolgschaft der Betriebe und Gläubiger erfüllt hat. Die von

den Kalkulationskartellen aufgestellten Richtpreise sind nicht bindend im absoluten Sinne, vielmehr ist unter der genannten Voraussetzung der Unterkostenverkauf erlaubt. Die Richtpreise der Kalkulationskartelle bedeuten eine erste Hilfestellung für den Unternehmer bei der Kalkulation, sie sind „präsumtiv“ richtig und angemessen, weil auf Grund eines Durchschnitts errechnet; aber eben auch nur „präsumtiv“: d. h. solange die Kosten von Konkurrenten in einem Wirtschaftszweig noch wesentlich verschieden sind, muß im Interesse der Erhaltung des ungestörten Güterkreislaufes die Möglichkeit bestehen bleiben, daß bei Schwankungen des Bedarfs die Anpassung der Produktion an den Bedarf durch Preiskonkurrenz im Wege der Auslese hergestellt wird.

Wie groß der Fortschritt gegenüber dem vorherigen Rechtszustand gewesen ist, ist erkennbar aus dem Umstand, daß z. B. für das Reichsgericht bis dahin die Kausalität zwischen Wettbewerbshandlung und Existenzvernichtung bereits genügte, um erstere als unlauter erscheinen zu lassen; ein Standpunkt, der mit dem aus unsern bisherigen Feststellungen sich ergebenden Standpunkt unvereinbar ist und auch nicht im Sinne der Wettbewerbsordnung von 1934 liegt; außerdem dem vom Führer anerkannten Prinzip der Auslese direkt ins Gesicht schlägt.

Der Nationalsozialismus steht grundsätzlich auf dem Boden des Leistungswettbewerbes und der Auslese durch Wettbewerb. Daraus ergibt sich, juristisch gesprochen, eine Präsumtion für Rationalität des Konkurrenzsystems; d. h. es erfolgt nunmehr eine Umkehrung des Gedankenganges der bisherigen Kartelldiskussion: die Beweislast liegt nunmehr bei den Kartellfreunden, nicht bei den Kartellgegnern; es sind nur noch die Argumente „pro“, nicht „contra“ in bezug auf die Kartelle zu diskutieren — ein ganz gewaltiger Fortschritt, der auch gerade mit Rücksicht auf den Umstand der Existenz des ständischen Aufbaues neben den Kartellen hoffentlich bald Früchte tragen wird. „Die Kartelle in der Defensive“ — das ist mehr als jemals das Kennzeichen der gegenwärtigen Situation. [3878]

Einholung von Gutachten im Zollveredelungsverkehr

Bei Anträgen auf Bewilligung von Veredelungsverkehren wird in der Regel den Fachgruppen, oder wenn solche nicht vorhanden sind, den Wirtschaftsgruppen der Reichsgruppe Industrie und den Industrie- und Handelskammern Gelegenheit zu einer gutachtlichen Äußerung gegeben. Bei der Befragung der Gutachter wird nach folgenden Richtlinien verfahren:

1. Es werden nicht nur die Fachgruppen befragt, in denen die Verarbeiter der einzuführenden Waren zusammengeschlossen sind, sondern auch die Fachgruppen, denen die Hersteller der Waren angehören.
2. Es wird nicht nur die für den Antragsteller örtlich zuständige Industrie- und Handelskammer, sondern auch diejenige Kammer gehört, in deren Bezirk die in Betracht kommenden Industriezweige vorwiegend vertreten sind.
3. Die Anfragen enthalten folgende Angaben:
 - a) Art des Veredelungsverkehrs (Eigen- oder Lohnveredelungsverkehr, passiver Veredelungsverkehr);
 - b) Zeitdauer oder — bei einmaligem Verkehr — Menge, für die die Vergünstigung beantragt wird;
 - c) Bezeichnung und Tarifnummer der zu veredelnden Ware;
 - d) Art der Veredelungsarbeiten und Bezeichnung der veredelten Ware;
 - e) Herkunftsland der ausländischen Ware und Bestimmungsland der veredelten Erzeugnisse;
 - f) die vom Antragsteller angeführten Gründe, jedoch nur insoweit, als dadurch Geschäftsgeheimnisse nicht preisgegeben werden.

4. Soweit es sich um Eigenveredelungsverkehre handelt, werden die Gutachter in der Regel schon in der ersten Anfrage ersucht, bei ablehnender Stellungnahme zugleich die Firmen namhaft zu machen, die in der Lage sind, die vom Veredeler benötigte Ware in der für die Ausfuhr erforderlichen Preislage zu liefern. Das gleiche gilt für den passiven Veredelungsverkehr hinsichtlich der Veredelungsarbeit, die an die ausländische Industrie vergeben werden soll. Beim Lohnveredelungsverkehr wird an die Fachgruppe der Verarbeiter die Frage gerichtet, ob die Arbeit, die im Lohn des Ausländers ausgeführt werden soll, etwa eine Qualitätsarbeit darstellt, die im Ausland in der gleichen Güte nicht geleistet werden kann.
5. Die Fachgruppen und Industrie- und Handelskammern werden ersucht, ihre Gutachten binnen längstens drei Wochen zu erstatten.
6. In jeder Anfrage werden die Anschriften der Gutachter angegeben, denen die gleiche Anfrage zugeht.
7. Von der Anhörung von Gutachtern kann abgesehen werden, wenn es sich um kleinere Warenmengen handelt, an denen ein Ausländer vor einer Bestellung auf deutsche Waren die Güte dieser Waren oder den Wert eines neuen Verfahrens erproben lassen will. Ebenso kann die Befragung von Gutachtern unterbleiben, wenn es sich um entsprechende Fälle des passiven Veredelungsverkehrs handelt.
8. Bei Anträgen auf Bewilligung von Veredelungsverkehren mit landwirtschaftlichen Erzeugnissen und mit Waren, die durch Be- oder Verarbeitung solcher Erzeugnisse hergestellt werden, werden außer den Fachgruppen und den Industrie- und Handelskammern auch die Landesbauernschaften befragt. H. [3888]

Gestaltwandel des Arbeitslohnes

Ein Beitrag zur Geschichte der Lohnformen

Von Dr. JOSEF SOMMER, Berlin

*Im Juniheft S. 149 kündigten wir bereits an, daß (im Rahmen unsrer Aufsatzreihe „Fragen der Lohn-gestaltung“) ein historisch-betriebssoziologischer Aufsatz der Untersuchung des Problemkreises „Arbeitsart und Lohnform“ vorangestellt werden soll. Es handelt sich bei den folgenden Ausführungen nicht darum, das Problem des Arbeitslohnes zu lösen, sondern es soll nur ein Überblick über die geschichtliche Entwicklung gegeben werden, d. h. über die Zusammenhänge zwischen der Entwicklung der gesellschaftlichen Verhältnisse und dem Ausbau der Lohnverfahren. Hierbei sind die Vereinigten Staaten häufig zum Vergleich herangezogen worden, zumal da diese der Lohnfrage schon seit langem ebenfalls große Aufmerksamkeit schenken. Für die sachliche Lösung verweisen wir auf das Juniheft S. 149 und die darin zitierten Aufsätze unsrer Aufsatzreihe.
Die Herausgeber*

1. Die Entstehung des Arbeitslohnes

Der Gestaltwandel des Arbeitslohnes ist abhängig von der Veränderung der Arbeitsbedingungen im weitesten Sinne. Diese wieder ist bedingt durch die soziale, wirtschaftliche, technische und organisatorische Entwicklung, der sich die Lohnformen anpassen¹⁾.

Der Arbeitslohn in seiner heutigen Gestalt ist das Entgelt für eine Arbeitsleistung oder die Arbeitsbereitschaft, wobei das Arbeitsobjekt nicht Eigentum des Arbeitenden ist. Der wirtschaftliche Zustand, in dem der Arbeitslohn als ökonomische Größe eine Rolle spielt, ist dadurch gekennzeichnet, daß Lohnarbeit gewerbsmäßig verrichtet wird. In ihrer persönlichen Lebensführung, d. h. in der Verfügung über ihr Einkommen sind die Lohnarbeiter — mit wenigen Ausnahmen im Handwerk und in der Landwirtschaft — selbständig, ihre Einkommensquelle ist jedoch die in fremden Diensten geleistete abhängige Arbeit. Für den Unternehmer bedeutet der Arbeitslohn Kosten, die er in seinen Preisen einkalkulieren muß. Es besteht deshalb die Notwendigkeit, den Lohnbetrag nach irgendeinem Maßstab zu bemessen, d. h. zur mehr oder weniger meßbaren Arbeitsleistung oder zur Arbeitszeit in Beziehung zu setzen. Die verschiedenen möglichen Wege, die zu diesem Ziele führen, stellen die unterschiedlichen Lohnformen dar.

Von Arbeitslohn und Lohnform in ihrer heutigen Gestalt kann erst auf der Stufe der wirtschaftlichen Entwicklung gesprochen werden, wo die Gesellen des alten Handwerks in der Regel nicht mehr selbständige Handwerksmeister werden können und sich schon während ihrer Gesellenzeit in der Lebensführung vom Haushalt des Meisters unabhängig machen. Wenn im folgenden bereits für die Zeiten vor dieser Entwicklungsstufe die genannten Begriffe verwendet werden, so sind die damit bezeichneten Einrichtungen als die Vorläufer des eigentlichen Arbeitslohnes und der Lohnformen angesehen. Denn die Feststellung z. B., daß der Geselle einen Zeitlohn bekam, weil er für die Zeit seiner Tätigkeit bei einem Meister Kost, Wohnung und Bargeld erhielt, beruht auf der Anlegung eines erst später entstandenen Maßstabes. Einen Zeitlohn im heutigen Sinne, wo die Zeiteinheit mit einem Lohnsatz in Beziehung gebracht wird, gab es damals noch nicht.

¹⁾ Der vorliegende Aufsatz ist ein Auszug aus einer größeren Arbeit, die demnächst in Buchform erscheinen wird.

Die bewußte, rationale Bestimmung eines Arbeitsentgeltes setzt Menschen voraus, die persönlich frei sind, und von denen der eine Arbeit leistet in der Absicht, dafür von einem andern einen in irgendeiner Form bestimmten Arbeitslohn zu erhalten. Denn nur zwischen freien Menschen kann es vertragliche Beziehungen geben, die Arbeitsleistung und Arbeitslohn zum Inhalt haben, und die die Anwendung einer Lohnform zur Ermittlung des Leistungsentgeltes notwendig machen. In einer Wirtschaft, in der die Arbeit auf der Grundlage eines persönlichen Gewaltverhältnisses geleistet wird, wie etwa in den Zeiten der Sklaven- oder geschlossenen Hauswirtschaft, besteht kein Grund, einen Arbeitslohn zu zahlen, und deshalb ist auch keine Möglichkeit zur Bildung besonderer Lohnformen vorhanden. Das ändert sich jedoch, sobald die Menschen die persönliche Freiheit erhalten oder die wirtschaftlichen Bindungen an die Sippe gelockert werden.

Bei der Stör, wo der Arbeiter im Hause des Auftraggebers arbeitet, wird er für die Zeit seiner Tätigkeit in dessen Haushalt aufgenommen; er erhält außer Kost und Wohnung einen Taglohn. Ein Beispiel hierfür bieten der Flickschneider und die auch heute noch anzutreffende Hausschneiderin. Die Gründe für die Bemessung des Lohnes nach der Zeit beruhen sowohl in der Art der für diese Arbeitsform in Frage kommenden Tätigkeiten, wie auch in den äußeren Verhältnissen, in denen diese Arbeiten ausgeführt werden. Wenn der fremde Arbeiter während der Dauer seiner Tätigkeit gewissermaßen als zur Familie gehörig betrachtet wird, so liegt es nahe, auch seinen Lohn nach dieser Zeit zu bemessen. Eine stärkere oder gar direkte Bindung des Lohnes an die Leistung ist nicht notwendig und auch nicht möglich. Der Lohnwerker arbeitet im Hause des Auftraggebers, seine Leistung kann also ununterbrochen kontrolliert werden. Der Besteller arbeitet oft auch selbst mit, er kann die Arbeit selbst bestimmen und hat Einfluß auf Arbeitsdauer und Arbeits-tempo. Eine Bezahlung im Stücklohn macht auch die genaue Festlegung von Art und Menge der geforderten Arbeit notwendig. Der Lohnwerker wird aber oft mehrere Tage an einem Platze beschäftigt, er bekommt alles zur Bearbeitung, was sich bis zu seiner Ankunft für ihn angesammelt hat. Es werden das nicht nur Neuanfertigungen, sondern mindestens ebenso häufig auch Reparaturarbeiten sein, deren zeitliche Dauer sich ja ohnehin nur schwer im voraus schätzen läßt.

Nicht immer muß der selbständig gewordene Arbeiter als Lohnwerker arbeiten, er kann sich auch an einem Orte niederlassen, eine Werkstatt einrichten, wohin ihm die Kunden mit der Bestellung auch gleich das Rohmaterial bringen. Die äußere Form, in der die Arbeit erfolgt, ist hier anders als beim Lohnwerker. Der Heimwerker ist in seiner Lebenshaltung vollkommen selbständig. Seine Arbeitskraft wird nicht für einige Zeit in Anspruch genommen, sondern eine ganz bestimmte Arbeit wird von ihm verlangt, und hierfür fordert er einen Preis. Wenn dieser Preis auch in der Hauptsache nur Entgelt für eine Arbeitsleistung ist und man deshalb von Arbeitslohn in Form von Stücklohn sprechen könnte, weil der Handwerker nicht für eigene Rechnung arbeitet, so liegt der Gedanke an den Warenpreis des späteren Handwerkers doch nahe, in dem neben dem Arbeits- auch ein Kapitalaufwand abgegolten wird. Die Zeit als Bemessungsgrundlage des Entgeltes scheidet schon deshalb aus, weil der Besteller der Arbeit keinen Einfluß auf die Art und Weise ihrer Durchführung hat. Es ist nicht ausbedungen, daß der Heimwerker wäh-

rend einer bestimmten Zeit und nur für den einen Kunden arbeitet, sondern Anfang und Ende der Arbeitszeit, das Arbeitstempo und die Auswahl unter verschiedenen Arbeitsstücken und für verschiedene Besteller sind vollkommen ihm überlassen.

Es zeigt sich also, daß der Lohnwerker, der Vorgänger der Lohnarbeiter, neben Kost usw. eine Art Zeitlohn erhält, während der Heimwerker auf einer Zwischenstufe zum selbständigen Handwerker steht und sein Arbeitsentgelt bald ganz den Charakter des reinen Arbeitslohnes verliert.

Bringt die Weiterentwicklung der Wirtschaft in der Stellung des Heimwerkers insofern eine Änderung, als er neben den Werkzeugen auch eigenes Material verwendet, dann wird der Unterschied zwischen ihm und einem Lohnarbeiter noch deutlicher. Der Handwerker produziert auf eigene Rechnung für den Markt und erhält keinen Arbeitslohn, sondern er verkauft die ihm gehörende Ware zu einem Preis. Erst wenn der Betrieb des Handwerksmeisters einen solchen Umfang angenommen hat, daß er die Arbeit nicht mehr allein bewältigen kann, dann taucht wieder die Frage nach dem Arbeitslohn als reinem Leistungsentgelt auf. Ihre Lösung ist aber weniger von der Arbeit selbst, sondern weit mehr von der Person des Lohnarbeiters abhängig, von den Absichten, die er mit seinem Arbeiten als Unselbständiger, als Geselle, verfolgt, von den äußeren Umständen, die ihn dazu zwingen, und von der Form, in der dies geschieht.

Der Geselle will selbständiger Meister werden, und um dieses Ziel zu erreichen, geht er auf die Wanderschaft und sucht die in der Lehrzeit erworbenen Fertigkeiten noch zu erweitern. Das liegt um so näher, wenn strenge Zunftvorschriften erst nach einer bestimmten Anzahl Gesellenjahre die Ablegung der Meisterprüfung und die selbständige Ausübung des Handwerks gestatten. Auf der andern Seite sind die Gesellen dem Meister willkommenen Arbeitskräfte, die, obwohl sie ihr Handwerk bis zu einem gewissen Grade beherrschen, trotzdem bei ihm nur eine Art zweiter Lehrzeit ableisten müssen. Kommt schließlich noch hinzu, daß sie während dieser Zeit mehr oder weniger vollgültige Mitglieder der Familie des Meisters sind, mindestens aber von ihm Kost und Wohnung erhalten, so kann man leicht erkennen, wie es bei diesen Verhältnissen mit dem Arbeitslohn bestellt ist. Der Arbeitslohn selbst und erst recht die Lohnform werden eine so untergeordnete Rolle spielen, daß man kaum von solchen reden kann. Einerseits wollen und müssen die Gesellen die Wartezeit auf diese Weise ausfüllen (das Arbeitsverhältnis hat also von vornherein schon die Merkmale einer nur vorübergehenden Ausbildungszeit), andererseits wird gar nichts anderes erwartet, als daß die Arbeit dem Gesellen lediglich den standesgemäßen Lebensunterhalt ermöglicht; folglich besteht der Arbeitslohn, wenn man überhaupt von einem solchen sprechen will, eben auch nur darin. In der Hauptsache wird es sich deshalb um Naturallohn handeln, was darüber hinaus in barem Gelde gezahlt wird, ist weniger Arbeitslohn als vielmehr Taschengeld, besonders dann, wenn es nur einmalig bei der Weiterreise des Gesellen ausgezahlt wird. Auch die Lohnform kann nichts anderes als Zeitlohn sein; denn der Lebensunterhalt wird dem Gesellen während der Zeit seiner Tätigkeit bei einem Meister gewährt, ungeachtet der zu verrichtenden Arbeit. Bei Naturallohn ist eine andere Form nur möglich, wenn Wert und Menge der Arbeit genau festliegen, der Geselle oder

Arbeiter einen eigenen Haushalt führt, und wenn vor allen Dingen der Meister oder Unternehmer die Lebensmittel nicht selbst erst kaufen muß.

Besteht wegen beschränkter Zulassung zur Meisterprüfung oder durch Begrenzung der Anzahl der Handwerksbetriebe nicht mehr für jeden Gesellen die Möglichkeit, selbständiger Meister zu werden, so wird er zum abhängigen Lohnarbeiter. Auf die Dauer kann jetzt die alte Ordnung, die den Gesellen der Hausdisziplin des Meisters unterwirft, nicht mehr aufrecht erhalten werden²⁾, der Lohnarbeiter macht sich in seiner Lebensführung selbständig. Damit ist wohl die Ablösung des Naturallohnes durch den Barlohn und auch eine schärfere Trennung zwischen Werkstatt und Haushalt des Meisters verbunden, aber grundsätzlich bleibt die Einheit immer noch bestehen, und die Art und Organisation der Arbeit haben sich nicht geändert. Deshalb wird, auch wenn der Arbeitslohn als solcher an Bedeutung gewinnt, die Lohnform die gleiche bleiben wie bisher. Es handelt sich immer noch um verhältnismäßig kleine Betriebe, die der Meister ganz übersehen kann, er arbeitet selbst mit und kennt die Leistungen seiner Arbeiter.

Die Übersetzung in einem Handwerk, die schon zu einem Abstoppen des weiteren Zustromes führt, bringt auch eine starke Differenzierung innerhalb der bestehenden Betriebe mit sich, da die zahlreiche Konkurrenz zu größerer Spezialisierung drängt. Durch die Aufteilung des Produktionsprozesses entstehen, je nach der Bedeutung der Produktionsstufen, unterschiedlich starke neue Gewerbebetriebe³⁾. Manche Meister werden deshalb ohne ausreichende Beschäftigung sein, während andere ihren Betrieb zu einem solchen Umfang ausdehnen können, daß die eigene Werkstatt nicht mehr ausreicht. Die Folge einer solchen Entwicklung ist, daß die arbeitslosen, selbständigen Handwerker abhängig werden. Dasselbe Schicksal wird ihnen zuteil, wenn sie die Arbeit von einem Händler erhalten, der nun als Verleger auch die Produktion der Waren auf eigene Rechnung durchführen will. Unselbständig sind diese Heimarbeiter in ihrer Existenz insofern, als sie nicht für den Markt, sondern für einen Verleger arbeiten, der ihnen das Rohmaterial und meist auch die Werkzeuge stellt. In der Ausführung ihrer Arbeit jedoch sind sie selbständig, sie sind an keine Arbeitszeit gebunden und haben, zumal auf dem Lande, meist noch Nebenbeschäftigungen; es fehlt also die Eingliederung in einen Betrieb. Das Entgelt der Heimarbeiter ist Arbeitslohn in Form des Stücklohnes. Er entsteht aber in diesen Fällen weniger als bewußt entgegengesetzte Form des Zeitlohnes, sondern ist mehr eine Ableitung aus dem vom Handwerker geforderten Preis; denn die Verleger sind mehr Händler als Fabrikanten, sie überbetonen den Kostencharakter des Lohnes und denken in Einkaufspreisen statt in Arbeitslöhnen.

Statt nun viele Heimarbeiter zu beschäftigen, kann ein Unternehmer seine Leute auch in einem oder mehreren zusammenhängenden Räumen vereinigen. Besonders in Städten, wo durch die Bevölkerungszunahme und die Landflucht zahlreiche Arbeitskräfte zur Verfügung stehen, ist diese Arbeitsorganisation angebracht. Hier wohnen die Arbeiter nicht so verstreut oder sind gar in Arbeitshäusern kaserniert und werden zur Arbeit in den staatlichen Manufakturen gezwungen. Von dem handwerkertlichen Werkstattbetrieb unterscheidet sich die Manufaktur

²⁾ M. Weber, Wirtschaftsgeschichte. München-Leipzig 1924, S. 139.

³⁾ Ernst Michel, Sozialgeschichte der modernen Arbeitswelt. Limburg/Lahn 1937, S. 36.

nicht nur in ihrer Größe und durch die noch klarere Scheidung von andern Lebensgebieten sowohl des Arbeiters wie des Unternehmers. Das vollständige Eigenleben, das dieser Betrieb führt, die zahlreichen Arbeiter, die in ihm ihr Brot verdienen, und der eine Unternehmer oder Pächter, der alles dies lenkt, schaffen eine neue Arbeitssituation. Da die Arbeitstechnik aber kaum mehr spezialisiert ist als im Handwerksbetrieb, die Arbeiter selbst dauernd unter Aufsicht stehen, kann die Lohnform Zeitlohn sein, zumal da hierdurch noch die Lohnabrechnung vereinfacht wird.

2. Vom Zeitlohn zum Stücklohn (Proportionallohn)

Unter den gezeigten Verhältnissen ist die allgemein übliche Form des Arbeitslohnes fast ausschließlich Zeitlohn. Das kann so sein, weil gerade diejenigen, die den Arbeitslohn bestimmen, nicht in erster Linie von Gesichtspunkten der Wirtschaftlichkeit gelenkt werden, sondern die Motive ihrer Arbeit beruhen vorwiegend in dem Streben nach Deckung des persönlichen Bedarfs für sich und ihre Angehörigen. Die Preisgabe dieser Anschauungen und die Überwindung der noch aus dem Mittelalter übernommenen einengenden Prinzipien bedeutet eine vollkommene Neugestaltung des geistigen, kulturellen, politischen und wirtschaftlichen Lebens und für den einzelnen Menschen eine ganz andere Art zu denken.

Der Wissenschaft sind durch diese Entwicklung die Bedingungen zur Realisierung latenter Erfindungen gegeben. Man begnügt sich dabei nicht mehr mit dem Beweis der theoretischen Möglichkeit oder technischen Durchführbarkeit, sondern schreitet weiter zur wirtschaftlichen Verwertung. Es entstehen Maschinen, die eine ungeahnte Produktionsausdehnung ermöglichen. Der Staat schafft im eigenen Interesse die Voraussetzungen hierzu. Der Massenbedarf der stehenden Heere muß befriedigt werden. Die Erschließung der amerikanischen Märkte zu Anfang des 19. Jahrhunderts gibt dem Export des bedeutendsten europäischen Industriestaates, England, ungeheure Möglichkeiten⁴⁾. Ein blühender Außenhandel aber bringt Geld und damit Reichtum für das eigene Land. Deshalb unterstützt der Staat die Wirtschaft und besonders die Industrie mit allen Kräften. Da die Landwirtschaft mit ihren rückständigen Kleinbauern die wachsende Bevölkerung nicht mehr ernähren kann, sucht man sie durch rationell betriebenen Großgrundbesitz ergiebiger zu gestalten. Dadurch werden besitzlose Menschen für den Betrieb der Fabriken frei. Gleichzeitig entstehen große Städte mit Märkten, die den neuen Produktionsmöglichkeiten entsprechen. Dem wirtschaftenden Unternehmer kommen seine Fähigkeiten und Möglichkeiten zum Bewußtsein. An die Stelle der Bedarfsdeckung tritt der Erwerb, der nunmehr der ganzen Wirtschaft das Gepräge gibt. Der Unternehmer errichtet große Fabriken, stellt Maschinen auf und sucht sich die praktisch erprobten und wissenschaftlich begründeten Vorteile der Arbeitsteilung und Arbeitszerlegung zunutze zu machen. Als Ziel der Arbeit steht nicht mehr das nach kalkulierte Werkstück im Vordergrund, sondern die rationell hergestellte verkaufsfähige Ware.

Im Gegensatz zum Handwerker hat der Unternehmer große Fabrikanlagen, teure Maschinen und beschäftigt in seinem Betrieb zahlreiche Arbeiter, denen er den Lohn in barem Gelde vorschießen muß. Während der Handwerker gewöhnlich keine Anlagen hat und vom erzielten Preis das

Rohmaterial bezahlt und den Lebensunterhalt bestreitet für sich und seine Familie, zu der ja auch die Gesellen gehören, stehen den Preisen des Unternehmers Kosten für Anlagen, Material, Maschinen- und Lohnkosten gegenüber und zwingen ihn zur Vorkalkulation. Sobald aber kalkuliert wird, ist das Bestreben vorhanden, die Kosten je Stück möglichst nieder und mindestens fest zu halten. Für den Arbeitslohn folgt daraus zwangsläufig die Form des Stücklohnes. Bei der praktischen Anwendung wirkt diese Lohnform gleichzeitig als Kontrollersatz und gibt dadurch ein für diese Betriebe sehr brauchbares Organisationsmittel ab. Dabei entstehen, je nach der Haltung, die die Arbeiter zur Arbeit und besonders zur Fabrikarbeit einnehmen, und je nach der Arbeitsform und der Arbeitstechnik verschiedene Modifikationen des Stücklohnes wie das Akkordmeistersystem, der Gruppen- und Einzelakkord.

Der reibungslose Verlauf der Arbeit, besonders in einem maschinisierten Betrieb, hat exakte, pünktliche Handarbeit und Maschinenbedienung zur Voraussetzung. Die Unternehmer sind gezwungen, möglichst viel zu produzieren, denn die teuren Anlagen, die Maschinen müssen ausgenutzt werden, da sie eine beträchtliche Kapitalanlage darstellen. Nur bei voller Ausnutzung können ferner die Herstellungskosten so niedrig gehalten werden, daß bei der überall sich regenden scharfen Konkurrenz Aussicht auf Absatz und Gewinn besteht. Setzen sich aber, wie das bei der ersten Generation der Fabrikarbeiter der Fall war, die Arbeiter eines Betriebes aus ehemaligen Kleinbauern, die ihren Besitz verloren haben, oder aus arbeitslos gewordenen Landarbeitern, Handwerkern, Heimarbeitern usw. zusammen, so kann man schwerlich mit der für einen Fabrikbetrieb notwendigen Arbeitsweise rechnen, besonders wenn diesem die Schuld an allem Elend zugeschrieben wird. Um aber diese Leute zu der durch die Maschine bedingten Regelmäßigkeit und Genauigkeit zu erziehen, werden sie einem Vorarbeiter, dem Akkordmeister, unterstellt, der für den Arbeitserfolg einer ganzen Gruppe verantwortlich ist. Zur Sicherung einer hohen Arbeitsergiebigkeit und aus kalkulatorischen Gründen wird für die Leistung der Gruppe mit dem Akkordmeister ein fester Lohn vereinbart, da die Arbeitsmenge, und besonders die Arbeitsdauer im voraus meist nicht genau abzuschätzen ist. Es handelt sich hierbei um die Akkordierung, einen Vorgang, der später unter der Bezeichnung „Aushandeln“ die Beurteilung dieser Lohnform stark beeinflusst.

Es liegt nahe, daß der Akkordmeister die Gruppenmitglieder im Zeitlohn bezahlt. Einmal ist das die gegebene Lohnform bei einer primitiven Arbeitsorganisation ohne ausgebildete Arbeitsplatzzuweisung. Auch bleibt bei apathischen Arbeitern und Arbeiterinnen, und erst recht bei Kindern, die das Arbeitsentgelt nicht zur freien Verfügung erhalten, ein von der Leistung abhängiger Lohn wirkungslos. Mißbräuche werden hier um so eher vorkommen, je weniger die Arbeiter durch gesetzliche Bestimmungen geschützt sind, und je eifriger die natürliche Notwendigkeit niedriger Löhne oder deren erzieherischer Wert wissenschaftlich begründet werden.

Eine andere Modifizierung des Stücklohnes ergibt sich bei Verhältnissen, wie sie im Bergbau vorliegen. Der Bergwerksbetrieb hat schon von vornherein den Charakter eines Unternehmens, das mit Kosten rechnen muß; denn es ist eine verhältnismäßig große und vergrößerungsfähige Kapitalbasis erforderlich. Sobald deshalb durch die Be-

4) L. Bernhard, Die Akkordarbeit in Deutschland. Leipzig 1903, S. 23.

schäftigung von Lohnarbeitern die Notwendigkeit entsteht, einen Arbeitslohn zu zahlen, wird man für seine Bestimmung eine Form wählen, die eine möglichst genaue Kalkulation ermöglicht, das ursprüngliche G e d i n g e. Die leichte Feststellbarkeit des Arbeitsergebnisses macht die Bergarbeit für Mengenlohn besonders geeignet, und da die Arbeit in Gruppen arbeitstechnisch bedingt ist, wird auch der Lohn für die Gruppenleistung bestimmt. Die Bergarbeiter haben jedoch Einfluß auf die Zusammensetzung der Gruppen, die Leistungsfähigkeit und -willigkeit ist, im Gegensatz zur Gruppe des Akkordmeisters, einheitlich. Deshalb ist ein solcher hier nicht notwendig und auch nicht möglich; die Gruppenmitglieder werden am Akkord beteiligt. Die mit der Bergwerksarbeit verbundenen großen Gefahren erzeugen außerdem ein Aufeinanderangewiesensein, das dem Verhältnis der Arbeitergruppe und darüber hinaus dem der Bergarbeiter überhaupt einen genossenschaftlichen Charakter gibt.

Zu derselben Lohnform wie beim Bergbau kommt es in denjenigen Gebieten der Wirtschaft, die wandernde Arbeiterkolonnen beschäftigen, weil in beiden Fällen die Betriebsweisen ähnlich und die Mentalität der Arbeiter die gleiche ist⁵⁾. Die Grundlage dieser genossenschaftlichen Gruppenbildung sind das für alle gleiche Schicksal, die gleichen Ziele, ein stark ausgeprägter Gemeinschaftssinn, ziemlich gleiche Kenntnisse und Fähigkeiten und die Erweiterung des Verhältnisses der Gruppenmitglieder zueinander über das Zusammenarbeiten hinaus zu einer gemeinsamen Lebensführung. Es sind somit in der Hauptsache außerhalb der Arbeit liegende Faktoren, die die Eigenart der Arbeit und ihre Entlohnung ausmachen, aber sie sind wesentliche Grundlagen und machen es erklärlich, warum der genossenschaftliche Gruppenakkord nicht einfach an die Stelle des Akkordmeistersystems gesetzt oder ohne weiteres mit andern Gruppen der Industrie verglichen werden kann.

Während der Fabrikarbeiter in einen Betrieb eingegliedert wird, vielleicht zwar unter ungefährender Festlegung des Arbeitsgebietes, nicht aber unter genauer Bestimmung der Arbeit, er also immer der Direktionsbefugnis des Unternehmers untersteht, bewahrt die genossenschaftliche Gruppe eine gewisse Selbständigkeit. Ihre Verpflichtung ist nicht auf die Dauer gerichtet. Übernimmt sie ein festes Arbeitspensum, nach dessen Durchführung sie sich wieder von neuem verpflichten oder weiterziehen kann, so wird sich auch das Arbeitsentgelt nach dieser Arbeitsmenge bemessen, d. h. es wird die Lohnform des Ergebnislohnes angewandt.

Zu diesen sozialpolitischen und arbeitsorganisatorischen Gründen, die für die Anwendung einer bestimmten Lohnform von Bedeutung sind, kommt als drittes Moment auch hier die lohnpolitische Absicht. Gemeinsam ist allen Arbeiten, bei denen die genossenschaftlichen Gruppen beschäftigt werden, daß die Arbeitsplätze räumlich sehr groß und unübersichtlich sind. Die Arbeiter können deshalb nicht so gut beaufsichtigt werden, wie in geschlossenen Fabriken, sie müssen weitgehend sich selbst überlassen bleiben und können das Arbeitstempo nach Belieben steigern oder herabsetzen. Der Stücklohn ersetzt hier durch den psychologischen Leistungsanreiz bis zu einem gewissen Grade die fehlende persönliche Kontrolle und sichert eine hohe Produktivität der Arbeit.

Während anfänglich die Leistungen gleich bewertet werden und höchstens der Gruppenführer für seine Bemühungen beim Abschluß mit dem Unternehmer oder für die mit der Verpflegung der Gruppe verbundene Mehrarbeit eine Zulage erhält, bildet sich im Laufe der Zeit eine größere Unterschiedlichkeit in der Leistungsfähigkeit der Gruppenmitglieder heraus. Die Folge davon ist, daß der Akkord nicht mehr nach Köpfen oder im Verhältnis der Arbeitsstunden verteilt werden kann, sondern es ergibt sich eine höhere Beteiligung einzelner Mitglieder⁶⁾. Das bedeutet den Anfang einer Bewertung der Arbeitsarten. Diese Weiterbildung des Akkordlohnes schafft die Voraussetzungen dafür, daß der Stücklohn auch in Wirtschaftszweigen mit komplizierteren Arbeitsbedingungen angewandt werden kann. Der Kreis der im Stücklohn tätigen Arbeiter wird immer größer, und gleichzeitig wachsen die Auswirkungen einer richtigen oder falschen Handhabung.

3. Vom Akkordieren zur Lohnvorgabe

Für die Fabriken kommt, wie gezeigt wurde, der Zeit- und Stücklohn in Betracht, letzterer in der Abwandlung zum Gruppen- oder Einzelakkord. Fortschritte in der Arbeitstechnik und verstärkte Maschinisierung, Verbesserung der Arbeitsorganisationen und weitergeführte Arbeitszerlegung ermöglichen durch Verselbständigung der Arbeitsgänge die Aufteilung vieler Gruppen in Einzelarbeiten. Der Übergang zum Einzelakkord wird außer durch diese technischen und organisatorischen Momente noch gefördert, wenn ein Individuallohn als Ausdruck der persönlichen Befähigung, als Mittel zum natürlichen Kräfteausgleich und zur Besserung des Verhältnisses zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer der allgemeinen Geisteshaltung entspricht. Davon wird aber nicht nur das Verhalten der Unternehmer bestimmt, sondern auch die Einstellung der Arbeiter zu allen die Arbeit betreffenden Fragen ist durch sie beeinflusst. Für sie ist der Arbeitslohn lebensnotwendig, ihr Urteil über seine Form wird deshalb in erster Linie von deren Auswirkung auf die Höhe des Lohnes und die Gestaltung der Arbeit abhängig sein. Die strenge Anwendung des Stücklohnes erweckt, zusammen mit dem Druck vom Arbeitsmarkt her, bei ihnen die Forderung nach garantierten Mindestlöhnen. Dies wird namentlich dann der Fall sein, wenn die Art der Arbeit eine genaue Berechnung der Vorgabe unmöglich macht. Ungerechtfertigte Änderungen des Stücklohnes bestärken die Arbeiter noch in ihrem Kampfe gegen den Mißbrauch dieser Lohnform. Die Lohnform als solche wird nicht allgemein abgelehnt, vielfach fordern die Arbeiter wegen der höheren Löhne geradezu den Übergang vom Zeit- zum Stücklohn⁷⁾. Wenn jedoch die Entwicklung der Wirtschaft so weit fortgeschritten ist, daß sich auf einem Weltmarkt die Konkurrenten aus allen Ländern gegenüberstehen, wenn die Betriebe einen derartigen Umfang angenommen haben, daß in einem einzigen von ihnen Millionenwerte investiert und Tausende von Arbeitern tätig sind, dann geht es nicht mehr allein um die Berechtigung dieser oder jener Lohnform, sondern ebenso wichtig, ja Voraussetzung für die Verwendungsmöglichkeit einer Lohnform ist die zweckmäßige Organisation der menschlichen Arbeit und ihre auf betriebs- und arbeitswissenschaftlichen Erkenntnissen beruhende bewußte Gestaltung.

Die gewaltigen Betriebsanlagen, die zunehmende Technisierung, die Verfeinerung der Maschinen und Apparate dulden

5) Vgl. die Entstehung der „Lipper Kommune“ und anderer derartiger Arbeiterkolonnen bei L. Bernhard a. a. O. S. 93.

6) Vgl. L. Bernhard a. a. O. S. 86.

7) Vgl. L. Bernhard a. a. O. S. 63.

keine Verschwendung und keine Zufälligkeiten. Alle Bereiche des Betriebes müssen der vernünftigen Planung und der genauen Berechnung unterstellt werden. Auch die menschliche Arbeit bleibt von dieser Rationalisierung nicht ausgenommen. Der Arbeitsvorgang kann nicht mehr so oder so ausgeführt werden, alles muß sich in ein kunstvoll erdachtes System einordnen.

Die Naturwissenschaft, die die ungeheuren Produktionsmöglichkeiten schuf, entwickelt auch die wissenschaftliche Betriebsführung. Die menschliche Arbeit wird erforscht und in ihre kleinsten Bestandteile zerlegt. Alle überflüssigen Handgriffe und Bewegungen werden ausgeschaltet und die zweckmäßigste Art des unbedingt Notwendigen gesucht. Mit wissenschaftlichen Methoden werden die Arbeitselemente gemessen und die zulässigen Zeiten ermittelt. Durch dauerndes Experimentieren und Berechnen wird der Grad der Ermüdung und die notwendige Erholungszeit festzustellen versucht. Das Ergebnis dieser Arbeits-, Bewegungs- und Zeitstudien ist eine bis auf die letzten Elemente sich erstreckende Arbeitsanweisung. Sie ist dem Arbeiter maßgebend für die Art und Weise, in der er die ihm zugewiesene Arbeit auszuführen hat.

Der Lohnbestimmung sind diese Methoden von größtem Nutzen. Zur Ermittlung der möglichen Leistung ist man bei vielen Arbeiten jetzt nicht mehr nur auf mehr oder weniger genaue Schätzungen angewiesen, die Messungen bieten Unterlagen für nahezu objektiv festgestellte Soll-Leistungen. Damit wird aus dem bisher zweiseitigen Akkordieren ein freilich weitestmöglich objektives, aber trotzdem einseitiges Setzen einer Vorgabe bei einer bestimmten Arbeitsweise durch den Unternehmer⁸⁾.

4. Vom Proportional- zum Degressiv- und Progressivlohn

Von den Methoden „wissenschaftlicher Betriebsführung“, wie sie *Taylor* entwickelt hat, ausgehend, entstehen neben dem Zeit- und Stücklohn zahlreiche andere Lohnformen und Lohnverfahren. Denn mit der zunehmenden Komplizierung der Arbeitsbedingungen und mit der wachsenden Verfeinerung der Entlohnungsmethoden verschiebt sich der Schwerpunkt von der gedanklichen Form des Lohnes zu deren praktischen Handhabung, dem Lohnverfahren, und der Leistungssteigerung, die sie hervorzurufen vermögen. Im Gegensatz zum Zeit- und Stücklohn aber, die sich gewissermaßen von selbst ergeben haben, werden diese — in enger Zusammenarbeit mit der angewandten Psychologie — rational erdacht. Sie werden geschaffen in einer ganz bestimmten Absicht, sie suchen tatsächliche oder vermeintliche Schwächen bestehender Lohnformen und -verfahren zu vermeiden und treten deshalb in Konkurrenz zueinander. Dabei finden nicht allein die Beziehungen zwischen Lohn und Leistung Beachtung, sondern ebenso sehr wird Wert gelegt auf andere mit der Lohnform und dem Lohnverfahren zusammenhängende Faktoren, wie die Kostenentwicklung je Einheit des Produktes bei steigender Leistung, Verständlichkeit des Verfahrens, Vereinfachung der Abrechnung usw.

So entstehen Lohnverfahren⁹⁾, die auf leistungsgestaffelten Zeit- oder Stücklöhnen aufbauen, andere wieder kombinieren Zeit- und Stücklohn oder fügen noch einen

⁸⁾ Vgl. *Sp. Müller jr.*, *Labor's Attitude Toward Time and Motion Study*, *Mechanical Engineering*, New York, April 1938 S. 289 ff.

⁹⁾ Bekannt geworden sind namentlich einige amerikanische Bonus- und Prämienmethoden und Kombinationen mehrerer Lohnformen, die ausführlich dargestellt sind in: *C. W. Lytle*, *Wage Incentive Methods*, New York 1938.

Bonus hinzu, der gezahlt wird, wenn der Arbeiter eine bestimmte Leistung, die ihm in Zeit je Einheit vorgegeben wird, erreicht. Dieser Bonus soll möglichst viele der verschieden leistungsfähigen Arbeiter auf die gewünschte Leistungshöhe bringen.

Bei einer weiteren Kategorie von Lohnverfahren werden für die Überschreitung einer Mindestleistung Prämien gewährt; sie unterscheiden sich also vom Stücklohn dadurch, daß bei Leistungen über die Vorgabe hinaus dem Arbeiter nur ein Teil der Mehrleistung vergütet wird. Je nach der Bemessung der Prämie handelt es sich um Teilungslöhne mit gleichbleibenden oder veränderlichen Prämien. Während die Teilungsverfahren mit konstanter Prämie und die mit Stücklohn arbeitenden Verfahren ziemlich, z. T. sogar sehr genaue Zeitstudien voraussetzen und den Arbeitern, wenn nicht die gesamte, so doch einen großen Teil der Zeitersparnis vergüten, ist dies bei den Verfahren mit veränderlicher Prämie nicht der Fall. Der Lohn nimmt z. B. nach dem *Rowan*-Verfahren um den Prozentsatz zu, um den die tatsächliche Zeit die veranschlagte Zeit unterschreitet, d. h. es ergeben sich praktisch immer kleiner werdende Prämien. Es handelt sich also um eine bewußt herbeigeführte Abnahme des Lohnkostenanteils.

Der gegenüber dem Stücklohn geringere Verdienstanstieg setzt die Annahme voraus, daß die Leistungssteigerung nicht allein durch den Arbeiter verursacht ist, sondern daß auch das Unternehmen durch die Organisation usw. seinen Teil dazu beiträgt. Die Prämienlöhne beabsichtigen auch, durch den schwächeren Anreiz eine Selbstausschöpfung des Arbeiters zu verhindern oder die Auswirkungen ungenau ermittelter Lohnvorgaben zu verringern.

5. Vom Kalkulationslohn zum Leistungslohn

Die bisher genannten Lohnformen- und -verfahren haben, der Zeitlohn ausgenommen, zur Voraussetzung, daß der Arbeiter auf das mengenmäßige Leistungsergebnis einen Einfluß hat, und es liegt in ihrer Absicht, daß dieser Einfluß auch ausgeübt wird. Die Lohnbestimmung für Industriearbeiter muß jedoch geändert werden, wenn die Automatisierung des Fertigungsprozesses den Übergang zu einem Zeitlohn verlangt¹⁰⁾. Diese Entwicklung ist erreicht, wenn die Produktionsmenge nicht mehr vom Arbeiter bestimmt wird, sondern durch Maschinen oder technische Vorrichtungen, wie das Fließband, zwangsläufig gegeben ist. Auf die Leistungsmenge direkt wirkende Anreizverfahren sind dann unnötig und unbrauchbar, der Zeitlohn ist die einzig mögliche Lohnform. In diesem Stadium der Produktionstechnik, wo die mengenmäßige Leistung automatisch gesichert werden kann, kommt es in erster Linie darauf an, die Leistungen der einzelnen Arbeiter wie der Gruppen aufeinander abzustimmen. Das geschieht durch die Festsetzung eines Pensums. Wie so manche Neuerung auf dem Gebiete der betrieblichen Lohnpolitik stammt auch das Pensumlohnverfahren aus Amerika. Wenn auch nicht unter dem Namen „Pensumlohn“, so doch dem Sinne nach hat zuerst *Henry Ford*, der in seinen Werken konsequent das Prinzip der Fließfertigung verwirklichte, auf die Anwendung des Stücklohnes grundsätzlich verzichtet und allgemein Stunden- und Tagelöhne gezahlt; „in fast allen Fällen wird aber eine bestimmte Produktionsnorm (Pensum) verlangt, von

¹⁰⁾ Vgl. die in „*The Society for the Advancement of Management Journal*“ im November 1936 und Januar 1938 erschienenen Aufsätze über: *Measured Day Work vs. Wage Incentives* von *C. B. Gordy*, *F. C. Winter* und *W. R. Howell*.

der man erwartet, daß der Arbeiter sie einhalten wird“¹¹⁾. Bei diesem später auch auf andere Betriebe übertragenen Verfahren handelt es sich, lohntechnisch gesehen, um den Versuch, die Vorteile des Zeitlohnes mit denen des Stücklohnes zu verbinden und die Nachteile jeder dieser beiden Lohnformen zu vermeiden. In seinen Auswirkungen unterscheidet sich der Pensumlohn von andern Lohnverfahren dadurch, daß der Arbeiter nicht nach seiner tatsächlichen Leistung bei einer bestimmten Arbeit entlohnt wird, sondern nach der verlangten Leistung innerhalb einer bestimmten Zeit. Für diese Zeit kann der Arbeiter deshalb mit einem festen Verdienst rechnen.

Schon in den Anfangszeiten der wissenschaftlichen Betriebsführung hat der Amerikaner *F. A. Parkhurst*¹²⁾ den Versuch gemacht, in die Lohnbestimmung die Unterteilung in Arbeitsarten je nach Schwierigkeit und Verantwortlichkeit einzuführen. Je weiter die Spezialisierung der Berufe fortschreitet, desto notwendiger ist es, die verschiedenen in einem Betrieb vorkommenden Arbeitsarten in eine Rangordnung oder Wertskala zu bringen. Denn die durch die Entwicklung der Technik bedingte Spezialisierung erfordert eine Verfeinerung der Lohngestaltung, die neben dem Zeitverbrauch und der Menge des Arbeitsergebnisses auch den Arbeitsaufwand zu messen und zu entlohnen sucht. Durch die Orientierung an der Art der Arbeit wird nur die relative Lohnhöhe, nicht die Lohnform beeinflusst. Für die dann angewandte Lohnform stellt die Ausrichtung nach der Arbeitsart einen Teil eines bestimmten Lohnverfahrens dar. Es sind nicht mehr nur die Kosten und die Lohnhöhe als Einkommensfaktor, in denen sich die Bedeutung des Arbeitslohnes erschöpft, sondern das Streben nach einer möglichst objektiven Bewertung der Arbeit und damit der Leistung tritt hervor und bringt schon in die Grundlagen der Lohnbestimmung die gesunde, leistungsbedingte und den Verhältnissen des Betriebes gerecht werdende Differenzierung hinein.

Gleichzeitig mit diesem Formwechsel vom Zeitlohn über den Stücklohn zu progressiven und degressiven Lohnformen erfährt der Arbeitslohn auch eine Bedeutungsänderung insofern, als er von andern Kostengrößen an Wichtigkeit für das betriebliche Kostengefüge übertroffen wird. Freilich kann auch jetzt nicht ganz auf die Beachtung der Kosteneigenschaft des Arbeitslohnes verzichtet werden, denn andererseits summieren sich ja mit der Entwicklung zum Großbetrieb die je Erzeugungseinheit vielleicht geringen Lohnkosten zu beachtlichen Gesamtbeträgen. Es ergibt sich deshalb eine andere Notwendigkeit, mit der Lohnform als solcher in der Lohngestaltung zu arbeiten. Während ursprünglich der Stücklohn z. B. ohne garantierten Mindestverdienst einen Zwang zum Leistungsauftrieb ausübte, fällt dieser bis zu einem gewissen Grade weg, wenn durch Lohnpolitik oder Tarif ein Mindestverdienst gesichert ist. Statt der Lohnhöhe als Zwang zur Mehrleistung benutzt man aber nunmehr die Lohnform als einen Leistungsanreiz. Höchstleistungen sind notwendig, um die hohen Anlagekosten auf eine möglichst große Produktmenge zu verteilen. In der Lohnform kommt dieser Anreiz in Gestalt von differenzierten Stücklöhnen, Bonus, Prämie usw. zum Ausdruck. Die betriebliche Lohnpolitik kann außerdem aber auch ein zusätzliches Motiv erhalten, nämlich dann, wenn der private Unternehmer eingesehen hat, daß es nicht nur aus Kosten- und Anreizgründen auf einen niedrigen Lohn, sondern auch

aus Gründen der Konsumfinanzierung im gesamtwirtschaftlichen Interesse auf einen hohen Lohn ankommen kann. Waren bisher rein innerbetriebliche Momente maßgebend, so gewinnen jetzt, durch die zunehmende Bedeutung des Lohnes als Anteil am Volkseinkommen und als Kaufkraft, überbetriebliche Gesichtspunkte Einfluß auf die Lohnbestimmung.

6. Das Nebeneinanderbestehen verschiedener Lohnformen

Die Betrachtung der geschichtlichen Entwicklung der Lohnformen zeigt einerseits eine dreistufige Abhängigkeit der Lohnform:

1. von der Arbeitsart, also von einer bestimmten Arbeitstechnik und Arbeitsorganisation,
2. von der lohnpolitischen (lohnpsychologischen) Absicht und
3. vom wirtschaftspolitischen, sozialen und kulturellen Hintergrund.

Andererseits wird ersichtlich, daß die Lohnformen sich zwangsläufig an Bedingungen anpassen, die in zeitlichem Nacheinander auftauchen. Das darf jedoch nicht zu der Ansicht führen, daß zu bestimmten Zeiten immer nur eine Lohnform ausschließlich angewandt wurde, wenn es auch wohl stets ein Vorherrschen einer bestimmten Lohnform gab und — auf die Dauer und im ganzen gesehen — historisch eine Lohnform die andere ablöste. So wenig wie der Stücklohn den Zeitlohn ganz zu verdrängen vermochte, ebensowenig konnten auch die Bonus-, Prämien- und andern Löhne als Lohnform den Stücklohn als solchen überflüssig machen und ganz verdrängen; denn jederzeit waren verschiedene Lohnformen zeitlich und örtlich nebeneinander in Gebrauch. Als Ganzes vielleicht mag ein Betrieb der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung gefolgt sein, seine einzelnen Teile aber und die Teilfunktionen des Produktionsverlaufes können trotzdem — arbeitstechnisch und organisatorisch gesehen — auf verschieden fortgeschrittenen Stufen stehen. Der Charakter der Arbeiten und die Arbeitsbedingungen in den Teilbetrieben sind verschieden, unterschiedlich ist auch ihre Größe, ihre Bedeutung für den Fertigungsprozeß, die Organisation und der Stand der Mechanisierung.

Neben Arbeitsarten, bei denen die Mengenleistung allein vom Arbeiter abhängt, werden sehr oft in einem Betrieb auch Arbeitsarten vorliegen, die typische Zeitlohnarbeiten sind. Auf die der Lohnbestimmung durch die Fließarbeit gestellten Aufgaben wurde schon hingewiesen. Zu ihrer Lösung wird man sich verschiedener Lohnformen bedienen, je nachdem der Arbeitende unmittelbar, nur mittelbar oder gar keinen Einfluß auf die Arbeitsgeschwindigkeit hat. Ebenso ist es für die Lohnpolitik von Bedeutung, ob es sich bei einer Tätigkeit um ausgesprochene Handarbeit handelt, oder ob z. B. die Maschinenbedienung oder die Arbeitsbereitschaft entlohnt werden soll; während bei den einen Arbeitsarten die Leistung vielleicht durch Menge und Zeit gemessen werden kann, entziehen sich andere einer Erfassung durch Zahlen. Bei Gruppenarbeit schließlich kann die mögliche oder gewünschte Leistung einer Gruppe verhältnismäßig unabhängig sein von dem Arbeitsergebnis oder der Aufnahmefähigkeit vor- bzw. nachgeordneter Arbeitsgruppen, oder aber man wird versuchen, die Leistungen der Gruppen durch verschieden stark wirkende Anreizverfahren aufeinander abzustimmen.

11) *H. Ford*, Mein Leben und Werk. Leipzig 1923, S. 146.

12) *C. W. Lytle* a. a. O. S. 332.

men, wenn durch Veränderung der Gruppengröße kein Ausgleich geschaffen werden kann.

Schon die wenigen hier angeführten Gründe zeigen, daß es unmöglich oder der Versuch nicht zweckmäßig ist, in allen Teilen eines Betriebes mit einer einzigen Lohnform oder gar nur einem Lohnverfahren auszukommen, es sei denn in den wenigen Betrieben mit vollkommen einheitlicher Produktion. Es haben sich auch im Laufe der Entwicklung verschiedene Entlohnungsmethoden herausgebildet, die sich, jede an ihrem Platze, mehr oder weniger bewährten, so daß mehrere durchaus nebeneinander bestehen können, die einen mehr, die andern weniger weit entwickelt. Fast alle aber sind, wo eine bewußte, auf den Charakter der verschiedenen Arbeitsarten bezogene Lohngestaltung fehlt, nicht von einheitlichen Gesichtspunkten ausgegangen und müssen deshalb ohne inneren Zusammenhang sein. Der Stücklohn z. B. wurde und wird ganz allgemein als eine, gegenüber dem Zeitlohn, „höher entwickelte“ Lohnform angesehen, aber man beachtet vielfach nicht, daß dies nur für die dieser Lohnform entsprechenden Arbeiten und Verhältnisse zutrifft. Deshalb wird der Stücklohn wohl in vielen Fällen auch am unrechten Platz angesetzt oder den Verhältnissen nicht richtig angepaßt worden sein.

Wie die Verhältnisse in Deutschland liegen, läßt sich aus der in Zahlentafel 1 gegebenen Übersicht folgern.

Zahlentafel 1

Industriegruppen	Gesamt-Beschäftigte	Im Stücklohn Beschäftigte	
		%	absolut
1. Metallverarbeitende Industrie	324 217	60,6	196 476
2. Chemische Industrie	276 213	23,4	64 634
3. Textilindustrie	852 082	65,8	560 670
4. Papiererzeugung	92 490	18,0	16 648
5. Papierverarbeitung	83 493	34,5	28 805
6. Säge-Industrie	62 905	7,4	4 655
7. Bautischlerei und Möbelherstellung	245 587	23,4	57 467
8. Süß-, Back- und Teigwarenindustrie	51 743	18,3	9 469
9. Bekleidungsindustrie	389 055	49,1	191 026
10. Schuhindustrie	87 537	60,4	52 872
Insgesamt	2 465 322		1 182 722

Hiernach beträgt der Anteil der Stücklohnarbeiter nur rd. 48 % aller beschäftigten Arbeiter, während 52 % im Zeitlohn tätig sind. Das Verhältnis der Stücklohn- zu den Zeitlohnarbeitern in einzelnen Industriegruppen bzw. Untergruppen wurde im Zusammenhang mit einer Lohnerhebung vom Statistischen Reichsamt festgestellt¹³⁾. Diese Befragung konnte sich jedoch nur auf einen Teil der bestehenden Betriebe beschränken. Davon ausgehend, wurde hier unter Zugrundelegung aller beschäftigten Arbeiter der Anteil der im Stücklohn Beschäftigten für

10 Industriegruppen bzw. Untergruppen und im Gesamten errechnet. Dabei ist mit einiger Gewißheit anzunehmen, daß der Anteil der Stücklohnarbeiter in Höhe von 48 % noch zu hoch ist. Denn, da sich die Lohnerhebung nur auf einen Teil der Unternehmungen einer Industriegruppe erstrecken konnte, werden das in den meisten Fällen die größten Betriebe gewesen sein, deren überdurchschnittliche Organisation bekannt war oder angenommen wurde; es kann sich aber auch um Betriebe handeln, die als gut organisiert gelegentlich aufgefallen sind. Außerdem beruhen die Verhältniszahlen des Statistischen Reichsamtes auf Schätzungen innerhalb der Betriebe, wo man leicht der Neigung erliegt, den Anteil der „höherwertigen“ Lohnform zu überschätzen. Wenn man schließlich noch bedenkt, daß der Sprachgebrauch häufig statt Stücklohn den Ausdruck „Akkordlohn“ oder „Leistungslohn“ verwendet, und daß unter einer dieser Bezeichnungen oft alles zusammengefaßt wird, was über den tariflichen Mindestlohn hinausgeht, so ist sehr wohl möglich, daß der Anteil der Zeitlohnarbeiter tatsächlich noch weit größer ist als 52 %. Schon aus der Tatsache, daß in der obenerwähnten Lohnerhebung durchweg nur zwischen Zeit- und Stücklohn unterschieden wird, geht hervor, daß in Deutschland die andern Lohnformen kaum in Erscheinung traten. Überhaupt sind viele der bekannten Lohnverfahren weit mehr, als ihrer tatsächlichen Verbreitung und Benutzung entsprach, nur durch die Literatur in die Öffentlichkeit gedrungen. Allgemein anerkannt wird jedoch die für die Praxis wertvolle Arbeit, die der Reichsausschuß für Arbeitsstudien auf dem Gebiete der Lohnbestimmung geleistet hat. Schon bei der Anwendung des Stücklohnes geht man heute in Deutschland fast ausschließlich von den nach der Refa-Methode ermittelten Vorgabezeiten aus. Darüber hinaus ist der Refa ständig bestrebt, die von ihm entwickelten Verfahren immer weiter auszubauen und zu verfeinern. Denn erste Aufgabe der Lohnbestimmung ist es, das Leistungsentgelt für verschieden veranlagte Menschen zu ermitteln, deren Leistung und Einstellung zur Arbeit nicht zuletzt von ihm beeinflußt werden. Die modernsten Anlagen und Produktionsverfahren können nicht ausgenutzt werden, wenn nicht auch gleichzeitig die menschliche Arbeit vernünftig gestaltet wird. Bei dem heutigen Stand der industriellen Arbeit mit ihrer Arbeitsteilung und Arbeitszerlegung, ihrer Mannigfaltigkeit und den oft sehr hohen geistigen Anforderungen, mit ihrem Zwang zur Erreichung eines ungestörten, gleichmäßigen Arbeitsablaufes und Produktionsflusses reichen deshalb der einfache Zeit- und Stücklohn oder gar nur eine dieser Lohnformen nicht aus. Der Lohngestaltung erwächst daraus die Aufgabe, einen der Leistung entsprechenden, für Arbeiter und Unternehmer tragbaren Lohn und das für den betreffenden Arbeitszweck geeignetste Lohnverfahren zu finden. Notwendig ist deshalb eine Lohntechnik, die für die Lohnbestimmung innerhalb eines Betriebes ein festes Gerüst schafft und gleichzeitig elastisch genug ist, sich den jeweiligen Arbeitsarten und Arbeitsbedingungen ganz anzupassen, ohne den Zusammenhang aufzugeben. [3885]

¹³⁾ Reichsarbeitsblatt II/1936.

Rundfunkempfang und Teilnehmerbewegung

Ein Beitrag zur Entwicklung des Rundfunks

Von H. SILBER, Berlin, Reichspostministerium

Wir setzen hiermit die auf Seite 154 begonnene Aufsatzreihe fort. Die Herausgeber

1. Vorschriften für den Rundfunkempfang

Die Entwicklung des Rundfunkempfangs ist in Deutschland frühzeitig in geregelte Bahnen gelenkt worden, um von Anfang an nach Möglichkeit keine Störungen, z. B. durch falsche Handhabung des Empfangsgeräts (Rückkopplungspfeifen) aufkommen zu lassen, und um den Mißbrauch sowie die unbefugte Verwendung von Empfangsgeräten (Schwarzhören) zu unterbinden. Wenn auch alle maßgeblichen Stellen von vornherein der Ansicht waren, daß dem Rundfunkteilnehmer nach und nach die uneingeschränkte Benutzung jedes Empfangsgerätes gestattet werden müsse, so hielt man es aus den angegebenen Gründen, vor allem aber auch zur Sicherung des Telegraphengeheimnisses doch für notwendig, dem Rundfunkteilnehmer wenigstens zunächst gewisse Beschränkungen aufzuerlegen. Gerade die Geheimhaltung der übrigen Funkdienste, die man im Interesse der unter den Folgen des Krieges und der Geldentwertung damals besonders schwer ringenden deutschen Wirtschaft unbedingt sichern wollte, machte bei der Einführung des neuen Dienstes mancherlei Sorgen. Nach den von der Deutschen Reichspost erlassenen ersten Rundfunkvorschriften mußte deshalb jedes Empfangsgerät bestimmten Bedingungen entsprechen, und zwar durfte es nur einen Wellenbereich von 250 bis 700 m umfassen und mußte plombierbar sein. Es mußte ferner sichergestellt sein, daß die Audionröhrenempfänger weder durch Betätigung der Rückkopplung noch durch Erhöhung der Heiz- oder Anodenspannungen selbst Schwingungen erzeugen und über die Antenne ausstrahlen konnten. Damit die Gewähr für eine derartige Ausführung gegeben war, mußte jedes Empfangsgerät von der Telegraphenverwaltung geprüft und gestempelt sein. Für die Prüfung und Stempelung jedes Empfangsgerätes hatte die Lieferfirma eine Gebühr an die Telegraphenverwaltung zu entrichten,

z. B. für einen Detektorempfänger ohne Verstärker 1,25 RM,
mit Verstärker 1,75 RM,

für einen Audionempfänger ohne Verstärkung
3,00 RM, mit Verstärker 3,50 RM.

Für die Herstellung und den Vertrieb der Empfangsrichtungen wurden nur bestimmte Firmen und Unternehmer zugelassen. Hierfür hatten sie — als Zuschuß zur Bereitstellung der Sendeeinrichtungen durch die Deutsche Reichspost — eine Gebühr von 2500 M zu entrichten. Neben den Zulassungen zur Herstellung und zum Vertrieb von Rundfunkempfangsgeräten gab es in der ersten Zeit noch eine besondere Zulassung lediglich für den Zwischenhandel, für die eine Gebühr von 10 M vervielfacht mit der am Tage der Zahlung gültigen Verhältniszahl für die Berechnung der Telegraphengebühren im Verkehr mit dem Ausland zu entrichten war.

Voraussetzung für die Teilnahme am Rundfunk war die Genehmigung der Reichstelegraphenverwaltung zur Errichtung und zum Betrieb einer Rundfunkempfangsanlage; sie wurde — für private Benutzung gegen Zahlung einer einmaligen Gebühr von zunächst 25 M vervielfacht mit der

erwähnten Verhältniszahl, für gewerbsmäßige Benutzung gegen eine Gebühr von 300 M vervielfacht mit der Verhältniszahl — auf ein Jahr verteilt.

Mit Wirkung vom 1. Januar 1924 (nach Einführung einer wertbeständigen Währung) wurde die Jahresgebühr für die Teilnahme am Rundfunk

- a) für Empfangsanlagen zum Privatgebrauch auf 60 RM,
- b) für Empfangsanlagen zur öffentlichen Vorführung auf 600 RM,
- c) für Empfangsanlagen zur Vorführung verkaufsfertiger Empfänger auf 300 RM

festgesetzt.

Die Verordnung zum Schutze des Funkverkehrs vom 8. März 1924 brachte die für die weitere Entwicklung des Rundfunks erforderliche Rechtsgrundlage. Die daraufhin im Mai 1924 erlassenen Rundfunkvorschriften festigten die rechtliche Stellung der Deutschen Reichspost gegenüber der bisherigen gesetzlichen Regelung und ermöglichten ein wirksames Vorgehen bei Verstößen gegen die Bestimmungen. Die Möglichkeiten zur funktechnischen Betätigung wurden erweitert, indem den Rundfunkteilnehmern die Verwendung selbstgebaute sowie fertiggekaufte ungestempelter Detektorempfänger gestattet wurde und denjenigen, die technische Kenntnisse besaßen, der Erwerb der Audionversuchserlaubnis ermöglicht wurde. Die Herstellung von Rundfunkempfangsgeräten wurde erleichtert und statt der bisherigen Zulassung zum Zwischenhandel wurde eine allgemeine Genehmigung zur Vorführung von Empfangsgeräten eingeführt; die Gebühr hierfür wurde beträchtlich herabgesetzt (monatlich 30 RM). Wichtig für die weitere Entwicklung des Rundfunks war aber vor allem die Herabsetzung der Gebühr für die Teilnahme am Rundfunk und für die Versuchserlaubnis auf jährlich 24 RM, die in monatlichen Teilbeträgen von 2 RM eingezogen wurde.

Am 1. September 1925 traten wiederum neue Vorschriften in Kraft. Damit fiel die Prüfung und Stempelung von Empfangsgeräten durch die Deutsche Reichspost ganz weg. Gleichzeitig wurden alle Bestimmungen aufgehoben, die sich auf die Herstellung und den Handel mit Rundfunkgeräten bezogen, insbesondere die Bestimmungen über die Vorführungsgenehmigung. Die Audionversuchserlaubnis war nicht mehr erforderlich. Es gab nur noch eine einheitliche Rundfunkgenehmigung, für die monatlich 2 RM zu entrichten waren. Die Aufhebung der ursprünglichen einschränkenden Bestimmungen sowie die Zulassung aller Arten von Empfangsgeräten zu der gleichen Gebühr von monatlich 2 RM hat sich auf die Verbreitung des Rundfunks außerordentlich günstig ausgewirkt.

Die gesetzlichen Bestimmungen über den Rundfunk, die in der Verordnung zum Schutze des Funkverkehrs vom 8. März 1924 enthalten waren, wurden im wesentlichen in das heute noch geltende und für den Rundfunk noch grundlegende Gesetz über Fernmeldeanlagen vom 14. Januar 1928 hineingearbeitet. Wenn schließlich 1930 und bald darauf, nämlich schon im Jahre 1931, neue Rundfunkvorschriften erlassen wurden, so änderte sich dadurch an der grundsätzlichen Regelung nicht viel. Die rechtliche Grundlage wurde lediglich dem jeweiligen Stand der Rundfunkentwicklung angepaßt — ein Beweis, daß die Deutsche Reichspost immer bestrebt gewesen ist, ihre Vorschriften der schnellen Entwicklung des Rundfunks und seiner Verwendung in der Öffentlichkeit anzupassen. Das beweisen vor allem aber auch die Vorschriften über die Befreiung von der Zahlung der Rundfunkgebühr. Schon im Mai 1924,

Zahlentafel 1. Die Entwicklung des Rundfunks in Zahlen

Jahr	Rundfunksender in Betrieb genommen	Zahl der in Betrieb befind- lichen Sender	Gesamt- leistung der Rundfunk- sender kW	Gesamtzahl der Rundfunk- teilnehmer ¹⁾	Jährliche Zunahme		Rundfunk- dichte %	Von der Gebühren- zahlung be- freite Teil- nehmer ²⁾
					insgesamt	%		
1923	Berlin	1	0,25	467 ²⁾	—	—	—	—
1924	München, Leipzig, Frankfurt, Hamburg, Stuttgart, Breslau, Königsberg, Nürnberg, Münster, Bremen, Hannover	12	3,45	9 895	768 973	—	0,016	—
1925	Kassel, Dresden, Dortmund, Elberfeld, Gleiwitz	17	9,20	778 868	526 442	67,6	1,24	—
1926	Stettin, Kiel, Freiburg, Deutsch- landsender	21	18,70	1 205 310	430 418	35,8	1,91	—
1927	Langenberg, Augsburg	22	62,00	1 635 728	599 004	36,6	2,60	—
1928	Köln, Aachen, Kaiserslautern, Flensburg, Berlin O, Magdeburg Dt. Kurzwellensender	25	69,25	2 234 732	603 162	27,0	3,52	—
1929	Mühlacker, Heilsberg	28	78,25	2 837 894	400 502	14,1	4,48	19 802
1930	—	29	238,10	3 238 396	493 285	15,2	5,05	31 535
1931	—	28	336,10	3 731 681	436 759	11,7	5,79	134 131
1932	—	25	522,25	4 168 440	364 422	8,7	6,44	356 837
1933	Trier	26	525,25	4 532 862	891 893	19,7	6,97	555 125
1934	—	25	798,65	5 424 755	1 300 461	24,0	8,32	477 513
1935	Saarbrücken	24	948,40	6 725 216	858 625	12,8	10,18	474 072
1936	—	25	948,40	7 583 841	928 118	12,2	11,31	594 255
1937	Reichenbach	26	949,75	8 511 959	1 062 832	12,5	12,89	607 643
1938	Stolp	33 ⁴⁾	1 114,25 ⁴⁾	9 574 791	—	—	14,17	658 941
1939	—	35 ⁵⁾	1 135,45 ⁵⁾	11 328 619	1 753 828	18,3	17,12	761 041

1) Stand jeweils 1. 4. 2) 1. 12. 1923. 3) Aus den Jahren 1924 bis 1928 liegen keine Zahlen vor. 4) Einschließlich Österreich. 5) Einschließlich Österreich, Sudetengebiet und Memelland.

also kaum sieben Monate nach Einführung des Rundfunks, wurden die Postämter ermächtigt, bedürftigen Blinden und Schwerkriegsbeschädigten die Rundfunkgebühr zu erlassen. Im Oktober 1927 wurde der Gebührenerlaß auch auf öffentliche und gemeinnützige Anstalten für Geistesranke, Sieche, Fürsorgezöglinge und auf solche Anstalten und Heime ausgedehnt, die der vorbeugenden Armenpflege und der Wohlfahrtspflege dienen. Vom Oktober 1929 an konnten sogar alle bedürftigen Volksgenossen von der Gebührenzahung befreit werden, die infolge schwerer körperlicher Leiden in ihrer Bewegungsmöglichkeit und im Besuch öffentlicher Vorführungen dauernd ernstlich behindert waren. Zu diesen lediglich von humanitären Grundsätzen bestimmten Maßnahmen traten in den Krisenjahren 1930/32, als unter der zunehmenden Arbeitslosigkeit die allgemeine wirtschaftliche und seelische Not immer größer wurde, die mehr nach sozialen Gesichtspunkten erlassenen Vorschriften über die Befreiung der langfristig Erwerbslosen von der Rundfunkgebührenzahung. So ist die Deutsche Reichspost von Anfang an bestrebt gewesen, auch den minderbemittelten Volksgenossen die Teilnahme am Rundfunk zu ermöglichen. Am 1. Juli 1932 wurde die Rundfunkgebühr für öffentliche Schulen, soweit sie am Schulfunk teilnahmen, von monatlich 2 RM auf 80 Rpf ermäßigt. Diese Vorschriften über die Ermäßigung und den Erlaß der Rundfunkgebühren blieben im wesentlichen bis zur grundlegenden Neuregelung im Jahre 1935 in Kraft.

2. Teilnehmerbewegung

Der Ausbau des Rundfunksendernetzes und die allmähliche Erleichterung der Teilnahme am Rundfunkempfang durch entsprechende Rechts- und Gebührevorschriften wirkten sich natürlich stark auf den Teilnehmerzugang aus. Eine Übersicht über die Entwicklung der Rundfunkteilnehmerzahlen gibt Zahlentafel 1. Von Anfang an stiegen in jedem Jahr in den Wintermonaten die Teilnehmerzahlen besonders stark an, während im Sommer infolge der Reisezeit und des vorwiegenden Aufenthalts im Freien ein Nachlassen des Hörerzustroms, in den ersten Jahren sogar zeit-

weise ein Rückgang zu verzeichnen ist. Erst in den letzten Jahren ist es durch besondere Werbemaßnahmen, durch die Einführung brauchbarer und preiswerter Koffer- (Reise-)empfänger, vor allem aber durch den Einsatz des Rundfunks bei den großen politischen und sportlichen Ereignissen gelungen, den Rückgang in den Sommermonaten aufzuhalten.

Die Gesamtzahl der Rundfunkteilnehmer im Deutschen Reich betrug am 1. April 1933 bereits 4 532 862; das waren auf 100 Einwohner durchschnittlich 6,97 Rundfunkteilnehmer. Hinsichtlich der Gesamtzahl der Rundfunkteilnehmer stand Deutschland unter den Ländern Europas damals bereits hinter Großbritannien an zweiter Stelle; hinsichtlich der Rundfunkdichte, d. h. im Vergleich zur Einwohnerzahl dagegen hinter Dänemark, Großbritannien, Schweden, Österreich und den Niederlanden erst an sechster Stelle. Diese zahlenmäßige Entwicklung ist um so bemerkenswerter, da die ungünstigen wirtschaftlichen Verhältnisse in Deutschland in den ersten zehn Jahren die Ausbreitung des Rundfunks stark hemmten. Wenn der Rundfunk bei uns trotzdem so große Erfolge aufzuweisen hatte, so war dies nicht nur das Verdienst der Deutschen Reichspost und der deutschen Funkindustrie und des Funkhandels, die auf ihren Gebieten Vorbildliches geleistet haben, sondern er ist vor allem auch deshalb so schnell Allgemeingut des deutschen Volkes geworden, weil dieses in allen seinen Schichten an den vom deutschen Rundfunk verbreiteten Kulturgütern der Nation ganz besonders regen Anteil nahm.

Besondere Bedeutung für die Entwicklung des Rundfunks hat auch die Tatsache, daß alle Volkskreise ohne Unterschied des Berufs, Alters, Geschlechts sich schnell mit der Bedienung der Empfangsgeräte, die allerdings immer mehr vereinfacht und vervollkommen wurden, vertraut gemacht haben. Das persönliche Eigentumsrecht an den Empfangseinrichtungen und das Interesse an den technischen Vorgängen haben hierzu viel beigetragen. Die Ausbreitung des Rundfunks im Volke wurde ferner dadurch gefördert, daß er die Benachteiligung zahlreicher auf dem Lande oder in abgelegenen kleineren Orten lebender Volksgenossen

Zahlentafel 2. Beteiligung der verschiedenen Berufskreise und Volksschichten am Rundfunk

Gruppe	1927*)	1928*)	1930*)	1934*)
	%	%	%	%
Betriebe und selbständige Erwerbstätige	28,2	28,4	30,0	30,26
Beamte	18,1	17,2	13,5	13,99
Angestellte	22,2	20,5	22,0	18,10
Arbeiter	22,5	25,0	25,6	28,57
Ohne Berufsangabe (Schüler, Studierende usw.)	9,0	8,9	8,9	9,08

*) ohne Bayern

Zahlentafel 3. Zusammensetzung der Benutzer nach den verschiedenen Berufsgruppen

Gruppe	1. 6. 1928		1. 10. 1934	
	Rundfunkteilnehmer		Rundfunkteilnehmer	
	Insgesamt	%	Insgesamt	%
Land- und Forstwirtschaft	118 134	5,1	455 493	8,17
Industrie und Handwerk	824 306	35,4	2 107 585	37,81
Handel u. Verkehr einschl. Gast- und Schankwirtschaften	674 398	28,9	1 484 291	26,63
Öffentl. Verwaltung, Wehrmacht, Kirche, Freie Berufe	334 273	14,3	651 667	11,69
Gesundheitswesen, Wohlfahrtspflege	77 718	3,3	175 325	3,15
Häusliche Dienste, Erwerbstätige ohne feste Stellung	96 200	4,1	193 444	3,47
Ohne Beruf und Berufsangabe (Studierende, Schüler, Zöglinge und Anstalten usw.)	206 965	8,9	506 196	9,08
zusammen	2 331 994	100,0	5 574 001	100,00

Zahlentafel 4. Art der benutzten Empfangsgeräte

Jahr	Detektorempfänger	Röhrenempfänger	
		1 bis 3 Röhren	Mehr als 3 Röhren
		% der Rundfunkteilnehmer	
1930	16	84	
1933	7	74,8	18,2

gegenüber den an den großstädtischen Kultur- und Bildungsstätten sowie an den Stätten der großen politischen und sportlichen Ereignisse lebenden aufhob und allen Volksgenossen — auch den Minderbemittelten — auf einfache und verhältnismäßig billige Weise das Miterleben der großen politischen und geistigen und wirtschaftlichen Entwicklung unserer Zeit ermöglicht.

Über die Beteiligung der verschiedenen Berufskreise und Volksschichten sind auf Grund der amtlichen Nachweise der Postämter über die Rundfunkteilnehmer verschiedentlich Erhebungen angestellt worden. Diese mit großer Genauigkeit durchgeführten Ermittlungen ergaben das in den Zahlentafeln 2 und 3 wiedergegebene Bild.

Im allgemeinen kann man wohl sagen, daß der Rundfunk alle Volkskreise ziemlich gleichmäßig erfaßt; darin liegt seine große soziale und zugleich volkswirtschaftliche Bedeutung.

Für die deutsche Funkindustrie und für den Funkhandel, aber auch für die Deutsche Reichspost war es von Wichtigkeit, Unterlagen über die Art der benutzten Empfangsgeräte zu gewinnen. Deswegen wurden auch hierfür einige Male Umfragen bei allen Rundfunkteilnehmern gehalten (Zahlentafel 4). [3871]

ARCHIV FÜR WIRTSCHAFTSPRÜFUNG

Richtlinien für die Abstimmung von Handlung und Herstellung

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

Im Mai- und Juniheft (S. 129 ff. und S. 159 ff.) habe ich an Hand eines Zahlenbeispiels¹⁾ dargelegt, nach welchen Gesichtspunkten — zunächst skizzenweise — in den Bereichen der Handlung und Herstellung das „Entwerfen der Planung“ erfolgen sollte. Zuerst muß von der Seite des Absatzes aus²⁾ die Planung der Handlung angesetzt werden. Sodann ist von der Seite der Material- und Arbeitsbereitstellung aus die Planung der Herstellung aufzubauen.

Als noch zu lösende Aufgabe verbleibt, wie die Abstimmung der Planung zwischen den beiden Bereichen durchgeführt werden kann, um die Planung eines Industrieunternehmens in allen seinen Teilen auf einen gemeinsamen Nenner zu bringen, damit man schließlich zur endgültigen Planung für einen bestimmten Planungsabschnitt gelangen kann.

Bevor ich an Hand des gewählten Beispiels zeige, wie die Abstimmung und endgültige Festlegung der

Planung erfolgt, erscheint es mir notwendig, einige für die Abstimmung besonders wichtige Fragen zu klären. Denn nur dann läßt sich zur betrieblichen Planung als Ganzes genommen die richtige Grundeinstellung finden.

1. Beschäftigung oder Absatz als Ausgang

Jede voraus in die Zukunft greifende Rechnung muß von einem bestimmten Punkte aus ihren Ausgang nehmen. An diesem Punkte muß sie ihre Überlegungen ansetzen. In diesem Punkte muß sie in der Verwirklichung ihren überprüfenden Abschluß finden. Das gilt für die Hauptrechnungsgruppe Planung ebenso wie für die der Kalkulation, gilt, ganz gleich ob man diese Rechnungen nun im großen Gesamtzusammenhang oder in ihren Teilgebieten durchzuführen hat.

Im betriebswirtschaftlichen Schrifttum der Gegenwart findet man — im Inland wie im Ausland — zumeist die Ansicht vertreten, daß man bei dem Aufbau beider Rechnungsgruppen von der Beschäftigung oder besser gesagt von einem bestimmten Grad der Beschäftigung auszugehen hat. Eine Reihe nicht unbedeutender Vertreter dieser Richtung behauptet sogar allen Ernstes, daß man ohne eine solche Festlegung gerade des Beschäftigungsgrades als Ausgang keinen Fest- und Vergleichspunkt in den aufzubauenden Rechnungen habe. Eine Nachprüfung des Erfolges sei daher ohne eine derartige Voraussetzung nicht möglich.

1) In Aufstellung 8 der Seite 161 (Heft 6/1939) muß es in der Reihe B letzte Spalte 2,05 statt 1,80 lauten.

2) Auf die Beeinflussung der Absatzhöhe durch die verfügbaren Mittel eines Industrieunternehmens gehe ich hier nicht näher ein. Ich habe diese so wichtige Frage in einer ganzen Reihe von Aufsätzen der Jahrgänge 1931 und 1932 dieser Zeitschrift behandelt.

Freilich über den Grad der zugrunde zu legenden Beschäftigung gehen die Ansichten auseinander. Man findet da Vertreter der Standard-, Optimal-, Normal- oder Durchschnittsbeschäftigungen und als vorgeschlagene Normalbeschäftigungsgrade für den Ausgang und Vergleich eine Reihe von Hundertsätzen wie 100 %, 80 %, $66\frac{2}{3}$ % u. a. m.

Fragen wir uns, warum eine derartige Ansicht — im Gegensatz von der hier von uns vertretenen —, heute in der Betriebswirtschaftslehre des In- und Auslandes vorherrschend ist, so kann man dafür vor allem die beiden folgenden Gruppen von Ursachen finden:

- a) die historisch bedingte Ursachengruppe,
- b) die kalkulatorisch bedingte Ursachengruppe.

a) Die historisch bedingte Ursachengruppe

Die Entwicklung des betrieblichen Rechnungswesens — soweit es sich nicht um die reine Geschäftsbuchhaltung handelt — hat ihren Ursprung, namentlich auf dem Gebiete der Planung und Kalkulation, in erster Linie

1. in den Herstellbetrieben der Maschinenindustrie mit Einzelfertigung oder Serienfertigung mit kleineren Losgrößen,
2. von den Betriebsingenieuren und Betriebskauleuten, die den Bereich der Herstellung zu betreuen hatten,

genommen.

Es ist verständlich, daß beiden der Begriff und die Bedeutung der Beschäftigung weit näher als die des Absatzes lagen, ja daß — namentlich in den Jahren des Wirtschaftsverfalls und der Beschäftigungslosigkeit — beiden „die“ Beschäftigung schließlich zum kategorischen Imperativ und damit zum Inbegriff betriebswirtschaftlichen Denkens und Handelns wurde.

Hinzu kam, daß bei der genannten Art von Herstellbetrieben eine Absatzplanung — wenigstens in den Einzelheiten — auf wirkliche oder vermeintliche Schwierigkeiten stieß. Das trat um so stärker zutage, je weniger derartige Herstellbetriebe in ihrem Verlauf und in ihrer Fertig- und Halbfertigerstellung über bestimmte Typenprogramme verfügten, mit denen gegebenenfalls eine ausgleichende Lagerwirtschaft getrieben werden konnte. Denn schließlich war überall da, wo derartige Typenprogramme nicht bestanden oder bestehen konnten, eine Absatzplanung³⁾ im einzelnen offenbar problematisch. Schien sie doch dem aus dem Betrieb heraus Planenden nur insoweit durchführbar, als Aufträge, d. h. also ein bereits sichergestellter Absatz, vorhanden waren. Vorhandene Aufträge aber waren für eine solche innerbetriebliche Einstellung gleichbedeutend mit zukünftiger Beschäftigung. Auftragsbestand und Beschäftigung waren also gleichsam nur zwei verschiedene Seiten für ein und dieselbe Sache.

Und schließlich wurde ein jeder derartiger Herstellbetrieb aus der Eigenart seiner Einrichtungen heraus immer wieder auf die Notwendigkeit einer ausreichenden Beschäftigung hingewiesen. Stellt doch gerade der Einrichtungspark, der bei Betrieben mit Einzelfertigung meist alle nur möglichen in der Zukunft auftretenden Herstellwünsche befriedigen soll, einen meist sehr erheblichen Anlagewert dar, der nicht etwa nur getilgt und verzinst werden soll, sondern auch die Haltung und Weiterbildung einer sehr wertvollen geschulten Bedienungsmannschaft verlangt. Da ist es kein

³⁾ Um Mißverständnisse zu vermeiden, sei darauf hingewiesen, daß selbstverständlich auch bei der Einzelfertigung eine Absatzplanung erfolgen kann und erfolgen sollte. Die Tatsache, daß man bei dem Nichtvorhandensein eines Typenprogrammes eine Absatzplanung nicht so weit oder nur auf eine andere Weise in die Einzelheiten treiben kann wie bei dem Vorhandensein eines solchen, darf nicht zu dem Trugschluß verleiten, daß ein derartiger Betrieb nun seinen Absatz überhaupt nicht planen kann oder planen sollte.

Vergessen wir nicht, daß ein Betrieb, der den Absatz nicht plant, sich nicht nur dem Zufall verschreibt, sondern sich auch des Vorteiles beraubt, die ihm von der Absatzseite her gebotenen Möglichkeiten kraft seines Willens und Könnens zu nutzen. Auch der Betrieb mit Einzelherstellung kann, soll und muß seinen zukünftigen Absatz planen, anders in mancher Beziehung zwar als Betriebe mit Serien- und Massenherstellung, doch vorausschauend zum mindesten in großen Ansätzen planen. Erst wenn er dies tut, wird er die richtige Einstellung nicht nur zur Beschäftigung, sondern auch zu den Notwendigkeiten und Zweckmäßigkeiten in der Umstellung und Entwicklung seiner Herstellungsabteilungen gewinnen.

Wunder, daß man in derartigen Betrieben schließlich vor allem in „Beschäftigung“ dachte und den Ursprung derselben, den „Absatz“ in seiner beherrschenden Bedeutung aus dem Auge verlor³⁾.

Die technischen und organisatorischen Schwierigkeiten in der Absatzplanung haben, verbunden mit der in solchen Betrieben herrschenden betriebswirtschaftlichen Grundeinstellung, somit schließlich zur Erhebung des Beschäftigungsgrades als Ausgang der Rechnung geführt. Dagegen war — wenigstens grundsätzlich — so lange noch kein schwerwiegender Einwand zu erheben, als man bei der Planung und Kalkulation den tatsächlich im Durchschnitt der letzten Jahre erreichten Ist-Beschäftigungsgrad zum Soll-Beschäftigungsgrad der Zukunft erhob. Das war ein Behelf, mit dem man sich — namentlich im Anfang — in einem Betrieb die Arbeit vereinfachen konnte, ohne daß dadurch die Absatzbedingtheit des Beschäftigungs-Solls in Frage gestellt wurde. Denn damit tat man ja im Grunde genommen nichts anderes, als daß man den durchschnittlichen Ist-Absatz der Vergangenheit nach Art, Menge und Güte zum Soll-Absatz der Zukunft machte. Nur beschränkte man sich auf die Festhaltung der Auswirkung eines solchen Absatzes im Innenbereich. Man nahm also für die Planung und Kalkulation die innerbetriebliche Wirkung mit der außerbetrieblichen Ursache als gleichwertig an.

Freilich eine Gefahr lag in einem derartigen nur auf dem Beschäftigungsgrad aufgebautem Verfahren. Die inzwischen eingetretenen Veränderungen der Marktlage und Absatzentwicklungen wurden nur zu leicht übersehen und bei der Festsetzung des Beschäftigungsgrades nicht oder nicht genügend berücksichtigt.

Mit dem Augenblicke jedoch, wo man den inneren Sinnzusammenhang zwischen Ursache (Absatz) und Wirkung (Beschäftigung) zu vergessen und an Stelle der Durchschnittsbeschäftigung eine Standard-, Optimal- oder Normalbeschäftigung zu setzen begann, lief man Gefahr, bei der Planung und Kalkulation den Anschluß an den lebendigen Wirklicher jeder betrieblichen Wertbildung und damit schließlich auch an die praktische Durchführbarkeit der betrieblichen Aufgabestellung zu verlieren. Denn schließlich besteht die wirtschaftliche Aufgabe eines Betriebes primär nicht in der Erreichung eines Standard-, Optimal- oder Normalbeschäftigungsgrades, sondern in der Erzeugung und Verteilung von Gütern, die den Erfordernissen der Marktlage und Absatzentwicklung entsprechen und demgemäß ihre nutzbare Verwendung finden.

b) Die kalkulatorisch bedingte Ursachengruppe

Mit der Vorgabefester Prozentsätze für den Beschäftigungsgrad, noch dazu als einheitliche Durchschnittsrichtzahlen für sämtliche Abteilungen eines Betriebes, kehrte man den Sinn der Planung und Kalkulation gewissermaßen um. Die Rechnung wurde nun nicht mehr dazu verwandt, die Herstellungs- und Beschäftigungsmöglichkeiten in ihrer Erhaltung und Entwicklung auf die Absatz- und Verwendungsmöglichkeiten auszurichten. Man versuchte vielmehr umgekehrt, aus den augenblicklich gegebenen Herstellungs- und Beschäftigungsmöglichkeiten heraus, die Absatz- und Verwendungsmöglichkeiten zu erzwingen, die für die Aufrechterhaltung des vorhandenen Einsatzes erforderlich waren.

Mit andern Worten, man ging jetzt nicht mehr davon aus, an Hand der gegebenen Absatzmöglichkeiten festzustellen, welche Beschäftigungsmöglichkeiten und Kostenvoraussetzungen für die einzelnen Herstellungsabteilungen gegeben waren, wobei man dann rückwärts von der Herstellungsseite aus wieder die Ausnutzung der Absatzverhältnisse in einem für das Gesamtunternehmen günstig erscheinenden Sinne beeinflussen konnte. Man legte somit jetzt nicht mehr den, vom Standpunkte des Unternehmens aus gesehen, kraft seines Willens und Könnens verwirklichtbaren Absatz- und Herstellungsplan den Ansätzen für den Stundenbedarf (Leistung) und die Stundenkosten in der Herstellung zugrunde. Man baute vielmehr auf einem Standard, einem Optimum oder einer Norm des Beschäftigungsdurchschnitts eines gan-

zen Betriebes auf⁴⁾ und suchte — insbesondere für die Stückkalkulation — durch die damit gewonnenen Standard-, Optimal- oder Normal-Ansätze zu einem Standard-, Optimal- oder Normalmaßstab für die Preisstellung und Erfolgsermittlung zu kommen. Dabei blieb dann die Verantwortung der für die praktische Betriebsführung so wichtigen Frage zunächst offen, ob und inwieweit diese Ansätze und Maßstäbe sich praktisch — selbst bei bestem Können — später im Absatz verwirklichen ließen.

Man glaubte also, aus einer Reihe von vielfach noch dazu gar nicht integrierbaren Einzelbestandteilen der theoretisch vorhandenen Produktionskapazitäten den absoluten Maßstab für die Errechnung des betrieblichen Wirkungsgrades gefunden zu haben und die daraus ermittelten Ansätze — losgelöst von allen Absatzbedingungen — der Planung und Kalkulation zugrunde legen zu können. Die Gedankengänge des Energiewirtschaftlers in bezug auf die theoretisch aufgewandte und praktisch genutzte Energie sowie den daraus als Maßstab des Erfolges zu errechnenden Wirkungsgrad mannigfachster Abstufung treten deutlich zutage. Nur vergaß man dabei, daß auch der investitionsbetonte Betrieb nicht in erster Linie ein Mechanismus mit einer ständig gegebenen theoretischen Maximalkapazität, sondern ein lebendiges, ständig wachsendes und wechselndes Wesen ist, das sich vor allem seinen sich verändernden Lebens- und Absatzbedingungen anpassen muß⁵⁾. Die Folge davon war, daß man sich selbst den Maßstab für das praktisch Verwirklichbare und die daraus für die eigene Erhaltung und Entwicklung zu ziehenden Schlußfolgerungen nahm.

Neben dem Bestreben, mit einem derartigen Wirkungsgrad den Erfolg des Herstellbetriebes von der Seite der Beschäftigung her festzustellen⁶⁾, waren es aber insbesondere auch rein „stückkalkulatorische“ Erwägungen, die zur Erhebung der Standard-, Optimal- oder Normal-Beschäftigung als Ausgang der Gesamtrechnung führten. Dabei ging man von dem durchaus beachtlichen Gedanken aus, daß man sich in Zeiten des Wirtschaftsverfalles durch hinaufgetriebene Kostensätze nicht zu einer Preisstellung verführen lassen dürfe, die höher als in den Zeiten des Wirtschaftsaufschwunges lagen. Umgekehrt dürfte man auch in Zeiten der Wirtschaftsbelebung sich nicht durch absinkende Kostensätze etwa zu einer Preisstellung verleiten lassen, die die in den Zeiten des Wirtschaftsverfalls geltenden Preise unterschritten.

Warum, ist leicht einzusehen. Höhere Preisstellungen können nur zu leicht für das betreffende Unternehmen den Wirtschaftsverfall, niedrigere den Wirtschaftsauftrieb in unerwünschter Weise verschärfen. Man suchte also, die in der Entwicklung der Ist-Beschäftigung eines Betriebes liegenden Auf- und Abwärtstendenzen des Kostenanfalles dadurch für die Stückkalkulation zu um-

gehen, daß man — je nach Einschätzung des mit einer derartigen Festlegung verbundenen Wagnisses — eine Standard-, Optimal-, Normal oder Durchschnittsbeschäftigung als Ausgang annahm. Damit hatte man also nach der Preisseite hin den Kostenansatz für eine derartige Beschäftigung fixiert.

So beachtenswert wie gesagt auch der Ausgangspunkt solcher Überlegungen ist, so fragwürdig erscheint es, ob und inwieweit der für die Beachtung derselben gewählte Weg notwendig oder auch nur zweckmäßig ist. Denn schließlich verlangt die so wichtige wechselseitige Anpassung der Preise an die jeweilige Marktlage und Absatzentwicklung keineswegs zwingend, daß man von einer derartigen, losgelöst von den eigentlichen Absatzbedingungen, festgelegten Standard-, Optimal- oder Normal-Beschäftigung ausgeht. Ganz abgesehen davon wird man — wie bereits erwähnt — durch den Einbau einer solchen Kalkulation in den Gesamtzusammenhang der Rechnung nur zu leicht dazu veranlaßt, den Herstellbetrieb nicht rechtzeitig und radikal auf das Ausmaß zurückzuführen, in dessen Rahmen der Betrieb durchgehalten und später neu wieder aufgebaut werden kann.

Auch hier gilt das, was ich bereits oben ausgeführt habe. Entscheidend ist der Absatz mit Menge und Preis. Der daraus seine Beschäftigung findende Betrieb hat sich nach der Decke zu strecken. Darum kann er trotzdem von sich aus die Absatzrichtung beeinflussen, kann zur Wahl zwischen dieser oder jener Absatzmöglichkeit führen, kann Wünsche äußern, die der Verkauf beachten muß. Entscheidend bleibt jedoch für Planung und Kalkulation im ganzen stets das, was im Absatz erzielt werden kann. Alles andere ist eine Frage der Abstimmung und gehört damit zu der Aufgabe, wie nunmehr unter den gegebenen Verhältnissen planmäßig das Ziel eines Unternehmens erreicht werden kann. Ich werde im einzelnen auf dieses wichtige Gebiet noch in einem späteren Beitrag an Hand eines Zahlenbeispiels eingehen.

Zusammenfassend kann also gesagt werden, der Gedankengang, der dem primär auf dem Beschäftigungsgrad aufbauenden Rechnungsverfahren zugrunde liegt, lautet: Kalkuliere Deine Herstellkosten so, daß Du bei Standard-, Optimal-, Normal- oder Durchschnitts-Beschäftigung auf Deine Kosten kommst! Ein Mehr oder Minder an Beschäftigung erbringt Dir Gewinne oder Verluste, die Du ausweisen mußt, damit Du weißt, ob und inwieweit Dein Erfolg durch Über- oder Unterbeschäftigung beeinflusst wird. Sache der Handlung (Verkauf) ist es alsdann, unter Verwendung dieser Soll-Kostensätze die Aufträge hereinzubringen, die zur Erzielung der Standard-, Optimal-, Normal- oder Durchschnitts-Beschäftigung und damit zur tatsächlichen Deckung der der Herstellung hierfür vorgegebenen Kosten erforderlich sind.

Demgegenüber geht das primär auf der Absatzplanung aufbauende Rechnungsverfahren von folgendem Gedankengang aus: Plane Deinen Absatz so, daß er nicht nur verwirklichbar, sondern auch für Dein Gesamtunternehmen tragend und förderlich ist. Stelle auf Grund dieses Absatzes die Leistung, die Beschäftigung und die Kosten in den einzelnen Abteilungen der Herstellung fest. Damit stehen sämtliche Größen im Zusammenhang der Gesamtrechnung und können somit auch als Maßstäbe zur Ermittlung der Erfolgsursachen in den Einzelbereichen und Stufen der Gesamtwertbildung verwandt werden. Die Erfolgsbeeinflussung der Beschäftigung stellt hierbei nur einen, wenn auch nicht unwichtigen Teil der Erfolgsursachen dar⁷⁾.

Die Gegenüberstellung der beiden Gedankengänge zeigt — neben den Abweichungen im Ausgang — deutlich die Wesensunterschiede in der Auffassung, welche Aufgaben die Rechnung zu erfüllen hat.

Das erste Verfahren geht von der Produktionskapazität und der Beschäftigung aus. Es ist bestrebt, an Aufträgen alles — fast möchte man sagen ohne Auswahl

4) Die Vorstellung, daß es einen einheitlichen, durchschnittlichen Beschäftigungsgrad für einen ganzen Betrieb geben kann, ist schon an sich irrig. Man kann einen Beschäftigungsgrad exakt überhaupt nur für eine in sich einheitliche Arbeitsstelle bestimmen. Selbst dort, wo ein Betrieb ein Hochmaß von innerlich in den einzelnen Arbeitsstellen harmonisch ausgeglichener Produktionsfähigkeit besitzt, wird trotzdem der Beschäftigungsgrad in den einzelnen Stellen nicht durchweg einheitlich sein können. Das gilt bereits bei der Betrachtung eines bestimmten Augenblicksstandes eines Betriebs, noch vielmehr aber vom Standpunkte seiner schrittweisen organischen Entwicklung. Hier wird eine derartige Gleichmachung der Beschäftigungsgrade oft nicht nur technisch und wirtschaftlich unmöglich, sondern noch nicht einmal wünschenswert sein. Ich komme auf dieses wichtige Fragegebiet noch in einem späteren Beitrag zurück.

5) Um Mißverständnisse auszuschalten, betone ich ausdrücklich, daß ich nicht etwa die Berechtigung und Nützlichkeit derartigen „Wirkungsgrad“-Rechnungen im inneren Betriebe grundsätzlich ablehne. Im Gegenteil, ich wende sie selbst auch meinerseits an, z. B. zur Untersuchung der in einem Betriebe vorhandenen Möglichkeiten, als Behelf [vgl. z. B. meinen Beitrag „Voraussetzungen und Grundsätze für eine Vereinheitlichung der Kalkulation“, Techn. u. Wirtsch. Bd. 31 (1938) Heft 2 S. 45 (d. Grundsätze für den Kalkulationsansatz Ziffer 1 a)], wo andere, besser geeignete Zahlen nicht oder noch nicht zur Verfügung stehen u. a. m. Wogegen ich mich hier jedoch ausdrücklich wende, ist, daß man den Beschäftigungsgrad, d. h. also die Wirkung, an Stelle der Absatzmöglichkeiten, d. h. also der Ursache, zum richtungweisenden Ausgang für die Planung und Kalkulation macht.

6) Typische Vertreter dieser Richtung sind z. B. die Plankostenrechner, die die Kosten-Über- oder -Unterdeckung in Beschäftigungs- und Verbrauchsabweichungen aufspalten. Hierbei stellt die erstere die Abweichung des Kostenansatzes (Plankosten) bei Istbeschäftigung von dem Kostenansatz bei Standard-, Optimal- oder Normal-Beschäftigung dar.

7) Vgl. „Preisplanung oder Plankosten?“, Techn. u. Wirtsch. Bd. 31 (1938) Heft 12 S. 331 ff.

— bis zur äußersten „Preisuntergrenze“ hereinzuholen, wobei diese sogenannte untere Grenze zum Schlusse in der Praxis grenzenlos wird. In der Planung läßt man die Frage der Absatzbestimmung offen. Man beschränkt sich auf den Ansatz in der Herstellung, paßt jedoch die Rechnung und insbesondere die stückkalkulatorische Er- wägung nicht den Lebenserfordernissen der Herstellung, sondern dem Wunsch, auch den im Preise mehr oder weniger gedrückten Auftrag „rechnerisch vertretbar“ herein- zuholen, von vornherein an.

Das zweite Verfahren geht von der zwischen Hand- lung und Herstellung abgestimmten Planung des Absatzes aus. Hierauf aufbauend, weist es dem Herstellbereich als Anteil am Preis der herzustellenden Erzeugnisse das zu, was die Herstellung hiervon auf Grund des Leistungs-, Beschäftigungs- und Kostenansatzes für ihre Erhaltung und Entwicklung zu beanspruchen hat. Veränderungen im Preis fallen nicht der Herstellung, sondern der Hand- lung — teils als Spannenveränderung, teils als Erlös- abweichung — zu.

2. Absatzmenge oder Herstellmenge als Grundlage

Bei dem Entwerfen der ersten Planskizze (Heft 6/1939, S. 164 rechte Spalte, vorletzter Absatz) war die Frage noch unbeantwortet geblieben, ob der Lieferwert der Her- stellung oder der Umsatzwert der Handlung der abzu- stimmenden Rechnung zugrunde gelegt werden soll.

Um zu dieser praktisch wie theoretisch interessanten Frage Stellung nehmen zu können, müssen wir uns zu- nächst noch einmal vergegenwärtigen, was die Planung als Rechnungsgruppe in einem Unternehmen eigentlich soll. Unter Planung werden in der Betriebswirtschaft zumeist zwei ihrer Rechnungsarten verstanden, die ich in meinem Beitrag „Aufbau und Zusammenhänge der Planung“⁸⁾ einerseits als „Bedarfs- und Arbeitsplanung“, andererseits als „Haushaltsplanung“ bezeichnet habe. Die erste Art ist dem Betriebsmann als Mittel seiner Entscheidungen und Maßnahmen bekannt. Ihrem Charakter nach ist sie eine mengenmäßige Planung. Der mengenmäßige Bedarf und seine Deckung werden ermittelt, die zu leistende Arbeit wird mengenmäßig angesetzt und verteilt. Die zweite Art ist dem Verwalter vertraut. Im Rahmen des Verfügbaren wird ein „Etat“ aufgestellt, und hiernach werden die Ausgaben oder Aufwendungen für die Teil- bereiche umgrenzt.

Beide Arten von Planungen treffen jedoch nicht den Kern dessen, was die Planung eines Industrieunternehmens in der Gesamtheit soll. Zwar baut auch hier⁹⁾ die Planung im einzelnen auf der Mengengrundlage auf. Auch muß sie sich nach Festlegung des Absatzplanes nach der Decke strecken. Das Wesentliche der Planung des Industrieunternehmens besteht jedoch darin, daß seine wertmäßigen Zusammenhänge und damit seine Wertbildung als Ganzes geplant werden muß. Die aber verwirklicht sich erst durch die Mengen und Preise der abgesetzten Erzeug- nisse, d. h. also durch die Absatzwerte, die neben den Mengen die Einzelpreise bestimmen. Da, wie bereits er- wähnt⁹⁾, die Mengen und Preise der abgesetzten Erzeug- nisse in einem inneren Zusammenhang stehen, da ferner letzten Endes stets die Absatzmenge auch rückwärts die Herstellmenge reguliert, muß man bei der Planung, die ja auch für die Bestimmung des Preisaufbaues (Kalkulation) wichtige Voraussetzungen und Bestandteile liefert, als Grundlage nicht die Herstellmenge, sondern die Absatzmenge verwenden.

Das bedeutet, daß man für die Bestimmung des Preis- aufbaues, insbesondere für die Zuteilung der Preisanteile oder Teilpreise an die einzelnen Stufen und Zonen des Herstellbereiches, von der der Absatzmenge entsprechen- den Herstellmenge auszugehen hat. Das bedeutet ferner, daß bei einer demgegenüber veränderten Herstellmenge Abweichungen in der geplanten Deckung nach oben und unten auftreten, die sich rechnerisch einwandfrei fest- stellen lassen und — über einen längeren Zeitabschnitt gesehen — mit dem Ausgleich der Fertiglagerbestände übereinstimmen müssen.

⁸⁾ Vgl. Techn. u. Wirtsch. Bd. 31 (1938) Heft 8 S. 222 ff.

⁹⁾ Vgl. Techn. u. Wirtsch. Bd. 32 (1939) Heft 5 S. 129.

Die Planung im Gesamtzusammenhang läuft also zunächst auf eine bewußte Planung des Preisaufbaues hinaus, dem die Absatzmenge zugrunde gelegt wird. Mit diesem Preisaufbau bzw. den sich daraus ergebenden Teil- preisen werden in den Bereichen der Handlung und Her- stellung die Deckungen auf Grund der jeweiligen Men- genleistungen ermittelt. Es wird also in der weiteren Folge mit den so gewonnenen Preisen als Sollsatz geplant.

Ich habe in einem früheren Beitrag diese Art der Planung als Preisplanung bezeichnet⁷⁾, eine Planung, die also nicht nur eine solche des Preisaufbaues, sondern andererseits auch eine mit den so gewonnenen Teilpreisen und damit eine Planung der Wertbildung ist. Dadurch wird — wiederum wechselseitig von zwei Seiten aus — eine Gesamtplanung des Industrieunternehmens erreicht, die in sich anpassungsfähig an alle Verlagerungen und trotzdem als einheitlicher Maßstab für die Feststellung des Erfolges in allen Bereichen verwendbar ist.

Eine derartige Preisplanung ist das, was ich in meinem seinerzeitigen Beitrag⁸⁾ als Aufgaben- planung bezeichnet habe. Stellt sie doch die zusammen- fassende Planung der großen Aufgabe eines Industrie- unternehmens dar: Nachweisbar durch den Absatz, in be- stimmten Mengen und zu bestimmten Preisen der Art und Güte nach bestimmte Erzeugnisse für den Verwender be- reitzustellen und dabei gleichzeitig doch für die Er- haltung und Entwicklung aller in dem Unternehmen ein- gesetzten Kräfte und Mittel Sorge zu tragen. Kurz aus- gedrückt: Für andere Nützliches leisten und dabei selbst vorwärtskommen.

Die betriebliche Planung eines Industrie- unternehmens muß sich also in zwei Ab- schnitten vollziehen:

- a) die Preisplanung (Aufgabenplanung) in Ver- bindung mit der Planung der Absatzmenge und der Preiskalkulation,
- b) die laufende Planung, die teils eine Bedarfs- und Arbeitsplanung, teils eine Haushaltsplanung sein kann.

Die Preisplanung, die für die Rechnung auf längere Zeit die Grundlage bildet und stets eine Gesamtplanung ist, kann und sollte für längere Zeitabschnitte (Halb- oder Ganzjahre) vorgesehen werden. Die laufende Planung ist den jeweiligen praktischen Möglichkeiten und Erforder- nissen anzupassen. Sie kann kurzfristig sein, ohne damit ihren Sinn zu verlieren. Auf die Unterschiede zwischen der Preisplanung und der laufenden Planung, insbeson- dere der Haushaltsplanung, werde ich in den beiden nächsten Beiträgen an Hand des bereits skizzierten Zahlenbeispiels noch näher eingehen.

3. Die Preisplanung als Aufgabenplanung

Was berechtigt uns nun, eine derartige Preisplanung, d. h. die wechselseitige Planung des Preisaufbaues und die Planung mit den so gewonnenen Preisbestandteilen, auf Grund des Absatzplanes als Aufgabenplanung zu be- zeichnen? Ist es wirklich nur der Umstand, daß die Planung des Industrieunternehmens damit den Anschluß an seine allgemeinwirtschaftliche Aufgabe findet? Oder liegen in diesem Planungsverfahren nicht auch noch weitere wichtige Möglichkeiten, aus der allgemeinen Auf- gabenstellung zu einer klar abgegrenzten und doch wechselseitig abgestimmten Auf- gabenstellung für die einzelnen Be- reiche der Handlung und Herstellung zu kommen? Mit andern Worten, wie kann man mittels der Preisplanung die Abstimmung zwischen Handlung und Herstellung aus einer rein rechnerischen zu einer das Industrieunternehmen als Ganzes und in seinen Teilen fördernden und ausrichtenden machen? Den Weg will ich im folgenden kurz skizzieren. Planung und Kalku- lation bieten die geeigneten Mittel hierzu, sofern man dabei nur an den Gesamtzusammenhängen der betrieblichen Wertbildung in der Rechnung festhält.

Die meisten der bisher in der Industrieunternehmung ver- wandten Preiskalkulationen sind zusammenhanglos. Man ermittelt zwar die hierbei verwandten Kosten-Sollsätze

an Hand von mehr oder weniger ausreichend vorgenommenen sogenannten Kostenrechnungen. Man stellt auch nach verschiedenartigen Verfahren sogenannte Auftrags- bzw. Stücknachrechnungen an, die man dann auf dem Fabrikationskonto zur Errechnung der Be- und Entlastungen und Bewertung der Halbfertigwarenbestände benutzt. Wo aber verwendet man bewußt den auf Grund einer Gesamtplanung gewonnenen Leistungs- und Kostensatz für die Kalkulation des Preisaufbaues und die so ermittelten Bestandteile des Preises dazu, um die diesem Preisaufbau folgende Wertbildung in ihrem Stufenverlauf abzugrenzen, festzustellen und im Erfolg nachzuprüfen? Auf die Wichtigkeit dieser in den großen Zusammenhängen erfolgenden Rechnung für jedes industrielle Unternehmen habe ich bereits wiederholt hingewiesen¹⁰⁾.

Wie wickelt sich nun eine derartig aktiv die Aufgaben im einzelnen stellende Abstimmung der Planung ab? Ich will versuchen, dies an Hand der in der Planskizze (vgl. Mai- und Juniheft) gegebenen Zahlenbeispiele darzulegen.

Die Planung der Handlung hatte bei den von der Verkaufsleitung vorgeschätzten Absatzmengen und Preisen der vier Erzeugnisse eine durchschnittliche Sollspanne von 38 % im Mittel erbracht. Die zunächst absichtlich zur besseren Erläuterung auf anderer Mengengrundlage als der Absatzmenge durchgeführte Planung der Herstellung hatte einen zu hohen Anteil der Gesamtherstellungskosten am Gesamtumsatzwert und damit eine zu niedrige Durchschnittsspanne ergeben. Wie können diese beiden bisher kalkulatorisch nicht übereinstimmenden Planungsansätze in Einklang gebracht werden?

Hier setzt nun eine wichtige Aufgabe der Gesamtleitung eines Industrieunternehmens bzw. der von ihr damit beauftragten Planstelle ein. Es kommt darauf an, nach Durcharbeitung der für die Handlung und Herstellung in der Planskizze vorläufig vorgenommenen Ansätze sich darüber klar zu werden, welche zahlenmäßig begrenzten Aufgaben man den Teilbereichen stellen kann.

In unserm Beispiel möge die Gesamtleitung auf Grund von Rücksprachen mit den zuständigen Stellen den Eindruck gewonnen haben, daß man von der Handlung

- a) eine Erhöhung des Gesamtumsatzwertes von 1,1 auf insgesamt 1,2 Mill. RM im Planungsabschnitt,
- b) eine Absenkung der benötigten Durchschnittsspanne von 38 % auf 35 % bei je 6 % Nutzen und Erlösschmälerungen

verlangen kann.

Die an die Handlung und insbesondere den Verkauf zu stellende Aufgabe lautet, einen Plan auszuarbeiten, nach

Aufstellung 1. Richtsätze für die Abstimmung von Handlung und Herstellung

ME = Mengeneinheit

Erzeugnis	a	b	c	d	e	f	g
	Einheitsgewicht in kg je ME	Umsatzmenge in Tsd. ME	Listenpreis in RM je ME	Umsatzwert zum Listenpreis in Tsd. RM	Sollspanne in % vom Listenpreis	Herstellpreis in RM je ME	Umsatzwert zum Herstellpreis in Tsd. RM
A	0,90	30	10,00	300	50	5,00	150
B	1,10	40	7,50	300	40	4,50	180
C	1,15	60	5,00	300	30	3,50	210
D	0,70	120	2,50	300	20	2,00	240
Summe		250	4,80	1200	35	3,12	780

¹⁰⁾ Vgl. z. B. „Voraussetzungen und Grundsätze für eine Vereinheitlichung der Kalkulation“, Techn. u. Wirtsch. Bd. 31 (1938) Heft 2 S. 43 rechte Spalte. Auf die Bedeutung dieses Gesichtspunktes wird nachdrücklich auch in einem soeben in deutscher Sprache erschienenen, ausgezeichneten Buche von E. Schneider, „Einführung in die Grundfragen des industriellen Rechnungswesens“ (Kopenhagen 1939, G. E. C. Gad's Forlag. 178 S. mit 6 Tafeln als Beilage. Preis 6 RM), aufmerksam gemacht.

dem er die verlangten Sätze erreichen kann. Nach mehrfachen Überprüfungen und Überlegungen mit den Leitern des Verkaufs und der Herstellung hatte die Gesamtleitung die in Aufstellung 1 wiedergegebenen Richtsätze für die einzelnen Erzeugnisse angesetzt.

Daß die Festlegung derartiger Richtsätze bereits einer weitgehenden Durcharbeitung auch in den Unterabteilungen der Handlung und Herstellung bedarf, versteht sich von selbst. Da hat z. B. sich der Verkauf bereit erklärt, im Erzeugnis B einer Erhöhung des Preisansatzes von 7,00 auf 7,50 je ME zuzustimmen, wenn gleichzeitig das Erzeugnis materialmäßig verbessert wird (Gewichtserhöhung von 0,85 auf 1,1 kg je ME). Das hat im Materialbereiche der Herstellung Verteuerungen zur Folge gehabt, die trotzdem die Erhöhung der verlangten Sollspanne von 39,3 % auf 40 % nicht verhindern dürfen.

Im Erzeugnis A wird eine Verbesserung der Spanne von 45 % auf 50 % verlangt. Hier muß die Herstellung für eine Verbilligung ohne eine Wertverminderung des Erzeugnisses sorgen.

Im Erzeugnis C hat der Verkauf eine Umsatzerhöhung von 50 auf 60 Tsd. ME in Aussicht gestellt. Die Herstellung muß ihrerseits dafür eine Vergrößerung der Spanne von 28 % auf 30 % bei Verbesserung des Arbeitsverfahrens in Kauf nehmen.

Das Erzeugnis D soll statt mit 90 Tsd. ME mit 120 Tsd. ME umgesetzt werden. Allerdings muß der Preis von 3,00 RM auf 2,50 RM je ME bei gleichzeitiger Ermäßigung der Spanne von 25 % auf 20 % herabgesetzt werden. Die Herstellung kann dabei nur 2,00 RM anstatt 2,25 RM je ME als Deckung erhalten.

Das alles stellt wiederum an die Unterabteilungen der Handlung und Herstellung ganz bestimmte Unteraufgaben. Mit dem Verkäufer wird z. B. darüber verhandelt, wie er, um den für die Erlösschmälerungen angesetzten Durchschnittssatz zu erreichen, seinen Absatz auf die verschiedenen Abnehmergruppen verteilen kann, was sich dabei an Kosteneinsparungen erzielen läßt u. a. m. Mit dem Einkäufer wird in der Herstellung darüber verhandelt, ob und inwieweit er ein noch qualitativ ausreichendes Material in genügender Menge und zu billigerem Preise beschaffen kann. Die einzelnen Leiter der eigentlichen Herstellung werden herangezogen, um festzustellen, unter welchen Voraussetzungen sie gegebenenfalls die Leistungen steigern, die Mengenausbeuten verbessern oder die Kosten absenken können.

Aus diesen wechselseitigen Erörterungen und den daraus gewonnenen Ergebnissen erwächst schließlich der gesamte Preisplan. Mit jedem einzelnen Ansatz hat eine bestimmte Abteilung der Handlung und Herstellung eine ganz bestimmte Aufgabe übernommen, deren Erfüllung laufend durch die Betriebsrechnung, verbunden mit den verschiedenen Gruppen der Betriebsstatistik nachgeprüft wird.

Die Erfahrung versetzt mich in die Lage zu beurteilen, wie auf diese Weise ein einheitlich ausgerichtetes Aufwärtstreben in sämtliche, sonst oft so auseinander treibende Abteilungen des industriellen Unternehmens kommt. Denn die Zahlen vermögen nicht nur rechnerisch die einzelnen Teile miteinander abzustimmen. Sie können in ihrer zwar nüchternen, doch klaren Sprache auch den zunächst gegenteilig Eingestellten von den Notwendigkeiten der eigenen wie der andern Abteilungen im Rahmen der zu lösenden Gesamtaufgabe überzeugen und damit für die Verwirklichung der Abstimmung zwischen Handlung und Herstellung in seinem eigenen Arbeits- und Verantwortungsbereich gewinnen. [3916]

WIRTSCHAFTSBERICHTE

Die deutsche Wirtschaft im Juni 1939

Wer die wirtschaftliche Entwicklung einer Zeit in ihrer Dynamik beurteilen will, muß versuchen, sich zunächst eine klare Vorstellung von den Zusammenhängen und Wechselwirkungen der Wirtschaft als Ganzes zu machen. Die wirtschaftliche Lage eines Volkes hängt nicht nur, wie viele meinen, von der Menge der verfügbaren Rohstoffe, Arbeitskräfte und Einrichtungen ab, auch nicht nur davon, wieviel fertige Verbrauchs- oder Anlagegüter mit ihnen erstellt werden können, sondern nicht zuletzt davon, wie das gewaltige dynamische Getriebe einer Volkswirtschaft arbeitet, mit welcher Anspannung es läuft, welchen Erfolg es hat, und wie es im Leben eines Volkes auf dieses wirkt.

In alten Zeiten, wo der Bauer mit selbstgeerntetem Saatgut und selbstgefertigtem Werkzeug sein Feld bestellte, war die hereingebrachte Ernte unmittelbar der Arbeit Lohn. Mit dem Augenblick aber, wo er bei seiner Arbeit eine Hilfskraft beschäftigte, wurde aus der alles in sich verkörpernden Einzelperson eine Arbeitsgemeinschaft, von der jedes einzelne Glied kraft seiner Mitarbeit einen Anspruch auf Lohn aus der gemeinsamen Ernte erwarb.

Typisch für diesen Vorgang ist, daß der Anspruch auf Lohn mit der Leistung der Arbeit entstand, die Befriedigung jedoch nur aus Gegenleistungen erfolgen konnte, die irgendwann aus der hereingebrachten Ernte entnommen und ergänzt werden mußten. Auch damals schon entstand also aus Tatkraft und Arbeit hier das Erzeugnis und — im engsten wechselseitigen Zusammenhange damit — dort der Anspruch auf Lohn, die Forderung, die nur aus den vorhandenen oder neu geschaffenen Erzeugnissen getilgt werden konnte. Es versteht sich von selbst, daß gegenüber der Forderung der zu Entlohnenden auf der andern Seite die Verpflichtung des seine Mitarbeit Beanspruchenden stand, und daß es von der Art und Weise, wie der Verpflichtete seinen Pflichten nachkam, abhing, ob und inwieweit der zur Forderung Berechtigte in Wirklichkeit zu dem Lohn seiner Arbeit und damit zu seinem Arbeitsertrag kam.

In den großen Zusammenhängen unsrer Volkswirtschaft hat sich an diesem wichtigen Grundvorgang jedes gemeinsamen Wirtschaftens nicht das Geringste geändert. Zwar ist seine Abwicklung infolge der Spezialisierung der Arbeit, der Häufung von Menschen, der hochgetriebenen Organisation usw. wesentlich schwieriger und verzweigter geworden. Trotzdem aber ist er sowohl in seiner Bedeutung als auch in seiner Funktion der gleiche wie in den Anfängen alles Wirtschaftens geblieben.

Übertragen auf die Volkswirtschaft von heute, ist dieser Grundvorgang kurz wie folgt zu formulieren: Mit der Erstellung des Sozialprodukts entsteht — nominell gleichwertig — auf der andern Seite der

Sozialertrag, zunächst nur in Gestalt von Forderungen, d. h. von Ansprüchen auf Lohn im weitesten Sinne für geleistete Arbeiten, Dienste usw. Diesen Forderungen stehen — ebenfalls nominell gleichwertig — Verpflichtungen gegenüber, die von der das Sozialprodukt erstellenden Betriebswirtschaft aus den hierfür erzielten Erlösen getilgt werden müssen¹⁾.

Beanspruchen die zur Forderung Berechtigten in entsprechender Höhe Anteile des Sozialproduktes, so werden damit sowohl die Forderungen als auch die ihnen gegenüberstehenden Verpflichtungen getilgt. Beanspruchen sie die betreffenden Produktionsanteile nicht oder nicht völlig, so müssen notwendigerweise offene Forderungen und Verpflichtungen verbleiben.

Das gleiche ist der Fall, wenn eine andere Gruppe der Volkswirtschaft, z. B. die Betriebswirtschaft oder die öffentliche Hand, für sich höhere Anteile am Sozialprodukt benötigt, als ihr aus der Verteilung des Sozialertrags zukommen. Dann bleibt, wenn man einen Ausgleich erzielen will, nur eine Erhöhung dieser Anteile am Sozialertrag zu Lasten der andern Gruppen übrig. Will man dies nicht, so muß man die nicht „in natura“ einzulösenden schwebenden Forderungen konsolidieren, indem man sie entweder zu langfristigen Forderungen irgendwelcher Art oder zu Anteilsrechten am Vermögen der Verpflichteten macht. Es entspricht nur der Billigkeit, daß der Verpflichtete für die Dienste, die er von dem zur Forderung Berechtigten verlangt, ein angemessenes Entgelt in Gestalt eines Zinses oder Gewinnanteils vergütet.

Vergegenwärtigen wir uns den Gesamtvorgang noch einmal an einem Beispiel. Der Vereinfachung halber sei die Volkswirtschaft als Ganzes in die für sie typischen drei Haushaltsgruppen geteilt, und zwar:

- I. Betriebshaushalt
- II. Privathaushalt
- III. Öffentlicher Haushalt.

Unberücksichtigt soll bleiben, wieviel von den Privathaushalten in den Diensten der Betriebswirtschaft oder der öffentlichen Hand stehen. Hier kommt es nur auf die Erzeugung und Verteilung des Sozialproduktes und Sozialertrags an. Getrennt sei weiterhin in

- a) die Verbrauchsgüterwirtschaft (Bild 1)
- b) die Anlagegüterwirtschaft (Bild 2).

In beiden vollzieht sich die — im Bilde in je einem Betriebe zusammengezogene — Gütererzeugung (1. Stufe) unter Mitwirkung von Kräften, die in den Privathaushalten über ihren eigenen Wirtschaftsbereich verfügen.

¹⁾ Ich habe auf diese Zusammenhänge in einer Aufsatzreihe über „Wirtschaftsdynamik“ und in anderen Arbeiten im Jahrgang 1934 und 1935 dieser Zeitschrift eingehend hingewiesen.

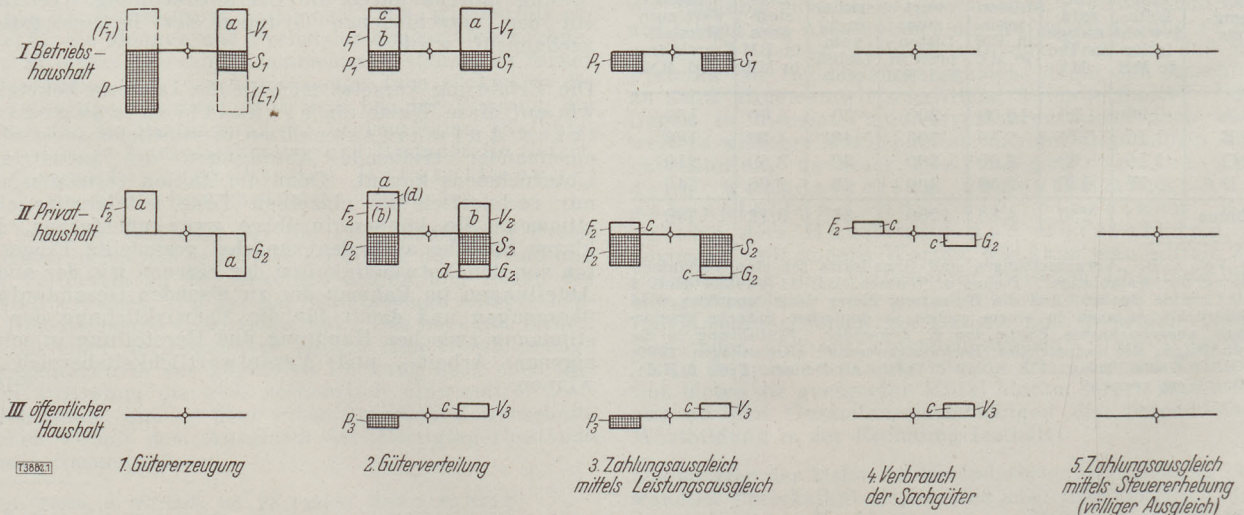


Bild 1. Der Zahlungsausgleich im Bereiche der Verbrauchsgüterwirtschaft (Beispiel)

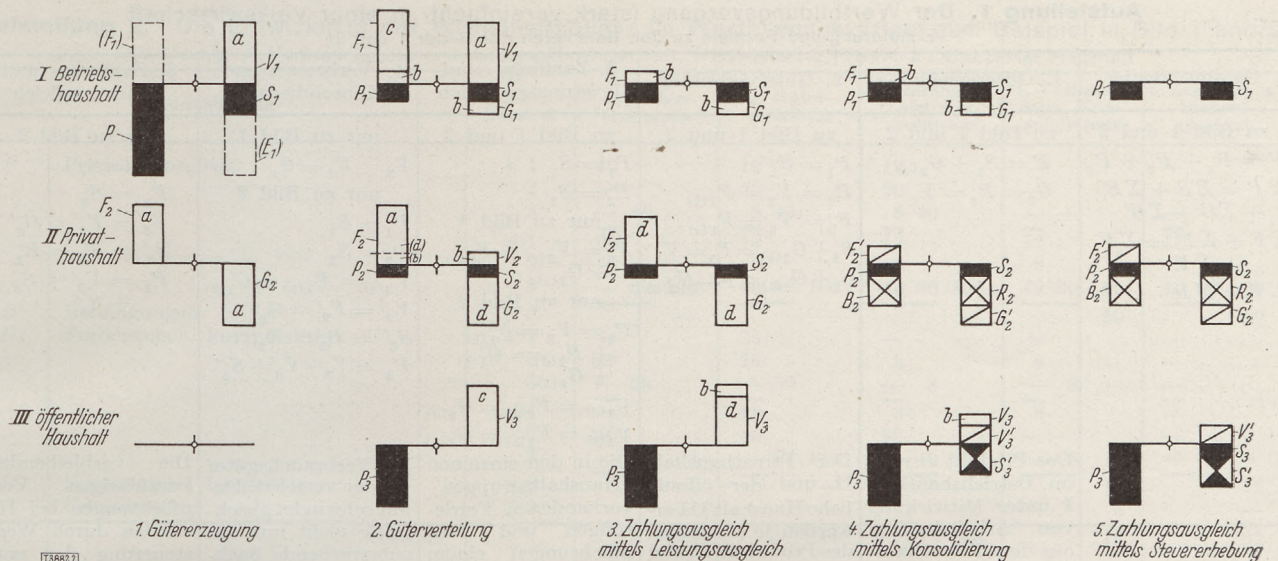
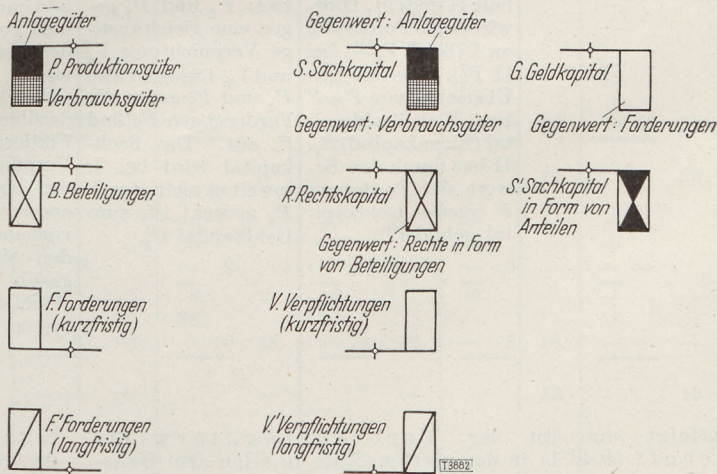


Bild 2. Der Zahlungsausgleich im Bereiche der Anlagegüterwirtschaft (Beispiel)

Erläuterung und Zeichenerklärung zu Bild 1 und 2

Die Bilder 1 und 2 stellen die Entwicklungsstufen im Wertbildungsvorgang der drei Haushaltgruppen dar. Die gebildeten Werte sind bilanzmäßig angeordnet, links die Aktiven, rechts die Passiven, unter dem Querstrich die Sachwerte bzw. das Eigenkapital, über dem Querstrich die Forderungen bzw. die Verpflichtungen. Die gestrichelten Felder (F_1) und (E_1) im Betriebshaushalt der 1. Stufe kennzeichnen die wertmäßige Ausgangslage, wenn mit einem Einsatz an Kapital (E_1) in Gestalt von Forderungen (F_1) gearbeitet wird.



Das Verbrauchs- bzw. Anlagegut (P) wird erstellt. Mit ihm entstehen im Betriebshaushalte Verpflichtungen. Soweit der Produktionswert die Verpflichtungen übersteigt, bildet sich im Betriebshaushalt Eigenkapital, und zwar in der Form von Sachkapital, da der Gegenwert in Sachgütern besteht²⁾.

Im Privathaushalt fallen als Ertrag zunächst kurzfristige Forderungen an. Dadurch bildet sich Geldkapital²⁾.

Es ist hier nicht der Platz, um auf die verschiedenartigen Formen derartigen Forderungen einzugehen. Nur auf eines sei hier hingewiesen. Die Art und Weise, wie derartige aus dem Produktionsprozeß heraus entstehende Forderungen und Verpflichtungen „flüssig“, d. h. in die Form von im Zahlungsverkehr gültigen Zahlungsmitteln³⁾ gebracht werden können, gehört nächst der Frage, wie die aus dem Gütertausch- und -verteilungsprozeß entstehenden Forderungen und Verpflichtungen zu behandeln sind, zu den wichtigsten und interessantesten Kapiteln der Finanztechnik. Je mehr eine ganze Industrie vertikal zusammengefaßt wird, um so mehr gewinnt die erste Art der „Finanzierung“ gegenüber der zweiten an Bedeutung. Man denke nur an die Entstehung des Finanzwechsels und ähnlicher Finanzierungsformen, die in der Zeit der alten Handelswirtschaft mit stark gestuften selbständigen Industriebetrieben als unzulässig angesehen wurden.

In der Güterverteilung gibt der Betriebshaushalt Teile seiner Produktion an die Privat- und öffentlichen

Haushalte ab. Dabei entstehen wiederum Forderungen und Verpflichtungen. Je nach dem Gegenwert wandelt sich Geldkapital in Sachkapital und umgekehrt²⁾. In dem Beispiel hat der Betriebshaushalt nur soviel an Verbrauchsgütern behalten, als er bei ihrer Erzeugung Eigenkapital gebildet hat. Bei den Anlagegütern ist demgegenüber ein kleiner Überschuß an Eigenkapital geblieben und infolgedessen Geldkapital (G) entstanden. Der Privathaushalt hat vor allen Dingen Verbrauchsgüter erworben, der öffentliche Haushalt dagegen zumeist Anlagegüter. Da der öffentliche Haushalt im Beispiel noch keine Einnahmen hat, stehen dem erworbenen Anteil am Sozialprodukt (P_3) lediglich Verpflichtungen (V_3) gegenüber.

Die Frage ist nun, wie kommt der Zahlungsausgleich im Beispiel zustande?

In der dritten Stufe werden zunächst in jeder Haushaltsgruppe die Forderungen und Verpflichtungen ausgeglichen, die gegenüber einer bestimmten andern Gruppe bestehen. Finanztechnisch erfolgt das im großen auf dem Clearingwege.

Sodann können, um die verbleibenden Forderungen und Verpflichtungen weiter auszugleichen, Forderungen an dritte gegen Verpflichtungen gegenüber zweiten abgetreten werden. Auch das ist ein altbekanntes Verfahren der Finanztechnik (Wechselverkehr).

Was dann noch an nicht getilgten Forderungen und Verpflichtungen verbleibt, kann nur durch Übertragung des erworbenen Produktes oder — wenn dies aus irgendwelchen Gründen nicht möglich ist — durch Auflage einer Abgabe in entsprechender Höhe getilgt werden. Dabei spielt es für die Tatsache der Abgabe keine entscheidende Rolle, ob ein Wirtschaftsbetrieb durch Preiserhöhung oder die öffentliche Hand durch Einführung einer Steuer sich die Mittel zur Tilgung der Forderung und Verpflichtung verschafft.

2) Die formelmäßigen Beziehungen und näheren Erläuterungen der Einzelvorgänge sind in Aufstellung 1 wiedergegeben. Die wertmäßigen Beziehungen der Einzelvorgänge und Haushalte sind in Aufstellung 2 und 3 wiedergegeben.
3) Banknoten oder Hartgeld stellen nichts anderes als Forderungen bzw. Verpflichtungen dar, die durch die Anerkennung einer öffentlich hierzu bevollmächtigten Bank allgemein gültiges Zahlungsmittel geworden sind.

Aufstellung 1. Der Wertbildungsvorgang (stark vereinfacht) in einer Volkswirtschaft
(Erläuterung und Formeln zu den Beispielen der Bilder 1 und 2)

Gesamtvorgang	1. Gütererzeugung	2. Güterverteilung	3. Zahlungs- und Leistungsausgleich	4. Verbrauch bzw. Konsolidierung	5. Zahlungs- und Steuerausgleich
zu Bild 1 und 2 $P = P_1 + P_2 + P_3$ $\Sigma P = \Sigma S + \Sigma S' + \Sigma G + \Sigma G'$ $\Sigma F + \Sigma F' = \Sigma V + \Sigma V'$ $\Sigma B = \Sigma R$	zu Bild 1 und 2 $P = S_1 + G_{2(a)}$ $G_2 = F_2 = V_1$	zu Bild 1 und 2 $P_1 = S_1$ $P_2 = V_2 = F_{1(b)}$ $P_3 = V_3 = F_{1(c)}$ $S_2 + G_{2(a)} = F_2 = V_1$ $S_1 + G_{1(b)} = P - G_{2(a)}$	zu Bild 1 und 2 $P_1 = S_1$ $P_2 = S_2$ nur zu Bild 1 $P_3 = V_{3(c)} = F_{2(c)} = G_{2(c)}$ nur zu Bild 2 $P_3 = V_3 = F_{1(b)} + F_{2(a)} = G_{1(b)} + G_{2(a)}$ $V_{3(a)} = F_{2(a)} = G_{2(a)}$ $V_{3(b)} = F_{1(b)} = G_{1(b)}$	nur zu Bild 1 $V_3 = F_2 = G_2$ nur zu Bild 2 $P_1 = S_1$ $P_2 = S_2$ $V_{3(b)} = F_{1(b)} = G_{1(b)}$ $V_{3'} = F_{2'} = G_{2'}$ $S_{3'} = B_2 = R_2$ $P_3 = V_{3'} + S_{3'}$	nur zu Bild 2 $P_1 = S_1$ $P_2 = S_2$ $V_{3'} = F_{2'} = G_{2'}$ $S_{3'} = B_2 = R_2$ $P_3 = V_{3'} + S_{3'}$
	Das Produkt P wird im Betriebshaushalt I unter Mitwirkung von Arbeitskräften aus dem Privathaushalt II erstellt. II erwirbt eine Forderung an I (bei I V_1 — bei II F_2). I behält den Überschuß von $P - F$ bzw. V als Sachkapital (Eigenkapital) S_1 . II hat durch den Erwerb der Forderung F eigenes Geldkapital gebildet.	Der Privathaushalt II und der öffentliche Haushalt III erwerben je einen Teil des Produktes P , und zwar P_2 und P_3 gegen eine gleichwertige Verpflichtung V_2 und V_3 . I tauscht also P_2 und P_3 gegen die Forderungen F_2 und F_3 aus. Das Sachkapital wird bei I, soweit es nicht durch P_1 gedeckt ist, zum Geldkapital G_1 .	Die in den einzelnen Haushaltsgruppen vorhandenen Forderungen und Verpflichtungen einem bestimmten Haushalt gegenüber werden, soweit gleichwertig, gegenseitig ausgeglichen. Soweit darüber hinaus noch Forderungen und Verpflichtungen an den einen oder den anderen Haushalt vorhanden sind, werden sie zum Ausgleich abgetreten (Wechsel, Bankensystem usw.)	Die Verbrauchsgüter werden verzehrt. Damit schwindet gleichzeitig nicht nur das entsprechende Sachkapital, sondern auch der Gegenwert der bei ihrem Erwerb entstandenen Verpflichtungen, Forderungen und Geldkapitalien. — Die durch den Erwerb der Anlagegüter entstandenen Verpflichtungen bzw. Forderungen werden z. T. in langfristige, z. T. in Beteiligungen umgewandelt. Entsprechend wechselt das Geldkapital seine Bedeutung.	Die verbleibenden kurzfristigen Verpflichtungen bei III werden durch Wegsteuerung der entsprechenden Forderungen bei I und II getilgt. Dadurch schwindet gleichzeitig das bei I und II diesen kurzfristigen Forderungen entsprechende Geldkapital.

Erfolgt nun in der Verbrauchsgüterwirtschaft (Bild 1) in der vierten Stufe in allen drei Haushaltsgruppen der Verbrauch der gesamten Produktion, dann tritt im öffentlichen Haushalt mangels Deckung der dort noch offenen Verpflichtung bilanzmäßig ein Fehlbetrag ein. Da der Verpflichtung im öffentlichen Haushalt die Forderung und weiterhin das Geldkapital im Privathaushalt entsprechen, werden damit auch diese „gegenstandslos“, d. h. wertlos. Die in der fünften Stufe vor sich gehende Fortsteuerung der Forderung verwirklicht also nur einen latenten bereits in der vierten Stufe vorhandenen Zustand. Die Fortsteuerung entspricht — nur von der andern Seite aus gesehen — etwa dem Forderungsverzicht im Falle eines Vergleichsabkommens im betrieblichen Wirtschaftsleben.

Daraus läßt sich folgern: Wie in jedem Betriebshaushalt müssen auch in jedem öffentlichen Haushalt sämtliche Güter mit Verbrauchscharakter aus den laufenden ordentlichen Einnahmen gedeckt werden. Geschieht dies nicht, so können dadurch für eine gewisse Zeit zwar Geldkapitalien in Gestalt von Forderungen irgendwelcher Art nominell entstehen und erhalten bleiben. Beide sind jedoch ebenso wie die Verpflichtungen infolge des Verbrauches der Gegenwerte „gegenstandslos“ und müssen eines Tages durch Fortsteuerung in irgendeiner Form auch nominell getilgt werden⁴⁾.

In der Anlagegüterwirtschaft (Bild 2) ist demgegenüber in der vierten Stufe ein Beispiel der Konsolidierung der Forderungen und Verpflichtungen erläutert, die zwischen den Privat- und öffentlichen Haushalten schweben. Sie erfolgt durch Umwandlung in einen langfristigen Kredit ($V - F - G'$), teils durch eine solche in eine Beteiligung der Privathaushalte am öffentlichen Eigentum ($S' - B - R$). Die offene Forderung der Betriebsaus-

halte wird demgegenüber in der fünften Stufe fortgesteuert und dadurch zwischen Betriebshaushalt und öffentlichem Haushalt der Zahlungsausgleich geschaffen⁵⁾.

Das Beispiel zeigt deutlich zwei wichtige Wirtschaftsprobleme der Zeit.

1. Der Betriebshaushalt, als Typ gesehen, kann nur insoweit mit Abgaben zugunsten des öffentlichen Haushaltes belegt werden, als er überschüssige Forderungen an die beiden andern Haushaltsgruppen hat, die er nicht für die Finanzierung der Erhaltung und Entwicklung seiner Betriebseinrichtungen usw. benötigt. Steuert man auch nicht überschüssige Forderungen weg, so bedeutet das das gleiche, als ob man den Betriebshaushalten zusätzliche Verpflichtungen auferlegt, sofern man nicht die Erhaltung und Entwicklung der Betriebe unterbinden will. Da auch derartige zusätzliche Verpflichtungen einmal konsolidiert werden müssen, fördert man damit nur eine zunehmende Vergesellschaftung, wenn nicht Verstaatlichung, die man aus andern Gründen wiederum mit Recht ablehnt.

Umgekehrt wird der öffentliche Haushalt alle überschüssigen Forderungen den Betriebshaushaltungen zukünftig fortsteuern müssen, wenn er den eigenen Haushalt in Ordnung halten und gleichzeitig die Bildung von Sparkapital in den Privathaushalten nicht unterbinden bzw. abdrosseln will.

Die Betriebsaushalte werden daher vermutlich in der Zukunft sich in die Lage versetzt sehen, Gewinne oder freigesetzte Mittel entweder investieren oder abgeben zu müssen, eine Entwicklung, die — sofern sie nicht übertrieben wird — durchaus betriebs- und volkswirtschaftlich gesund sein kann. Denn sie hält die Betriebe zur sachgemäßen An-

⁵⁾ In früheren Berichten habe ich bereits mehrfach darauf hingewiesen, daß die heutige öffentliche Verschuldung in erheblichem Ausmaße praktisch längst eine Beteiligung weiter Volkskreise am öffentlichen Eigentum darstellt. Nur formell sind wir noch immer bei der „Verschuldung“ geblieben.

⁴⁾ Zu den Verbrauchsgütern gehören auch die zur Erhaltung und Unterhaltung der Anlagegüter benötigten Anteile des Sozialprodukts.

Aufstellung 2. Die Entwicklung der Wirtschaftsbilanz im Wertbildungsverlauf zum Beispiel in Bild 1 und 2

Abkürzung: V Verbrauchsgüter-, A Anlagegüterwirtschaft, 1 Betriebs-, 2 Privat-, 3 Öffentlicher Haushalt

Bezeichnung		Abkürzung	1. Gütererzeugung	2. Güterverteilung	3. Zahlungs- u. Leistungsausgleich	4. Verbrauch bzw. Konsolidierung	5. Zahlungs- u. Steuer- ausgleich
P	Produktionsgüter	V 1	40	12	12	—	—
		2	—	20	20	—	—
		3	— 40	8 40	8 40	— —	— —
		A 1	60	12	12	12	12
		2	—	8	8	8	8
B	Beteiligungen	3	— 60 100	40 60 100	40 60 100	40 60 60	40 60 60
		A 2	—	—	—	20	20
		F 1	—	28	—	—	—
F	Forderungen, kurzfristig	2	28	28	8	8	—
		3	— 28	— 56	— 8	— 8	— —
		A 1	—	48	8	8	—
		2	40	40	32	—	—
		3	— 40 68	— 88 144	— 40 48	— 8 16	— — —
F'	Forderungen, langfristig Unterdeckung	A 2	—	—	—	12	12
		V 3	—	—	—	8	—
		Aktiva		168	244	148	116
S	Sachkapital	V 1	12	12	12	—	—
		2	—	20	20	—	—
		3	— 12	— 32	— 32	— —	— —
		A 1	20	12	12	12	12
		2	—	8	8	8	8
S'	Sachkapital (mittelbaren Beteiligten gehörig)	3	— 20 32	— 20 52	— 20 52	— 20 20	8 28 28
		A 3	—	—	—	20	20
		G 1	—	—	—	—	—
G	Geldkapital (kurzfristige Forderungen als Gegenwert)	2	28	8	8	8	—
		3	— 28	— 8	— 8	— 8	— —
		A 1	—	8	8	8	—
		2	40	32	32	—	—
		3	— 40 68	— 40 48	— 40 48	— 8 16	— — —
G'	Geldkapital (langfristige Forderungen als Gegenwert)	A 2	—	—	—	12	12
R	Rechtskapital (Beteiligungen als Gegenwert)	A 2	—	—	—	20	20
V	Verpflichtungen, kurzfristig	V 1	28	28	—	—	—
		2	—	20	—	—	—
		3	— 28	8 56	8 8	8 8	— —
		A 1	40	40	—	—	—
		2	—	8	—	—	—
V'	Verpflichtungen, langfristig	3	— 40 68	40 88 144	40 40 48	8 8 16	— — —
		A 3	—	—	—	12	12
		Passiva		168	244	148	116
Gesamt-Kapitalanspannung			1,68	2,44	1,48	1,32	1,15

Aufstellung 3. Die Wirtschaftsbilanz der Einzelhaushalte einer Volkswirtschaft

(zum Beispiel in Bild 1 und 2)

Anteil am		Sozialprodukt(Leistung)			Sozialertrag (Ein- kommen)	Sozial- verbrauch	neugebildeten Kapital			
		V	A	Se.			Se.	S	G'	R
I	Betriebshaushalt . . .	12	12	24	24	12	12	12	—	—
II	Privathaushalt	20	8	28	60	20	40	8	12	20
III	Öffentlicher Haushalt . .	8	40	48	16	8	8	8	—	—
Se.	Gesamthaushalt der Volkswirtschaft	40	60	100	100	40	60	28	12	20

Erläuterung:

- V Verbrauchsgüter
- A Anlagegüter
- S Sachkapital
- G' Geldkapital (langfristige Forderungen
als Gegenwert)
- R Rechtskapital (Beteiligungen als Ge-
genwert)
- F' Forderungen, langfristig
- B Beteiligungen
- V' Verpflichtungen, langfristig
- S' Sachkapital (mittelbaren Beteiligten
gehörig)

Sonstige Aktiven		Forderungen und Beteiligungen		
		Se.	F'	B
II	Privathaushalt	32	12	20
III	Öffentlicher Haushalt	32	12	20
Sonstige Passiven		Verpflichtungen und Rechte dritter		
		Se.	V'	S'

Bemerkung: Die in dem Betriebs- und öffentlichen Haushalt nur durchlaufenden Beträge für die von ihnen abhängigen Privathaushalte (Personalausgaben usw.) sind der besseren Übersicht halber unmittelbar im Privathaushalt verrechnet.

lage ihrer Verdienste an. Umgekehrt entsteht dadurch die Gefahr, daß die Betriebe ihre Anlagen überdimensionieren, eine Gefahr, die allerdings mangels Versorgungsmöglichkeit zunächst wenig akut ist.

2. Solange der öffentliche Haushalt infolge der großen zu lösenden nationalpolitischen Aufgaben den größeren Anteil an der Anlagegütererzeugung für sich beansprucht, solange wird er gezwungen sein, die Dienste der Privathaushalte in Form von Anleihen oder Beteiligungen gegen Entgelt in Anspruch zu nehmen — sofern er nicht die in den Privathaushalten erworbenen Verdienste in überstarkem Maße für sich wegsteuern will.

Der für die heutige Zeit so charakteristisch wachsende Anspruch der öffentlichen Hand, insonderheit an der Anlagegüterproduktion, muß daher zwangsläufig zu einem Wachsen der Geld-Sparkapitalien führen. Denn die hier sich sammelnden Forderungen werden durch den öffentlichen Bedarf außerstande gesetzt, den ihnen (s. o.) zugrunde liegenden natürlichen Anspruch auf einen angemessenen Anteil am Sozialprodukt (Anlagegüter) zu erfüllen. Sie müssen also „in der Schwebe“ erhalten werden, d. h. unausgeglichen bleiben.

Der Zinsendienst, den eine derartige Behandlung der Anlagegüterwirtschaft verlangt, ist auch, vom heutigen Standpunkte aus gesehen, durchaus zu rechtfertigen. Man sollte ihn daher nicht aus einer Perspektive heraus betrachten wie einst, als die oberste Staatsgewalt noch nicht die Machtstellung in unserm Wirtschaftsleben wie heute hatte.

Zu beantworten bleibt die Frage, welche Anlagegüter zweckmäßigerweise finanziell in der geschilderten Weise, bzw. welche vorsorglich ähnlich wie die Verbrauchsgüter behandelt werden sollten. Zu entscheiden wird das nur von Fall zu Fall sein, wenn man hierfür auch allgemeine Richtlinien aufstellen könnte. Wichtig hierbei ist, daß das gleichsam volkswirtschaftlich kapitalisierte Anlagegut — zu Lasten der Verbrauchsgüterwirtschaft — ständig in brauchbarem Zustand erhalten und entwickelt wird. Wichtig ist ferner, daß die Geldkapitalbildung den berechtigten Ansprüchen der Privathaushalte auf die Möglichkeit ausreichender Sparkapitalbildung Genüge zu leisten vermag.

Wie in der Güterwirtschaft kraft ausschlaggebender Auftragserteilung wird somit auch in der Geld- und Kapitalwirtschaft die Politik der öffentlichen Hand in Zukunft für den Aufbau und die Entwicklung unserer Volkswirtschaft entscheidend sein. Es ist nach dem Stande der heutigen wirtschaftlichen Erkenntnisse und Erfahrungen durchaus möglich, auch hier in den Gesamtzusammenhängen auf weite Sicht hinaus zu planen, anstatt wie dies früher manchmal geschah, das Finanzierungsverfahren lediglich den augenblicklichen Bedürfnissen anzupassen.

Produktions- und Finanzpolitik müssen sich wechselseitig ergänzen. Produktionspolitik allein kann wohl Arbeit und Güter schaffen. Erst durch eine sie sinnvoll ergänzende Finanzpolitik jedoch kann es gelingen, dem geschaffenen Gute zur volkswirtschaftlich zweckmäßigen Verwendung und trotzdem der geleisteten Arbeit zu ihrem sozial gerechtfertigten Lohn zu verhelfen.

Bredt [3882]

Wirtschaftskennzahlen

Gruppe	Mai 1939	April 1939	März 1939
Lebenshaltungskennzahl des Stat. Reichsamtes (neue Berechnung) (1913/14 = 100)	126,1	125,9	126,0
Großhandelskennzahl des Statist. Reichsamtes (1913 = 100)	106,5	106,4	106,6
Baukostenkennzahl (Stat. Reichsamt, neue Berechnung)	137,9	137,7	137,2
Maschinenkennzahl (Gesamtkennzahl — Stat. Reichsamt 1913 = 100)	121,2	121,2	121,2

Geldmarkt am 1. Juli 1939

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

Statistik

Der Arbeitseinsatz in der deutschen Industrie

Das Reichsamt für wehrwirtschaftliche Planung veröffentlicht als Heft 1 einer Schriftenreihe im Verlag für Sozialpolitik, Wirtschaft und Statistik, Berlin, die Ergebnisse der amtlichen Produktionsstatistik unter dem Titel „Die deutsche Industrie“. Dem Heft, das u. a. umfangreiches Zahlenmaterial über die Produktionswerte und die Produktionsentwicklung bis zum Jahre 1938, über Ausführquoten in den verschiedenen Industriegruppen und Industriezweigen sowie über die regionale Gliederung der deutschen Industrie und die regionale Herkunft der Industrieausfuhr enthält, entnehmen wir folgende interessante Ausführungen über den Arbeitseinsatz in der deutschen Industrie.

Die amtliche Produktionsstatistik hat vor dem Jahre 1933 in Deutschland nur eine geringe Rolle gespielt. Dies änderte sich entscheidend nach der Machtübernahme durch den Nationalsozialismus. Maßgebend für die Ausweitung und Vertiefung der amtlichen Produktionsstatistik war der Gedanke, der politischen Führung nicht nur wichtige Hilfsmittel für den Neubau des Reiches und seiner Wirtschaft an die Hand zu geben, sondern ihr vor allem auf dem Gebiet der Wehrwirtschaft alle notwendigen Unterlagen zur Verfügung zu stellen.

Mit der Durchführung dieser staatspolitisch wichtigen Aufgaben ist das aus der früheren Abteilung VII des Statistischen Reichsamtes entstandene „Reichsamt für wehrwirtschaftliche Planung“ betraut worden, das heute dem Reichswirtschaftsminister unmittelbar unterstellt ist. Der Name des neuen Amtes darf nicht darüber hinwegtäuschen, daß das statistische Fundament der Planungsarbeiten auch weiterhin eines seiner Hauptarbeitsgebiete bleiben wird. Da nun aber die außerordentlich weitgehenden Erhebungen für die Industriefirmen erheblich Opfer und Mühen mit sich bringen, ist der Wunsch der Wirtschaft durchaus berechtigt, daß auch die Ergebnisse, soweit sie allgemein interessieren, der Öffentlichkeit in geeigneter Form zur Verfügung gestellt werden.

Die Hefte der neuen Schriftenreihe des Reichsamtes für wehrwirtschaftliche Planung, die in zwangloser Reihenfolge erscheinen werden, sollen im allgemeinen auf einen Industriezweig abgestellt sein. Dagegen gibt das erste Heft ein Gesamtbild der deutschen Industrie und liefert damit für eine Reihe wichtiger Fragen umfassende Unterlagen, die der Wirtschaft genauen Einblick in die Struktur der weitverzweigten Industrie vermitteln sollen.

Eine dieser Fragen betrifft den Arbeitseinsatz. Die Forderung nach Anspannung aller wirtschaftlichen Kräfte zur Erfüllung des zweiten Vierjahresplans hat gerade in den letzten Jahren die entscheidende Bedeutung der menschlichen Arbeitskraft erneut hervortreten lassen. Da aus dem Arbeitsmangel von gestern vielfach ein ausgesprochener Arbeitermangel, besonders an Facharbeitern, geworden ist, mußte die politische Führung zur Intensivierung der Industrieproduktion auf dem Gebiet des Arbeitseinsatzes umfassende Planungsmaßnahmen ergreifen. Unter diesen Umständen erwecken statistische Vorstellungen über die Zusammenhänge zwischen der Zahl der Arbeitskräfte und der Produktion, d. h. den Produktionswerten, in den einzelnen Industriezweigen entschiedenes Interesse.

Nach der amtlichen Produktionserhebung wurden 1936 in der deutschen Industrie rd. 7 950 000 beschäftigte Personen gezählt. Von diesen waren 6 842 000 Arbeiter, 593 000 kaufmännische Angestellte, 361 000 technische Angestellte und 155 000 tätige Inhaber und mithelfende Familienangehörige.

Besonders aufschlußreich ist die Verteilung der beschäftigten Personen auf die einzelnen In-

Zahlentafel 1. Beschäftigte Personen und Lohnsummen nach Industriegruppen
(Stand Ende Juni 1936)

Industriegruppen	Beschäftigte Personen		Löhne u. Gehälter	
	absolute Zahl	in % der Gesamtzahl	in Mill. RM	in % der Gesamtsumme
Bergbau	565 664	7,1	1 219,0	9,2
Kraftstoffindustrie	29 353	0,4	76,2	0,6
Eisen schaffende Industrie	201 614	2,5	493,0	3,7
Nichteisenmetallindustrie	74 763	0,9	175,1	1,3
Gießerei-Industrie	173 573	2,2	337,8	2,5
Eisen- und Stahlwarenindustrie	439 980	5,5	769,5	5,8
Maschinenbau	556 555	7,0	1 188,7	9,0
Stahl- und Eisenbau	146 375	1,8	311,9	2,4
Fahrzeugindustrie	166 534	2,1	368,9	2,8
Elektroindustrie	294 201	3,7	665,0	5,0
Feinmechanische und optische Industrie	97 101	1,2	187,4	1,4
Metallwarenindustrie und verwandte Gewerbe	223 107	2,8	340,0	2,6
Industrie der Steine und Erden	406 190	5,1	571,1	4,3
Keramische Industrie	87 463	1,1	126,0	1,0
Glasindustrie	73 604	0,9	112,7	0,8
Säge-Industrie	107 467	1,4	134,4	1,0
Holz verarbeitende Industrie	256 301	3,2	356,7	2,7
Chemische Industrie	180 992	2,2	455,4	3,4
Chemisch-technische Industrie	90 358	1,1	180,0	1,4
Kautschukindustrie	57 120	0,7	118,3	0,9
Papier-, Pappen-, Zellstoff- und Holzstoffindustrie	99 931	1,3	179,9	1,4
Druck- und Papierverarbeitung	283 617	3,6	534,0	4,0
Lederindustrie	196 028	2,5	292,3	2,2
Textilindustrie	911 716	11,5	1 220,7	9,2
Bekleidungsindustrie	229 723	2,9	297,5	2,2
Industrie der Öle und Fette, Futtermittel und tierischen Leime	37 995	0,5	83,2	0,6
Spiritusindustrie	29 405	0,4	45,0	0,3
Nahrungs- und Genußmittelindustrie	549 675	6,9	804,2	6,1
Elektrizitäts- und Gasversorgung	163 788	2,1	425,3	3,2
Sonstige Industriezweige (einschl. Bauindustrie)	1 220 788	15,4	1 192,0	9,0
Gesamte Industrie	7 950 193	100,0	13 261,5	100,0

Zahlentafel 2. Frauenanteil an der Gesamtzahl der beschäftigten Arbeiter nach Industriegruppen
(Stand Ende Juni 1936)

Industriegruppen	Anteil in %
Bergbau	0,5
Kraftstoffindustrie	2,0
Eisen schaffende Industrie	0,5
Nichteisenmetallindustrie	3,5
Gießerei-Industrie	2,7
Eisen- und Stahlwarenindustrie	15,6
Maschinenbau	4,2
Stahl- und Eisenbau	0,7
Fahrzeugindustrie	4,1
Elektroindustrie	35,8
Feinmechanische und optische Industrie	27,8
Metallwarenindustrie und verwandte Gewerbe	40,0
Industrie der Steine und Erden	4,1
Keramische Industrie	40,1
Glasindustrie	20,5
Säge-Industrie	1,8
Holz verarbeitende Industrie	15,2
Chemische Industrie	18,9
Chemisch-technische Industrie	39,3
Kautschukindustrie	38,6
Papier-, Pappen-, Zellstoff- und Holzstoffindustrie	16,3
Druck- und Papierverarbeitung	40,5
Lederindustrie	39,2
Textilindustrie	55,6
Bekleidungsindustrie	78,6
Industrie der Öle und Fette, Futtermittel und tierischen Leime	13,2
Spiritusindustrie	11,3
Nahrungs- und Genußmittelindustrie	45,9
Elektrizitäts- und Gasversorgung	2,9
Sonstige Industriezweige (einschl. Bauindustrie)	1,4
Gesamte Industrie	21,2

gegen 49,5 % betrug. An diesem Verhältnis hat sich bis heute nur wenig geändert. Absolut ist jedoch die Zahl der in der Industrie beschäftigten Frauen, der starken Zunahme der männlichen Arbeiterschaft im Wirtschaftsaufschwung der letzten Jahre entsprechend, bis 1938 um rd. 300 000 gestiegen. Dieser zahlenmäßige Anstieg zeigt mit aller Deutlichkeit, daß die Frauen für die deutsche Industrie gerade in der heutigen Zeit der Vollbeschäftigung eine wichtige Arbeitsreserve darstellen und in erheblichem Maße dazu beitragen, die Spannungen im Arbeitseinsatz zu mildern.

Im übrigen lassen sich die auffallenden Unterschiede der Frauennarbeit in den Produktionsgüter- und Verbrauchsgüterindustrien im wesentlichen dadurch erklären, daß in den Produktionsgüterindustrien, insbesondere in den Rohstoff- und Halbwarenindustrien, im allgemeinen schwere körperliche Arbeit zu verrichten ist, die außerdem an die Fachausbildung der Arbeitskräfte hohe Anforderungen stellt. Andererseits bilden die Verbrauchsgüterindustrien als Verarbeitungs- und Verfeinerungsindustrien mit durchschnittlich körperlich leichter Arbeit das geeignete Tätigkeitsfeld der Frau. In vielen Branchen, in denen neben Produktionsgütern auch Verbrauchsgüter hergestellt werden, z. B. in der Elektrotechnik, kommt Frauennarbeit überall da in Frage, wo die Mechanisierung des Arbeitsprozesses (Fließarbeit usw.) stark vorangetrieben ist oder die „leichte Hand“ die Voraussetzung für die Durchführung einer typischen Feinarbeit bildet.

Die produktive Leistung der menschlichen Arbeitskraft findet ihren unmittelbarsten Ausdruck in den Lohnsummen, d. h. in der Summe der Löhne und Gehälter. Im Jahre 1936 wurden in der deutschen Industrie insgesamt 13,3 Mrd. RM an Löhnen und Gehältern gezahlt. Hiervon entfielen je 9,2 % auf den Bergbau und die Textilindustrie, 9 % auf den Maschinenbau, 6,1 % auf die Nahrungs- und Genußmittelindustrie, 5,8 % auf die Eisen- und Stahlindustrie und 5 % auf die Elektroindustrie. Der Rest verteilte sich auf die übrigen Industriegruppen.

Dr. A. Ballentin, Berlin [3913]

Industriegruppen. Zahlentafel 1 zeigt, daß, abgesehen von der Bauindustrie, die Textilindustrie mit einer Zahl von rd. 912 000 beschäftigten Personen (11,5 % der Gesamtzahl der in der Industrie Beschäftigten) die Führung hat. In weitem Abstände folgt der Bergbau mit einer Beschäftigtenzahl von rd. 565 000 (7,1 %), der Maschinenbau mit 556 000 (7,0 %) und die Nahrungs- und Genußmittelindustrie mit 550 000 Beschäftigten (6,9 %). Von den Industriezweigen — also im Gegensatz zu den Industriegruppen — weist der Steinkohlenbergbau mit rd. 395 000 die meisten Beschäftigten auf. Die Zahlen beweisen, daß der Hauptanteil der beschäftigten Personen auf die Produktionsgüterindustrien und diejenigen Verbrauchsgüterindustrien entfallen, die lebenswichtige Güter wie Nahrung und Bekleidung herstellen.

Interessante Einblicke in die Struktur der Gesellschaften gewährt der Anteil der Männer und Frauen an der Arbeiterschaft. Es zeigt sich, daß die ausgesprochenen Verbrauchsgüterindustrien den größten Frauenanteil aufweisen, während er in den Produktionsgüterindustrien, ihrem Arbeitscharakter entsprechend, ganz erheblich niedriger liegt. Zu ähnlichen Ergebnissen kommt übrigens auch die „Industrieberichterstattung“, nach der der Frauenanteil Mitte 1936 in den Produktionsgüterindustrien 8,9 %, in den Verbrauchsgüterindustrien da-

Bergbau

Nationale Kohlenpolitik

Die Deutsche Bergwerks-Zeitung Nr. 41 und Nr. 42 brachte einen ausführlichen Auszug aus einem Vortrage von Th. Keyser über „Nationale und internationale Kohlenpolitik“.

Obwohl die Bedeutung der Kohle allgemein anerkannt ist, besteht weitgehende Unklarheit darüber, wie sich zahlenmäßig diese Bedeutung für die deutsche Wirtschaft ausdrückt, vor allem im Vergleich zu andern Wirtschaftszweigen. Aufschluß darüber gibt eine Untersuchung des Instituts für Konjunkturforschung über die Bedeutung der heimischen Rohstoffproduktion für die Versorgung der deutschen Industrie 1937. Von den industriell erzeugten Rohstoffen Deutschlands im Werte von 3,36 Mrd. RM entfallen 2,6 Mrd. RM auf Kohle. Der Wert der Kohlenausfuhr betrug 530 Mill. RM, der der Kohleneinfuhr 70,5 Mill. RM. Die Agrar- und Forstwirtschaft stellte demgegenüber für 875 Mill. RM an Rohstoffen für die Industriewirtschaft zur Verfügung. Die Einfuhr an industriellen Rohstoffen errechnet sich mit 714 Mill. RM. Aus diesen Gegenüberstellungen ergibt sich für die Bedeutung des Bergbaues für die deutsche Wirtschaft folgendes: In bezug auf die Erzeugung an Rohstoffen für die Industriewirtschaft übertrifft der Bergbau die Land- und Forstwirtschaft um das fast Vierfache. Der deutsche Bergbau erzeugt selbst fast das Fünffache der Einfuhr an bergbaulichen bzw. industriell erzeugten Rohstoffen.

Der Wert der landwirtschaftlichen Erzeugung an Lebensmitteln kam 1937 auf 11,8 Mrd. RM, wobei die Preise ab Hof zugrunde gelegt sind. Die Bergbauerzeugung entspricht im Wert also etwa einem Viertel der gesamten Lebensmittelherzeugung der Landwirtschaft. Dabei ist jedoch folgende wichtige Feststellung zu beachten: Während die Nahrungsmittel ohne wesentliche weitere Verarbeitung unmittelbar verbraucht werden, erhöht sich der Wert der in der Industrie verbrauchten Rohstoffe im Laufe der industriellen Verarbeitung um etwa das Siebenfache. Bei Kohle muß dieser Faktor noch höher angenommen werden. Bei Zugrundelegung des Durchschnittsfaktors 7 ist der Wert der Industriewaren, die von Bergbauerzeugnissen abhängig sind, mit etwa jährlich 25 Mrd. RM anzusetzen. Davon entfällt auf Kohle ein Betrag von etwa 18 Mrd. RM. Diese Zahlen stellen naturgemäß nur Näherungswerte dar; sie geben aber ein gutes Bild von der Größenordnung und der lebenswichtigen und entscheidenden Stellung des Bergbaues im Rahmen der deutschen Wirtschaft. [3915]

Eisenindustrie

Der Ausbau der italienischen Eisenwirtschaft

Italien hat trotz starker Anstrengungen in den letzten Jahren seine große Auslandsabhängigkeit in der Eisenwirtschaft zwar mildern, aber noch längst nicht beseitigen können. Die Auslandsabhängigkeit besteht in zweifacher Hinsicht: Erstens auf der Rohstoffseite darin, daß die bis jetzt festgestellten und erschlossenen Erzgruben den Bedarf der italienischen Hütten nicht zu decken vermögen; auch genügt die inländische Schrotgrundlage nicht, um daraus die Siemens-Martin-Öfen restlos zu versorgen. Zweitens reicht auch die Kapazität der italienischen Eisen- und Stahlindustrie noch nicht ganz zur Deckung des Inlandsbedarfs aus. Der Kampf um die eisenwirtschaftliche Autarkie wird aber von Italien mit allen Mitteln fortgesetzt, wozu in erster Linie die gründliche Durchforschung des Bodens im Heimatlande selbst und in den Kolonien nach weiteren Erzvorkommen gehört. Welche Fortschritte aber die italienische Eisenerzwirtschaft in den letzten Jahren machen konnte, geht aus Zahlentafel 1 deutlich hervor.

Zahlentafel 1. Italiens Eisenerzförderung (in 1000 t)

Erzart	1934	1935	1936	1937	1938
Eisenerze, auch manganhaltig	502	569	858	1016	1011
Pyrite, auch kupferhaltig	812	833	865	914	919

Die Eisenerzförderung hat sich also seit 1934 ungefähr verdoppelt, und auch die von Pyrit konnte in dieser Zeit erheblich gesteigert werden. Insgesamt werden die Eisenerzvorräte Italiens nach den bisherigen Feststellungen, die aber noch durchaus nicht lückenlos zu sein brauchen, auf etwa 40 Mill. t mit einem Eisengehalt von etwa 23 Mill. t geschätzt. Zum Vergleich sei erwähnt, daß die deutschen Eisenerzvorräte auf 700 bis 800 Mill. t geschätzt werden. Die jetzt bekannte Rohstoffbasis der italienischen Eisenwirtschaft ist also nur sehr schmal. Möglich ist natürlich, daß die jetzt eingeleitete genaue Durchforschung des Bodens noch weitere Vorkommen feststellt. Die bedeutendsten Eisenerzlager Italiens befinden sich auf der Westküste vorgelagerten Insel Elba. Fast die Hälfte der gesamten italienischen Eisenerzförderung kommt von diesen Gruben. Daneben beginnen noch die Vorkommen von Nurra auf Sardinien eine Rolle zu spielen. Hier werden jetzt im Jahr etwa 100 000 t gegen nur etwa 30 000 t im Jahre 1935 gefördert. Die Gruben bei Perda Niedda auf Sardinien sind erst jetzt erschlossen worden und haben ihre Förderung aufgenommen. Manganervorkommen finden sich in Italien bei Monte Argentario und in Ligurien (bei Gambatesa und Cerchiara). Die Argentario-Gruben, die zeitweise schon als erschöpft galten, liefern jetzt nach Feststellung neuer Lager jährlich etwa 17 000 t. Die ligurischen Manganerzgruben haben ihre Förderung bis auf 18 000 t jährlich gegen erst 5500 t im Jahre 1935 erhöht. Führend in der italienischen Eisenerzproduktion ist die „Ilva“, die alle vorgenannten Gruben betreibt. Ferner besitzt noch der Montecatini-Konzern und die „Siac“ (Soc. It. Accaierie di Cornigliano) eine Reihe von Erzgruben, die zum Teil bereits fördern, zum Teil in der Aufschließung begriffen sind.

Da sich herausgestellt hat, daß die Industrie allein nicht in der Lage ist, die hohen Kosten für die Durchforschung des Bodens und die Erschließung neuer Erzgruben zu tragen, wurde im Herbst 1937 die „AMMI“ (Azienda Minerali Metallici Italiani) gegründet, der die Aufgabe zufällt, die notwendigen Mittel zur Bodenerforschung, für Probebohrungen usw. bereitzustellen und Prämien und Subsidien an die Industrie für diese Zwecke zu geben. Das Unternehmen erhielt bei der Gründung ein Kapital von 50 Mill. L. Die jetzige Eisenerzförderung Italiens genügt aber noch nicht, um den Bedarf der Hütten zu decken, so daß noch eine beträchtliche Einfuhr notwendig ist.

Zahlentafel 2. Italiens Eisenerzeinfuhr (Januar bis April)

Lieferland	Menge in 1000 t		Wert in Mill. L.	
	1939	1938	1939	1938
Spanien	109,0	30,0	11,0	4,0
Türkei	3,7	7,4	1,7	3,3
Algerien	—	26,0	—	2,4
Marokko	85,0	66,6	9,2	8,7
Britisch-Indien (Manganerz)	21,0	21,0	6,5	10,0

Der größte Eisenerzlieferant Italiens ist jetzt Spanien geworden. An zweiter Stelle steht mit rasch steigenden Lieferungen Marokko, während Algerien in der letzten Zeit ganz ausgefallen ist. Aus Britisch-Indien bezieht Italien noch in erheblichem Umfange Manganerze.

Neben den Erzvorkommen ist das Vorhandensein von Kohle für die Eisenwirtschaft eines Landes von ausschlaggebender Bedeutung. Der italienische Boden ist nun allerdings auch mit Kohlevorkommen nicht gerade reich gesegnet. Immerhin hat aber der italienische Staat in Zusammenarbeit mit der Industrie auch die Stein- und Braunkohlenproduktion kräftig gefördert. Die gesamte Kohlenförderung Italiens war im vergangenen Jahre auf 2,28 Mill. t gegen nur 783 000 t im Jahre 1934 gestiegen. Von diesen 2,28 Mill. t waren allerdings nur 866 000 t Steinkohle und 1,32 Mill. t Braunkohle. Da der Gesamtbedarf Italiens an Kohle auf etwa 12 Mill. t im Jahre zu schätzen ist, mußten also auch im vergangenen Jahre noch gegen 10 Mill. t eingeführt werden. Die Auslandsabhängigkeit auf kohlewirtschaftlichem Gebiet ist also noch sehr bedeutend. Allerdings hat es Italien schon verstanden, auch auf diesem Gebiet wenigstens erhebliche Devisensparnisse dadurch zu erzielen, daß es seine Koksindustrie sehr stark ausgebaut und dadurch den früher sehr bedeutenden Koksbezug

aus dem Ausland überflüssig gemacht hat. Statt dessen wird jetzt nur die bedeutend billigere Kohle eingeführt.

Die Rohstoffbeschaffung ist also bei der italienischen Eisenwirtschaft eine recht schwierige Frage. Um so schwerer wiegt die Tatsache, daß es trotzdem gelungen ist, die italienische Eisenerzeugung in den letzten Jahren wesentlich zu steigern und damit auch das wehrwirtschaftliche Potential des Landes erheblich zu erhöhen.

Zahlentafel 3. Italiens Eisenerzeugung (in 1000 t)

Warengruppe	1934	1935	1936	1937	1938
Roheisen	521	626	747	790	863
Rohstahl	1850	2210	2025	2087	2323
Walzwerkzeugung	1623	1623	1715	1815	1841

In der Hauptsache ist die italienische Eisen- und Stahlindustrie in Oberitalien, und zwar um Mailand und Genua konzentriert. Der Mailänder Bezirk allein liefert mit rd. 700 000 t im Jahr etwa ein Drittel der italienischen Stahlerzeugung. Die Roheisenerzeugung stammt zu etwa einem Viertel aus diesem Gebiet. Zur Deckung des italienischen Bedarfs genügt die heimische Produktion zur Zeit noch nicht, so daß noch eine erhebliche Stahleinfuhr notwendig ist.

**Zahlentafel 4
Italiens Einfuhr an Schrott und Gußeisen
(in 1000 t)**

Warengruppe	1931	1935	1936	1937	1938
Schrott	613	990	400	545	615
Gußeisen	84	78	27	22	69

Auch bei Gußeisen und Schrott besteht noch eine sehr große Auslandsabhängigkeit. Allerdings beabsichtigt die italienische Regierung, die Schrotteinfuhr allmählich zu drosseln und durch die billigere Erzeinfuhr zu ersetzen, um so Devisen zu sparen. *Schuren* [3917]

Metallwirtschaft

Um die Vormacht auf dem Weltkupfermarkt

Während seit 1930 die Bedeutung der Vereinigten Staaten von Amerika als Kupfererzeuger stark zurückgegangen ist, haben Kanada, Chile, Belgisch-Kongo und namentlich Rhodesien bedeutende Fortschritte gemacht.

Von den auf S. 24/25 dieses Jahrganges erwähnten acht großen außeramerikanischen Kupfergesellschaften, die sich zum „Internationalen Kupferabkommen“ vom Jahre 1935 zusammenschlossen, entfällt eine, die International Nickel Company auf Kanada. Sie erhält Kupfer als Nebenerzeugnis bei der Nickelgewinnung. Kanada war in früheren Jahren noch ein unbedeutendes Kupfererzeugungsland. Es hat sich in den letzten Jahren durch eine Verdoppelung seiner Erzeugung seit 1929 zu einem wichtigen Faktor am Weltmarkt aufgeschwungen. Drei Gesellschaften arbeiten in Chile: die Chile Copper Company, die Andes Copper Company und die Braden-Kupfergrube. Die beiden ersten besitzen riesige Gruben und Anlagen in Chile und gehören zur Anaconda Copper Mining Company, dem berühmten amerikanischen Unternehmen und größten Metallkonzern der Welt. Die ausgedehnte reiche Braden-Kupfermine ist ein Teil der Kennecott Copper Corporation, jenes andern gewaltigen amerikanischen Kupferkonzerns, der wohl als der zweitgrößte seiner Art in der Welt zu bezeichnen ist. Der Kennecott-Konzern ist technisch darauf vorbereitet, jährlich etwa 500 000 t (die Tonne zu 907,2 kg) Kupfer zu gewinnen. Die fünfte ist die Union Minière du Haut-Katanga, ein belgisches Unternehmen, das sich im Belgischen Kongo bergbaulich betätigt. Die letzten drei führenden außeramerikanischen Kupfergesellschaften sind die Rhokana Corporation, die Roan Antelope Copper Mines und die Mufulira Copper Mines in Nordrhodesien.

Zahlentafel 1. Kupferreserven der einzelnen Länder der Welt (in 1000 t)

Chile	35 490	Rußland	10 851
Rhodesien	22 395	Belgisch-Kongo	6 511
USA	20 993	Sonstige Länder	2 961

die beherrschende Rolle in der Weltkupferwirtschaft spielen, daß der Umlagerungsvorgang in den kommenden Jahren immer weitere Fortschritte machen wird, und daß Chile und Rhodesien vermutlich später an die Spitze in der Weltkupfererzeugung rücken werden.

Chile war schon einmal der weitaus größte Kupferlieferant der Welt, mußte aber später die Führung an die Vereinigten Staaten abgeben. Nach dem Kriege erfolgte in gewissem Umfang eine Neubelebung, der die Tatsache zugrunde lag, daß die chilenischen Vorkommen außerordentlich reichhaltig sind. Die bekannte Chuquicamata-Mine besitzt einen Inhalt von etwa 15 Mill. t reinem Kupfer. Der Kupfergehalt der Anden-Erze beträgt durchschnittlich 2,1%. Sie führen jedoch außerdem zum Teil beträchtliche Gold- und Silbergehalte; ihre Verarbeitung ist meistens nicht schwierig.

Der Anstoß zu den Veränderungen in der Weltkupfergewinnung ging in der Hauptsache von den Gebieten Belgisch-Kongos und Rhodesiens aus. Die Entwicklung der Kongo-Minen begann etwa 20 Jahre vor dem Aufkommen der benachbarten rhodesischen Gruben. Die Kongo-Erze enthalten durchschnittlich 6,4% Kupfer. Die technischen Probleme der Erzaufschließung sind nach ziemlichen Schwierigkeiten heute gelöst. Größere Mühe machten längere Zeit die Transportverhältnisse, die jedoch heute durch die Bahnverbindungen von Elisabethville zum Atlantischen Ozean nach Benguella und nach Matadi ebenfalls bereinigt sind, ein Umstand, der die Wettbewerbsverhältnisse für das Kongokupfer außerordentlich verbessert. Wie die kanadischen zeichnen sich auch diese Erze durch den Gehalt an andern Metallen, wie Kobalt, Radium und Gold aus; zudem ist auch die Zinn-gewinnung in diesem Bezirk stark aufgenommen.

Die eigentliche Umwälzung in der Kupfererzeugung hat in den letzten Jahren die Entwicklung der rhodesischen Minen gebracht. Nordrhodesien ist mit Bergbauschätzen reich gesegnet. Es ist der größte Erzeuger von Vanadium und Kobalt. Das bedeutendste rhodesische Metall ist jedoch das Kupfer. Die nachgewiesenen Erzvorräte sollen nicht weniger als 22 Mill. t reines Kupfer enthalten. Anscheinend werden die rhodesischen Lagerstätten nur von Chile übertroffen. Es handelt sich in Rhodesien im wesentlichen noch um jungfräuliches Bergbauland. Im Jahre 1929 betrug die Kupfergewinnung Nordrhodesiens nur 7000 t bei einer Weiterzeugung von mehr als 1,9 Mill. t. Nunmehr ging Rhodesien an die Steigerung seiner Erzeugung. Es waren 70 000 t im Jahre 1932. Dann wurden es 106 000 t im Jahre 1933, 140 000 t in den nächsten Jahren und 175 000 t im Jahre 1937. Die Vereinigten Staaten dagegen wurden gezwungen, drei Viertel ihrer Erzeugung zu streichen und von der Erzeugung von über 1 Mill. t auf 245 000 t im Jahre 1933 herunterzugehen. Wenn die bereits in Angriff genommenen und fest geplanten Ausdehnungsmaßnahmen durchgeführt sind, kann mit einer Jahresgewinnung von 300 000 bis 450 000 t gerechnet werden. Versuche der amerikanischen Konzerne, einen Einfluß auf diese für sie so gefährlichen Vorkommen zu gewinnen, wurden Anfang 1929 nach kurzem Kampf um die N'Changa-Mine abgeschlagen, so daß das englische Kapital heute trotz eines nicht unwesentlichen Besitzes der Amerikaner die ausschlaggebende Kontrolle besitzt. Mit einem Kupfergehalt von zum Teil über 7½%, verhältnismäßig großen Kobalt- und Vanadiumgehalten, können sich die Gesteungskosten mit den niedrigsten der Welt messen.

Zu den in Nordrhodesien arbeitenden Kupferbergbaugesellschaften gehören die Rhokana Corporation, die Roan Antelope Copper Mines, die Mufulira Copper Mines und die N'Changa Consolidated Copper Mines. Alle diese Gesellschaften haben ganz bedeutende Erzreserven. Das größte Unternehmen ist die Rhokana Corporation, die etwa die Hälfte der in Nordrhodesien bekannten Kupferreserven kontrolliert. Der durchschnittliche Kupfergehalt der Erze beläuft sich auf 4,12 bis 4,30%. Die Konzessionen erstrecken sich über 57 000 Quadratmeilen. Die Rhokana Corporation hat die besten Aussichten, in einigen Jahren einer der größten Kupfererzeuger der Erde zu werden. Sie besitzt ferner etwa 50% des Aktienkapitals der neugegründeten N'Changa Consolidated Copper Mines und fast ein Drittel des Kapitals der Mufulira Copper Mines. Die zweite Gesellschaft, die Roan Antelope Copper Mines, be-

sitzt Erze mit einem durchschnittlichen Kupfergehalt von 3,43 %. Dieses Bergwerk kann jährlich etwa 100 000 t Kupfer behandeln. Mehr als ein Drittel des Aktienkapitals befindet sich im Besitz der American Metal Company. Der Kupfergehalt der Erze der Mufulira Copper Mines beträgt etwa 4,12 %. Die Anlagen der Gesellschaft können jährlich etwa 2 Mill. t Erze behandeln. Die N'Changa Consolidated Mines wurden im März 1937 neu gegründet. Der Durchschnittskupfergehalt der Erze dieses Bergwerks wird mit 4,7 % angegeben.

Rhodesien hat gegenüber andern Kupfererzeugern der Welt drei große Vorteile: Die in Rhodesien vorkommenden Erze sind so reich wie kaum auf der Welt, mit Ausnahme der benachbarten belgischen Minen. Es sind Erze vorhanden mit einem Kupfergehalt von 3 bis

4 %, aber auch Erzlager, die über 6 und 7 % enthalten. Amerika hat Erze mit 1,5 bis 1,6 % Kupfergehalt, also arme Erze, von denen man doppelt so viel fördern, brechen und verarbeiten müßte, um ebensoviel Kupfer zu erhalten. Rhodesien hat ferner die völlig neuen, höchst rationellen Werkanlagen. Höchster Rationalismus spricht aus allen diesen Anlagen, wie aus dem Plan der Fabrikgebäude, der Brecherwerke, Erzmühlen, Wäschereien, Schmelzanlagen und elektrolytischen Raffinerien. Der dritte Vorteil ist die billige Negerarbeit. Lügen die Minen nicht 2500 km weit weg vom Hafen von Beira, so hätten die rhodesischen Erzeuger die Preise diktieren können. Rhodesien stellt sein Kupfer mit einem Selbstkostenpreis von 22 bis 25 £/t, Amerika mit einem solchen von über 52 £/t her.

Kiewitt, Kiel [3914]

SCHRIFTTUM

Betriebswirtschaft

Geschichte der Betriebswirtschaft und der Betriebswirtschaftslehre. Altertum — Mittelalter — Neuzeit bis zu Beginn des 19. Jahrhunderts. Von *Josef Löffelholz*. Betriebswirtschaftliche Abhandlungen, Bd. 23. Stuttgart 1935, C. E. Poeschel Verlag. 376 S. Preis 18 RM.

Der Verfasser versucht, wie Professor *Kalveram*, der dem Werk ein Geleitwort mit auf den Weg gibt, eingangs darlegt, die Zusammenhänge zwischen Wirtschaft und Mensch, zwischen Gesellschaft und Betrieb mit Hilfe der „historischen Methode“ zu erforschen. „Der Wandel der geistigen Prinzipien, die gestaltend im Betriebe wirken, wird in seiner wechselnden Bedeutung für die Organisationsform des Betriebes und für die Problematik des Betriebsgeschehens untersucht. Durch den Nachweis der historischen Gebundenheit der einzelnen Betriebssysteme an die Gesellschaftsverfassung soll gezeigt werden, daß die wirtschaftliche und betriebliche Organisation der modernen Unternehmung von ganz bestimmten geistigen Prinzipien gestaltet wurde und keine absolute, d. h. die historisch einzig mögliche Organisationsform darstellt.“

Die der jungen Betriebswirtschaftslehre noch fehlenden Erkenntnisbeiträge einer „historischen Schule“ sollen gleichsam noch nachträglich durch die Arbeit ersetzt werden.

In drei Hauptteile gliedert *Löffelholz* seine Studie. Im ersten Teil wird die begriffliche und methodologische Grundlegung, im zweiten der Betrieb und seine Probleme in den „vorkapitalistischen“ Wirtschaftssystemen des Altertums und des Mittelalters, im dritten die Betriebswirtschaftslehre des Frühliberalismus in den Zeitaltern der Renaissance und des Merkantilismus behandelt.

In dem Werk ist eine Fülle von sehr interessantem Stoff zusammengetragen, mit dem sich jeder Betriebswirtschaftler eingehend beschäftigen sollte. Auch eine junge Wissenschaft wie die Betriebswirtschaftslehre muß wissen, von wo und wann sie kommt, wo die geschichtlich zu übersehenden Anfänge der von ihr bearbeiteten Lebensgebiete der menschlichen Gemeinschaft liegen, und wie sie sich im Laufe der Jahrhunderte bis zu unsern Zeiten entwickelt haben.

Jeder, der sich der Geschichte oder der „historischen Methode“ als Erkenntnisquelle bedient, muß trotzdem sich zunächst einmal mit den begrifflichen und methodologischen Fragen befassen. Denn nur dadurch gewinnt er die systematisch aufgebauten Scheunen, in denen er die Ernte seiner geschichtlichen Forschungsarbeiten nutzbringend sammeln und sichten kann. Darum geht *Löffelholz* bei seinen Darlegungen mit Recht von der „begrifflichen und methodologischen Grundlegung“ aus.

Es ist schade, daß hierbei *Löffelholz* sich nicht von der heute unsre Betriebswirtschaftslehre beherrschenden einseitigen Grundeinstellung freizumachen vermag. Er erkennt richtig, daß der Begriff Betrieb die Arbeitsstätte im weitesten Sinne, die Arbeitsgemeinschaft bedeutet, wenn er sagt: Der Betrieb im Sinne unsrer Wissenschaft ist ein Arbeitsorganismus zur Gütererzeugung (einschl.

der Erstellung von Leistungen und der Güterverteilung) — man kann zusammenfassend also vielleicht kurz sagen: Der Betrieb ist ein Arbeitsorganismus zwecks Erstellung wirtschaftlicher Leistungen und Dienste. Aber er fügt dann im Banne unsres heutigen betriebswirtschaftlichen Zeitdenkens hinzu: . . . bei dem Kosten entstehen. Sind denn wirklich die Kosten das Kriterium des Betriebes? Entstehen nicht auch dann Kosten, wenn ich lediglich zu meinem Vergnügen eine Reise antrete? Warum denn das ganze betriebswirtschaftliche Denken unter den leitenden Gesichtspunkt der Kosten stellen, die doch nur ein Teilproblem neben zahlreichen andern sind? Was steht denn im Brennpunkt des betrieblichen Lebens? Die Entstehung wirtschaftlicher Werte bis zur Heranführung an ihre unmittelbare Verwendung, die Wertbildung von der Erstellungseite her!

Jede Erforschung, Handhabung, Gestaltung und Planung des Betriebes muß von dieser lebendigen Wertbildung ausgehen. Eine Wertbildung, die stets zweiseitig ist und sich auswirkt, nämlich nach der Seite des Produktes (Leistung) und Ertrags (Einkommen). Eine Wertbildung, die gerade darum aber der nie versiegende Quell jeder Volkswirtschaft ist. Erst wenn man den Betrieb so ansieht, erkennt man, was er ist und für das Leben eines Volkes bedeutet: Der Initiator wirtschaftlicher Wertbildung, wirtschaftlichen Auftriebes, wirtschaftlichen Lebens kraft menschlicher Gemeinschaftsarbeit, oder mit anderen Worten die Gemeinschaft der lebendigen schöpferischen, wagenden und schaffenden Kraft.

Daher ist es auch einseitig und unorganisch gedacht, wenn man wie *Löffelholz* behauptet: Der Betriebswirtschaftslehre sind dementsprechend die Kostenprobleme fremd, sie hat vielmehr die Probleme der Preisbildung auf dem Markt und die Probleme der Verteilung des Sozialprodukts zum Objekt.

Wir wünschen der inhaltsreichen und wertvollen Arbeit von *Löffelholz*, daß sie nach solchen Gedankengängen in der Auswertung einmal einer Überarbeitung unterzogen werden möge, und hoffen, daß *Löffelholz* dann in einer Schlußzusammenfassung kurz thesenartig das herausstellen wird, was wir Betriebswirtschaftler aus der historischen Betrachtung unsrer Wissenschaft an Erkenntnissen gewinnen können. Daß die historische Methode wie auf allen Gebieten auch hier sehr wichtige Ergebnisse liefern wird, das läßt das Werk von *Löffelholz* deutlich erkennen.

Bredt [3902]

Industrielles Rechnungswesen

Leitfaden für das Rechnungswesen in der Eisen schaffenden Industrie. 1. Band: **Kostenrechnung, Bewertung und Erfolgsrechnung.** Herausgegeben im Auftrage der Wirtschaftsgruppe Eisen schaffende Industrie vom Ausschuß für Betriebswirtschaft des Vereins Deutscher Eisenhüttenleute. Bearbeitet von: *Klemens Kleine, Heinrich Kreis, Adolf Müller.* Düsseldorf 1938, Verlag Stahleisen m. b. H. 99 S. Preis 4,50 RM.

Die vorliegende Schrift ist als Leitfaden für das betriebliche Rechnungswesen in der Eisen schaffenden Industrie gedacht. Sie behandelt den Aufbau und die Durchführung der betrieblichen Abrechnung in ihrem vollen Umfang

von den Aufschreibungen in den Betrieben und in den Buchhaltungen bis zum endgültigen Abschluß.

In drei Hauptteilen werden die Kontenführung (Zwecke des betrieblichen Rechnungswesens, Zusammenhang zwischen Geschäfts- und Betriebsbuchhaltung, Konten, die für die Selbstkosten- und Erfolgsrechnung erforderlich sind), die Kostenrechnung (Form und Inhalt, Abrechnungsbereiche, Werkkostenarten, Abrechnung einzelner Betriebe) und die Bewertung und Erfolgsrechnung behandelt (Bewertung des Verbrauchs und der Bestände sowie ihr Zusammenhang, Fabrikat-erfolgsrechnung).

Im Vordergrund steht das Grundsätzliche im Aufbau des betrieblichen Rechnungswesens, die formaltechnische Ausgestaltung tritt bei voller Würdigung der Wichtigkeit der Organisationsformen zurück.

Bredt [3894]

Aus andern Zeitschriften

Ist Papierexport Deutschlands berechtigt? A. E. Weber. Der Papier-Fabrikant Jg. 37 Nr. 23/24 (5. 6. 1939) S. 341/43.

Ein führender Fachmann des Papier-Ausfuhrgeschäftes begründet die Berechtigung und Notwendigkeit einer deutschen Papierausfuhr, die der Devisenbeschaffung für die Einfuhr von Papierholz, dem Ausgleich von Beschäftigungsschwankungen, der Erhaltung und Steigerung der Papierqualität durch zwischenstaatlichen Leistungsvergleich dient und darüber hinaus bei hoch-

wertigen Spezial- und Feinpapieren mit verhältnismäßig stärkerem Anteil der Veredelungskosten eine deutsche Aufgabe von besonderer Bedeutung darstellt.

Nach einer zeitgemäßen Betrachtung dessen, was heute „Weltmarkt“ heißt, wird das Verhältnis von Kosten und Erlösen in der Ausfuhr behandelt. Zusammenfassend wird ausgesprochen, daß ein Land mit einer leistungsfähigen Papiererzeugung und einem starken, anspruchsvollen Binnenmarkt die Beteiligung am Weltmarkt geradezu suchen muß. Die Papierausfuhr wird aber stets Zusatzbeschäftigung der Erzeuger sein; den daraus stammenden Devisenerlösen werden in der Regel nur die durch die Mehrerzeugung verursachten zusätzlichen Kosten gegenüberzustellen sein.

Anschließend berichtet der Hauptgeschäftsführer der Wirtschaftsgruppe Papier-, Pappen-, Zellstoff- und Holzstoff-Erzeugung über die Devisenbilanz und die Holzversorgung der Papier-, Pappen- und Zellstoff-Industrie unter Berücksichtigung der Veränderungen, die sich hierbei aus der Wirtschaftsstruktur des neuen Großdeutschen Reiches ergeben werden.

Der Normalkontenplan für die Papier-, Pappen-, Zellstoff- und Holzstoff-Erzeugung. B. Hessenmüller. Der Papier-Fabrikant Jg. 37 Nr. 25 (16. 6. 1939) S. 425/27, 430/32, 2 Tafeln.

Darstellung des allgemeinen Aufbaues und der Gliederungsgrundsätze des Normalkontenplanes der Papierindustrie; Unterschiede zwischen dessen ausführlicher und vereinfachter Fassung. Als Tafeln sind das systematische Gliederungsschema und die Kontengruppenübersicht der ausführlichen Fassung beigegeben.

BH

INDUSTRIELLER VERTRIEB

UNTER MITWIRKUNG DER ARBEITSGEMEINSCHAFT FÜR INDUSTRIELLEN VERTRIEB DES VDI

Der patentrechtliche Schutz für deutsche Erzeugnisse im Ausland

Wir haben bei der Behandlung des patentrechtlichen Schutzes für deutsche Erzeugnisse im europäischen Ausland (S. 85) bereits eingehend jene Voraussetzungen erörtert, die es erforderlich erscheinen lassen können, zum Schutze der exportierenden deutschen Wirtschaft in jenen Ländern, die als Abnehmer für deutsche Erzeugnisse in Frage kommen, einen patentrechtlichen Schutz zu begründen. Es handelt sich hierbei häufig nicht um einen Schutz vor der Nachahmung durch die einheimische Spezialerzeugung. Gerade in außereuropäischen Ländern, die im Zuge des wirtschaftlichen Aufbaues erst die Verbrauchsgüterindustrien fördern müssen und erst in weiterer Folge daran denken können, auch die maschinelle Einrichtung im Inlande herzustellen und meist nur über eine gänzlich unzureichende industrielle Erzeugung verfügen, käme aus diesem Grunde einem patentrechtlichen Schutz wohl auch eine gewisse, jedoch mehr untergeordnete Bedeutung zu. Der Zwang zur Erlangung eines solchen ergibt sich vielmehr aus dem umfangreichen Exportbedürfnis der deutschen Wirtschaft, die zur Verhinderung von Nachahmungen ihrer technischen Neuerungen ihre in Deutschland erlangten Patente je nach Lage des einzelnen Falles auch in diesen Ländern schützen lassen muß. Andernfalls kann u. U. eine einschneidende Verschiebung der Wettbewerbsverhältnisse zugunsten des Auslandes eintreten. Bei dieser Sachlage sehen wir uns veranlaßt, in Fortführung der über das europäische Ausland gemachten Ausführungen die Voraussetzungen zu behandeln, unter denen in den wichtigsten Bezugsländern deutscher Erzeugnisse ein patentrechtlicher Schutz erlangt werden kann, und jene Wege aufzeigen, die je nach Lage der in den einzelnen Ländern gegebenen Verhältnisse am besten zur Erlangung einer Patenterteilung beschritten werden.

Asien

Britisch-Indien

Bei der erheblichen Ausfuhr deutscher Erzeugnisse nach Britisch-Indien kommt einem patentrechtlichen Schutz große Bedeutung zu. Die Laufzeit eines Patentest erstreckt

sich auf die Dauer von 15 Jahren. Sie kann auf Antrag um sieben, in besondern Fällen um 14 Jahre verlängert werden. Die Kosten für die Erlangung eines Patentest sind nicht beträchtlich. Höher stellen sich dagegen die Gebühren für die vom 4. Jahr an vorgesehene Erneuerung bis zum 14. Jahre. Vom 8. Jahr an betragen die Gebühren das Doppelte wie in den vorhergehenden Jahren. Die Erneuerungsgebühren sind stets vor Ablauf des Jahres zu entrichten. Ein Patent erlöscht, wenn die Jahresgebühren nicht rechtzeitig bezahlt werden. Ferner kann ein Patent für nichtig erklärt werden, wenn sich nachträglich herausstellt, daß unrichtige Beschreibungen verwendet oder arglistig falsche Angaben gemacht wurden. Neuheit und Priorität werden nachgeprüft. Von Interesse ist, daß ein Musterschutz erlangt werden kann, und zwar zunächst auf die Dauer von fünf Jahren. Zweimalige Verlängerung um je weitere fünf Jahre ist statthaft. Die Inanspruchnahme eines Patentsachverständigen ist zwar nicht vorgeschrieben, jedoch sehr zu empfehlen.

Britisch-Malaya

Die unmittelbare Anmeldung eines Patentest in Singapore ist zwar möglich, jedoch außergewöhnlich zeitraubend und kostspielig, dazu an ganz besondere Formalitäten gebunden. Durch die vor einigen Jahren erfolgte Neuregelung des Patentrechtes soll erreicht werden, daß auch von Ausländern möglichst auf die unmittelbare Anwendung von Patenten verzichtet wird, daß vielmehr zunächst um einen Patentschutz in Großbritannien nachgesucht wird. Praktisch gesehen ist dieses Verfahren heute das einzig mögliche. Da bei der Anmeldung von Patenten in England eine englische Zustellungsadresse angegeben werden muß, ist die Inanspruchnahme eines Patentanwaltes nicht zu umgehen. Wir haben bereits früher unter Großbritannien (S. 86) im einzelnen auf die Voraussetzungen zur Erlangung eines patentrechtlichen Schutzes in England verwiesen. Ist beim britischen Patentamt in London eine Eintragung vorgenommen worden, so erfolgt auf Grund einer beglaubigten Abschrift der Patenterteilungsurkunde ohne große Schwierigkeiten auch eine Eintragung in Singapore. Dies gilt nicht nur für die Straits-Settlements, sondern auch für die Erlangung eines Patentschutzes in den verbündeten Malayanstaaten.

Niederländisch-Indien

Ein für die Niederlande erworbener patentrechtlicher Schutz erstreckt sich ohne weiteres auf die niederländi-

schen Kolonien und Besitzungen, also auch auf Niederländisch-Indien. Indessen können auch für Niederländisch-Indien selbst besondere Patente erworben werden. Anfragen über anzumeldende Patente und Patentanmeldungen selbst sind zu richten an das „Kantoor voor den Industrieelen Eigendom“ in Weltevreden (Java). Die letzte Entscheidung trifft nach hier erfolgter Überprüfung allerdings erst das Niederländische Patentamt im Haag. Alle für die Anmeldung von Patenten und zur Wahrung der Rechte aus Patenten einschlägigen Vorschriften nebst einer Liste der Patentanmeldungsvermittler können geschlossen bezogen werden vom „Depot van Leermiddelen“ in Weltevreden. Man sollte in deutschen Exporteurkreisen nicht übersehen, daß es sich nach den Erfahrungen sehr empfiehlt, in Holland eingetragene Patente nochmals für Niederländisch-Indien besonders anzumelden, sofern die zu schützenden Erzeugnisse daselbst abgesetzt werden.

China

Das chinesische Patentrecht weist noch erhebliche Mängel auf. Bis zum Erlaß eines einheitlichen chinesischen Patentgesetzes können Patente, die in den einzelnen Vertragsstaaten bereits erteilt sind, auch bei dem Ministerium für Gewerbe vorläufig eingetragen werden. Erteilt das Ministerium die Genehmigung, so erfolgt eine endgültige Eintragung. Die Anträge sind an die Benutzung besonders vorgeschriebener Formulare gebunden. Die Beschreibungen müssen in chinesischer Übersetzung eingereicht werden. Außerdem ist die Originalurkunde über eine im Ausland bereits erfolgte Patenterteilung beizufügen. Wer in China nicht seinen Wohnsitz und auch keine gewerbliche Niederlassung hat, muß einen Vertreter bestellen, der sich durch Vertretungsvollmacht auszuweisen hat. Ein Patent erlischt, wenn nicht innerhalb eines Jahres die Ausführung in Angriff genommen wird. Mit Rücksicht auf die verschiedenen Voraussetzungen wird stets die Einschaltung eines Patentanwaltes nicht zu umgehen sein.

Japan

Häufig wird von den exportierenden Unternehmungen übersehen, daß die Anmeldung von Patenten von Ausländern, die nicht in Japan ihren Wohnsitz haben, unter allen Umständen an die Inanspruchnahme eines bei dem japanischen Patentamt zugelassenen Patentanwaltes gebunden ist. Hierdurch entstehen häufig erhebliche Verzögerungen. Japan gehört der internationalen Union zum Schutze des gewerblichen Eigentums an. Patente werden auf die Dauer von 15 Jahren erteilt. Patente erlöschen, wenn die Gebühren nicht gezahlt werden, wenn sich nachträglich Mängel hinsichtlich der Neuheit oder Patentfähigkeit herausstellen, wenn falsche Angaben bei der Anmeldung gemacht werden, ferner wenn durch die Patenterteilung oder den Patentinhaber internationale Verträge verletzt werden, wenn ferner nicht binnen drei Jahren die Ausführung selbst in Angriff genommen oder die Ausführung länger als drei Jahre unterbrochen wird und während dieser Zeit eine Lizenzerteilung nicht erfolgt. Gebrauchsmuster können auf die Dauer von 10 Jahren erworben werden. Für die Laufzeit der Patente sind feste jährliche Gebühren zu entrichten. Da häufig Erfolgsgebühren beansprucht werden, sollte jeweils mit dem zu beanspruchenden Patentanwalt eine klare Vereinbarung über die Höhe des Honorars getroffen werden.

Türkei

Die Begründung eines patentrechtlichen Schutzes ist nicht mit allzu großen Schwierigkeiten verbunden, wohl aber die häufig erforderlich werdende Verfolgung von Rechtsansprüchen aus Patenterteilungen. Die zahlreichen Formvorschriften, die bei der Anmeldung zu beachten sind, lassen die Inanspruchnahme eines Patentbüros stets als zweckmäßig erscheinen. Anmeldebehörde und Eintragungsbehörde ist das türkische Handelsministerium. Die Schutzfrist erstreckt sich bis zu 15 Jahren. Bis zum 5. Jahre halten sich die Jahresgebühren in gleicher Höhe. Von 5 bis 10 Jahren und weiterhin von 10 bis 15 Jahren erhöhen sie sich. Ein Patent erlischt bei Nichtzahlung der Gebühren und kann für nichtig erklärt werden, wenn sich Mängel hinsichtlich der Neuheit herausstellen, sowie arglistige Täuschungen, ferner wenn nicht binnen zwei Jahren die Ausführung in Angriff genommen wird.

Syrien und Libanon

Anträge auf Erteilung eines Patentes sind zu stellen bei dem Office pour la Protection de la Propriété Industrielle in Beirut. Der Schutz erstreckt sich auf das ganze Mandatsgebiet und weiterhin auf 15 Jahre. Die jährlichen Gebühren steigen vom 2. Jahre bis zum 15. Jahre, halten sich im übrigen jedoch in engen Grenzen.

Mandatsgebiet Palästina

Im Bedarfsfall ist die Beanspruchung eines Patentanwaltes zweckmäßig, da die bei der Anmeldung einzuhaltenden Formvorschriften ziemlich kompliziert sind. Die Dauer eines Patentes erstreckt sich auf 16 Jahre. Abgesehen von den Anmeldegebühren sind vor Ablauf des 4., 8. und 12. Jahres steigende Sondergebühren an Stelle der sonst üblichen Jahresgebühren zu entrichten.

Afrika

Ägypten

Der gesetzliche Schutz der Erfindungen ist zeitlich unbegrenzt. Es ist zu empfehlen, eine Erfindung bei den von den Gemischten Gerichten geführten Registern eintragen zu lassen. Diese Eintragung hat allerdings keine unmittelbare Bedeutung, spricht jedoch in Zweifelsfällen dafür, daß das Eigentumsrecht einer Erfindung demjenigen zusteht, der die Eintragung bewirkt hat. Für die Eintragung eines Patentes ist Voraussetzung die Einreichung einer Patentschrift in französischer Sprache, und zwar in dreifacher Ausfertigung. Wegen der Eigenart der Verhältnisse ist die Inanspruchnahme einer sachverständigen Person zu empfehlen.

Südafrikanische Union

Das hier geltende Patentrecht schließt sich weitgehend an die englische Patentgesetzgebung an. In allen Fällen, in welchen keine persönliche oder gewerbliche Niederlassung in der südafrikanischen Union besteht, ist bei der Anmeldung eines Patentes die Inanspruchnahme eines bevollmächtigten Patentanwaltes oder Rechtsanwaltes unbedingt erforderlich. Patente werden erteilt auf die Dauer von 14 Jahren. Vor Ablauf des 3., 7. und 10. Jahres sind besondere Gebühren zu entrichten, die sich jedoch in engen Grenzen halten. Bei nicht rechtzeitiger Zahlung der Gebühren, ferner bei betrügerischer Verletzung der Rechte Dritter kann die Lösung eines Patentes veranlaßt sein. Außerdem können nachträglich sich herausstellende Mängel der Patentfähigkeit oder der Neuheit zur Nichtigerklärung führen. Dr. B.

*Fortsetzung (Amerika und Australischer Staatenbund)
im nächsten Heft. [3875]*

Inhalt

	Seite
Aufsatzteil	
Der technische Fortschritt und die Zukunft des Konkurrenzsystems. Von Dr. rer. pol. habil. Theodor Kuhr	177
Einholung von Gutachten im Zollveredelungsverkehr	183
Gestaltungswandel des Arbeitslohnes. Ein Beitrag zur Geschichte der Lohnformen. Von Dr. Josef Sommer	184
Rundfunkempfang und Teilnehmerbewegung. Ein Beitrag zur Entwicklung des Rundfunks. Von H. Silber	191
Archiv für Wirtschaftsprüfung	
Richtlinien für die Abstimmung von Handlung und Herstellung. Von Dr.-Ing. Otto Bredt	193
Wirtschaftsberichte	
Die deutsche Wirtschaft im Juni 1939. Von Dr.-Ing. Otto Bredt	198
Wirtschaftskennzahlen	202
Statistik	202
Bergbau	204
Eisenindustrie	204
Metallwirtschaft	205
Schrifttum	
Betriebswirtschaft	206
Industrielles Rechnungswesen	206
Aus andern Zeitschriften	207
Industrieller Vertrieb	
Der patentrechtliche Schutz für deutsche Erzeugnisse im Ausland 207	