



Stätten deutscher Arbeit: Benno Schilde Maschinenbau A.-G., Hersfeld (Bez. Kassel). Einblick in eine Werkhalle, beheizt durch Schilde-Luftheizer „Thermon“

Technik und Wirtschaft

Zeitschrift für Wirtschaftskultur

Ein neues Fachwörterbuch

Taschenwörterbuch

FLUGWESEN FÜNFSPRACHIG

deutsch / englisch / französisch / italienisch / spanisch

Zusammengestellt von Lothar Ahrens

Mit einem Geleitwort von
Generalleutnant Udet

Über 19000 Stichworte. DIN B 6, 576 Seiten
Gebunden in Leinen RM 12,-, VDI-Mitglieder RM 10,80

Ein neuzeitliches mehrsprachiges und dabei handliches Wörterbuch des Flugwesens, das in übersichtlicher Anordnung einen ausreichenden Wortschatz für vielseitige Übersetzungszwecke enthält und die dem fremden Sprachgebrauch wirklich entsprechenden Bezeichnungen leicht auffindbar darbietet, fehlte bisher.

Dieses Erfordernis ist um so dringender, als flugtechnischer Fortschritt ohne internationalen Austausch des einschlägigen Schrifttums kaum noch denkbar ist. Wer also in der Fliegerei auch das Ausland beachten muß oder Auslandsbeziehungen unterhält, wird dieses zuverlässige Fachwörterbuch als willkommenes Hilfsmittel beim Studium fremdsprachlicher Literatur oder im Geschäftsverkehr sicher begrüßen.

Der Inhalt ist in jahrelanger Arbeit auf Grund praktischer Erfahrungen und unter Benutzung von 73 im Quellenverzeichnis aufgeführten Büchern und Zeitschriften zusammengestellt worden. Dadurch ist die größtmögliche Gewähr gegeben, daß die erfaßten Ausdrücke, Begriffe und Satzbildungen wirklich die Umgangssprache in der Fliegerei widerspiegeln.

Das Buch umfaßt folgende Abschnitte: Klassen-Einteilung der Flugzeuge / Die Teile des Flugzeuges / Die Ausrüstung der Flugzeuge / Kennzeichen, Flugleistungen, Flugeigenschaften / Modell-Flugwesen / Der Flug des Flugzeuges / Luftfahrt Industrie / Luftwaffe / Luftschutz / Allgemeines (wie Geschichte der Luftfahrt, Versicherungswesen, Ballons, Luftschiffe, Maße, Gewichte usw.).

Hieraus läßt sich bereits auf dem Gesamthalt des Wörterbuches schließen, der am besten dadurch gekennzeichnet wird, das er sich aus 3660 durchlaufend nummerierten Wortstellen zusammensetzt, also insgesamt 18300 Wortstellen in allen fünf Sprachen Fünf alphabetische Verzeichnisse (für jede Sprache ein gesondertes Verzeichnis) enthalten die Stichworte für die Begriffe, Redewendungen usw., welche in den erwähnten, nach Sachgebieten zusammengestellten Abschnitten aufgeführt sind. Dadurch wird das Nachschlagen eines Fachausdruckes beim Übersetzen aus der Fremdsprache oder in die Fremdsprache leicht und einfach.

Bezug — auch zum VDI-Mitgliedervorzugspreis — durch jede Buchhandlung

VDI-VERLAG GMBH · BERLIN NW 7

Technik und Wirtschaft

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

32. Jahrgang

August 1939

Heft 8

Die Auslandsarbeit des DNB

Von Dr. HERMANN RAU, Berlin

Die deutsche Nachrichtengebung nach dem Ausland stand vor dem Krieg hinter der französischen, englischen und amerikanischen weit zurück. Erst seit der Machtübernahme im Jahre 1933 haben wir mit den Agenturen dieser und der übrigen in Frage kommenden Länder Verträge auf der Grundlage der Gleichberechtigung. Wenn das DNB mit seinen Abdruckerfolgen zur Zeit nur wenig dem französischen Havas-Dienst nachsteht und sogar eine stärkere Abnahme aufzuweisen hat als der englische Reuter-Dienst, so ist diese günstige Entwicklung nicht nur dem Ausbau der Nachrichtenbeschaffung und den neuen Verträgen zuzuschreiben, sondern auch der Einführung des Siemens-Schreibfunks, der nach seinem deutschen Erfinder, dem Ingenieur Hell, in Fachkreisen auch unter dem Namen „Hellschreiber“ bekannt ist.

Das Deutsche Nachrichtenbüro (DNB) erfüllt zwei große Aufgaben, von denen die eine jedem deutschen Zeitungsleser bekannt sein dürfte: die deutsche Presse mit allen Nachrichten über wichtige Ereignisse des In- und Auslandes zu unterrichten. Weniger bekannt ist, daß das DNB einen Pressenachrichtendienst auch für die ausländische Presse gibt. Dieser geht über die ausländischen Nachrichtenagenturen, die diese ihnen vom DNB zugestellten Nachrichten nach ihrem Ermessen an die Zeitungen ihres Landes weitergeben, obwohl diese ausländischen Nachrichtenbüros zugleich auch von andern großen internationalen Nachrichtenagenturen — z. B. der französischen Agentur *Havas*, der englischen Agentur *Reuter* sowie amerikanischen Agenturen — mit Nachrichtenstoff für die Presse über alle wichtigen Ereignisse der Welt beliefert werden.

Diese deutsche Nachrichtenübermittlung für die ausländische Presse besteht in dem heutigen Umfang erst seit wenigen Jahren. Sie ist überhaupt erst möglich geworden, seitdem das Deutsche Nachrichtenbüro, das am 1. Januar 1934 durch eine Fusion von *Wolff's* Telegraphischem Büro und der Telegraphen-Union entstand, seinen In- und Auslandsapparat in demselben Maße ausbaute, wie dies die großen ausländischen Agenturen mit internationaler Nachrichtenverbreitung bereits seit Jahrzehnten getan hatten.

Die Gründe, die das DNB veranlaßten, in ähnlicher Weise wie diese ausländischen Agenturen nach internationalem Wirkungsbereich durch Herausgabe eines Pressenachrichtendienstes für das Ausland zu streben, lassen sich in einem kurzen Satz zusammenfassen: Die Auslandsdienste des DNB sind herausgeboren aus den Erfahrungen des Krieges. Deutschland hat es damals zu spüren bekommen, wie verderblich es sich für einen Staat auswirken muß, in Entscheidungszeiten seines Existenzkampfes an einer regelten und umfangreichen Nachrichtengebung nach dem Ausland verhindert zu sein, d. h. verhindert zu sein, der

Verbreitung tendenziöser, gegen ihn und seine Ziele gerichteter Darstellungen in der Auslandspresse durch eine Darstellung des tatsächlichen Sachverhalts entgegenzutreten.

Auslandsnachrichtengebung vor dem Krieg

Die Nachrichtengebung nach dem Ausland vor dem Kriege lag im wesentlichen in den Händen der vier großen Nachrichtenagenturen *Havas*, *Reuter*, *WTB* und des amerikanischen Nachrichtenbüros *Associated Press*. Diese vier Büros hatten sich wie innerhalb ihrer eigenen Staaten so auch in der Nachrichtenbeschaffung aus der übrigen Welt und in der Nachrichtenverbreitung nach der übrigen Welt eine Art Monopolstellung erworben. Das hierbei Deutschland vertretende *Wolff*-Büro nahm allerdings den bescheidensten Platz ein. Die Kartellverträge, die diese Agenturen vor dem Kriege abgeschlossen hatten, um bei der Nachrichtenbeschaffung und der Nachrichtenweiterverbreitung Arbeit und Geld zu sparen, ließen dem *Wolff*-Büro als Wirkungsgebiet nur einen Teil Europas. Das *WTB* war — von unbedeutenden Sonderbestimmungen abgesehen — ausgeschlossen aus Italien, der Schweiz, Frankreich, den Niederlanden, Belgien, Spanien und Portugal. Es erhielt als Wirkungsgebiet lediglich Nord-, Mittel- und Osteuropa, ferner die deutschen Kolonien zugeteilt. Der übrige Teil der Welt blieb den ausländischen Agenturen vorbehalten. Sie besaßen in ihm eine Art Monopolstellung sowohl in der Nachrichtenbeschaffung als auch in der Nachrichtenweiterverbreitung. Da die Auswahl der Nachrichten, die beschafft und dann weiterverbreitet wurden, die Art ihrer Zusammenstellung und Formung damals von den maßgebenden Auslandsstellen schon längst als eine Möglichkeit der Verbreitung politischer Meinungen und Tendenzen erkannt waren, lag der politische Nachteil für Deutschland, der sich aus dem geringen Einfluß des *Wolff*-Büros auf den internationalen Nachrichtenmarkt ergab, auf der Hand.

War es daher schon vor dem Kriege häufig nur in beschränktem Umfange möglich, eine den deutschen Interessen gerecht werdende Verbreitung von sachlichen und objektiven Meldungen nach dem Ausland durchzuführen, so hörte mit Beginn des Krieges deutscherseits jede Möglichkeit einer regelmäßigen Nachrichtengebung über den territorialen Machtbereich des Reiches hinaus überhaupt auf. Als in der Nacht vom 4. zum 5. August 1914 die deutschen Auslandskabel von den Gegnern durchschnitten wurden, war Deutschland nachrichtentechnisch von der übrigen Welt abgesondert wie eine Insel von fernen Ufern, zu denen kein Schiff verkehrt. Die Nachrichtendienste der Gegner aber hatten freie Hand in der Bearbeitung der öffentlichen Meinung nicht nur der eigenen Völker, sondern auch der Neutralen. In welcher Weise und mit welchem Erfolg davon Gebrauch gemacht wurde, ist bekannt. Es ist der gegnerischen Propaganda während des Krieges im wesentlichen gelungen, die Begründung und die „moralische Rechtfertigung“ für die Friedensbestimmungen vorzubereiten, die

man im Falle des Sieges durchzusetzen entschlossen war; Als das Versailler Diktat unterzeichnet wurde, war auf Grund dieser Propaganda in der Tat die überwiegende Mehrheit der Welt von seiner Berechtigung und seiner politischen Zweckmäßigkeit überzeugt. Uns Deutschen aber, die wir während des Krieges kein ernst zu nehmendes Nachrichteninstrument mehr besaßen, war es nicht möglich gewesen, uns auch nur einigermaßen wirksam zur Wehr zu setzen gegen die wie eine Riesenwoge über die Welt hereinbrechende Lügenflut vorwiegend englischer Fabrikation. Wir hatten in der Propaganda den Krieg bereits in seinen ersten Tagen verloren.

Als der Krieg zu Ende war, stellte man dies zwar deutscherseits verschiedentlich mit historischem Interesse fest, Folgerungen daraus wurden jedoch nicht gezogen. Als man die Fäden zwischen den internationalen Nachrichtenbüros wieder knüpfte und erneut zur nachrichtenpolitischen Aufgabenverteilung der Welt schritt, waren die großen Büros *Reuter* und *Havas*, die die Hauptarbeit der großen durchgreifenden täglichen Nachrichtenpropaganda der Feindmächte getragen hatten, ihrerseits natürlich nicht bereit, dem *WTB* eine Stellung einzuräumen, von deren Wichtigkeit sie sich soeben hatten überzeugen können. Auf der ersten Konferenz der Nachrichtenagenturen in Paris 1920, die sich wieder wie vor dem Kriege zu einer „Arbeitsgemeinschaft“ vertraglich zusammenschlossen (alliierte Agenturen), legten *Havas* und *Reuter* erneut den Grundstein ihrer Vormachtstellung, wobei die Wirkungsmöglichkeiten des *WTB* eine noch stärkere Einschränkung erfuhren, als dies vor 1914 der Fall war. Nicht mit Unrecht hat man im Zusammenhang mit dieser Nachrichtenkonferenz von einem nachrichtenpolitischen Versailler gesprochen. Es bedeutete, daß nahezu ebenso ausschließlich wie in der Kriegszeit auch in der Nachkriegszeit eine deutsche Einflußmöglichkeit auf die Meinungsbildung in der Welt auf dem Wege über das Pressenachrichtenwesen nicht bestand.

Gleichberechtigter Nachrichtenaustausch seit 1933

Erst nach der Machtübernahme durch den Nationalsozialismus in Deutschland, und nachdem das alte *WTB* zu bestehen aufgehört hatte und im *DNB* eine neue große deutsche Agentur entstanden war, waren die Voraussetzungen für eine Neuordnung der deutschen Stellung im internationalen Nachrichtenwesen geschaffen, die es ermöglichen sollte, neben die Nachrichtendienste von *Reuter* und *Havas* einen deutschen Pressenachrichtendienst zu stellen, der entschlossen war, auf den bisherigen politischen Mißbrauch des Nachrichtenwesens zu verzichten. Man kann sagen, daß der deutsche Pressenachrichtendienst gegründet wurde in der Überzeugung, daß mit der Verbreitung sorgfältig nachgeprüfter und jede unwahre Darstellung bewußt vermeidender Nachrichten nicht nur der internationalen Presse, sondern auch den Zeitungslern der einzelnen Völker am besten gedient ist. Bereits im ersten Jahre des Bestehens des *DNB* wurden die Voraussetzungen für einen solchen, in erster Linie auf eine schnelle, umfassende und gewissenhafte Unterrichtung der Abnehmer abzielenden deutschen Nachrichtendienst nach dem Auslande geschaffen. Das *DNB* ging dabei nicht den Weg, sich von den internationalen Kartellverträgen abzuschalten, es blieb eine „alliierte“ Agentur. Es hat also auf den Nachrichtenaustausch mit den andern alliierten Agenturen nicht verzichtet, aber — und das war das Entscheidende — die neuen Verträge trugen gegenüber den alten ein völlig verändertes Gesicht. Sie waren abgeschlossen auf der Grundlage absoluter

Gleichberechtigung. Das große selbstverständliche deutsche Recht auf Gleichberechtigung, das Deutschland nach 1933 zur Grundlage seiner ganzen Einstellung zu den internationalen Fragen erhob, ist auf nachrichtenpolitischem Gebiet vom *DNB* von Anfang an verfolgt und durchgesetzt worden. Das *DNB* unterliegt heute in der Nachrichtenbeschaffung keinerlei Beschränkungen mehr. Es kann — dies ist der noch bestehende Nachrichtenaustausch — die Nachrichten benutzen, die ihm die fremden Agenturen bieten. Es kann aber ebenso diese aus fremden Quellen stammenden Meldungen ablehnen. Um von dieser Freiheit Gebrauch machen zu können, war es natürlich notwendig, die Nachrichtenbeschaffung nicht in der ausschließlichen Abhängigkeit vom Nachrichtenaustausch zu belassen, sondern eine eigene Nachrichtenbeschaffung durch großzügigen Ausbau des eigenen Berichterstattnetzes in aller Welt sicherzustellen. Systematisch wurde daher vom *DNB* in den letzten Jahren ein Auslandsposten nach dem andern besetzt. Wo früher nur Vertreter fremder Nachrichtenagenturen zu sitzen pflegten, erschienen nunmehr auch die Vertreter des *DNB*.

Aber ebenso wie die neuen Verträge für das *DNB* nur unterzeichnungsreif waren, wenn sie ihm freie Hand in der Nachrichtenbeschaffung ließen, mußten sie, um tragbar zu sein, auch jede Einschränkung in der Weiterverbreitung der Meldungen beseitigen, d. h. die Aufteilung der Erde in bestimmte, einzelnen Agenturen zur Nachrichtenverbreitung vorzugsweise zugewiesene Gebiete mußte fallen. Auch dies wurde grundsätzlich erreicht. Die neuen Verträge erlauben dem *DNB*, seine Meldungen an jedes der alliierten ausländischen Nachrichtenbüros zu geben bzw. in verschiedenen Staaten die unmittelbare Weitergabe an die dortige Landespresse selbst vorzunehmen. In die Praxis übersetzt bedeutet dies: das *DNB* liefert heute seinen Nachrichtendienst an alle europäischen offiziellen Agenturen, ferner an die amerikanische *Associated Press* und die japanische Nachrichtenagentur *Domei* und hat daneben in Portugal, Spanien, Ägypten, Palästina und Syrien eigene Nachrichtenausgabestellen errichtet. Noch nicht erfaßt von der Nachrichtenverbreitung durch das *DNB* sind also Südamerika, Afrika außer Ägypten, der mittlere Orient und Indien sowie China. Die Ursachen sind technischer, jedoch nicht endgültiger Natur.

Einfluß des Siemens-Schreibfunks

Zu den beiden grundlegenden Voraussetzungen für den Ausbau eines mit Aussicht auf Erfolg arbeitenden Pressenachrichtendienstes nach dem Ausland:

1. die weitgehende Unabhängigkeit in der Nachrichtenbeschaffung durch die Vervollständigung des Berichterstattnetzes im Ausland und
2. die Freiheit in der Nachrichtenweitergabe durch den Abschluß neuer auf dem Grundsatz der Gleichberechtigung beruhender Verträge

trat zugleich ein dritter fördernder Umstand, der dem deutschen Pressenachrichtendienst einen guten Start verlieh. Es war dies die Erfindung eines technischen Mittels, das so unwägend war, daß es alle bisherigen Systeme der Verbreitung von Meldungen auf weitere Entfernungen mit einem Schlage, wenn auch nicht überflüssig, so doch als veraltet erscheinen ließ: des *Siemens-Schreibfunks*, der nach seinem deutschen Erfinder, dem Ingenieur *Hell*, in Fachkreisen auch unter dem Namen „Hellschreiber“ bekannt ist. Wie der Sprechfunk die drahtlose Übertragung des gesprochenen Wortes, so ist der Schreibfunk die drahtlose Übertragung des geschriebenen Wortes. Die Meldung

wird auf Schreibmaschinentasten geschrieben. Der geschriebene Text verläßt die Maschine in Gestalt eines Lochstreifens. Dieser wird in eine Sendemaschine gelegt, und zur gleichen Zeit, da man diese Sendemaschine in Tätigkeit setzt, verläßt der Text in Kairo oder in Oslo, in Lissabon oder in Reval, kurz, überall wo Empfangsmaschinen aufgestellt sind, diese Maschinen in Gestalt eines Schriftbandes, das nur abgelesen und abdikiert zu werden braucht, um als fertige Meldung an die Zeitungen des betreffenden Landes weitergegeben werden zu können. Der Zeitunterschied zwischen Aufgabe der Meldung und ihrer Ankunft am Bestimmungsort ist also gleich null, ebenso wie beim Sprechfunk der Zeitunterschied zwischen dem Wort des Sprechers am Mikrophon und der Wiedergabe seines Wortes am Lautsprecher. Das Presseschreibfunksystem wird heute von allen Nachrichtenagenturen mit internationalem Wirkungsbereich angewandt.

Die große Frage war nun: Wird angesichts der jahrzehntelangen Gewöhnung der Welt an außerdeutsche Nachrichtendienste, vor allem an *Reuter* und *Havas*, die Herausgabe eines von deutscher Seite stammenden Pressenachrichtendienstes überhaupt Erfolg haben können? Werden wir nicht zwar vielleicht die Freiheit haben, unsere Meldungen zu verbreiten, aber wird eine vorwiegend gegen Deutschland und den Nationalsozialismus eingestellte Welt der Abnahme eines solchen Dienstes nicht von vornherein ablehnend gegenüberstehen, weil sie befürchtet, von uns anstatt eines dem Nachrichtenbedürfnis der ausländischen Presse entsprechenden Dienstes lediglich Propaganda aufgetischt zu bekommen? Die Antwort konnte nur sein, daß diese Befürchtungen selbstverständlich bestehen würden, und daß es daher die Aufgabe sein mußte, diese Besorgnisse zu zerstreuen.

Es kann nicht gesagt werden, daß der größere Teil der ausländischen Presse von sich aus den Wunsch hat, durch tendenziöse und einseitig gehaltene Meldungen ein falsches

Bild von den Ereignissen in der Welt zu bekommen und dieses falsche Bild dann an die eigenen Leser weiterzugeben. Andererseits aber ist es Tatsache, daß die Presse im Ausland mehr oder weniger stets ein solches tendenziöses Bild von den Vorgängen politischer, wirtschaftlicher oder auch kultureller Art übermittelt erhielt und noch erhält. Angesichts der skrupellosen Brunnenvergiftung, die sich die großen Nachrichtenagenturen Englands und Frankreichs während des Weltkrieges leisteten, und angesichts der groben antideutschen Falschmeldungen, die auch in der Gegenwart wieder beinahe täglich in die Presse der ganzen Welt geleitet werden, wird sich niemand für berechtigt halten, die oben aufgestellte Behauptung zu bestreiten. Es sei in diesem Zusammenhang an das Buch des Engländers *Liddel Hart* über den „nächsten Krieg“ erinnert, das sich im besondern auch in einem aus der Feder von *Rogerson* stammenden Abschnitt mit der „Propaganda im nächsten Krieg“ beschäftigt. Hier wird offen der Ratschlag gegeben, man müsse „den deutschen Gegner“ . . . „diffamieren und hassenswert machen“.

Es kam nun für das *DNB* darauf an, ob es ihm gelingen würde, einen objektiven und unvoreingenommenen — soweit Unvoreingenommenheit überhaupt möglich ist — Nachrichtendienst herzustellen, der den Bedürfnissen nach einer ehrlichen und damit auch sicherlich den internationalen Interessen am meisten dienenden Unterrichtung der Öffentlichkeit entsprechen kann.

Man wird heute feststellen dürfen, daß dies gelungen ist. Obwohl die Nachrichtendienste von *Reuter* und *Havas* bereits Jahrzehnte vor dem Kriege in der internationalen Presse eingeführt waren, steht der erst auf wenige Arbeitsjahre zurückblickende Auslandsdienst des *DNB* mit seinen Abdruckerfolgen in der europäischen Presse nur wenig dem französischen *Havas*-Dienst nach und hat gegenwärtig sogar eine stärkere Abnahme aufzuweisen als der englische *Reuter*-Dienst. [3925]

Der regionale Gedanke in der Wehrwirtschaft

Von Dr. KARL PECHARTSCHECK, München

Die Pläne, die die Staatsführung zur Förderung der Einsatzbereitschaft der Wirtschaft entwirft, empfangen ihre Feuertaufe beim Umsetzen in die Praxis. Der regionale Bezirk ist es, in dem sich Schwierigkeiten der wehrwirtschaftlichen Planung bemerkbar machen. Sie werden hier aber nicht nur erkannt, sondern auch behoben. Deshalb ist das Zusammenspiel zwischen gesamtstaatlicher Planung und regionaler Ausführung Voraussetzung jeder organischen Wehrwirtschaft.

I. Allgemeines

Alle Volkswirtschaften entstanden einmal aus kleinen und kleinsten Einzelwirtschaften. Jede dieser Einzelwirtschaften verdankt ihre Begründung und ihren Ausbau besonderem Verhältnissen. Die Schwerindustrie sammelte sich um Erz und Kohle; die elektrotechnische Industrie siedelte sich in der Nähe ihrer Absatzzentren an; die Textilindustrie entwickelte sich oftmals in Gegenden armer Böden, in denen die Bewohner zum Nebenverdienst gezwungen waren, wobei aus dem Hausgewerbe dann allmählich eine industrielle Fertigung entstand usw. Gegenwärtig ist es nun nicht mehr so, daß hier dieser oder dort jener Faktor für den Weiterbestand einer Industrie allein maßgebend ist. Die ursprüng-

lichen Entstehungsgründe haben sich stark verwischt, so daß oft im Einzelfall nicht mehr zu ersehen ist, ob z. B. das Vorhandensein einer Großstadt die Bildung einer bestimmten Industrie veranlaßte, oder ob die Industrie erst Arbeiter anzog und so städtevergrößernd wirkte. Wie verwischt aber auch die ursprünglichen Entwicklungsgründe heute sein mögen, gewisse regionale Grundzüge haben sich doch erhalten. Ruhrgebiet, Oberschlesien, Mitteldeutschland, Mannheim, die Lausitz, Sachsen, Harburg-Wilhelmsburg, alle diese Namen von Städten oder Landstrichen rufen heute in uns industriell ganz bestimmte Vorstellungen von der Struktur der dortigen Industrien hervor. Betrachtet man die einzelnen Zentren dann näher, so wird der einheitliche Ausbau der Industrie zwar undeutlicher, im Grunde aber hält die allgemeine Grundtendenz auch eingehenderen Prüfungen stand.

Auf der andern Seite ist ein Staat etwas Ganzes, und da seine Wirtschaft nur eine Teilfunktion seines völkisch-staatlichen Lebens darstellt, ist sie auch von gemeinsamen Merkmalen beherrscht. So ist jede nationale Volkswirtschaft an jeweils unverrückbare wirtschaftliche Fundamente der verschiedensten Art gebunden: Ein Volk hat sich in dem von ihm bewohnten Raum wirtschaftlich einzurichten, die Wirtschaft hat die volklichen Charaktereigenschaften seiner Volksangehörigen zu berücksichtigen, das Klima begünstigt die oder jene landwirtschaftliche Kultur, Raummangel bevorzugt den Ackerbau vor der Tierzucht, völliger

Kohlenmangel verbietet den Aufbau einer umfangreichen Schwerindustrie usw. So kennt jeder Staat sowohl nicht zu beseitigende wirtschaftliche Schranken, als auch auf der andern Seite besondere Impulse, die die Wirtschaft ebenfalls in gewisse Richtungen treiben. Keine Regionalwirtschaft eines Staates kann sich über diese Grundlagen jeder wirtschaftlichen Tätigkeit des Gesamtstaates hinwegsetzen. Andererseits sind diese Leitlinien, die der Gesamtwirtschaft ihren Stempel aufdrücken, nie so eng gefaßt, daß den regionalen Wirtschaften nicht doch daneben eine charakteristisch eigene Entwicklung möglich wäre, wie sie sich beispielhaft in den industriellen Brennpunkten aller Länder zeigt.

Was für die Wirtschaft im ganzen gilt, gilt natürlich auch für die von ihr abgeleiteten Begriffe, also auch für die Wehrwirtschaft, die ja letztlich im weiten Sinne nur eine besondere Auffassung des Wirtschaftszweckes ist. Übertragen wir unsere eben gemachten Feststellungen auf sie: Die Wehrwirtschaft des Gesamtstaates dient der Zusammenfassung der gesamten wirtschaftlichen Wehrkraft für einen Zweck; die Wehrwirtschaft der einzelnen Staatsbezirke ist ebenfalls diesem Zweck dienstbar, indem sie die Einsatzbereitschaft der Betriebe und die Versorgung der Bevölkerung vom Regionalen her sichert. Während sich Reibungen zwischen Teilen und Ganzen in der friedensmäßigen Volkswirtschaft — die es allerdings heute kaum noch irgendwo gibt — allmählich abschleifen können, sind Dissonanzen zwischen Staat und Region in der Wehrwirtschaft undenkbar. Mit den Möglichkeiten der Lösung von Überschneidungen in staatlicher und regionaler Wehrwirtschaft sollen sich nun die nachstehenden Ausführungen befassen.

II. Lagerhaltung (Bild 1)

So unerläßlich das ineinandergreifen von Region und Staat ist, so schwierig stellen sich die Dinge in der Praxis dar. Nehmen wir einmal an, es sei ganz allgemein erkannt worden, daß der Bedarf am Halbfabrikat *a* im Kriege aus verschiedenen Gründen um 65% steigen dürfte, und daß zu dieser Bedarfssteigerung eine wahrscheinliche Verminderung der Einfuhr von Rohstoffen zur Herstellung von *a* in Höhe von 15% des friedensmäßigen Rohstoffverbrauchs tritt. Es müßte also den zu erwartenden Produktionsschwierigkeiten, hervorgerufen durch mangelhafte Rohstoffbelieferung, durch entsprechende Rohstoffbevorratung bereits im Frieden begegnet werden. Um den Umfang der notwendigen Vorratshaltung erkennen zu können, muß zu-

nächst einmal festgelegt werden, auf welche Weise dem im Krieg erhöhten Bedarf der Betriebe überhaupt Rechnung getragen werden soll (z. B. durch Bevorratung der Betriebe mit Rohstoffen, durch Haldenvorräte der Förderbetriebe oder vielleicht durch Vorratshaltung an fertigen *a*-Halbfabrikaten).

1. Da in unserm Beispiel mit einem längeren Kriege gerechnet werden soll, genügt eine Bevorratung der Betriebe allein nicht, da weder die Kapitalkraft der Betriebe eine z. B. einjährige Bevorratung gestatten würde, noch die Förderanlagen im Frieden ohne weiteres einer um 100% erhöhten Nachfrage zu Zwecken der Anlegung von Vorräten gewachsen sein würde.
2. Daher ist in Aussicht genommen, die Förderanlagen für den Kriegsfall so auszubauen, daß dem zu erwartenden Mehrbedarf von rd. 80% (s. o.) entsprochen werden kann.
3. Die notwendigen Einrichtungen werden bereits im Frieden ausgebaut. Doch wird eine gewisse Zeit nach Kriegsausbruch vergehen, bis die Förderanlagen mit 180% (100 + 65 + 15%) ihrer Friedensleistung arbeiten können (Ersatz eingezogener Arbeiter durch Hilfskräfte, Leistungsausfall durch unvorhergesehene Zwischenfälle bei den Neuanlagen usw.).
4. Die *a*-Produkt-Erzeuger werden daher verpflichtet, einen 6-Wochenbedarf für den Kriegsfall auf Lager zu legen, da man annimmt, daß die Förderanlagen spätestens 30 Tage nach Kriegsausbruch mit voller Leistung aufwarten können.

Nach all dem hat es nun eigentlich den Anschein, als ob die *a*-Produktion im Kriege von Anfang an in der gewünschten Höhe glatt von statten gehen kann. Das ist jedoch nicht der Fall, da die Produktionslage des einzelnen *a*-Erzeugers nicht in die wehrwirtschaftliche Kalkulation aufgenommen worden ist. Gemeint sind hier folgende Fragen:

1. Die Produktionsstätten des *a*-Produkts (s. Bild 1) liegen verkehrsgünstig, da sich die Rohstoffvorkommen an einer Stelle befinden, an der es verhältnismäßig wenige *a*-Erzeuger gibt. Ein Transport großer Rohstoffmengen von *C* nach *A*, *B* und *D* wird bei Beginn eines Krieges schwer möglich sein, da die Transportwege nach Norden (in Richtung der Front) zunächst sehr stark für Kriegsmaterial- und Truppentransporte in Anspruch genommen sein werden. Es kann also keinesfalls damit gerechnet werden, daß die Rohstoffbelieferung regelmäßig oder gar zusätzlich sein kann, wie sie der erhöhte Bedarf erfordern würde. Auch in späteren Kriegsmonaten werden die Schwierigkeiten hier nie ganz aufhören.
2. Die Entfernung der *a*-Erzeuger vom Rohstoffvorkommen ist aber keineswegs gleich günstig oder ungün-

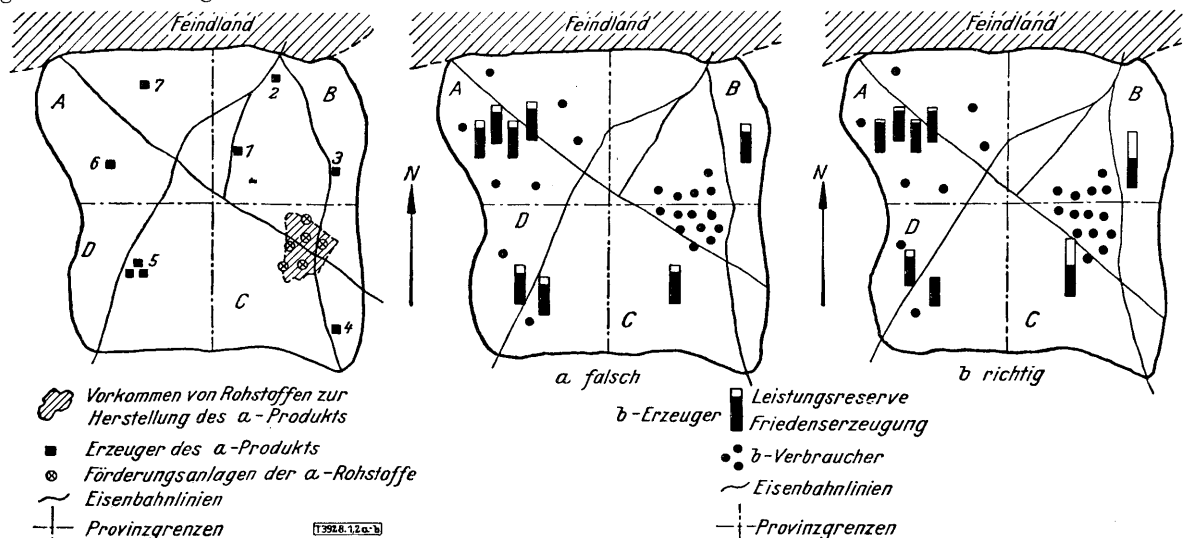


Bild 1. Rohstoffversorgung und Lagerhaltung

Bild 2 a und b. Schaffung betrieblicher Leistungsreserven.
2 a) falscher Aufbau; 2 b) richtiger Ausgleich

stig. Besonders ungünstig liegen die Werke 2, 5, 6 und 7. So müssen die Transporte nach 5 eine Verkehrskreuzung im Gebiet *A* durchlaufen, die Betriebe 6 und 7 haben keinen Bahnanschluß, und der Betrieb 2 liegt in der Nähe der Front.

3. Es handelt sich bei *a* um ein Halbfabrikat, dessen Sinn natürlich in der Weiterverarbeitung besteht. Es kann nun sehr gut sein, daß die Entfernung (in Bild 1 nicht dargestellt) von einem der *a*-Erzeuger zum Weiterverarbeiter eine ganz andere ist als bei einem andern. Auch hieraus erwachsen unterschiedliche Beurteilungen der notwendigen Vorratshaltungen.

Wie lägen die Dinge nun in einem Kriege? Wir wollen annehmen, daß es tatsächlich glückt, die Förderung nach 30 Tagen um 80 % zu erhöhen (in der Praxis würde sie bei Kriegsausbruch zunächst sogar unter 100 % sinken und dann allmählich auf 180 % steigen). In unserm Beispiel wollen wir zur Vereinfachung annehmen, daß sie am 30. Tage sprunghaft von 100 auf 180 % steigt. Bis zur Erschöpfung der eingelagerten Rohstoffe bei den *a*-Erzeugern stehen nur noch 14 Tage zur Verfügung. In dieser Zeit müßte also die erste volle Förderleistung von 180 % zu den *a*-Erzeugern transportiert werden. Zu Werk 1 werden sie noch rechtzeitig gelangen. Zu Werk 2 werden sie dagegen überhaupt nicht vordringen können, da nach diesem Werk wegen der Frontnähe Transporte der zivilen Wirtschaft nicht mehr durchführbar sind. Die Werke 6 und 7 werden ebenfalls die Rohstoffe zur Herstellung von *a*-Produkten nicht rechtzeitig erhalten können, da zunächst einmal sicher die Eisenbahnkreuzung im Gebiet *A* verstopft sein wird und weiterhin nicht daran gedacht worden ist, daß die Werke 6 und 7 ja keinen direkten Bahnanschluß besitzen, und daher ein Transport der Rohstoffe zu ihnen bereits im Frieden viel länger dauerte als zu den übrigen Werken. Die Werke in *D* werden vielleicht gerade noch rechtzeitig beliefert werden können, da sie Bahnanschluß besitzen.

Die scheinbar ausreichende Lagerhaltung von 6 Wochen hat sich als unzureichend erwiesen, da ein Werk (2) durch Mangel an Produkten nach 6 Wochen völlig ausfällt, und die zwei Werke 6 und 7 zum mindesten eine Zeitlang feiern müssen. Die Versorgung der Wirtschaft mit *a*-Fabrikaten wird daher eine Zeitlang in stark eingeschränktem Umfang erfolgen und auch späterhin nicht voll möglich sein. Der Grund für den wenig wünschenswerten Erfolg der in unserm Beispiel getroffenen Maßnahmen liegt in der Art der Bevorratung. Man hätte berücksichtigen müssen, daß jedes Werk eine besondere Versorgungslage besitzt, so daß eine allgemein gleiche Bevorratung, falls sie nicht ungewöhnlich hoch gehalten werden kann, von vornherein den Keim des Mißerfolges in sich trägt. Oft hätte eine solche spezifische Bevorratung sogar noch zu Rohstoffeinsparungen führen können, wenn z. B. verkehrs- bzw. absatztechnisch günstig liegende Werke verhältnismäßig wenig einlagern. Daß auch in vorliegendem Falle (Bild 1) erfolgreichere wehrwirtschaftliche Vorbereitungsmaßnahmen hätten getroffen werden können, läßt sich leicht zeigen:

1. Da Werk 2 bei der zu erwartenden Frontlage einen so ungünstigen Standort hat, daß an eine kontinuierliche Rohstoffversorgung im Kriege nicht gedacht werden kann, und überdies bei diesem Werk durch Feindwirkungen Produktionsstörungen zu erwarten sind, hätte hier am besten von vornherein eine Betriebsstillegung für den Kriegsfall in Erwägung gezogen werden müssen. Die Werke 3 und 4 hätten als Ausgleich mit einer entsprechenden Reservekapazität versehen werden müssen.
2. Die Werke 5 in *D* wären mit Vorräten für 8 bis 10 Wochen, die Werke in *A* (6 und 7) mit Vorräten

für 10 bis 12 Wochen wahrscheinlich jeder Schwierigkeit gewachsen gewesen.

3. Lediglich für die Werke 1, 3 und 4 wären Vorräte von 6 Wochen ausreichend gewesen.

Es darf natürlich nicht verkannt werden, daß der Durchführung einer derart individuellen Bevorratung große organisatorische Schwierigkeiten entgegenstehen, die von staatlicher Seite allein auch nie gelöst werden können. Die Industrie selbst muß hier unterstützend eingreifen. Von Erfolg kann eine so intensive wehrwirtschaftliche Arbeit nur gekrönt sein, wenn Wirtschaft und dezentralisierte staatliche Organe die Notwendigkeiten miteinander prüfen und die als notwendig erkannten Maßnahmen auch dann auf den Einzelbetrieb ausgerichtet durchführen.

III. Leistungsfähigkeit (Bilder 2a und b)

Wir nehmen an, daß der Bedarf an einem beliebigen Produkt — nennen wir es *b* — sich im Krieg wie oben erhöht. Es ist selbstverständlich, daß die Leistungsfähigkeit der *b*-erzeugenden Betriebe bereits im Frieden auf eine Höhe gebracht werden muß, die die verstärkte *b*-Produktion gewährleistet. Analog zu der im vorigen Beispiel als falsch erkannten allgemein gleichen Bevorratung könnte nun hier eine prozentual gleiche Leistungsreserve in jedem Betrieb gefordert und eingebaut werden.

Es kann nunmehr sehr gut sein, daß die *b*-Verbraucher einen ganz andern Standort besitzen als die *b*-produzierenden Werke. Wir haben in Bild 2a eine solche Produktionslage dargestellt. Bei näherer Betrachtung der vorhandenen geographischen Lage erweist sich, daß die Schaffung einer für jeden *b*-erzeugenden Betrieb prozentual gleichen Leistungsreserve noch nicht von vornherein die Gewähr für die Erreichung einer größeren Produktionsleistung im Krieg ist.

Wie aus der Skizze hervorgeht, sind die *b*-Verbraucher überwiegend in den Bezirken *B* und *C* konzentriert, die *b*-erzeugenden Werke hauptsächlich in *A*. Eine solche unglückliche regionale Verteilung zwischen Herstellern und Verbrauchern wird zwar bei mengenmäßig sehr bedeutenden Güterarten selten sein. Denken wir aber an irgendwelche Teile eines Fertigprodukts, so ist die räumliche Trennung zwischen Erzeugung und Nachfrage nichts Seltenes. Ja, man kann wohl beinahe annehmen, daß mit der Komplizierung z. B. der Produktionsmittel deren Teilefertigung sich immer mehr über das jeweilige Staatsgebiet zwangsläufig verteilen wird. Würden nun überall in unserm Beispiel gleich große Leistungsreserven geschaffen, so würde im Bezirk *A* eine sehr hohe Kapazität entstehen, deren Produktionsleistung dann überwiegend nach *B* und *C* transportiert werden müßte. Die Folge wäre eine außerordentliche Verstärkung der Belastung des Schienenweges in südöstlicher Richtung im Krieg gegenüber dem friedensmäßigen Verkehr. Daß die Eisenbahn im Krieg in der Lage wäre, zusätzliche industrielle Transporte zu leisten, ist stark zu bezweifeln. In den ersten Kriegsmonaten kann sie es keinesfalls. Wir würden also eine Produktionsleistung erstellen, bei der in *A* mehr produziert als in der dortigen Gegend benötigt würde, und daß demgegenüber in *B* und *C* großer Mangel an *b*-Produkten herrscht. Wir sehen also, daß auch die Verstärkung von Erzeugungskapazität mit Bedacht und in engem Zusammenhang mit der räumlichen Struktur der einzelnen Gebiete vorgenommen werden muß. Es wird aber auch kaum möglich sein, der durch die ungünstige Verteilung zwischen Produzenten und Konsumenten entstandenen schlechten Versorgungslage durch Verlegung der Leistungsfähigkeit voll zu begegnen. Weitgehende Mil-

derungen der bestehenden Schwierigkeiten sind dagegen ohne weiteres möglich.

So könnte man zunächst die beiden Werke in *B* und *C* wesentlich stärker ausbauen (Bild 2 b). Da hierdurch allein aber keinesfalls eine völlige Deckung des erhöhten Bedarfs an *b*-Produkten im Gesamtgebiet möglich ist, müßte man daneben zur Bevorratung der *b*-Verbraucher im Frieden schreiten. Erst eine der standortmäßigen Voraussetzung von *b*-Produktion und -Verbrauch im Kriege derart bewußte Berücksichtigung der örtlichen Verhältnisse könnte hier den reibungslosen Ablauf zwischen Produktion und Nachfrage im Kriege gewährleisten. Leistungsreserven können im vorliegenden Fall nicht ausreichen. Die Verkehrsstruktur erzwingt hier einen Übergang von der geplanten Schaffung von Kapazitätsreserven bei dem Erzeuger auf Bevorratung bei den Verbrauchern. Daß bei mangelhafter Durchdenkung hier wehrwirtschaftlich unermesslicher Schaden und von betriebswirtschaftlichem Standpunkt Fehlinvestitionen (Einbau von Reserveaggregaten an falscher Stelle) die Folge sein würden, ist wohl unbestritten.

Wie verlockend ist es doch, sich einen Produktionsplan für den gesamten Lebensbedarf in Bausch und Bogen zu machen und dabei nur darauf zu achten, daß die für den Kriegsfall vorgesehene Erzeugung insgesamt den zu erwartenden Gesamtbedarf deckt bzw. um ein Geringes übersteigt. Daß hierbei die leistungsfähigen Werke eher berücksichtigt werden als produktionschwache, ist zentral gesehen richtig. Verhandlungen und Beaufsichtigungen lassen sich bei wenigen viel leichter durchführen als bei einer Vielzahl von Betrieben. Es wäre daher ohne weiteres denkbar, daß wichtige Landstriche, die infolge besonderer wirtschaftlicher Verhältnisse nur über wenige kleine Betriebe eines sonst aber wichtigen Industriezweiges verfügen, bei diesem Verfahren schlecht wegkommen. Aber gerade der Verzicht auf die im ganzen gesehen vielleicht unbedeutenden kleinen Werke einzelner Bezirke kann doch die größten Versorgungsschwierigkeiten im Kriege für jene Gegenden hervorrufen. Ein kleines Werk bedeutet oft für einen industriearmen Bezirk mehr als zwei oder drei große Betriebe in einem ausgesprochenen Industriezentrum. Hier kann man zur Not ausweichen, dort aber bedeutet jeder Betriebsausfall einen nur durch lange Transporte zu behebbenden Mangel.

IV. Standorte

Voraussetzung jeder Gütererzeugung ist der Mensch, wie dieser überhaupt die Grundlage der gesamten Wehrkraft eines Landes darstellt. Von der Zahl der Erwerbsfähigen hängt es ab, wieviel Soldaten, wieviel Arbeiter und wieviel Bauern ein Volk zu stellen in der Lage ist. Die Wehrmacht eines Landes weiß ungefähr, wieviel Kämpfer sie bei der oder jener Kriegslage benötigt. Sie kann sich die entsprechende Truppenstärke auch jederzeit durch Aushebungen verschaffen. Nie aber wird sie wissen, ob sie dabei nicht bereits zu tief in das Räderwerk der den Kriegsbedarf deckenden Industrie gegriffen hat. Es gibt keine Schlüsselung, nach der aus der geschlechtlichen und altersmäßigen Zusammensetzung eines Volkes allen Anforderungen der drei Hauptbedarfsträger (Wehrmacht, Industrie, Landwirtschaft) von vornherein fehlerfrei entsprochen werden kann. Daher wird die Frage des richtigen Einsatzes der Erwerbsfähigen immer das brennendste Problem der Wehrwirtschaft bleiben. Keiner der drei genannten Bedarfsträger kann die ihm zwar unbekannt, aber stets vorhandenen

Grenzen seiner eigenen Bedarfsbefriedigung ohne Schädigung der andern Bedarfsträger überschreiten. Wenn nun bereits Dissonanzen zwischen geplantem Einsatz an der Front und in der Heimat theoretisch möglich sind, so würden sich solche Schwierigkeiten noch eher im Regionalen zeigen, wie überhaupt die größten Reibungen sich stets in den kleinsten Einheiten abspielen, weil sie von dort nicht weitergewälzt werden können.

Nehmen wir an, irgendein Bezirk eines Staates sei von der zu erwartenden Feindfront weit entfernt, so wird danach getrachtet werden, in dieser Gegend eine Reihe von Gütern zu produzieren, deren Ausfall durch feindliche Störungen unerträglich wäre. Man wird dies sehr oft tun ohne Rücksicht auf die sonstige Struktur des auserwählten Bezirks. Die dort zu schaffenden Industrieanlagen benötigen Menschen, um produzieren zu können. In Fällen, in denen auf örtliche Arbeitslose nicht mehr zurückgegriffen werden kann, können sie Arbeiter durch Heranziehung aus andern Gegenden oder aus dem tätigen Arbeiterstamm der die neuen Anlagen umgebenden Industrien oder Landwirtschaft beschaffen. Da bekanntlich Arbeiterumsiedlungen großen Stils (für ständig!) mit fast unlösbaren Schwierigkeiten verknüpft sind, die oft die Anwendung dieses Verfahrens von vornherein ausschließen, bleibt nichts anderes übrig als die Einschaltung der ansässigen, aber auch bisher schon erwerbstätigen Bevölkerung. Die neue Industrieanlage wird sich ihren Arbeiterbedarf nun nur sichern können, wenn sie den Einzelnen bessere Verdienstmöglichkeiten bietet, als sie bisher vorhanden waren. Da nun leider der lohnschwächste Erwerbszweig meist die Landwirtschaft ist, wird sicher ein großer Teil aus diesem Kreise zufließen. Ein anderer aus sonstigen Industriezweigen, wahllos! Die Deckung der Bedarfslücke auf der einen Seite reißt eine andere vielleicht ebenso unheilvolle auf der andern Seite auf. Vielleicht wäre es aber denkbar gewesen, die Beschäftigten in einer nicht viel weiter davon entfernten Gegend ohne Nachteile für die Gesamtwirtschaft zu beschaffen, weil dort Betriebe liegen, deren endgültige Stilllegung bei entsprechender Abfindung ihrer Besitzer möglich gewesen wäre (letzteres nur als Beispiel). Grundsätzlich ergibt sich hieraus wieder, daß auch bei der Gründung von Betrieben bzw. deren Verlagerung regionale Voraussetzungen, diesmal auf dem Arbeitermarkt, aufs Entschiedenste berücksichtigt werden müssen.

Wehrwirtschaftlich denken heißt hier, die lebenswichtigen Forderungen aller Beteiligten zum Wohle des ganzen abwägen. Die Zahl der Soldaten steht in einem ganz bestimmten Verhältnis zu der Zahl der notwendigen industriellen Arbeitskräfte. Diese wiederum kann nicht ungestraft auf Kosten der Landwirtschaft erhöht werden. Jedes wehrwirtschaftliche System eines Staates muß danach streben, Mittel zu wählen, die den Gesamterfolg gewährleisten. Eine allzugroße Güterproduktion nützt nichts, wenn durch sie der Umfang der kämpfenden Heere nicht zum Siege ausreicht, genau wie ein durch große Überzahl der Kämpfer zu Beginn eines Krieges errungener Sieg auf die Dauer ohne Wirkung bleiben muß, wenn die Heere aus Mangel an Nahrungsmitteln einen längeren Feldzug nicht durchstehen können oder die Bereitstellung der Kriegsmaterialien zurückgeht. Ziel jeder wehrwirtschaftlichen Maßnahme ist der Gesamterfolg. Dieser wird stets dann sichergestellt sein, wenn sich im Bewußtsein eines jeden wehrwirtschaftlichen Einzelements das Wissen um die Bedeutung der übrigen verankert. [3928]

Kadmium

Ein Wunder der Metallurgie

Von Professor Dr. WALTHER SCHMIDT, Dessau

So gering die Erzeugung von Kadmium im Vergleich zu der anderer Metalle ist, so ungestüm ist ihr Anstieg in den letzten 25 Jahren: betrug sie 1909/13 doch nur 55 t, 1937 dagegen 3768. Sie ist in diesem Zeitraum also um das 70fache angewachsen (Zahlentafel 1). Nicht mit Unrecht hat man das Kadmium deshalb ein „Wunder der Metallurgie“ genannt. Und vielleicht liegt das Wunderbare der Entwicklung vielmehr noch als in dem zahlenmäßigen Aufstieg in der auffallenden wirtschaftsgeographischen Verlagerung seiner Erzeugung und seines Verbrauches, dem sinnfälligen Ausdruck der bedeutenden politischen Rolle, in die das Kadmium immer stärker hineinwächst.

Es bedarf an dieser Stelle keiner ausführlichen Darstellung der verschiedenen Verwendungszwecke des Kadmiums in der Farben-, galvanischen und metallurgischen Industrie, die durch seine Eigenschaften, d. h. durch seine glänzende Farbe, seine Dehnbarkeit, seinen niedrigen Schmelzpunkt und seine rostschtzende Fähigkeit bedingt werden. Gewonnen wird Kadmium vorwiegend aus dem Zinkstaub der Raffinerien oder Schlackenhaldden und dem Zinksulfatschlamm der Lithoponefabriken. In dieser einseitigen Abhängigkeit von der Zinkgewinnung liegt das Schicksalhafte der Kadmiumindustrie nicht nur in technischer, sondern auch in wirtschaftlicher und geographischer Hinsicht.

Standortfrage

Ursprünglich bestimmte das Zusammengehen von Zink und Steinkohle in der Zinkverhüttung den Standort der Kadmiumindustrie. Das brachte es mit sich, daß das

Kadmium — 1817 von *Strohmeyer* entdeckt — von 1827 bis 1905, also fast 80 Jahre lang, auch in seiner gewerblichen Herstellung ein ausgesprochen deutsches Metall blieb. Bis 1900 wurde es nur in Oberschlesien, dann auch in Beuel bei Bonn (unter Zuhilfenahme fremder Zinkerze) erzeugt. Mit dem politischen Aufschwung von 1870 und dem industriellen von 1890 verbinden sich die beiden ersten Höhepunkte der an sich noch bescheidenen deutschen Gewinnung.

Mit der durch *Ford* bedingten kraftvollen Entwicklung der Kraftwagenindustrie in den Vereinigten Staaten von Amerika entstand die erste große Kadmiumnachfrage jenseits des Ozeans. Seit jener Zeit bildet die Herstellung von Lagermetallen das Hauptanwendungsgebiet für Kadmium. *Ford* verwendet z. B. nur kadmiumhaltige Lagermetalle, und der Anteil des Kadmiums beläuft sich je Wagen auf 320 g. Damals, 1906, gründete die *Grasselli Chemical Co.* eine erste eigene Kadmiumfabrik in Cleveland, im geographischen Schnittpunkt der Zinkerze von Illinois und der Steinkohle von Pennsylvanien. Damit war nicht nur die deutsche Alleinherrschaft gebrochen, sondern auch der Auftakt gegeben für eine weltweite Ausbreitung der Erzeugung, die ihrerseits wieder die politische Bedeutung des jungen Metalls zum Durchbruch brachte. Sie wurde erstmalig offenbar im Weltkrieg, der die Kadmiumgewinnung in Deutschland und den Vereinigten Staaten mächtig vorantrieb. In Deutschland handelte es sich bei der völligen Absperrung von Nickel und Zinn und bei der Verknappung von Kupfer tatsächlich um einen uns aufgezwungenen Ersatz, der mit dem Fortschreiten des Krieges immer dringlicher wurde, so daß der Höhepunkt der Kriegsentwicklung mit 108 t bei uns an dessen Ende lag. In den Vereinigten Staaten blieben die andern Metalle reichlich genug; es handelte

Zahlentafel 1. Kadmiumwirtschaft in t¹⁾

Länder	Erzeugung									Ausfuhr ⁴⁾ 1937	Einfuhr ⁵⁾ 1937	Verbrauch 1937
	1909 1913	1914 1918	1919 1923	1924 1928	1929 1933	1934	1935	1936	1937			
Vereinigte Staaten von Amerika .	12,9	59,2	74,9	398,2	851,5	1259,8	1577,2	1648,2	1687,4	—	375,8	2063,2
Kanada	—	—	—	44,6	174,4	133,2	263,3	356,5	337,5	337,5	—	—
Amerika insgesamt	12,9	59,2	74,9	442,8	1025,9	1393,0	1840,5	2004,7	2024,9	337,5	375,8	2063,2
Belgien	—	—	—	—	39,2	160,0	181,0	304,0	475,0	471,1	21,9	25,8
Deutsches Reich	40,5	64,0	22,6	15,0	35,0	14,0	165,1	303,0	355,2	10,0	316,8	662,0
Norwegen	—	—	—	—	68,1	137,3	118,3	101,9	154,2	154,2	—	—
Polen	—	—	9,0	6,9	58,8	143,6	120,7	140,9	150,0	134,6	0,5	15,9
Großbritannien ²⁾	—	—	—	9,6	12,4	12,2	10,2	54,0	124,1	64,8	306,9	366,2
Rußland (UdSSR)	—	—	—	—	0,0	2,6	12,0	50,0	113,4	—	150,0	263,4
Frankreich	—	—	—	9,4	60,4	66,0	121,0	85,0	98,6	20,6	106,5	184,5
Italien	—	—	—	—	4,2	8,3	16,4	14,9	20,0	—	—	20,0
Niederlande	—	—	—	—	11,4	12,0	12,0	12,0	12,0	1,0	5,3	16,3
Europa ³⁾ insgesamt	40,5	64,0	31,6	40,9	289,5	556,0	756,7	1065,7	1502,5	862,3	995,4	1635,6
Australien	—	—	35,5	169,2	193,1	175,6	221,1	214,2	210,6	194,4	—	19,2
Asien (Japan)	—	—	—	—	1,6	28,8	3,2	23,6	30,0	—	20,0	50,0
Welt	53,4	123,2	142,0	652,9	1510,1	2153,4	2821,5	3308,2	3768,0	1394,2	1394,2	3768,0

1) Kursivzahlen sind geschätzt. Quellen: Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich, Statistische Zusammenstellungen der Metallgesellschaft A. G. Frankfurt a. M., 1938, The Mineral Industry of the British Empire and Foreign Countries.
 2) Bis 1936 einschließlich ist für die Erzeugung der doppelte Betrag der Ausfuhr heimischer Herkunft eingesetzt.
 3) Die geringe Erzeugung Schwedens blieb mir unbekannt und ist nicht berücksichtigt.
 4) Die Kadmiumausfuhr wird in der amtlichen Handelsstatistik nur verzeichnet von Großbritannien, Australien, Belgien, Frankreich und Polen, davon in geographischer Aufgliederung nur von den drei ersten und auch von Großbritannien nur hinsichtlich der Wiederausfuhr. Die europäische und die Gesamtausfuhr schließen 6,0 t aus Schweden ein.
 5) Die Kadmiumeinfuhr wird in der amtlichen Handelsstatistik nur verzeichnet von Großbritannien, Belgien, Frankreich, Polen, Rußland, den Vereinigten Staaten und der Türkei, davon in geographischer Aufgliederung nur von Großbritannien. Die europäische und die Gesamteinfuhr schließen 77,5 t nach Schweden und 10,0 t nach andern Ländern ein. Die Einfuhren nach Rußland, den Niederlanden, Schweden und Japan sind aus den Ausfuhrzahlen der Ausfuhrländer geschätzt. Für Deutschland konnten 63,8 t aus Belgien und 13,7 t aus Großbritannien aus der Ausfuhrstatistik dieser Länder festgestellt werden. Der bedeutende fehlende Rest, der vorwiegend aus Norwegen und Polen gedeckt werden dürfte, ist errechnet, indem von der Gesamteinfuhr sämtliche sonst eingesetzten Zahlen abgezogen sind.

sich mehr um einen Zusatz in solchen Industrien, aus denen Zinn, Zink und Kupfer wegen des hohen Verbrauchs in andern Industrien (z. B. der Konservenindustrie) abfließen. Mit der wachsenden Erzeugung dieser andern Metalle nahm die Nachfrage nach dem teuren Kadmium gegen Ende des Krieges hier wieder ab; der Erzeugungshöhepunkt lag mit 94 t schon im Jahre 1917. Es ist interessant festzustellen, daß sich gegenwärtig unter ähnlichen wirtschaftspolitischen Voraussetzungen das Verhältnis der deutschen und vereinsstaatlichen Kadmiumindustrie etwa in gleicher Bewegung vollzieht.

Nach dem Kriege blieb in den Vereinigten Staaten die Kadmiumnachfrage selbst über das Krisenjahr 1921 hin verhältnismäßig rege und wuchs darüber hinaus auch in England zusehends. Hatte die Technik schon während des Krieges unter dem Zwang gesteigerter Nachfrage zu einer rationelleren Kadmiumausbeute der Zinkerze den Weg gefunden, so öffnet sich jetzt mit der Begründung der elektrolytischen Zinkverhüttung doch erst derjenige technische Hebel, der die Entwicklung der Kadmiumindustrie wirklich entscheidend vorwärts treibt. Mit dem Einsatz der raumbeweglicheren elektrischen Kraft fällt die enge geographische Bindung der Zinkverhüttung und damit der Kadmiumgewinnung an die Steinkohle fort; die raumbegründete Vormachtstellung der Vereinigten Staaten und Deutschlands bricht zusammen; die Kadmiumerzeugung kann sich von nun ab freizügiger, raumunabhängiger gestalten. Mit dem Beginn der elektrolytischen Darstellung des Kadmiums in Australien schlägt endlich die Stunde ihrer großindustriellen und weltausweitenden Gewinnung. Das Wunderbare dieser neuen Entwicklung scheint zunächst die Tatsache, daß sie von einem so weltfernen Lande wie Australien ausgehen konnte. Aber es sind doch nur die längst bekannten wirtschaftspolitischen Auswirkungen des Weltkrieges, die sich hier vollziehen, nachdem die jahrelange Abkapselung der wirtschaftspolaren Mächte in Europa und Nordamerika ganz allgemein die industrielle Ausweitung über die Erde beschleunigt hatte. Daß sich gerade Australien zum Führer dieser neuen Kadmiumindustrie aufwerfen kann, dürfte wohl in der stark wachsenden englischen Nachfrage mit begründet liegen. Im Zusammengehen mit der vereinsstaatlichen Kadmiumindustrie reift von Australien aus jetzt eine angelsächsische Vormachtstellung in der Kadmiumwirtschaft auf, die zehn Jahre lang, bis 1933, unangetastet bleiben kann.

Es ist schwer, die inneren Beziehungen zwischen dieser angelsächsischen Ausweitung der Kadmiumwirtschaft und dem gleichzeitig erfolgenden Zusammenbruch der deutschen Industrie in Oberschlesien nachzuweisen, deren Standorte an Polen fallen. Das aber ist klar, daß die neue polnische Kadmiumindustrie außerstande ist, dem fremden Wettbewerb erfolgreich auf der veralteten Grundlage der Zink-Kohlenverhüttung zu begegnen, und daß der Harriman-Konzern, in dessen Obhut das Giesche-Spotka-Werk in Kattowitz genommen wird, auch zunächst nichts tut, um die übernommenen Anlagen zeitgemäß zu gestalten. Hatte die deutsche Kadmiumerzeugung in Oberschlesien 1919/23 noch 23 t betragen, so sinkt die polnische 1924/29 auf 7 t ab.

Preisentwicklung

Der mächtige Preissturz (1921: 13,68 RM/kg, 1922: 12,81 RM, 1923: 10,42 RM, 1924: 5,70 RM und 1925: 4,82 RM; vgl. Bild 1), mit dem die Electrolytic Zinc Co. in Risdon (Tasmanien) — dem neuen Wasserkraftzentrum Australiens — dem Kadmium aus den Zinkerzen von Broken Hill den Weg ebnet, belebt die Nachfrage derart, daß eigenartigerweise gerade aus der schwerwiegenden australischen Konkurrenz eine neue Erzeugungswelle aufsteigt, die — wie gesagt — die angelsächsische Stellung zur beherrschenden macht. In den Vereinigten Staaten gehen 1923 die Anaconda-Werke in Great Falls ebenfalls zur elektrolytischen Verhüttung über; ihnen folgt die American Smelting Refining Co. in Denver. Heute sind in enger örtlicher Verbindung von Zink-, Kupfer- und Bleivorkommen mit Wasserkraften in USA 14 Anlagen mit der Kadmiumgewinnung beschäftigt; außer den genannten Orten noch in Herculanum (Montana), Newark und Mickval (Utah), Kellogg (Idaho), Palmerton, New Brighton, Baltimore und Donava (Pennsylvanien), Fairmont City (Illinois), Cleveland, Chicago und Elyria (an den Großen Seen). 1927 entstand in Kanada die erste Kadmiumerzeugung in Trail bei Tadanac (Britisch-Kolumbia) durch die Consolidated Mining and Smelting Co., der 1936 durch die Hudson Bay-Mining and Smelting Co. eine weitere Anlage in Flin Flon (Manitoba) folgte. Schließlich ging man 1924 in England selbst in Widnes bei Liverpool zur Kadmiumgewinnung als Nebenerzeugnis der Lithoponefabrikation über. Seit 1936 liegt ihre Hauptzentrale in Avonmouth in den Händen der National Smelting Co. auf der Grundlage der Zinkerzeinfuhren aus den Kolonien.

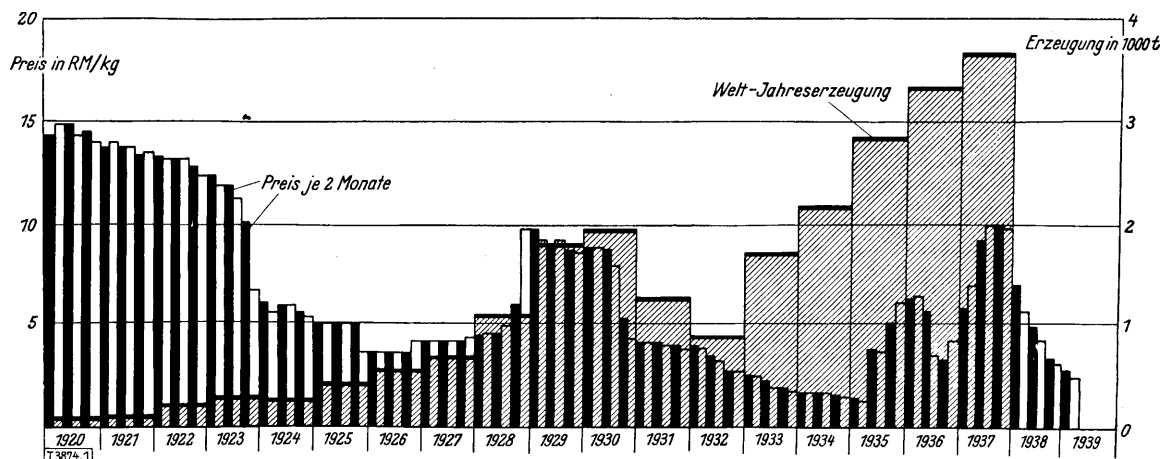


Bild 1. Welt-Jahreserzeugung von Kadmium und Preisentwicklung

Entwicklung der Erzeugung und der Preise seit 1920. Die Monatspreise in Schilling für das englische Pfund sind auf Reichsmark für das Kilogramm umgerechnet. (Nach Mitteilungen der Metallgesellschaft Frankfurt a. M.)

Bis zum ersten vorläufigen Höhepunkte der internationalen Kadmierzeugung im Jahre 1930 hatte sich der angelsächsische Anteil auf 88 % von insgesamt 1937 t entwickeln können, wovon auf USA allein 65 % fielen. Großbritannien hatte sich unter Ausnutzung der Kolonialerzeugung und unter Ausschaltung des vereinsstaatlichen Handels zum beherrschenden Kadmiummakler im europäischen Geschäft machen können. London wurde zur maßgebenden Kadmiumbörse.

Daß sich bei diesem gewaltigen Aufschwung der Kadmierzeugung, deren Absatz selbst durch eine wesentliche Preissteigerung (1926: 3,97 RM, 1927: 4,20 RM, 1928: 5,72 RM, 1929: 9,13 RM) im Zuge der weltwirtschaftlichen Scheinblüte nicht aufzuhalten war, auch nichtangelsächsische Länder ihr stärker zuwandten, versteht sich von selbst. In Polen (1930: 4,8 %) geht der Harriman-Konzern endlich 1928 zur elektrolytischen Großverhüttung über, nachdem in Lipine bei Königshütte die Schlesische A.G. für Bergbau und Zinkhüttenbetrieb mit einer solchen vorangegangen war. Frankreich (3,7 %) hatte 1927 in Paris ein Kadmiuminstitut gegründet und damit die wissenschaftliche Grundlage zur Erschließung neuer Verwendungsmöglichkeiten geschaffen. 1928 folgte die erste Kadmiumpfrik durch die Vieille Montagne in Viviers an der Rhône, wo sich Wasserkraft und Rohstoffzufuhr aus Algerien günstig begegnen. Die deutsche Erzeugung beschränkt sich 1930 auf das Werk in Beuel bei Bonn (3,6 %).

Bei der bedeutenden angelsächsischen Vormachtstellung mußte dann der Zusammenbruch der Kadmiuindustrie während der großen Wirtschaftskrise 1930/33 desto empfindlicher sein, weil sich hier der starke Rückgang der Kraftwagenindustrie und der Rückfall der amerikanisch-australischen Zinkproduktion neben dem allgemeinen Wirtschaftstiefstand besonders nachhaltig auswirkten. Bis 1932 war die Weltkadmierzeugung um fast die Hälfte gesunken (898 t), im angelsächsischen Bereich aber eben viel stärker (65 %, davon USA 40 %) als in Europa, wo die seit dem Ende der 20er Jahre wieder in Fluß geratene Kadmiuindustrie die Krise ungefährdet überwand, weil die Leistungsfähigkeit der Zinkproduktion für die Kadmiugewinnung hier noch nicht voll ausgeschöpft war, indem man bisher einen etwa höher liegenden Verbrauch durch zusätzliche Einfuhr aus Australien und Kanada hatte decken können. Der einsetzende Mangel an überseeischem Kadmiu führt im Gegenteil eigenartigerweise selbst innerhalb der Krisenjahre zu einer weiteren geographischen Aufteilung der Kadmiuindustrie in Europa. So gewinnt Belgien durch die Vieille Montagne Kadmiu seit 1932 in Angleur bei Lüttich, im Zentrum der alten Zinkverhüttung; 1936 folgt eine zweite Fabrik in Campine durch Overpelt-Lommel et Corphalie. Norwegen greift 1931 die Kadmierzeugung auf, Schweden ist ihm etwas später an den Trohätta-Fällen gefolgt. Schließlich verarbeitet Italien die Zinkblende Sardinien in Monteponi ebenfalls seit 1931. 1938 wurden durch die Montecatini in Porto Marghera, der großen Verhüttungszentrale bei Venedig, und durch die Appala (Mailand) in Limite neue Werke errichtet, die die jährliche Leistungsfähigkeit auf 100 t gesteigert haben. Zu diesen alten und neuen europäischen Erzeugern trat 1932 noch Japan hinzu, dessen Bedarf an Kadmiu allerdings nur z. T. gedeckt werden kann. Es soll drei Erzeugerfirmen geben, unter denen die bekannte Mitsubishi-Mining Co. die größte sein dürfte, die sich zu einem Absatz- und Preis-

kartell zusammengeschlossen haben. Die Zinkerze kommen aus Lagern bei Tokio und aus Nordkorea (Taitokutin).

So hat sich während der Krisenzeit das Produktionsbild nicht nur mengenmäßig, sondern auch geographisch stark verschoben; und gerade auf Grund dieses nationalen und autarken Zuges, der in dieser Zeit die Loslösung von einer angelsächsischen Alleinherrschaft durchsetzt, versteift sich die Erzeugungsmenge nach dem Tiefstand von 1932 sehr bald wieder (1933: 1729, 1934: 2153 t), allerdings auf Kosten des Wertes, der immer tiefer absinkt (1930: 7,48 RM, 1931: 4,02 RM, 1932: 3,50 RM, 1933: 2,27 RM und 1934: 1,58 RM), um im März 1935 den bisher niedrigsten Stand von 1,30 RM für 1 kg zu erreichen.

Erweiterung der Rohstoffgrundlage

Wie die australische Kadmiuproduktion 1922 gegenüber der amerikanischen Konkurrenz, so setzt sich jetzt die internationale Produktion gegenüber den zermürbenden Kräften der Krisenjahre schließlich mit Hilfe der niedrigen Preislage sieghaft durch, treibt in Verbindung mit der neuen Wirtschaftsankurbelung nun wieder mächtig voran und beginnt damit in ihren bisher letzten Zeitabschnitt zu treten, der — wirtschaftspolitisch vorwiegend von einer neuen Rüstungswelle getragen — dem des Weltkrieges sehr ähnlich sieht. Wieder wächst das Kadmiu in rohstoffarmen Ländern in die Rolle des Ersatzmetalles hinein (Deutschland, Italien), in rohstoffunabhängigen Staaten (Vereinigten Staaten) dagegen beschränkt es sich doch mehr auf die Rolle des Zusatzmetalles, die dort Produktion und Preis wechsellager gestalten. In der neuen Erzeugungswelle wird — wie im Kriege — die Nachfrage wieder zu einem stark mitbestimmenden Faktor und deshalb wieder die Frage nach einer Erweiterung der Rohstoffgrundlage brennender als zuvor. Man hilft sich, solange die Zinkerzeugung nicht Schritt hält, mit der Ausbeute von Zinkstauben, wie sie sich in den Halden alter Bergwerke angehäuft haben. So beziehen die vereinsstaatlichen Werke von Great Falls und Denver bedeutende Mengen solchen kadmiumhaltigen Zinkstaubes aus Mexiko (1937: 620 t Kadmiugehalt); während Deutschland und Belgien den Zinkstaub der südwestafrikanischen Tsumebmine verwerten (Ausfuhr 1937: 436 t mit 133 t Kadmiugehalt). Nach der neuerlichen Wiedereröffnung dieser alten deutschen Mine scheint sich der Export von Zinkstaub zu beleben, doch dürfte der Hauptvorrat noch aus alten Haldenbeständen entnommen werden. Übrigens findet sich auch in der Ausfuhrstatistik der Südafrikanischen Union für 1937 ein Betrag von 167,5 t Hüttenflugstaub.

Noch kann auch in diesem letzten Zeitabschnitt von einem Ausräumen der angelsächsischen Überlegenheit nicht die Rede sein (1937: 62 %, davon USA: 44 %); doch marschiert die übrige Erzeugung seit 1935 unaufhaltsam vorwärts, nicht zuletzt durch den vollkommenen Umschwung der Kadmierzeugung in Deutschland und durch ihre Aufnahme in Rußland. Mit dem politischen und wirtschaftlichen Umbruch in Deutschland vollzieht sich in Deutschland der Auftakt zu einer immer stärkeren Selbstversorgung, die zwar mit der wachsenden Nachfrage noch längst nicht erreicht ist, die aber zu einer steigenden Eigenproduktion führt. War die deutsche Erzeugung 1933 auf 0,9 % der Weltproduktion gesunken, so steht sie mit 9,4 % 1937 bereits an dritter Stelle hinter den Vereinigten Staaten (44 %) und Belgien (12,6 %), nachdem 1935 das Großverhüttungswerk von Giesche in Magdeburg

in Betrieb genommen ist. Von 355 t ist die deutsche Erzeugung 1938 auf 380 t weiter gestiegen und dürfte durch die wachsende Ausbeute der neuen Zinkvorkommen von Ocker sich trotzdem vom Auslandsbezug des Rohstoffs freier gemacht haben. Diese Mehrproduktion entspricht dem steigenden Mehrverbrauch, wie er für Plattierungszwecke und in Nickel-Kadmium-Batterien bedingt ist.

Neu hinzugetreten ist seit 1935 schließlich noch Rußland mit den Werken von Ridder (Altai-Sibirien) und Oroschonikides (Wladikawkas), denen 1936 eine Fabrik in Tscheljabinsk und 1938 eine weitere in Konstantinowka (Donez) folgten. Während die beiden ersten vorwiegend rohstoffbedingt sind, bauen die beiden letzten auf der Grundlage vorhandener Wasserkräfte auf, denen das Zink zugeführt wird.

Die Preisgestaltung seit dem Tiefstand vom März 1935 zeigt ein auffallendes Schwanken (dessen Tiefen und Höhen durch folgende Werte gekennzeichnet seien: März 1935: 1,30 RM, Januar 1936: 6,47 RM, August 1936: 3,23 RM, September 1937: 10,03 RM, April 1939: 2,42 RM). Aber sie steht nur in scheinbarem Widerspruch zu den früheren Preisläufen, d. h. ebenso zu den beiden langfristigeren Kurven zwischen 1920/26 und zwischen 1932/35, bei denen das Aufgleiten der Erzeugungsmengen Hand in Hand geht mit einem Abgleiten der Preise (worin das gesetzmäßige Wechselverhältnis von Preis und Produktion in seinem innersten Wesen zum Ausdruck kommt), wie zu der zwischenliegenden Kurve 1927/32, in dem Aufstieg und Verfall der Preise und der Produktion einander gleichlaufen (worin der ungesunde Überdruck finanzpolitischer Spekulation im aufsteigenden und ihres verhängnisvollen Zusammenbruches im absteigenden Kurvenast so recht sinnfällig wird). Wenn nun trotz eines ununterbrochenen Erzeugungsanstieges die Preise seit 1935 lebhaften Schwankungen unterworfen bleiben, so beweist das am Beispiel des Kadmiums, wie mächtig und einseitig die Unsicherheit der spekulativen vereinsstaatlichen Wirtschaft noch immer auf die internationale Marktgestaltung zurückwirkt, solange es in einem Erzeugnis größter Produzent und größter Verbraucher zugleich ist, der noch über seine eigene Produktion hinaus verzehrt. Das muß besonders schwerwiegend sein für das Kadmium, wo sich eine unbeschränkte Nachfrage um so schwerer mit einer von Natur an die Zinkerzeugung gebundenen und deshalb nicht hemmungslos entwicklungsfähigen Kadmiumindustrie vereinbaren läßt, als Kadmium und Zink vielfach in den gleichen Verwendungszwecken wetteifern. Ist die ver-

arbeitende Industrie heute ermutigt worden, neue Verwendungsmöglichkeiten praktisch durchzuführen, so versagt morgen die Kadmiumindustrie mit ausreichenden Verbrauchsmengen bei steigenden Preisen (wobei man sich durch die dauernd steigende Produktion nicht täuschen lassen darf). Man geht wieder zu andern, billigeren Metallen zurück. Die sinkende Nachfrage drückt den Preis herab, und die Nachfrage wird aufs neue angeregt, so daß nicht nur etwa angesammelte Vorräte sich erschöpfen, sondern darüber hinaus die Einfuhr mächtig ansteigt, wodurch der internationale Preis ebenso stark auflebt: ein Spiel, bei dem die vom Zwischenhandel lebende Londoner Börse das Geschäft macht. 1937 war der Höhepunkt dieser Fieberkurve, dem mit dem mächtigen Rückfall der amerikanischen Automobilindustrie 1938 und damit dem Nachgeben des wichtigsten Kadmiumverbrauchers ein neues durchgreifendes Fallen der Preise folgt, das dem Verbrauch in andern Industriezweigen zugute gekommen sein dürfte, so daß die internationale Kadmiumerzeugung 1938 im ganzen kaum nachgelassen haben wird. Abschließende Zahlen lagen mir noch nicht vor.

Außenhandel

Die Darstellung des internationalen Kadmiumhandels wird durch den Mangel einer ausreichenden Statistik sehr erschwert. Als eigentliche Versorger des Weltmarktes müssen Belgien, Kanada, Australien, Norwegen und Polen angesehen werden. England hat sich — wie gesagt — dabei zwischen Übersee und Europa, aber neuerdings auch zwischen Europa und den Vereinigten Staaten als Zwischenhandelsplatz herausgebildet. Einfuhrstaaten sind USA, Deutschland, Großbritannien, Rußland, Frankreich und Japan, Staaten also, die über eine meist sogar bedeutende eigene Kadmiumerzeugung verfügen, ohne mit dieser selbst auszukommen. Deutschland, Rußland und Japan haben aber die Tendenz, sich von der Einfuhr weitgehend freizumachen. Mit einer statistischen Klärung dieser internationalen Handelsbeziehungen kann auch für die nächsten Jahre noch nicht gerechnet werden, da die Neigung der betreffenden Staaten eher dahingeht, die bezüglich Handels- und Verbrauchsziffern stärker noch als bisher zu verschleiern, denn der Öffentlichkeit preiszugeben. So wird über diesem „Wunder“ der Metallurgie auch stets ein Schleier des Geheimnisvollen bleiben; und nichts beweist deutlicher und eindringlicher als dies die mächtige geopolitische Rolle, die dem Kadmium heute mehr denn je innewohnt! [3874]

Stark gestiegener Ruhrgasabsatz

Nach einer Mitteilung des „Wirtschaftspolitischen Dienstes“ konnte die Ruhrgas AG, bekanntlich eine Gemeinschaftsgründung des Bergbaues zum Absatz der anfallenden großen Gasmengen, ihren Absatz auch im Jahre 1938 wesentlich steigern. Die Ferngasleitungen reichen bis Hannover, weite Strecken rheinaufwärts sowie ins Bergische und ins Eisen-schaffende Siegerland. Insgesamt wurden 2,68 Mrd. m³ abgesetzt gegenüber 2,34 Mrd. m³ im Jahre 1937. Die Steigerung beträgt etwas mehr als 14 %. Auf die einzelnen Abnehmer verteilt sich der Absatz wie in Zahlentafel 1 dargestellt.

Besonders bemerkenswert an dieser Gegenüberstellung ist die Steigerung des Gasabsatzes an die Gruppe Nichteisenmetalle von 61 auf 130 Mill. m³ oder um 113,4 %. Man erkennt hieraus die bedeutende Aufgabe, die dem Gas beim Ausbau der Leichtmetallwerke usw. zufällt. Der Gasabsatz des Thyssen-Konzerns, der das Gas in eigenen Leitungen in engem Anschluß an die Ruhrgas AG absetzt, hat sich ebenfalls gehoben

Zahlentafel 1. Ruhrgas-Abnehmer

Abnehmer	Mill. m ³		Ver-schiebung in %
	1938	1937	
Eisen schaffende Industrie	931	846	+ 10,07
Eisen verarbeitende Industrie	1078	950	+ 13,45
Chemische Industrie	200	171	+ 17,30
Glas- und keramische Industrie	86	87	— 1,86
Metallindustrie	130	61	+ 113,40
Sonstige Industrien	8	12	— 38,13
Kommunale Gasgesellschaften	247	219	+ 12,75

und wird für 1938 auf 1 Mrd. m³ geschätzt. Zum Vergleich sei schließlich noch erwähnt, daß der Ruhrgasabsatz 1934 erst 1,3 Mrd. m³ erreicht hatte, daß er sich also trotz der Riesensummen, um die es sich hier handelt, in vier Jahren verdoppelt hat. [3825]

ARCHIV FÜR WIRTSCHAFTSPRÜFUNG

Der endgültige Ansatz der Planung

Ein Beitrag zur Planung des Industrieunternehmens

Von Dr.-Ing. OTTO BREDT, Berlin

In den beiden letzten Beiträgen zur Planung des Industrieunternehmens habe ich darauf hingewiesen, daß die Planung nicht nur die zahlenmäßige Erfassung und Festlegung des zu Planenden zum Gegenstand hat. Sache der Planung ist es darüber hinaus, die einzelnen Teilbereiche eines Industrieunternehmens im Sinne des gemeinsamen Ziels aufeinander abzustimmen und ihnen in einem solchen Zusammenhang ganz bestimmte Teilaufgaben für die von ihnen zu leistende Arbeit zu stellen.

In dem ersten Beitrag „Das Entwerfen der Planung“ (H. 5 S. 129 ff. und H. 6 S. 159 ff.) habe ich gezeigt, wie für das Industrieunternehmen als Ganzes und seine Teilbereiche die zahlenmäßige Erfassung und Festlegung der Planung zunächst in rohen Rissen mittels einer sogenannten Planskizze erfolgen kann.

In dem zweiten Beitrag „Richtlinien für die Abstimmung von Handlung und Herstellung“ (Heft 7 S. 193 ff.) bin ich dann auf das so wichtige Fragengebiet wechselseitiger Abstimmung und Aufgabenstellung in den Teilbereichen unter dem leitenden Ziel des gesamten Industrieunternehmens eingegangen.

In dem nachfolgenden Beitrag soll nunmehr der endgültige Ansatz der Planung behandelt und dabei gezeigt werden, wie die Planung — je nach Bedarf und Zweckmäßigkeit — an dieser oder jener Stelle vertieft werden kann.

Denn das ist das Wesentliche, aber gleichzeitig auch der Prüfstein bei einer derartigen logisch richtig und wirklichkeitstreu aufgebauten Rechnung, daß sie sich jederzeit — bei voller Wahrung des Gesamtzusammenhanges — an jeder beliebigen Stelle in den Einzelheiten vertiefen und wieder auf das Wichtigste beschränken läßt.

1. Preisplanung als Ausgang

Dem Beitrag „Das Entwerfen der Planung“ habe ich drei Grundsätze (Heft 5 S. 129) vorangestellt, von denen man bei der Gestaltung und Handhabung der Planung in allen ihren Entwicklungsstufen ausgehen muß:

- Im Brennpunkt der Planung muß die Bestimmung des Absatzes stehen.
- Der Ansatz der Planung im einzelnen muß auf Mengengrundlage erfolgen.
- Bei der Durchführung der Planung müssen unbedingt die wertmäßigen Zusammenhänge des Gesamtunternehmens Berücksichtigung finden.

Will man diese drei Grundsätze gemeinsam bei der Planung verwirklichen, so kann dies nur durch das Planungsverfahren geschehen, das ich als Preisplanung (Heft 7 S. 196) bezeichnet habe¹⁾. Denn die Preisplanung geht, wie ich in dem Beitrag „Richtlinien für die Abstimmung von Handlung und Herstellung“ (Heft 7 S. 193 ff.) gezeigt habe, nicht nur vom Absatz des Industrieunternehmens aus. Sie baut auch durchweg auf der Mengengrundlage auf. Sie stellt schließlich — durch die einheitliche Abstimmung von Handlung und Herstellung — in Verbindung mit den beiden vorher genannten Punkten (Absatz als Ausgang und Mengengrundlage) die gesamte Planung von vornherein in die Zusammenhänge der Wertbildung des Industrieunternehmens.

1) Der Klarheit halber formuliere ich hier noch einmal, was unter Preisplanung zu verstehen ist: Preisplanung ist das Planungsverfahren, das die Ergebnisse der Planung des gesamten Preisaufbaues eines Industrieunternehmens benutzt, um mit den aus ihnen gewonnenen Teilpreisen die gesamte Wertbildung des Industrieunternehmens dem Verlaufe und Erfolge nach im Zusammenhänge und in den Einzelbereichen auf Mengengrundlage einheitlich von der Absatzseite her planen zu können.

Zu beachten hierbei ist, daß der Absatz — nach Art, Menge, Güte und Preis der einzelnen Erzeugnisse — zunächst nicht nur der Planung im Bereiche der Handlung, sondern auch der Planung im Bereiche der Herstellung bzw. des Einkaufs zugrunde zu legen ist. Auf dieser Grundlage baut sich das ganze Gefüge der Preise auf, in dem die Abstimmung der Handlung mit der Herstellung erfolgen muß.

In den daraus anfallenden Teilpreisen verkörpert sich somit nicht nur das innere Gefüge des Preisaufbaues. Mit ihnen werden gleichzeitig auch die Maßstäbe gewonnen, wie die Einzelleistungen der Teilbereiche eines Industrieunternehmens einheitlich und im Gesamtzusammenhang zu bewerten sind.

Eine Planung, die — wie ich dies bei dem Entwerfen der Planskizze (Heft 6 S. 160 ff.) gezeigt habe — diese einheitliche Grundlage in Handlung und Herstellung nicht beachtet und, z. B. infolge Lagerbildung, die Herstellung auf anderer Leistungsgrundlage plant wie die Handlung, wird niemals die hier gestellte große Aufgabe erfüllen können. Die zwei Teilbereiche der Planung lassen sich nämlich dann nicht mehr auf den gemeinsamen Nenner bringen. Die einheitliche mengenmäßige Grundlage der Wertbildung klappt und mit ihr der Preisaufbau, in dem sich die Wertbildung, bezogen auf die Mengeneinheit der einzelnen Erzeugnisse, niederschlägt.

Daraus ergibt sich — wie ebenfalls bereits erwähnt²⁾ — für den Ansatz der Gesamtplanung eine Reihe von wichtigen Schlußfolgerungen.

An erster Stelle muß die Preisplanung durchgeführt werden. Da dieser, wie gesagt, der Absatz nach Art, Menge, Güte und Preis der einzelnen abzusetzenden Erzeugnisse zugrunde gelegt wird, stimmen die Ansätze der Preisplanung im Bereiche der Handlung für den gesamten Planungsabschnitt mit den Ansätzen der laufenden Planung überein. Aufgabe der laufenden Planung ist es also hier nur, die saisonmäßigen oder sonstigen Schwankungen in und zwischen den kleineren Zeitabschnitten, z. B. den Monaten, im Rahmen des großen Planungsabschnittes, z. B. in einem Halb- oder Ganzjahr, zu berücksichtigen.

Anders liegen demgegenüber die Bedingungen im Herstell- und Einkaufsbereich. Hier können zumeist die Mengenansätze der Preisplanung aus dem Grunde nicht in die laufende Planung übernommen werden, weil Lagerbestände an Fertig- und Halbfertigwaren, Rohstoffen od. dgl. gebildet oder aufgelöst werden sollen. Hier weicht also die laufende Planung von der Preisplanung in der Mengengrundlage und infolge der einheitlichen und festen Bewertungsmaßstäbe zumeist auch in dem Erfolge ab.

Im Anschluß an die Preisplanung hat also für den Herstell- und Einkaufsbereich nunmehr der Ansatz der laufenden Planung zu erfolgen, wobei sich die letztere ohne Gefahr auf die Gebiete beschränken kann, wo sie für Dispositions- oder Kontrollzwecke notwendig oder von Nutzen ist. Die laufende Planung muß daher — im Gegensatz zur Preisplanung — nicht unbedingt eine Gesamtplanung sein. Das ist wichtig. Denn damit können die so oft in der Praxis als störend oder sogar hinderlich empfundenen Übertreibungen einer derartigen laufenden Planung un schwer vermieden werden.

Die Umrechnung der Mengenansätze für die laufende Planung im Herstell- und Einkaufsbereich ist, hat man erst einmal die Preisplanung zu Ende geführt, leicht und schnell zu bewerkstelligen. Es kommt dabei eigentlich mehr auf eine geschickte und handliche Bereitstellung der aus der

2) Ich wiederhole hier das, was ich in Heft 7 S. 196 dargelegt habe: Die betriebliche Planung eines Industrieunternehmens muß sich also in zwei Abschnitten vollziehen:

- die Preisplanung (Aufgabenplanung) in Verbindung mit der Planung der Absatzmenge und der Preiskalkulation,
- die laufende Planung, die teils eine Bedarfs- und Arbeitsplanung, teils eine Haushaltplanung sein kann.

Preisplanung gewonnenen Unterlagen als auf die Arbeit der Rechnung an. Ist die erste da, wird die zweite zur reinen Schemaarbeit.

Zu beachten ist noch, daß bei der laufenden Planung gegenüber der Preisplanung Abweichungen im Erfolge auftreten können. Und zwar ist dies nicht etwa nur im Einkaufs- und Herstellbereiche der Fall, sondern auch im Bereiche der Handlung, sofern die kurzfristigen Zeitabschnitte Abweichungen nach oben und unten — z. B. aus saisonmäßigen Gründen — gegenüber dem Durchschnitt des gesamten Zeitabschnittes der Preisplanung aufweisen. Wichtig ist, daß diese Erfolgsabweichungen nach oben und unten, sofern sie sich nicht wechselseitig ausgleichen, zu Lasten oder zugunsten des gesamten Unternehmererfolges gehen. Sie müssen somit, wenn die Nettobeträge erheblich sind, in der Preisplanung bei der Bemessung des Nutzens berücksichtigt werden. Ich werde in einem späteren Sonderbeitrage auf diesen Punkt nochmals zurückkommen.

2. Die Hauptplanung der Handlung

Bereits in dem letzten Beitrage (Heft 7 S. 196 ff.) habe ich gezeigt, nach welchen Gesichtspunkten die durch die Plan-skizze gewonnenen Ansätze von den Vertretern der Handlung und Herstellung durchgearbeitet und wechselseitig abgestimmt werden müssen. Als Ergebnis waren dann Richtsätze für die Abstimmung von Handlung und Herstellung festgelegt worden, die ich hier nochmals in Aufstellung 1 wiedergebe.

Aufstellung 1. Richtsätze für die Abstimmung von Handlung und Herstellung

ME = Mengeneinheit

Erzeugnis	a Einheitsgewicht in kg je ME	b Umsatzmenge in Tsd. ME	c Listenpreis in RM je ME	d Umsatzwert zum Listenpreis in Tsd. RM	e Sollspanne in % vom Listenpreis	f Herstellpreis in RM je ME	g 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

Die Richtsätze bauen selbstverständlich auf einer Reihe von Vorrechnungen in den einzelnen Teilbereichen auf, die ich erst in den nachfolgenden Aufstellungen bringe. Denn schließlich kann die Herstellung nicht einen bestimmten Herstellpreis annehmen, wenn sie sich nicht vorher über die Höhe der Bedarfsmengen und Preise des Rohmaterials oder der Arbeitsleistungen vergewissert hat. Auf der andern Seite muß auch die Handlung sich auf bestimmte Voraussetzungen zu stützen vermögen, wenn sie ihrerseits bestimmte Aufgaben übernehmen soll. Nichtsdestoweniger können solche Vorrechnungen zunächst überschlägig sein, um ohne einen zu erheblichen Arbeitsaufwand derartige „Richtsätze für die Abstimmung von Handlung und Herstellung“ festlegen zu können. Bei nur etwas Praxis und Geschick geht diese

Vorarbeit dem Planenden schnell und mit genügender Genauigkeit von der Hand. Sind die Richtsätze aufgestellt, kann — getrennt für den Handlungs- und Herstellbereich — der endgültige Ansatz der Planung beginnen.

a) Der Planungsansatz im Rahmen der verfügbaren Soll-Durchschnittsspanne

In der Aufstellung 1 ist bereits der endgültige Planungsansatz des Verkaufsumsatzes zum Listenpreis (Spalte a bis d) enthalten. Der Gesamtumsatz ist wertmäßig von 1,1 Mill. RM der Vorplanung (vgl. Aufstellung 1 Heft 5 S. 131) auf 1,2 Mill. RM erhöht worden. Erreicht wurde die Steigerung durch Erhöhung des Einheitspreises des Erzeugnisses B (von 7,00 auf 7,50 RM) bei gleichzeitiger Verbesserung des Artikels sowie durch Erhöhung der Umsatzmenge bei gleichbleibendem Preis des Erzeugnisses C (von 50 auf 60 Tsd. ME) und abgesenktem Preis des Erzeugnisses D (von 90 auf 120 Tsd. ME und von 3,00 auf 2,50 RM).

Die Verkaufsleitung hatte die Erhöhung des Umsatzes jedoch nach pflichtgemäßer Einschätzung der Absatzverhältnisse nur dadurch übernehmen können, daß sie eine Verlagerung des Umsatzanteiles zu Lasten der Mittelabnehmer vornahm. Der endgültige Planungsansatz sieht vor, daß auf diese Abnehmergruppe der Hauptteil des Mehrumsatzes (mehr gegenüber Vorplanung 80 Tsd. RM) entfällt. Die Gruppen der Klein- und Großabnehmer haben demgegenüber nur je 10 Tsd. RM des Mehrumsatzes zu übernehmen.

In unmittelbarer Verbindung mit dem Ansätze dieses Mehrumsatzes mußte die Verkaufsleitung weiterhin z. T. eine prozentuale Erhöhung der Erlösschmälerungen in Rechnung stellen. Besonders fällt diese Erhöhung — auf den Gesamtdurchschnitt bezogen — wiederum bei der Gruppe der Mittelabnehmer ins Gewicht. Wie aus der Aufstellung 2 gegenüber der gleichen Aufstellung 2 in der Vorplanung (Heft 5 S. 131) hervorgeht, sind die Gesamt-Erlösschmälerungen dadurch von 5,4 auf 6,0 % des Umsatzes zum Listenpreis gestiegen, darunter die Rabatte und Umsatzvergütungen allein von 4,0 auf 4,5 %.

Da von der Gesamtleitung des Unternehmens der Ansatz des Nutzens in Höhe von 6 % (anstatt 6,6 % in der Vorplanung) zugestanden wurde, verblieben für die Deckung der Handlungskosten bei einer Durchschnitts-Sollspanne von insgesamt 35 % nunmehr 23 % des Umsatzes zum Listenpreis gegenüber 26 % in der Vorplanung. Die Leitung der Handlung hatte also 3 % einzusparen, wobei ein Teil der Einsparung in den absoluten Zahlen durch die Umsatzsteigerung wieder aufgehoben wurde. Immerhin sah sich die Leitung der einzelnen Hauptabteilungen der Handlung vor die in der Praxis meist nicht leicht zu lösende Aufgabe gestellt, auf der ganzen Linie an Kosten zu sparen.

In der Aufstellung 3 ist das Ergebnis dieser Einsparungsmaßnahmen im Planungsansatz wiedergegeben. Eingespарт wurden bei den sogenannten „Festen Kosten“ 13 Tsd. RM (insgesamt 108 gegenüber 121 Tsd. RM in der Vorplanung). Bei den sogenannten „Veränderlichen Kosten“ wurde eine Herabsetzung von 15 auf 14 % vom Um-

Aufstellung 2. Der endgültige Planungsansatz der Erlösschmälerungen

(Zusammenstellung)

Umsatz zum Listenpreis: 1200,0 Tsd. RM

Anteil am Gesamtumsatz zum Listenpreis . . . in %		65	25	10	100
. . . in Tsd. RM		780	300	120	1200
Abnehmergruppe		Kl	Mi	Gr	Summe
Erlösschmälerungen		% vom Kl-Umsatz	% vom Gesamt-Umsatz	% vom Mi-Umsatz	% vom Gesamt-Umsatz
1.	Rabatte und Umsatzvergütung . . .	1,2	0,78	7,2	1,80
2.	Fracht- und Portovergütung	0,2	0,13	0,2	0,05
3.	Skonto	1,0	0,65	1,6	0,40
4.	Ausfallende Forderungen	0,1	0,07	0,1	0,02
Summe	Gesamt-Erlösschmälerungen	2,5	1,63	9,1	2,27
				21,0	2,10
					6,0

Erläuterung: Kl = Kleinabnehmer, Mi = Mittelabnehmer, Gr = Großabnehmer.

Aufstellung 3. Der endgültige Planungsansatz der Handlungskosten
(Zusammenstellung)

Umsatz zum Listenpreis: 1200,0 Tsd. RM

Kostenart		a) Verkauf		b) Reklame		c) Verwaltung		d) Handlung insgesamt	
Gruppe-Nr.	Bezeichnung	Fest in Tsd. RM	Veränd. in %	Fest in Tsd. RM	Veränd. in %	Fest in Tsd. RM	Veränd. in %	Fest in Tsd. RM	Veränd. in %
1	Material	5,2	0,5	2,8	0,5	2,0	—	10,0	1,0
2	Personal	33,5	4,0	2,0	0,5	11,5	0,5	47,0	5,0
3	Fremde Leistungen	2,5	0,5	—	0,5	4,5	—	7,0	1,0
4	Steuern und Abgaben	2,0	1,9	0,1	—	7,0	—	9,1	1,9
5	Versicherungen und Beiträge	1,0	—	—	—	5,0	—	6,0	—
6	Verkehr (Post, Bahn, Kraftfahrzeuge)	7,8	2,5	0,2	0,5	4,0	—	12,0	3,0
7	Finanz (Zinsen usw.)	—	—	—	—	4,0	—	4,0	—
8	Abschreibungen und Rückstellungen	1,8	—	0,2	—	2,0	—	4,0	—
9	Ausfälle und Wertminderungen	0,8	0,1	0,1	—	—	—	0,9	0,1
Summe	Direkte Kosten	54,6	9,5	5,4	2,0	40,0	0,5	100,0	12,0
01	Lohnverrechnung	—	—	—	—	—	—	—	—
02	Zwischenbetriebliche Verrechnungen der Arbeitsstelle des Herstellungsbereiches (Aufstellung 11)	-31	2,3	0,2	—	0,5	—	3,0	—
03		-32	0,7	0,2	0,4	1,5	—	2,6	0,2
04		-51	2,4	1,8	—	—	—	2,4	1,8
05		-52	—	—	—	—	—	—	—
Summe	Gesamtkosten	60,0	11,5	6,0	2,0	42,0	0,5	108,0	14,0
	desgl. in % vom Umsatz zum Listenpreis	5,0	11,5	0,5	2,0	3,5	0,5	9,0	14,0
		16,5		2,5		4,0		23,0	

Bemerkung: Der Ansatz der Einzelwerte ist, wo erforderlich, in vorausgehenden Sonderaufstellungen auf Grund von Mengenermittlungen in Verbindung mit einer Festlegung der entsprechenden Einheitswerte bzw. Einheitspreise erfolgt.

satz zum Listenpreis vorgenommen. Insgesamt wurde der Verkauf von 67 auf 60 Tsd. RM bzw. von 12 auf 11,5 %, die Reklame von 9,9 auf 6,0 Tsd. RM bzw. von 2,4 auf 2,0 %, die Verwaltung von 44 auf 42 Tsd. RM bzw. 0,6 auf 0,5 % herabgesetzt³⁾. Damit wurde die verlangte Anpassung des Handlungskostenansatzes an den hierfür verfügbaren Anteil der Spannendeckung vorgenommen.

In Aufstellung 4 ist dann der endgültige Planungsansatz für die Soll-Durchschnittsspanne in % von einem Listenpreisumsatz in Höhe von 1,2 Mill. RM für

3) Wer sich heute an Hand des Schrifttums mit der Frage der Kosten, insbesondere ihrer so eingehend erörterten Gliederung in feste und veränderliche Kosten zu befassen hat, kann nur zu leicht zu der Ansicht kommen, daß es sich hier gleichsam um einen Kosten-Automatismus handle, dem der Geschäfts- und Betriebsmann wie einer unabhängigen Fügung gegenübersteht. Wer sich diese Ansicht in der Praxis zu eigen machen sollte, wird daran scheitern oder durch die Erfahrung schnell eines Besseren belehrt.

Da die Frage einer laufenden Erfassung der sogenannten festen und veränderlichen Kosten durch die Anfang dieses Jahres veröffentlichten „Allgemeinen Grundsätze der Kostenrechnung“ wieder in den Vordergrund gestellt worden ist, erscheint es angebracht, auf folgendes hinzuweisen. Bei den Kosten sind in erster Linie die zwangsläufigen, d. h. unter bestimmten Voraussetzungen unabhängigen, und die willensmäßig bedingten, d. h. die durch die Handlungen oder Unterlassungen des Unternehmers bestimmbareren Kosten zu unterscheiden. Hierbei werden die zwangsläufigen Kosten stets von den ihnen zugrundeliegenden Voraussetzungen abhängig sein, während die willensmäßig bedingten von dem Wollen und Können des Industrieunternehmens abhängen. Beide Arten treten nicht selten in folgender Vermengung auf. Bis zu einem gewissen Grade sind bestimmte Kosten als zwingend anzusehen. Darüber hinaus sind sie willensbedingt. Mit andern Worten, der Ansatz und Anfall der Kosten wird sich von hierab danach richten, was das betreffende Unternehmen für möglich, erforderlich oder nützlich hält. Das kann sich — wie bei jeder Art von Haushalt — bis zum Überfluß steigern.

Willensbedingt, d. h. vom Wollen und Können abhängig, ist in der Regel der weitaus größere Teil der Kosten. Hinzu kommt, daß sich auch die zwangsläufigen Kosten vielfach auf dem Wege von Vereinbarungen od. dgl. in ihrer Abhängigkeit abändern lassen. Spricht man somit von festen oder veränderlichen Kosten, so sollte man hinzufügen, daß man die Abhängigkeit der Kosten in dieser oder jener Weise, z. B. von dem Zeitabschnitt oder den bestimmten veränderlichen Bewegungsgrößen, festlegen will. Daraus folgt, daß die Unterscheidung in feste und veränderliche Kosten zwar bei der Planung — als Ausdruck des Willens der Führung eines Industrieunternehmens — von Wichtigkeit ist, bei der laufenden Rechnung jedoch stark an Bedeutung verliert, da hier zur Überwachung einfachere Mittel zur Verfügung stehen. Ich werde hierauf in einem späteren Beitrag noch einmal gesondert eingehen. (Vgl. hierzu auch die sehr aufschlußreichen Ausführungen von Theodor Kuhr in „Der technische Fortschritt und die Zukunft des Konkurrenzsystems“, Techn. u. Wirtsch. 32 (1939) Heft 7 S 178 ff. „Theorie der Grenzkosten“).

Aufstellung 4. Der endgültige Planungsansatz der Soll-Durchschnittsspanne
(Zusammenstellung)

Umsatz zum Listenpreis: 1200 Tsd. RM

Nr.	Bezeichnung	in % vom Umsatz zum Listenpreis
a	Handlungskosten	23,0
b	Erlösschmälerungen	6,0
c	Nutzen	6,0
Summe	Soll-Durchschnittsspanne	35,0

den Planungsabschnitt in ihrem Deckungsaufbau zusammengestellt.

b) Die Absatzplanung als Beispiel eines vertieften Planens

Während man die Handlungskosten durch die Planung auf Mengengrundlage⁴⁾ zumeist mit genügender Sicherheit in der Hand hat, entspricht die in den Aufstellungen 1 und 2 umrissene Absatzplanung vielfach noch nicht den Forderungen, die an diese vom Standpunkt einer umsichtig und sorgfältig prüfenden und planenden Verkaufsleitung aus gestellt werden müssen.

In den Aufstellungen 5 bis 8 will ich daher zeigen, in welcher Richtung eine derartige Absatzplanung vertieft und durchgearbeitet werden kann. Wie wichtig das gerade heute in sehr vielen Wirtschaftszweigen ist, wird jeder wissen, der sich mit diesen Fragen in Industrieunternehmen zu befassen hat, die von der Seite der Rohstoffe, Arbeitskräfte und Einrichtungen beschränkt und nach der Seite des Absatzes Pflichtlieferungen an bestimmte Abnehmerkreise unterworfen sind.

Um den Absatz der einzelnen Erzeugnisse an die in Frage kommenden Abnehmergruppen planen zu können, muß man sich zunächst die wechselseitigen Bedingungen⁵⁾ vergegenwärtigen, zu

4) Auf die mengenmäßige Planung gehe ich hier nicht näher ein. Ich verweise auf das für den Herstellbereich in der Aufstellung 10 a auf Seite 163 des Heftes 6 gegebene Beispiel (Personalbedarf).

5) Derartige wechselseitige Bedingungen stellen, geschäftlich gesehen, nichts anderes als die vom Lieferer zu bietenden Leistungen sowie die dafür vom Belieferer zu fordernden Gegenleistungen dar.

Aufstellung 5. Der endgültige Ansatz der Absatzplanung (mengen- und bedingungsmäßig)

Abnehmergruppe	Kl			Mi			Gr			Insgesamt			
	Erzeugnis	Umsatz in Tsd. ME	in % v. Listenpreis		Umsatz in Tsd. ME	in % v. Listenpreis		Umsatz in Tsd. ME	in % v. Listenpreis		Umsatz in Tsd. ME	in % v. Listenpreis	
			Rab.	Prov.		Rab.	Prov.		Rab.	Prov.		Rab.	Prov.
A	20,0	2,52 (2,0)	5,00	7,5	10,70 (10,0)	3,00	2,5	24,60 (22,0)	1,00	30,0	6,44	4,17	
B	20,6	1,20 (1,0)	5,00	12,4	7,20 (6,5)	3,00	7,0	22,20 (20,0)	1,00	40,0	6,65	3,68	
C	41,1	1,20 (1,0)	4,00	14,4	7,20 (6,5)	2,00	4,5	14,20 (12,0)	0,50	60,0	3,60	3,27	
D	88,0	—	4,00	24,0	3,10 (2,5)	2,00	8,0	10,20 (8,0)	0,50	120,0	1,30	3,37	
Summe	169,7	1,20	4,45	58,3	7,20	2,57	22,0	19,20	0,84	250,0	4,50	3,62	

Erläuterung : Kl = Kleinabnehmer, Mi = Mittelabnehmer, Gr = Großabnehmer

Rab. = Kundenrabatte (ohne Klammer im Mittel, mit Klammer normale Richtsätze), vgl. hierzu Aufstellung 2, Prov. = Provisionssätze der Reisenden.

Ergänzungs-Richtlinien (vgl. hierzu Aufstellung 8),

1. Mindestabnahmen in RM im a) Einzelfall b) Halbjahr

für Mittelabnehmer 60 1200

für Großabnehmer 120 3000

dadurch Verbilligung der Versandkosten.

2. Reklameinsatz: Bei Großabnehmern ist die Verbraucherreklame um rd. 2% vom Umsatz zum Listenpreis gegenüber dem Gesamt-Firmendurchschnitt gekürzt.

denen die Belieferung der betreffenden Abnehmergruppe erfolgen soll. Dabei ist zu beachten, daß alle derartigen Bedingungen niemals von einseitigen Willensakten allein abhängig sind, sondern aus zweiseitigen Vereinbarungen entstehen, ohne die eben der Absatz eines Industrieunternehmens im Einzelfall nicht zustande kommt. Daß dabei die Bestimmungen des geltenden Rechts, die oft ungeschriebenen Normen der üblichen Sitte usw. zu beachten sind, versteht sich von selbst.

Je nachdem wie ein Industrieunternehmen seinen Absatz plant, wird es auf diesem oder jenem Erzeugnis, an diesen oder jenen Abnehmer mehr oder weniger absetzen können. Das wird wieder — von der Absatzseite her — auf die Höhe der Erlösschmälerungen und Handlungskosten von entscheidendem Einfluß sein. Worauf es ankommt, ist, auch hier wechselseitig die einzelnen Auswirkungen nach den gemeinsam mit der Herstellung gewonnenen Richtsätzen abzustimmen.

In der nur in großen Zügen entworfenen Vorplanung hatte sich die Aufteilung des Verkaufsumsatzes

- auf die Festlegung des Gesamtumsatzes der einzelnen Erzeugnisse A—D (wie Aufstellung 1),
- auf die Festlegung des Gesamtumsatzes der einzelnen Abnehmergruppen Kl, Mi und Gr einschl. der dabei einzuräumenden Erlösschmälerungen (wie Aufstellung 2)

beschränkt.

Für den endgültigen Ansatz der Absatzplanung kommt es jedoch weiterhin auf die Feststellung

an, welche Abnehmergruppen welche Erzeugnisse zu welchen Mengen (Aufstellung 5) bzw. zu welchen Werten (Aufstellung 6) umsetzen und welche Abweichungen gegenüber dem Durchschnitt hierdurch sowohl bei den Erlösschmälerungen, und zwar den Rabatten (Aufstellung 5 und 7), als auch bei den Handlungskosten, und zwar den Provisionen der Reisenden, den Versand- und Reklamekosten usw. (Aufstellung 5 und 8), entstehen.

Die Erlösschmälerungen und Handlungskosten habe ich — aus Vereinfachungsgründen — zusammengefaßt als Erfolgsminderungen bezeichnet, da sie den durch die Spanne bzw. die Spannendeckung gegebenen Roherfolg zum Reinerfolg (Nutzen) mindern.

Zur Erläuterung der einzelnen Aufstellungen sei kurz folgendes bemerkt:

Die Aufstellung 5 enthält — außer der Aufteilung des Mengenumsatzes auf die einzelnen Erzeugnisse und Abnehmergruppen — die Rabatt- und Provisionsätze für die einzelnen Stufen. Bei den Rabattsätzen ist zweierlei unterschieden. In Klammern gesetzt sind die den Reisenden normalerweise für ihre Verkaufarbeit an Hand gegebenen Richtsätze. Die Zahlen ohne Klammer sind Mittelwerte, die — einschl. der Sätze für Sonderbedingungen — der Planung zugrunde gelegt werden sollen.

Für derartige Rabatt- und Provisionsstaffeln gibt es in der Industrie — selbst innerhalb des gleichen Wirtschaftszweiges — sehr unterschiedliche Prinzipien. Der eigentliche Sinn ist immer — oder sollte es wenigstens immer sein — den Käufer bzw. Verkäufer nach dem Werte zu entlohnen, die eine bestimmte Umsatzleistung für das be-

Aufstellung 6. Der endgültige Ansatz der Absatzplanung (wertmäßig)

Umsatz zum Listenpreis, Erfolgsminderungen in % vom Listenpreis

Abnehmergruppe	Kl			Mi			Gr			Insgesamt			
	Erzeugnis	Umsatz in Tsd. RM	Erfolgsminderung in		Umsatz in Tsd. RM	Erfolgsminderung in		Umsatz in Tsd. RM	Erfolgsminderung in		Umsatz in Tsd. RM	Erfolgsminderung in	
			%	RM		%	RM		%	RM		%	RM
A	200,0	29,22	58 440	75,0	34,60	25 950	25,0	41,30	10 325	300,0	31,57	94 715	
B	154,5	27,90	43 105	93,0	31,00	28 830	52,5	38,90	20 422	300,0	30,78	92 357	
C	205,5	26,90	55 280	72,0	30,00	21 600	22,5	29,90	6 728	300,0	27,87	83 608	
D	220,0	25,70	56 540	60,0	26,00	15 600	20,0	25,90	5 180	300,0	25,77	77 320	
Summe	780,0	27,35	213 365	300,0	30,66	91 980	120,0	35,55	42 655	1 200,0	29,00	348 000	

Erläuterung : Kl = Kleinabnehmer, Mi = Mittelabnehmer, Gr = Großabnehmer

Die prozentualen Erfolgsminderungen sind der Aufstellung 7 (Se) entnommen

Aufstellung 7. Der endgültige Planungsansatz der Erfolgsminderungen (Erlösschmälerungen und Handlungskosten) in % vom Umsatz zum Listenpreis

Umsatz zum Listenpreis insgesamt: 1 200,0 Tsd. RM

Abnehmergruppe	Erzeugnis	Spanne in %	Kl			Mi			Gr			Insgesamt		
			Erl	Hu	Se	Er	Hu	Se	Erl	Hu	Se	Erl	Hu	Se
A	50	3,82	25,40	29,22	12,60	22,00	34,60	26,40	14,90	41,30	7,93	23,64	31,57	
B	40	2,50	25,40	27,90	9,00	22,00	31,00	24,00	14,90	38,90	8,23	22,55	30,78	
C	30	2,50	24,40	26,90	9,00	21,00	30,00	16,00	13,90	29,90	5,08	22,79	27,87	
D	20	1,30	24,40	25,70	5,00	21,00	26,00	12,00	13,90	25,90	2,75	23,02	25,77	
Summe	35	2,50	24,85	27,35	9,10	21,56	30,66	21,00	14,55	35,55	6,00	23,00	29,00	

Erläuterung: Kl = Kleinabnehmer, Mi = Mittelabnehmer, Gr = Großabnehmer, Erl = Erlösschmälerungen (vgl. Aufstellung 2)
Hu = Handlungskosten (vgl. auch Aufstellung 8)

treffende Unternehmen hat. So wird z. B. in dem vorliegenden Falle das betreffende Unternehmen besonderen Wert auf den Absatz der Erzeugnisse mit höheren Spannen (A und B) legen und hier sowohl den Kunden höhere Rabattsätze als auch den Reisenden höhere Provisionssätze zubilligen. Des weiteren wird sehr sorgfältig festzulegen sein, was man — als Gegenleistung für die höheren Rabattsätze — von den Großabnehmern bzw. Mittelabnehmern an Mindest-Abnahmemengen im Einzelfall und im Halbjahr verlangen muß. Hierüber muß mit den betreffenden Abnehmergruppen eine Vereinbarung getroffen und der erhöhte Rabattsatz von der Einhaltung dieser Abmachungen abhängig gemacht werden.

Der Reisende, der mehr Arbeit mit den Kleinabnehmern hat, muß demgegenüber umgekehrt bei den letzteren höhere Provisionssätze als für die Mittel- bzw. Großabnehmer erhalten. Dadurch tritt für das Unternehmen gleichzeitig eine Verlagerung der Verkaufskosten ein. Mit andern Worten, den höheren Rabatten stehen — wie dies im Grunde genommen selbstverständlich sein sollte, leider jedoch nur zu oft nicht selbstverständlich ist — eine Reihe von Kostensenkungen gegenüber, die die Erfolgsminderung im Rabatt z. T. wieder ausgleichen. Diese Kostenabweichungen habe ich in Aufstellung 8 zusammengestellt. Neben den Provisionen und den Versandkosten wirken sich hier — infolge der veränderten Rabatte bzw. Nettoumsätze — noch die Abweichungen in der Umsatzsteuer aus. Auch die Verwaltung wird von den einzelnen Abnehmergruppen u. U. unterschiedlich in Angriff genommen und schließlich der Reklameeinsatz stärker auf die Kleinabnehmer als auf die Mittel- und Großabnehmer verteilt, die mehr in der Lage sind, für die Reklame ihrerseits aufzukommen.

In Aufstellung 7 sind dann die angesetzten Erfolgsminderungen für die einzelnen Erzeugnisse und Abnehmergruppen zusammengestellt. Sie schwanken im Prozentsatz zum jeweiligen Umsatz zum Listenpreis von 25,7 % bei dem Erzeugnis D (Spanne 20 %) und der

Abnehmergruppe Kl bis zu 41,3 % bei Erzeugnis A (Spanne 50 %) und der Abnehmergruppe Gr. Der Durchschnitt ist demgegenüber 29 % bei einer Durchschnittsspanne von 35 % (Aufstellung 4).

Ein Blick auf die Aufstellung 7 zeigt also, daß in sämtlichen Abnehmergruppen das Erzeugnis D um rd. 6 % höhere Erfolgsminderungen aufweist, als seine Durchschnittsspanne von 20 % zu decken vermag. Es wirft somit nicht nur keinen Nutzen (Durchschnitt 6 %) ab, sondern deckt von dem durchschnittlichen Ansatz der festen Kosten (Aufstellung 3) — in % seines Umsatzes gemessen — nur rd. 3 % (9 % — 6 %). Anders ausgedrückt, der Ausfall bei dem Umsatz des Erzeugnisses D muß durch den Umsatz in den anderen Erzeugnissen aufgebracht werden. Nichtsdestoweniger muß das Erzeugnis im Interesse des Verbrauchers, des Absatzes, des Betriebes oder dgl. geführt werden. Es ist daher unschwer einzusehen, daß gerade ein derartiges Erzeugnis einer besonderen Beachtung bedarf und in der Höhe des Absatzes beschränkt werden muß⁶⁾. Ich werde auf dieses so wichtige Fragegebiet der Absatz- und Preispolitik noch in einem besonderen Beitrage näher eingehen.

In der Aufstellung 6 ist dann der wertmäßige Ansatz der Absatzplanung einschl. Erfolgsminderungen, getrennt nach Erzeugnissen und Abnehmergruppen, aufgezeichnet, wie er sich aus den zuvor erwähnten Unterlagen ergibt.

Im Rahmen einer solchen bereits bis zu den Abnehmergruppen vertieften Absatzplanung kann man dann die Einzelplanung an dieser oder jener Stelle noch wesentlich weiter ausbauen. So ist es z. B. vielfach erforderlich, den Planungsansatz nicht nur nach Abnehmergruppen, sondern auch nach Verkaufsgebieten und Reisebezirken zu

⁶⁾ Der aufmerksame Leser wird sich vielleicht die Frage vorlegen, warum ich gerade das Erzeugnis D in der endgültigen Planung im Preise herab- und in der Umsatzmenge heraufgesetzt habe. Das ist nur aus dem Grunde geschehen, weil ich so besser die Auswirkungen auf den Bereich der Handlung und Herstellung kritisch erörtern und darlegen kann.

Aufstellung 8. Der endgültige Planungsansatz in den Abweichungen der Handlungskosten gegenüber dem Gesamtdurchschnitt

in % vom Umsatz zum Listenpreis

Abnehmergruppe	Kl		Mi		Gr		Insgesamt		
	A/B	C/D	A/B	C/D	A/B	C/D	A/B	C/D	Se.
a) Gesamt-Handlungskosten gemäß Aufstellung 7	25,40	24,40	22,00	21,00	14,90	13,90	23,09	22,91	23,00
b) Ersparnisse (—) bzw. Zusatzkosten gegenüber Durchschnitt									
1. Verkauf (Reisende) gemäß Aufstellung 5	1,38	0,38	—0,62	—1,62	—2,62	—3,12	0,31	—0,31	—
2. Umsatzsteuer	0,16	0,10	—0,20	—0,10	—0,50	—0,30	—0,03	0,03	—
3. Versand gemäß Aufstellg. 5, Erläuterung	0,20	0,62	—0,10	—0,10	—2,50	—2,50	—0,24	0,24	—
4. Reklame gemäß Aufstellung 5, Erläuterung	0,51	0,15	—	—0,10	—1,68	—2,38	0,08	—0,08	—
5. Verwaltung	0,15	0,15	—0,08	—0,08	—0,80	—0,80	—0,03	0,03	—
6. Insgesamt	2,40	1,40	—1,00	—2,00	—8,10	—9,10	0,09	—0,09	—

gliedern, um entweder die Möglichkeit zur mengenmäßigen Kontingentierung der abzusetzenden Erzeugnisse zu erhalten oder die Absatzorganisation nach der Leistungs-, Kosten- und Erfolgsseite hin zu steuern und zu überwach-

wachen. Dies alles ist im Rahmen der hier dargelegten Rechnung unschwer möglich. Die Frage ist nur, ob und inwieweit

sich hierfür der Einsatz an Arbeit und Kosten lohnt, bzw. ob und inwieweit eine solche Vertiefung heute einfach auf Grund der gegebenen rechtlichen Bestimmungen erforderlich ist⁷⁾. [3936]

(Fortsetzung folgt im nächsten Heft)

⁷⁾ Vgl. Alfred Frowein: „Die Spannenrechnung im Dienste der Verkaufsführung“, Techn. u. Wirtsch. 32 (1939) Heft 5 S. 121 ff.

WIRTSCHAFTSBERICHTE

Die deutsche Wirtschaft im Juli 1939

Als im Jahre 1934 unter dem Namen „Der Neue Plan“ die Forderung zur Losung erhoben wurde: „Zukünftig wird in Deutschland nicht mehr eingeführt, als aus Ausfuhrerlösen — nach Abzug der laufenden sonstigen Finanzverpflichtungen — bezahlt werden kann“, zog unsre Wirtschaftsführung im Grunde genommen nur die notwendige Schlussfolgerung aus der bereits seit langem gegebenen macht- und wirtschaftspolitischen Lage. In der Zwischenzeit haben wir in allen Teilen unsrer Wirtschaft die Auswirkungen des damaligen Entschlusses zu spüren bekommen. Die einzelnen Betriebe und Gruppen unsrer Produktions- und Handelswirtschaft wurden vor oft kaum lösbar erscheinende Aufgaben gestellt. Die Versorgung unsrer Haushalte hat sich wohl oder übel in oft einschneidendem Maße der neuen Lage anpassen müssen, obwohl die auf allen Gebieten einsetzende Verstärkung der eigenen Erzeugung an Nähr- und Industrierohstoffen sowie die Schaffung und Verbesserung von Neustoffen von Jahr zu Jahr bemerkenswerte Fortschritte machten.

Trotz aller Schwierigkeiten, die wir in unsern Betrieben und Haushalten zu überwinden haben, ist der einfache und klare Grundsatz des „Neuen Planes“ nach wie vor richtig und seine Aufrechterhaltung auch für die Zukunft notwendig. Denn — das muß man gerade in diesen Monaten einmal wieder so manchem ins Gedächtnis zurückrufen — auch für die Wirtschaft gilt in ihrem ureigenen Interesse die große und gesunde nationalpolitische Forderung: Gewinne und erhalte Dir unter allen Umständen auf den für Dich lebenswichtigen Gebieten so weit Deine Freiheit und Selbständigkeit, daß Dich niemand zu Dingen zwingen kann, die Deinem Sein und Deinem Gelten abträglich sind. Auf das wirtschaftliche Gebiet übertragen, heißt das: Wir müssen unsre Nähr- und Rohstoffversorgung, soweit wir darin nun einmal aus der Natur unsrer Lage heraus auf fremde Länder angewiesen sind, in einer Weise sicherstellen, daß nicht daraus eine übermäßige finanzielle Bindung an das Ausland entsteht mit allen den sich daraus ergebenden Möglichkeiten eines fremden macht- und wirtschaftspolitischen Einflusses auf uns und unsre Zukunftsgestaltung.

Es wäre leicht, wie die Geschichte dieses Monats beweist, sich durch machtpolitische Zugeständnisse Millionen-, ja Milliarden-Kredite, z. B. von unsern englischen Vettern, zu erkaufen und damit für einen gewissen Zeitraum unsre Nähr- und Rohstoffversorgung aus dem Auslande reichlicher zu gestalten. Aber — abgesehen davon, daß die vermutlich an uns gestellten machtpolitischen Verlangen für uns undiskutabel sein würden — ist uns mit derartigen Riesen-Auslandskrediten, auf die Dauer gesehen, nicht im geringsten gedient. Denn, da auch derartige Kredite verzinst und getilgt werden müssen, wird die Frage eines gesunden Handels- und Zahlungsausgleichs damit für uns nur vertagt und auf zukünftige Jahre verschoben. Vestigia terrent! Die Spuren der zweiten Hälfte der zwanziger Jahre sollten uns trotz des inzwischen eingetretenen Umschwunges auch heute noch schrecken, wenigstens die, die nicht nur die kleinen Nöte des Alltags sehen, sondern an die großen Ziele der Zukunft denken.

Der Grundsatz, der im „Neuen Plane“ für das Gebiet unsrer Außenhandelsbeziehungen verankert wurde, wird also auch für die Zukunft seine unabänderliche Geltung haben müssen. Das bedeutet nicht, daß man ihn darum nicht elastisch anwenden kann, bedeutet auch nicht, daß die Mittel und Wege zu seiner Verwirklichung nicht

allenthalben verbessert werden können. Denn niemand wird wohl behaupten, daß in dieser Beziehung nicht noch recht viel getan werden muß, um über Irrwege und Fehlgänge, Schwerfälligkeiten und Starrheiten der Kinderjahre hinüberzukommen. Hinzu tritt, daß die auch hier bereits nicht selten in Gedankengang und Verfahren festzustellende Macht der Gewohnheit — unbeschadet der Notwendigkeit, den leitenden Grundsatz aufrechtzuerhalten — zweifelsohne gelegentlich einer belebenden Initiative zur Vereinfachung und Verbesserung durch Anpassung an die beiderseitigen praktischen Erfordernisse Platz machen kann.

Nichtsdestoweniger soll und darf uns die Fülle all dieser kleineren und größeren Beschwerden des Alltags nicht den Blick für die macht- und wirtschaftspolitischen Notwendigkeiten in den großen Zusammenhängen unsrer Zukunftsentwicklung trüben.

Der Güter- und Leistungsaustausch zwischen zwei Volkswirtschaften (I) geht, rein wirtschaftlich gesehen, nach den gleichen Gesichtspunkten vor sich wie der Güter- und Leistungsaustausch zweier Haushaltgruppen (II) innerhalb einer gemeinsamen Volkswirtschaft¹⁾. Machtpolitisch gesehen, besteht zwischen beiden allerdings ein entscheidender Unterschied. Der Güter- und Leistungsaustausch zu II geht in einem einzigen und einheitlichen Herrschaftsbereiche nach den für diesen geltenden Gesetzen, Verordnungen und Gewohnheiten vor sich. Der Güter- und Leistungsaustausch zu I muß sich den diesbezüglichen Verhältnissen zweier verschiedenartiger Herrschaftsbereiche anpassen und ist somit auf die Grundlage der gesamten wechselseitigen Beziehungen und Vereinbarungen, d. h. also in allererster Linie auf die zwischen beiden herrschenden politischen Verbindungen, abgestellt. Führt nun ein Land (A) aus einem andern (B) mehr ein, als es in dasselbe ausführt, so muß — falls dies auf die Dauer so bleibt — das Land A bei dem Land B mehr und mehr in Schulden geraten. Die Forderungen, die B an A kurzfristig zu richten hat, können — ähnlich wie im Rahmen einer Volkswirtschaft zwischen den einzelnen Haushaltgruppen¹⁾ — nur dadurch abgetragen werden, daß man sie

- a) durch vorhandene oder zukünftige Erlöse aus Ausfuhr von A an B,
- b) durch die Abtretung (von A an B) von gegenwärtigen oder zukünftigen Erlösüberschüssen aus der Ausfuhr von A an andere fremde Länder

tilgt. Hierbei hat man bei der Tilgung zu b) zu beachten, zu welchem Kurse B die Erlöse in den für B fremden Währungen in Zahlung nimmt. Denn jede derartige Abtretung führt nur insoweit zu einer Tilgung von Forderungen, als der Fordernde den Gegenwert — umgerechnet auf den für ihn gültigen Wert der Forderung — als Tilgung anerkennt.

Ist ein derartiger unmittelbar oder mittelbar, d. h. über Dritte zu bewerkstellender Ausgleich von Forderungen und Verpflichtungen auf Grund von Leistungen und Gegenleistungen im wechselseitigen Güterausgleich nicht möglich, so verbleibt als weiterer Weg auch hier¹⁾ nur noch die Konsolidierung, und zwar

- a) in der Form von langfristigen Anleihen, die — wie bereits erwähnt — im laufenden Güterausgleich verzinst und getilgt werden müssen, wodurch die eingangs genannten Finanzverpflichtungen entstehen, die ihrerseits wiederum die verfügbaren Ausfuhrerlöse verknappen,

¹⁾ Vgl. den Wirtschaftsbericht in Heft 7/1939 S. 198 ff.

b) in der Form von Kapitalbeteiligungen des B-Landes am Volksvermögen des A-Landes und damit ein Vordringen der ausländischen Kapitalmacht, die — sofern sie größere Ausmaße annimmt — keinem selbstbewußten Volke auf die Dauer gleichgültig sein kann.

Hinzu kommt, daß auch umgekehrt das sich beteiligende Land nur dann zu derartigen Beteiligungen schreiten kann und wird, wenn ihm die Beteiligung sicher und nutzbringend erscheint. Das erstere ist aber wiederum vor allem eine machtpolitische Frage, d. h. seine Verwirklichung hängt davon ab, ob und inwieweit auf Grund der gegenwärtigen politischen Beziehungen und der Macht des Beteiligungslandes derartige Kapitalbeteiligungen in der Anlage und im Ertrag als gewährleistet angesehen werden können. Auch hier führt letzten Endes wiederum — soll der Nutzen irgendwann einmal in das Beteiligungsland zurückgeholt werden — der Weg zum Handels- und Zahlungsausgleich.

Ebenso wie die langfristigen Anleihen stellen somit auch die Kapitalbeteiligungen im zwischenstaatlichen Wirtschaftsverkehr im Grunde genommen nur die Möglichkeiten einer Verlagerung im Ausgleich offener Forderungen und Verpflichtungen von der Gegenwart auf die fernere Zukunft dar. Mit andern Worten, die Wirtschaftsführung eines Landes kann sich dieser Möglichkeiten — ebenso wie der des kurzfristigen Ausgleichs — zwar als Mittel der Finanztechnik bedienen, darf jedoch niemals aus der Anwendung solcher Mittel sich die Gesetze des Handelns vom Ausland aufzwingen lassen.

Aus dem hier Gesagten ergeben sich bei der Verwirklichung des eingangs erwähnten Grundsatzes einige wenige wichtige Richtlinien, die die Wirtschaftsführung im zwischenstaatlichen Wirtschaftsverkehr zu beachten hat:

1. Auslandskredite, ganz gleich ob sie kurz- oder langfristige sind, sollten aus machtpolitischen Gründen nur dort zur Anwendung gelangen, wo es sich um die Finanzierung eines tatsächlichen Einfuhr- oder Ausfuhrgeschäftes handelt.
2. Auslandskredite, ganz gleich ob sie kurz- oder langfristige sind, können stets nur aus den Erlösüberschüssen aus dem zwischenstaatlichen Wirtschaftsverkehr von Land zu Land bzw. durch Abtretung von solchen gegenüber einem dritten Land verzinst und getilgt werden. Das letztere bringt zwar eine größere Elastizität und Anpassungsfähigkeit in den zwischenstaatlichen Wirtschaftsverkehr, setzt jedoch eine wechselseitige Verständigung über die Währungsverrechnung voraus, wenn sie im täglichen Leben ohne zu großes Wagnis angewandt werden soll. Es ist daher angebracht, bereits bei der Eingehung eines Auslandskredites auf die Rückzahlungsmöglichkeiten im zwischenstaatlichen Güter- und Leistungsaustausch Rücksicht zu nehmen.
3. Auslandskredite, ganz gleich ob sie kurz- oder langfristige sind, dürfen niemals

a) für die Finanzierung des Inlandsgeschäftes eines Landes,

b) für die Finanzierung des heimischen Anlagenausbau aufgenommen werden. Kommen Auslandskredite für Einfuhren an Gütern und Leistungen, z. B. an Rohstoffen oder Einrichtungen, in Frage, die für den Aufbau des Inlandsgeschäftes oder der heimischen Anlagen benötigt werden, so ist durch geeignete Maßnahmen, z. B. durch Zwischenschaltung von Banken usw., dafür Sorge zu tragen, daß die Finanzierung mit Auslandskrediten lediglich auf das Einfuhrgeschäft beschränkt bleibt und nicht auf das Inlandsgeschäft bzw. den heimischen Anlagenausbau übergreift. Das ist wichtig und sei insbesondere denen vor Augen gehalten, die auch heute noch glauben, wirtschaftliche Umstellungen im Inlande mit ausländischen Krediten finanzieren zu können.

Die Finanzierung des Inlandsgeschäftes bzw. des heimischen Anlagenausbau muß stets aus machtpolitischen und wirtschaftspolitischen Gründen mit heimischen Mitteln erfolgen. Das ist bei einheitlicher und machtvoller Staatsführung jederzeit möglich und in ihren Einzelheiten lediglich eine Frage einer gesunden und vernünftigen Wirtschaftsauffassung, verbunden mit einer zielbewußt und verständnisvoll ange-

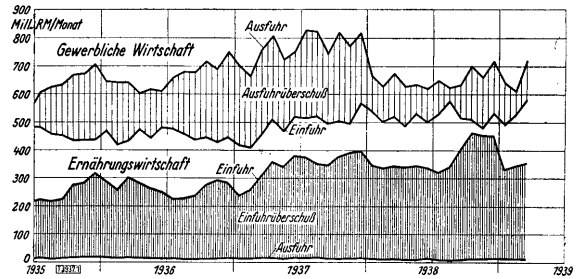


Bild 1. Der Warenverkehr des deutschen Außenhandels (neue Gliederung); Ausmaßbewegung

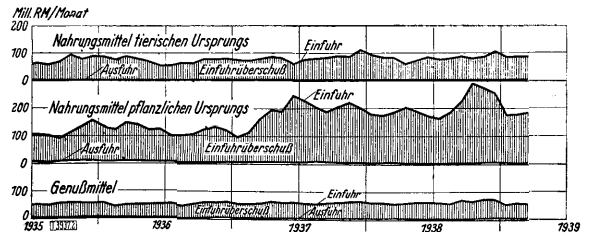


Bild 2. Der Außenhandel der deutschen Ernährungswirtschaft (neue Gliederung); Ausmaßbewegung

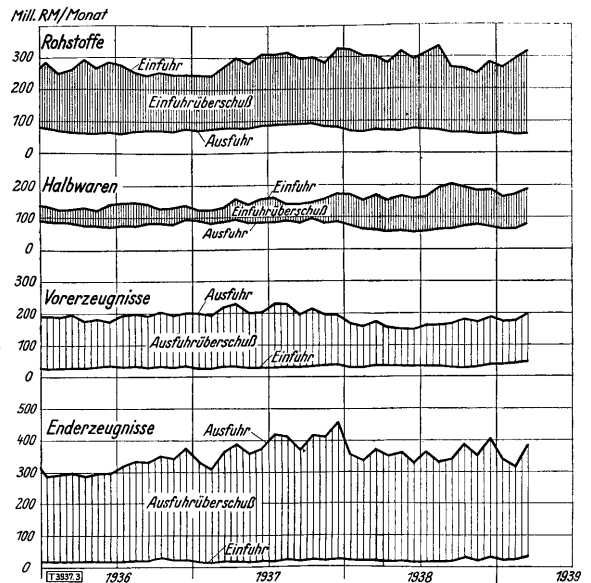


Bild 3. Der Außenhandel der deutschen gewerblichen Wirtschaft (neue Gliederung); Ausmaßbewegung

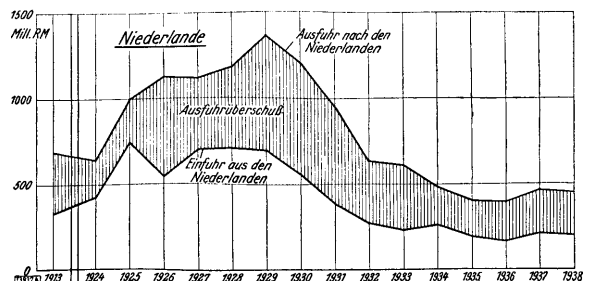


Bild 4. Handelsbilanz Deutschland — Niederlande

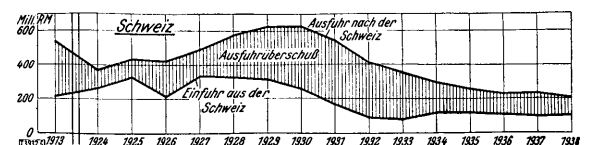


Bild 5. Handelsbilanz Deutschland — Schweiz

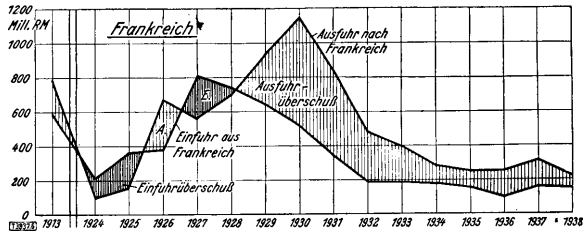


Bild 6. Handelsbilanz Deutschland – Frankreich



Bild 7. Handelsbilanz Deutschland – Schweden

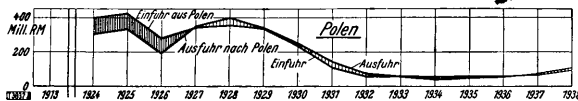


Bild 8. Handelsbilanz Deutschland – Polen

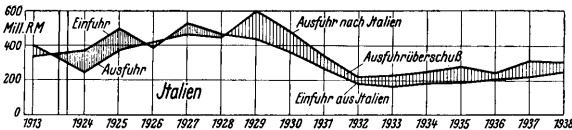


Bild 9. Handelsbilanz Deutschland – Italien

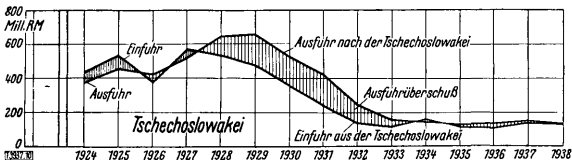


Bild 10. Handelsbilanz Deutschland – Tschechoslowakei

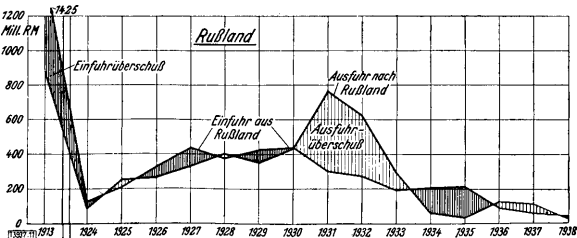


Bild 11. Handelsbilanz Deutschland – Rußland

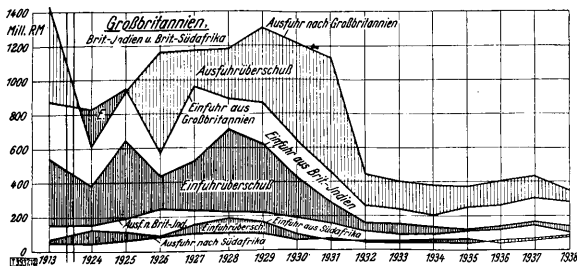


Bild 12. Handelsbilanz Deutschland – Großbritannien

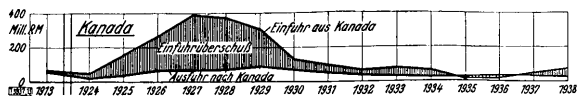


Bild 13. Handelsbilanz Deutschland – Kanada

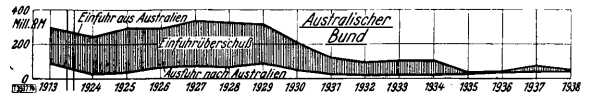


Bild 14. Handelsbilanz Deutschland – Australischer Bund

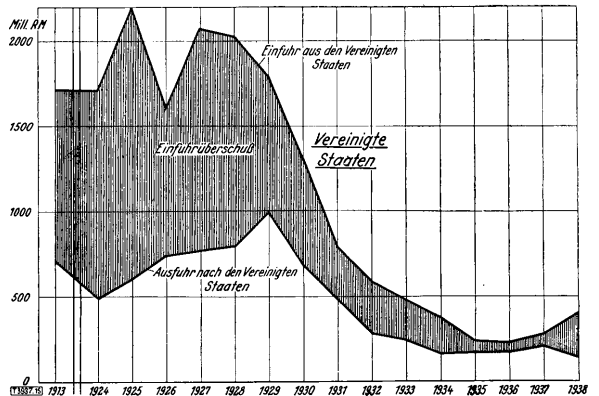


Bild 15. Handelsbilanz Deutschland – USA

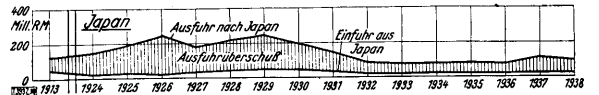


Bild 16. Handelsbilanz Deutschland – Japan

wandten Finanztechnik. Das betone ich ausdrücklich, obwohl ich die Schwierigkeiten kenne, die heute so manchen verantwortlichen Finanzmann bedrücken.

Für unsern zwischenstaatlichen Außenhandels- und Zahlungsverkehr, dessen Bilanz uns bisher weder im Ausmaß noch im Ausgleich befriedigt (Bild 1 bis 3), bedeutet das, daß seine Weiterentwicklung nach wie vor auf dem Wege eines gegenseitigen Interessenausgleiches von Land zu Land erfolgen muß. Daß ein solcher Ausgleich, den wir, weniger nüchtern gefaßt, auch als wechselseitige Verständigung bezeichnen können, sich nicht nur auf die wirtschaftlichen Interessen beschränken kann, weiß jeder, der das Leben der Menschen und Völker aus eigener Anschauung und Erfahrung kennt. Gerade aber hier fehlen bei der derzeitigen allgemeinen Lage dem zwischenstaatlichen Güter- und Leistungsaustausch zwischen uns und einer Reihe der bedeutendsten Wirtschaftsländer der Welt noch sehr wichtige, meist auf dem Gebiete der großen Politik liegende Voraussetzungen.

Es bestehen daher nach wie vor wenig Aussichten, den heute aus den eingangs erwähnten Gründen bewußt zweiseitig aufgezeigten zwischenstaatlichen Wirtschaftsverkehr (Bild 4 bis 16) auf einer breiteren Grundlage im größeren Verbande der maßgebenden Wirtschaftsländer der Welt weiterzuentwickeln. Denn eine derartige Ausdehnung des internationalen Güter- und Leistungsaustausches kann nur dann zwischen selbständigen und machtvollen Völkern mit Aussicht auf Erfolg durchgeführt werden, wenn der eingangs erwähnte Grundsatz dem Grundsinn nach auch weiterhin verwirklicht wird.

Nur das zwischenstaatliche Ausgleichsverfahren, d. h. also die Finanztechnik des Ausgleichs, muß neu gestaltet und dann elastisch angewandt werden, um die zwischenstaatlichen Forderungen und Verpflichtungen stets in einen für alle Beteiligten gesunden Einklang zu bringen. Das aber verlangt, daß zunächst einmal auf dem Gebiete der Währungen Ordnung geschaffen wird. Ehe hier nicht eine Verständigung erfolgt und mit „Währungsmanipulationen“ nicht mehr eigennütziges Geschäft betrieben werden, sollten wir uns — trotz des Wunsches, den Güter- und Leistungsaustausch zwischen allen Völkern zu fördern — darauf beschränken, weiterhin von Land zu Land den Wirtschaftsverkehr auf Grund von Leistung und Gegenleistung aufzubauen.

Bredt [3937]

Wirtschaftskennzahlen

Gruppe	Juni 1939	Mai 1939	April 1939
Lebenshaltungskennzahl des Stat. Reichsamtes (neue Berechnung) (1913/14 = 100)	126,5	126,1	125,9
Großhandelskennzahl des Stat. Reichsamtes (1913 = 100)	106,8	106,5	106,4
Baukostenkennzahl (Stat. Reichsamt, neue Berechnung)	138,2	137,9	137,7
Maschinenkennzahl (Gesamtkennzahl - Stat. Reichsamt 1913 = 100)	121,2	121,2	121,2

Aktienkennzahl (Stat. Reichsamt) 26. 6. bis 1. 7.: 99,47; 3. 7. bis 8. 7.: 99,68; 10. 7. bis 15. 7.: 99,85; 17. 7. bis 22. 7.: 99,68; 24. 7. bis 29. 7.: 100,65.

Geldmarkt am 1. August 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

Erzeugungsstatistik

Land	Industrie	Mai 1939	Juni 1939	Juni 1938
		1000 t		
Deutschland	Steinkohle .	15 781,6	16 228,9	14 891,2
„	Braunkohle .	17 302,6	17 973,5	15 753,7
„	Ruhr-Steink.	10 675,8	11 004,1	10 230,6
„	Ruhrkoks . .	2 957,2	2 869,9	2 723,3
„	Roheisen . .	1 676,7	1 651,4	1 555,0
„	Rohstahl . .	2 069,8	2 104,9	1 889,7
Belgien	Roheisen . .	270,0	285,6	191,8
„	Rohstahl . .	274,4	298,4	174,2
„	Kohle	—	2 662,4	2 404,8
Großbritannien	Roheisen . .	703,1	727,2	550,2
„	Rohstahl . .	1 237,6	1 194,4	788,5
Frankreich	Kohle	4 388,5	4 608,0	3 892,0
Vereinigte Staaten von Amerika	Roheisen . .	1 745,5	2 151,9	1 079,0
Polen	Roheisen . .	121,6	113,7	68,1
„	Rohstahl . .	182,4	182,4	118,3

Güterwagengestellung der Deutschen Reichsbahn (arbeitsfähig in 1000 Stück)	170,1	169,0	151,6
---------------------------------------------------------------------------------------------	-------	-------	-------

Außenhandel

Die Ausfuhrkraft der deutschen Industrie

Im Juliheft unserer Zeitschrift (Seite 202/3) behandeln wir aus der vom „Reichsamt für wehrwirtschaftliche Planung“ herausgegebenen Schrift „Die deutsche Industrie, Gesamtergebnisse der amtlichen Produktionsstatistik“ das Kapitel über den Arbeitseinsatz. Es folgen heute grundsätzliche Erörterungen über den Auslandsabsatz und die Ausfuhrquoten der deutschen Industrie, die um so mehr interessieren, als die Produktionsstatistik hier zu völlig neuen Ergebnissen kommt. Die Herausgeber

Das Problem der Verflechtung der deutschen Industrie mit fremden Märkten hat mit zunehmender Verschärfung des Kampfes um die Weltmärkte eine wichtige Rolle gespielt. Dies war natürlich auch in der liberalistischen Wirtschaftsepoche der Fall, jedoch mit dem Unterschiede, daß die Bedeutung des Auslandsabsatzes für einzelne Industriezweige oder für die gesamte Industrie damals — im Gegensatz zu heute — unter den verschiedensten handels-, währungs- und arbeitspolitischen Gesichtspunkten betrachtet wurde. Außerdem hatte man keine Möglichkeit, die zur Stützung der Behauptungen benutzten Zahlen miteinander zu vergleichen oder ihre Entstehung näher zu prüfen.

Die Hauptschwierigkeiten für die Berechnung hinreichend zuverlässiger Ausfuhrquoten für die einzelnen Industriezweige lagen bisher im wesentlichen darin, daß zwar die

Ausfuhr, gegliedert nach Güterarten, aus der Außenhandelsstatistik bekannt war, nicht aber in vielen Fällen der zugehörige Gesamtabsatz der Industriezweige, wie er nun einmal zur Berechnung von Ausfuhrquoten erforderlich ist. Die für alle Zweige der Industrie von der Produktionsstatistik nach einheitlichen Gesichtspunkten und gleicher Begriffsabgrenzung ermittelten Werte für den Gesamtabsatz und den Auslandsabsatz schließen diese Lücke, da sie als vergleichbare „Zähler“ und „Nenner“ eine genaue Quotenberechnung ermöglichen. Die Ergebnisse zeigen ein überaus charakteristisches Bild der großen Verschiedenheiten in der Bedeutung des Auslandsmarktes für die einzelnen Industriezweige.

Die Ausfuhrquote eines Industriezweiges gibt den Anteil des Auslandsabsatzes am Gesamtabsatz wieder. Dabei hätte es vielleicht nahegelegen, statt des Absatzes die Produktion zugrunde zu legen. Dies war jedoch deshalb nicht möglich, weil in vielen Fällen nicht festzustellen war, welcher Teil der Produktion für die Ausfuhr bestimmt war. Aus diesem Grunde wurde bei der Berechnung der Ausfuhrquote grundsätzlich der Absatz zugrunde gelegt. Im allgemeinen sind Absatz und Produktion, insbesondere hinsichtlich der Werte für die gesamte Industrie, allerdings nicht stark voneinander verschieden. Sie können lediglich bei einzelnen Industriezweigen infolge besonderer Verhältnisse, z. B. starker Veränderung der Lagerbestände, voneinander abweichen.

Methodisch wichtig ist ferner, daß die Produktionsstatistik als „Auslandsabsatz“ nicht nur die unmittelbar von den herstellenden Werken im Ausland abgesetzten Erzeugnisse erfragt, sondern auch die an die Ausfuhrhändler abgesetzte Ware. Auf diese Weise wird in den meisten Fällen hinreichend zuverlässig auch die mittelbare Ausfuhr erfaßt. Bei der Quotenberechnung ist der Wert der Ausfuhr, ohne Berücksichtigung der Verlustausgleichbeträge, also der tatsächlich aus dem Auslande stammende Teil des Ausfuhrerlöses zugrunde gelegt worden.

Zahlentafel 1. Der Auslandsabsatz der Industriegruppen im Jahre 1936

Industriegruppen	Auslandsabsatz	
	in Mill. RM	in % der Gesamtsumme
Bergbau	455,1	9,8
Kraftstoffindustrie	35,0	0,8
Eisen schaffende Industrie	252,1	5,5
Nichteisenmetallindustrie	136,6	3,0
Gießerei-Industrie	41,0	0,9
Eisen- und Stahlwarenindustrie	390,4	8,4
Maschinenbau	676,8	14,6
Stahl- und Eisenbau	101,4	2,2
Fahrzeugindustrie	114,9	2,5
Elektroindustrie	268,9	5,8
Feinmechanische u. optische Industrie	137,9	3,0
Metallwarenindustrie und verwandte Gewerbe	227,9	4,9
Industrie der Steine und Erden	44,4	1,0
Keramische Industrie	55,7	1,2
Glasindustrie	62,6	1,4
Sägen-Industrie	3,4	0,1
Holzverarbeitende Industrie	58,9	1,3
Chemische Industrie	540,4	11,7
Chemisch-technische Industrie	84,0	1,8
Kautschuk- und Asbestindustrie	39,6	0,8
Papier-, Pappen-, Zellstoff- und Holzstoffindustrie	107,3	2,3
Druck- und Papierverarbeitung	63,1	1,4
Lederindustrie	85,7	1,9
Textilindustrie	453,1	9,8
Bekleidungsindustrie	61,4	1,3
Industrie der Öle und Fette, Futtermittel und tier. Leime	16,0	0,3
Spiritusindustrie	0,7	0,0
Nahrungs- und Genußmittelindustrie	60,5	1,3
Elektrizitäts- und Gasversorgung	4,1	0,1
Bauindustrie und sonstige Industriezweige	40,0	0,9
Gesamte Industrie	4618,9	100,0

Bei der Frage nach der Bedeutung der Ausfuhrquote ist zunächst eine negative Feststellung am Platze. Da die Preise auf den Auslandsmärkten in der Regel erheblich unter den Inlandspreisen liegen, die Ausfuhr im Verhältnis zum Inlands- und damit auch zum Gesamtabsatz unterbewertet ist, läßt die Ausfuhrquote die mengenmäßige Bedeutung der Ausfuhr für die einzelnen Industriezweige nicht richtig erkennen. Weiterhin gibt sie auch die Bedeutung der Ausfuhr als Erlösquelle für die einzelnen Industriezweige insofern nicht ganz richtig wieder, als sie die Exportbeihilfen aus dem ZAV-Verfahren, also einen, wenn auch kleinen Teil des Erlöses nicht miteinfaßt. Andererseits läßt aber die von der Produktionsstatistik verwendete Berechnungsart die relative Abstufung der Ausfuhrquoten der einzelnen Industriezweige, d. h. die charakteristischen Unterschiede ihrer Verflechtung mit den Auslandsmärkten, in hinreichender Annäherung erkennen. Sie zeigt damit, welche Industriezweige, absatzmäßig gesehen, eng mit dem Weltmarkt verbunden sind, und welche ihr Absatzgebiet hauptsächlich im Inland haben. Folgende Beispiele sollen dies erläutern:

Zahlentafel 2
Ausfuhrquoten einzelner Industriezweige 1936

Industriegruppen bzw. Industriezweige	Gesamt- absatz in 1000 RM	Absatz an das Ausland und an Ausfuhrhändler	
		in 1000 RM	in % des Gesamt- absatzes
Maschinenbau			
Werkzeugmaschinenindustrie . . .	641 789	146 538	22,8
Textilmaschinenindustrie . . .	177 485	83 466	47,0
Herstellung von Maschinen für das Bekleidungs-gewerbe . . .	131 597	34 356	26,1
Landmaschinenindustrie . . .	266 614	20 671	7,8
Herstellung von Maschinen und Apparaten für die Papier- herstellung, Papierverarbei- tung und das graphische Gewerbe	138 199	56 281	40,7
Büromaschinenindustrie . . .	142 794	26 770	18,7
Herstellung von Maschinen u. Apparaten für die Nahrungs- und Genußmittelindustrie . . .	165 412	38 887	23,5
Armaturenindustrie	173 778	16 949	9,8
Sonstiger Maschinenbau	1 973 955	243 045	12,6
Kessel- und Apparatebau . . .	212 124	9 858	4,6
Stahl- und Eisenbau			
Stahlbau	397 637	7 557	1,9
Waggonbau	104 928	9 737	9,3
Feld- und Werkbahnwagenbau . .	33 621	5 425	16,1
Schiffbau	503 562	78 668	15,6
Feinmechanische und optische Industrie			
Optische, fein- und medizini- mechanische Industrie . . .	376 228	102 714	27,3
Herstellung von orthopädi- schen Erzeugnissen	24 474	1 203	4,9
Großuhrenindustrie	54 567	26 080	47,8
Taschen- und Armbanduhren- industrie	35 358	7 870	22,3

Von den Industrien mit den höchsten Exportquoten seien die Bleistiftindustrie (49%), die Großuhrenindustrie (48%), die Bronzefarbenindustrie (47%), die Kleininstrumentenindustrie (46%) und die Papiermaschinenindustrie (41%) hervorgehoben.

Neben den Ausfuhrquoten der einzelnen Industriezweige ermöglicht die Produktionsstatistik auch eine zuverlässige Ermittlung der Gesamtausfuhrquote der Industrie. Diese ist jedoch nicht identisch mit dem Durchschnitt der Ausfuhrquoten der einzelnen Industriezweige, da eine Addition der Gesamtabsatzwerte der einzelnen Industriezweige zu einer Aufblähung des Nenners durch Doppelzählungen und damit zu einer zu niedrigen Gesamtquote führen würde. Die Gesamtausfuhrquote muß infolgedessen auf der Grundlage des „bereinigten“ Bruttoproduktionswertes der Industrie berechnet werden. Infolge dieser Schwierigkeiten sind bisher auch Berechnungen hierüber trotz des großen Interesses, das eine Behandlung der Gesamtausfuhrquote beanspruchen muß, nur vereinzelt durch-

geführt worden. Soweit dies überhaupt geschah, war man stets in erheblichem Umfange auf Schätzungen angewiesen, da die erforderlichen Zahlenunterlagen bisher nicht in der nötigen Genauigkeit zur Verfügung standen.

Unter Berücksichtigung gewisser methodischer Besonderheiten vermitteln die Gesamtausfuhrquoten der Jahre 1933 bis 1938 interessante Einblicke (Zahlentafel 3). Es ergibt

Zahlentafel 3. Die Gesamtausfuhrquote der deutschen Industrie 1933 bis 1938

Jahr	Bereinigter Brutto- produktionswert in Mrd. RM	Industrielle Aus- fuhr in Mrd. RM	Gesamtausfuhr- quote der Industrie in %
1933	23,9	4,5	18,8
1934	30,9	3,9	12,6
1935	35,7	4,1	11,5
1936	40,5	4,6	11,4
1937	46,2	5,8	12,6
1938	50,0 ¹⁾	5,2 ²⁾	10,4

¹⁾ Altreich.

²⁾ Ohne die Ausfuhr Österreichs und ohne den Absatz aus dem Altreich nach Österreich. Bei Einbeziehung des Absatzes aus dem Altreich in das Land Österreich würde sich eine Ausfuhrquote von schätzungsweise 10,6% ergeben.

sich, daß der Ausfuhranteil an der Gesamtproduktion im Jahre 1934 gegenüber 1933 von 18,8% auf 12,6% zurückgegangen ist. Hierin kommt neben dem Absinken der Ausfuhr die Tatsache zum Ausdruck, das sich der seit der Machtergreifung einsetzende Wirtschaftsaufschwung in erster Linie auf dem Inlandsmarkt ausgewirkt hat. Beide Faktoren führten 1934 zu einem Sinken der Ausfuhrquote. Diese Verhältnisse wirkten sich auch in den folgenden Jahren noch aus, so daß die Ausfuhrquote im Jahre 1935 noch weiter, wenn auch in erheblich langsamerem Tempo, zurückging, obwohl die Ausfuhr, wertmäßig gesehen, gegenüber 1934 bereits wieder zugenommen hatte. Hier ist das Fallen der Quote lediglich durch die überdurchschnittliche Steigerung des Gesamtproduktionswertes zu erklären.

In den beiden folgenden Jahren 1936 und 1937 haben die Maßnahmen der Reichsregierung zur Pflege des Auslandsmarktes eine wesentliche Steigerung der absoluten Höhe der Ausfuhr herbeigeführt. 1937 war die Steigerung der Ausfuhr sogar so stark, daß sie die Erhöhung der Gesamtproduktion überschritt und dadurch mit 12,6% wieder zu einer erheblich höheren Ausfuhrquote geführt hat. Diese ansteigende Entwicklung wurde allerdings im Jahre 1938 infolge des allgemeinen Rückganges des Welthandels gehemmt. Trotzdem ist ersichtlich, daß der absolute Ausfuhrwert im Jahre 1938 mit 5,2 Mrd. RM nur unbedeutend geringer war als 1937 und alle andern Jahre seit 1933 übertraf.

Dr. A. Ballentin [3943]

Eisenindustrie

Baden — Deutschlands drittichtigstes Eisenerzgebiet

Daß im südlichen Baden bei Zollhaus-Blumberg, Gutmadingen, St. Georgen und Ringsheim Eisenerze der Juraformation („Dogger-Erze“) anstehen, und zwar zum Teil in Lagern von 12 m Mächtigkeit, weiß man schon lange. Wegen ihres geringen Erzgehaltes von nur 18 bis 25% hat man sie aber nicht abgebaut, weil man die reichen lothringischen Lager und die ausländische Zufuhr hatte. Heute ist Deutschland gezwungen, seine schmale Erzgrundlage mit allen Mitteln zu erweitern. Das hat dazu geführt, daß jetzt die neuen Felder von Salzgitter die größten Lager bilden, daß das alte Grubengebiet des Siegerlandes an zweiter Stelle steht, und daß (ohne daß die Öffentlichkeit viel davon bemerkt hätte) Badens Erzlager die drittichtigsten des Reiches geworden sind.

Bereits seit 1924 hat sich die Gutehoffnungshütte in Gutmadingen mit der Aufbereitung der Doggererze beschäftigt, seit 1934 sind auch die Vereinigten Stahlwerke in der Baar und im Rheintal an die Arbeit gegangen. Heute sind einige geeignete Aufbereitungs- und Schmelzverfahren entwickelt, die eine ausgiebige Verwertung der Doggererze sichern. Schon jetzt werden mehrere Tausend Tonnen an

den verschiedenen Fundstellen gefördert. Als Nebenerzeugnis fallen geringe Mengen von Vanadium an, für das die Edeltahlindustrie begieriger Abnehmer ist.

Die Erschließung der badischen Eisenerze steht in engem Zusammenhang mit den Plänen für einen Anschluß des Saarlandes an die Rheinschiffahrt durch den Kanal Saar—Pfalz—Rhein zwischen Saarbrücken und Ludwigshafen. Wahrscheinlich werden die Erze in Südbaden vorgeschmelzt, wozu durch die Rheinschiffahrt herangeschaffter Saarkoks dient. Als Rückfracht nehmen die Schiffe dann das vorgeschmelzte Erz mit, das in den Saarhütten den mit lothringischer Minette beschickten Hochöfen zugesetzt wird. *h. m.-d.* [3909]

Der indische Stinnes

Es lag niemals im Sinne Englands, daß Indien eine eigene Eisenindustrie aufbaute; es sollte ständiger Abnehmer englischer Industrieerzeugnisse bleiben und dafür Rohstoffe und Nahrungsmittel liefern. Wenn heute Indien bereits eine beachtenswerte Eisenindustrie hat, so beruht dies auf der Initiative weiblickender Inder. Es war ein Parse aus Bombay, *Dschamschidschi Tata*, der zuerst an die Errichtung einer indischen Eisenindustrie ging. 1902 hat er auf einer Studienreise nach den Vereinigten Staaten den Plan dazu gefaßt. Amerikanische Ingenieure sollten ihm bei der Durchführung seiner Pläne helfen. Er hat den Beginn der Arbeiten nicht mehr erlebt. Sein Erbe *Dorah Tata* führte seine Arbeiten weiter. Kennzeichnend für die Einstellung Englands ist die Tatsache, daß er keinen Pfennig englischen Kapitals bekommen konnte; reiche Hindus sprangen ein, und damit begann ein Unternehmen sein Dasein, das heute zu den größten der Welt rechnet.

Mittelpunkt der Werke des Tata-Konzerns ist die 1909 gegründete Stadt Jamshedpur am Subarnarekha, 230 km westlich von Kalkutta. Schon 1923 hatte diese Stadt 80 000 Einwohner, heute zählt sie deren eine Viertelmillion. Nicht mit Unrecht hat man die Tatawerke mit dem Hause *Stinnes* verglichen; ihnen gehören außer den Eisen- und Stahlwerken Bergwerke, Zement- und Ölfabriken, Bau-, Handels- und Elektrizitätsgesellschaften. Das Kapital beläuft sich auf 20 Mill. £. 250 000 Menschen stehen im Dienst der Werke. Sie arbeiteten mit vier Hochöfen und haben im letzten Geschäftsjahre 923 300 t Roheisen erzeugt. Außer den Tatawerken gibt es noch drei weitere Eisenwerke, die Indian Iron and Steel Company, die Mysore Iron Works und die Steel Corporation of Bengal. Die indischen Erzreserven werden auf rd. 1 Mrd. t geschätzt¹⁾.

H. M. [3908]

¹⁾ Eingehende Mitteilungen über die Industrie in Indien findet man in dem soeben bei Goldmann in Leipzig in der Sammlung „Weltgeschehen“ herausgekommenen Buch „Das indische Reich“ von Dr. *Heinrich Wenz*.

Länderberichte

Mandschukuo als Goldland

Die Berechtigung dafür, Mandschukuo als Golderzeugungsland einer besondern Betrachtung zu unterziehen, ergibt sich allein daraus, daß innerhalb der Durchführung des Fünfjahresplanes, den dieses Land in enger Verbindung mit den für die japanische Kriegswirtschaft zuständigen Stellen aufstellte, die mandschurische Goldausbeute bis zum Jahre 1942 mehr als verzehnfacht werden soll. Sie stellte sich im Jahre 1937 auf 4,7 t und soll im Jahre 1942: 50 t betragen. Sachverständige glauben, daß nicht nur eine Verzehnfachung der Goldgewinnung Mandschukuos möglich wäre, sondern sogar deren Steigerung auf das Zwanzig- und Dreißigfache des Standes von 1937. Eine Steigerung selbst aber nur in weit geringerem Umfange hätte eine Vervollkommnung der bisherigen technischen Ausrüstung der Bergwerke, die zumeist keineswegs neuzeitlich ist, zur Vorbedingung und somit die Einfuhr entsprechender Maschinen, Geräte usw. nach Mandschukuo, woran auch die in Betracht kommenden Gruppen der deutschen Industrie Interesse besitzen müssen.

Nach dem von Dr. *Erich Thiel* bearbeiteten und von Dr. *Hiyoshi Kato*, dem damaligen Handelskommissar von Mandschukuo in Berlin, im Jahre 1937 herausgegebenen „Führer durch die mandschurische Wirtschaft“ (Ost-

Europa-Verlag) tragen nicht weniger als rd. vier Fünftel, nämlich rd. 1 Mill. km², des mandschurischen Bodens (dessen Gesamtfläche von rd. 1 300 000 km² ungefähr das Doppelte des heutigen Großdeutschland ausmacht) Gold. Im Norden des Landes kommt es zumeist als Flußgold und im Süden als Berggold vor. Auf rd. 1 Mill. t sind die Goldvorräte des mandschurischen Bodens geschätzt worden. Seit langer Zeit nannten die Mandschus, die Ureinwohner der Mandschurei, dieses Land „das Goldland“.

Daß bei einer Weltgoldderzeugung von etwas über 1128 t im Jahre 1937 eine Menge von 50 t eine erhebliche Rolle spielt, leuchtet ein. Dieser Menge kommt aber insofern noch eine besondere Bedeutung zu, als ihre Erzeugung innerhalb der kriegswirtschaftlichen Planung Japans vor sich geht, die sich, was die Goldgewinnung anlangt, auf das eigentliche Japan, auf Korea und auf Mandschukuo erstreckt. Innerhalb des Gesamtbereichs dieser Länder soll die Goldgewinnung von bisher (1937) rd. 50 t auf jährlich 180 t bis zum Jahre 1942 gesteigert werden. Diese Mehrerzeugung von jährlich 130 t bedeutet aber erheblich mehr als ein Zehntel der oben erwähnten Weltgoldderzeugung des Jahres 1937 (von 1128 t). Es darf erwartet werden, daß künftig der Anteil des ostasiatischen, von Japan geführten Wirtschaftsblocks an der Weltgoldderzeugung noch erheblich größer sein wird, wenn nämlich noch die Goldausbeute der chinesischen Gebiete, die von Japan besetzt sind, hinzutritt.

Das überlieferte Wort vom „Goldland“ im Nordosten von China und in der Nähe der östlichen Ausläufer des asiatischen Rußlands läßt bereits auf ein langes Alter der Goldgewinnung in diesem Gebiet schließen. Diese läßt sich auch rd. vierzehnhundert Jahre zurückverfolgen. Da fast alle nordmandschurischen Ströme und Flüsse, der Amur, der Sunguri, der Tumen, der Yalu usw., mit goldhaltigen Bänken verbunden sind, ließ sich Gold in technisch einfacher Weise gewinnen, und es ist so Jahrhundert hindurch gewonnen worden. Als dann die Russen in diese Gebiete vorstießen, sie durch ihre Bahnbauten auch wirtschaftlich immer mehr erschlossen und mit ihnen auf leichten Gewinn begierige Händler in das Land einströmten, trat ein bedeutsamer Wandel in der Goldausbeute ein. Der lockende Gewinn veranlaßte die Russen dazu, mit der chinesischen Ching-Dynastie Vereinbarungen zu treffen, auf Grund deren Rußland wertvolle Rechte zur Goldgewinnung in der Nordmandschurei erwarb. Es war dies in den Jahren 1901 und 1902. Vorangegangen waren diesen Vereinbarungen schon in den Jahren 1860 und 1880 Vertragsabschlüsse, die sich auf die Goldgewinnung in der Mandschurei bezogen.

Welche Bedeutung Rußland den goldtragenden Bezirken der Mandschurei beimaß, ergibt sich auch daraus, daß es die Boxeraufstände um die letzte Jahrhundertwende dazu benutzte, um nicht nur alle Goldgewinnungsstätten von Alluvialgold militärisch zu besetzen, sondern auch alle Bezirke, in denen solches vorkommt. Der Wert der mandschurischen Goldausbeute allein seit dem Jahre 1875 wird auf die außergewöhnliche Höhe von 110 Mill. Yuan geschätzt.

Gestützt auf die russisch-chinesischen Vereinbarungen widmeten sich damals hauptsächlich fünf russische Goldgewinnungsgesellschaften der Goldgewinnung in der Nordmandschurei. Die Goldbergwerksgesellschaft des Oberen Amur stand an der Spitze dieser russischen Gesellschaften.

Einen weiteren grundsätzlichen Wandel führte der Sieg der Japaner über die Russen in den Jahren 1904 und 1905 herbei. Nun gelangten dort die Japaner immer mehr zu wirtschaftlicher Führung, worauf dann in letzter Zeit die nicht nur politisch und weltpolitisch, sondern auch weltwirtschaftlich weittragende Errichtung des selbständigen Staates Mandschukuo unter japanischem Beistand erfolgte.

Kurz nach seiner Geburt, schon am 30. Juni 1932, erließ der junge Staat ein Gesetz von grundsätzlicher Bedeutung für alle bergbaulichen Erzeugnisse des Landes. Sieben Arten solcher Erzeugnisse, darunter auch Gold, wurden für national wichtig erklärt. Ihre Gewinnung wurde einer umfassenden staatlichen Überwachung unterworfen, die immer weiter ausgebaut wird. Seit dem Jahre 1938 steht der Goldbergbau an der Spitze der Liste ausdrück-

lich anerkannter Schlüsselindustrien, denen hinsichtlich der Kapitalbeschaffung besondere Privilegien zuerkannt worden sind.

Eine mit besondern Rechten ausgestattete und mit wichtigen öffentlichen Aufgaben betraute Dachgesellschaft, die Mandschurische Goldbergwerks-gesellschaft, kontrolliert eine Reihe anderer (grundsätzlich distriktweise errichteter) der Goldgewinnung dienstbarer Gesellschaften. Das Gesamtkapital dieser Gesellschaften von 25 Mill. Yuan stammt zu zwei Dritteln aus japanischen Quellen.

Die Dachgesellschaft hat auch das Recht und die Aufgabe, für Rechnung der Zentralbank von Mandschukuo Gold zu amtlich festgesetzten Preisen anzukaufen, wodurch vor allem auch die Rentabilität des mandschurischen Goldbergbaues gewährleistet ist.

Dr. Oskar Aust, Berlin [3889]

Baumwolle in Brasilien

Um den Gefahren der Monokultur (Kaffee) auszuweichen, hat Brasilien seinen Baumwollanbau in den letzten Jahren stark entwickelt. Neben einigen nordbrasilianischen Bezirken, in denen Baumwolle gedeiht, ist es besonders der Staat Sao Paulo im Süden des Landes, der jetzt einen bedeutenden Baumwollanbau hat. Diese Tatsache ist besonders beachtlich, weil gerade dieser Staat als ausgesprochenes Kaffee-Anbaugebiet unter der permanenten Krise dieses Produktes mit am meisten zu leiden hatte. Jetzt zeigt sich infolge der Ausdehnung des Baumwollanbaues auch für die gepflanzten Pflanzler dieses Bezirkes der berühmte „Silberstreif“ am Horizont, denn im Gegensatz zur Kaffee-Erzeugung, die am Weltmarkt nur noch zum Teil abgesetzt werden konnte, besteht nach der brasilianischen Baumwolle noch rege Nachfrage, die mitunter gar nicht voll gedeckt werden kann. Die Ernte des Staates Sao Paulo wird allerdings für dieses Jahr nur auf 240 000 t oder noch etwas weniger gegen 250 000 t im Vorjahre geschätzt, und die Pflanzler können unbedingt damit rechnen, dieses Quantum ohne Schwierigkeiten unterzubringen. Die Preislage war jedoch im vorigen Jahre etwas weniger günstig, da im Zusammenhang mit dem Preisdruck, der von USA ausging, auch die Exportpreise Brasiliens auf nur noch 3460 Milreis gegen rd. 4000 Milreis je Tonne im Jahre 1937 zurückgingen. Insgesamt erlöste infolgedessen 1938 Brasilien aus seiner Baumwollausfuhr nur noch 930 gegen 944 Mill. Milreis.

Die Bedeutung Brasiliens für die Weltbaumwollwirtschaft geht aus Zahlentafel 1 hervor.

Zahlentafel 1. Baumwollernten der Welt (Mill. Ballen)

Land	1936	1937	1938
Welt	32,0	38,0	30,0
davon:			
USA	12,40	19,00	12,00
Indien	5,64	5,00	5,10
Aegypten und Sudan	2,00	2,50	2,17
Brasilien	1,62	1,86	2,21
Sonstige Länder	9,47	9,61	8,54

Während also die Welternte sich im vergangenen Jahre besonders infolge der Anbaueinschränkung in USA um 8 auf 30 Mill. Ballen ermäßigte, stieg die Ernte Brasiliens noch um fast 400 000 Ballen an, so daß der Anteil Brasiliens an der Welt-Baumwollerzeugung auf 7 % gegen 5 % im Jahre 1936 stieg. In die Lücke, die durch den Rückgang der Ernte in USA auf dem Weltmarkt entstanden ist, beginnt sich also die brasilianische Baumwolle einzuschieben.

Es ist selbstverständlich, daß diese Entwicklung von den USA-Interessenten sehr sorgfältig und nicht ohne Bedenken verfolgt wird. Die Vereinigten Staaten haben daher auch im Frühjahr d. J. den Versuch gemacht, gegen Gewährung einer Anleihe Brasiliens zu einer Änderung seiner Baumwollpolitik zu bewegen. Diese Änderung sollte nach zwei Richtungen hin erfolgen: Erstens sollte der brasilianische Baumwollanbau eine Einschränkung erfahren, um die Nachfrage nach USA-Baumwolle wieder zu steigern, und zweitens sollte Brasilien darauf verzichten, seine Baumwolle im Wege des Verrechnungsverkehrs abzusetzen. Ganz vorübergehend hat auch Brasilien tatsächlich den

Ankauf von Verrechnungsmark eingestellt, wodurch die deutschen Käufe ihr Ende fanden. Da jedoch die brasilianischen Baumwollexporteure auf den deutschen Markt nicht verzichten konnten, wurde bald wieder der alte Zustand hergestellt, und Brasilien liefert seitdem seine Baumwolle weiter im Verrechnungsverkehr. Die Versuche der Vereinigten Staaten, Brasilien zu einer Einschränkung seines Baumwollanbaues zu veranlassen, sind sogar gänzlich fehlgeschlagen. Der brasilianische Finanzminister *Aranha* hat jedenfalls bei seinem letzten Besuch in Washington, der dem Abschluß einer 120 Mill. Dollaranleihe galt, keine derartigen Verpflichtungen übernommen, sondern nur zugesichert, daß die brasilianische Regierung alle gesetzlichen Maßnahmen treffen würde, um die Betätigung von USA-Kapital in Brasilien zu ermutigen. In der Hauptsache ist dabei wohl an die Hinzuziehung von USA-Kapital zur Errichtung einer Schwerindustrie in Brasilien gedacht.

Wie schwer es für Brasilien auch tatsächlich sein würde, auf Verkäufe seiner Baumwolle im Verrechnungswege zu verzichten, geht daraus hervor, daß der deutsche Markt der weitaus größte Abnehmer für brasilianische Baumwolle geworden ist.

Zahlentafel 2. Baumwollausfuhr Brasiliens (t)

Ausfuhr nach	1936	1937	1938
Deutschland	41 403	64 000	81 803
Japan	43 328	50 918	60 159
England	65 821	47 330	50 448
Frankreich	14 963	12 709	29 749

An zweiter Stelle steht Japan, das ebenfalls den größten Wert darauf legt, daß Brasilien im Ausmaß der japanischen Baumwollbezüge Industriewaren aus diesem Lande bezieht. England und Frankreich folgen dann als Kunden erst in sehr weitem Abstand, aber es ist bemerkenswert, daß auch diese Länder im vergangenen Jahre etwas mehr brasilianische Baumwolle als 1937 bezogen. Selbst die freien Devisenländer beginnen also offensichtlich, die brasilianische Baumwolle auf Kosten der USA-Baumwolle zu bevorzugen.

Für das laufende Jahr sind allerdings die Absatzaussichten Brasiliens besonders in Großbritannien dadurch etwas unsicherer geworden, daß dieses Land 600 000 Ballen Baumwolle von USA gegen Lieferung von 80 000 t Kautschuk übernommen hat. Damit haben USA und Großbritannien jetzt ebenfalls eines der sonst von ihnen so stark verurteilten und bekämpften Tauschgeschäfte vorgenommen. 600 000 Ballen Baumwolle bedeuten für Großbritannien die Deckung des Bedarfs für etwa ½ Jahr, wenn diese Menge der Verarbeitung zugeführt wird. Vorläufig heißt es allerdings, daß dieses Quantum als „Kriegsreserve“ eingelagert und nicht auf den Markt gebracht werden soll: Immerhin bedeutet aber natürlich ein derartig großer Bestand, daß Großbritannien gegebenenfalls eine ganze Zeitlang auf alle Baumwollimporte verzichten kann.

Wie stark allmählich die Bedeutung der brasilianischen Baumwolle auf dem deutschen Markt gestiegen ist, geht aus Zahlentafel 3 deutlich hervor.

Zahlentafel 3. Deutschlands Baumwollimport

	1936	1937	1938
Insgesamt in t	237 000	245 000	250 000
Wert in Mill. RM	216,50	228,70	186,88
Aus Brasilien allein t	34 600	62 500	81 000
Wert in Mill. RM	36,50	61,70	62,23

Während sich also die deutsche Gesamteinfuhr seit 1936 nur geringfügig gehoben hat, hat sich die Einfuhr von brasilianischer Baumwolle sowohl wert- als auch mengenmäßig fast verdoppelt, und der Anteil stieg von 15 auf 30 %.

Der zweitgrößte Kunde der brasilianischen Baumwollerzeuger ist, wie schon gesagt, Japan, und dieser Abnehmer verspricht für die Zukunft noch sehr viel, da Japan jetzt nicht nur seinen eigenen Bedarf an Baumwolle in Brasilien deckt, sondern darüber hinaus auch dazu übergeht, für das von ihm besetzte chinesische Gebiet brasilianische Baumwolle einzukaufen. Durch diese Entwicklung wird, falls sie anhalten sollte, die USA-Baumwolle in Zukunft so

ziemlich vom ostasiatischen Markt ausgeschaltet werden. Eine Chance mehr für Brasilien und eine Verlustquelle mehr für USA.

Auch der deutsche Markt ist durchaus bereit, sich in immer stärkerem Umfang auf die brasilianische Baumwolle einzustellen, wenn von Brasilien erstens die notwendigen Preis- und Qualitätsvoraussetzungen innegehalten werden, und zweitens, wenn in dem gleichen Ausmaß deutsche Waren bezogen werden.

— s — [3921]

Griechische Braunkohle

Griechenland strebt danach, sich möglichst auf nationale Brennstoffquellen umzustellen. Zu diesem Zweck hat der deutsche Geologe Professor *Kegel* umfangreiche Untersuchungen in allen Teilen des Landes veranstaltet. Es ergab sich dabei, daß Griechenland über sehr umfangreiche Braunkohlenvorkommen verfügt. Insgesamt sollen sich die bekannten Lager auf 7 Mrd. t belaufen.

Griechenland verbraucht gegenwärtig aus eigenen Gruben (namentlich auf der Insel Euböa) rd. 150 000 t Braunkohle. Diese Menge ließe sich ohne große Anstrengung auf das Zehnfache steigern. Heute führt das Land etwa 850 000 t Steinkohle ein. Davon könnten große Mengen durch Einsatz der Braunkohle entbehrlich werden, da durch Trocknung und Brikettierung der Heizwert der griechischen Braunkohle, wie Versuche ergaben, dem der Steinkohle stark angenähert werden kann. Bei der Eisenbahn z. B. könnten statt 60 000 t Steinkohle 100 000 t Briketts verbraucht werden. Dahingehende Versuche sind bereits gemacht worden, wurden aber abgebrochen, da die Bahnen die erforderlichen Kohlen nur unregelmäßig bekamen.

So ist wie in vielen Ländern die Frage der Einspannung der nationalen Bodenschätze vorwiegend ein Verkehrsproblem. Es gilt, die Gruben verkehrlich zu erschließen, dann ist Produktion und Absatz gesichert und geregelt. Nach den Ergebnissen der Braunkohlenschürfung hält man in Griechenland die Herstellung einer geologischen Landeskarte für dringend nötig.

h. m.-d. [3905]

WIRTSCHAFTSRECHT

Neues Recht für die Eigenbetriebe der Gemeinden

Von Dr. THEODOR STEIMLE, Berlin

In einem zu der Eigenbetriebsverordnung für die Gemeinden ergangenen Runderlaß des Reichsministers des Innern und der Finanzen vom 22. März 1939 (RMBL. iV. S. 633) wird nochmals grundsätzlich auf die Grenzen hingewiesen, die die Deutsche Gemeindeordnung (DGO) im Sechsten Teil 2. Abschnitt für die wirtschaftliche Betätigung der Gemeinden gibt. Die DGO verfolge, so heißt es dann weiter, mit der Schaffung des Eigenbetriebs das Ziel, die Mängel, die früher den sogenannten Regiebetrieben nachgesagt wurden, zu beseitigen. Die DGO will im Rahmen der gemeindlichen Gesamtverwaltung den wirtschaftlichen Unternehmen der Gemeinde eine Sonderstellung einräumen, die ihren besondern Aufgaben Rechnung trägt. Zweck der hierzu erforderlichen Maßnahmen ist es, auf der einen Seite die besondere organisatorische Stellung der Eigenbetriebe zu beachten und auf der andern Seite Haushaltsführung, Vermögensverwaltung und Rechnungslegung der Eigenbetriebe in eine besondere Ordnung zu bringen. Die Eigenbetriebsverordnung selbst muß sich auf Rahmenvorschriften beschränken, deren Ausfüllung im einzelnen durch die Betriebssatzungen der Gemeinden herbeizuführen ist.

Organisatorische und finanzielle Grundlagen

Zu den organisatorischen und finanziellen Grundlagen der Eigenbetriebe, zu denen nicht auch die sogenannten „Eiengesellschaften“ gehören, zählt in erster Linie der Grundsatz, daß der Bürgermeister die Verwaltung in voller und ausschließlicher Verantwortung führt. Es kann sich also nicht darum handeln, diese gesetzliche Führerstellung des Bürgermeisters irgendwie zu beschränken. Dagegen ist es möglich, zweckmäßig und notwendig, im Interesse der wirtschaftlichen Beweglichkeit der Eigenbetriebe und der Schaffungsfreude ihrer leitenden Persönlichkeiten bestimmte Fragenkreise herauszuschälen, in denen für den Regelfall dem Werkleiter die Entscheidung überlassen bleiben kann. Im Rahmen dieser Grenzen soll allerdings der Werkleiter Selbständigkeit haben. Im Normalfall wird an der Spitze des Eigenbetriebs ein Werkleiter stehen, der auch Beigeordneter sein kann. Werkleitungen aus mehreren Mitgliedern werden im allgemeinen nur in größeren Gemeinden in Frage kommen, und auch dann wird zweckmäßigerweise ein „Erster Werkleiter“ zu bestellen sein. Verpflichtende Erklärungen bedürfen aber auch bei Eigenbetrieben stets der Unterzeichnung durch den Bürgermeister. Betriebsführer soll in der Regel der Werkleiter sein. Der Kreis der Angelegenheiten, in denen eine Beratung mit den für die Eigenbetriebe zu bestellenden Beiräten durchgeführt werden muß, ist bewußt weit gezogen, um eine wirkliche Anteilnahme der Beiräte an den Geschicken des Eigenbetriebs zu sichern. Wichtig ist auch das in der Verordnung dem Stadtkämmerer zugewiesene weitgehende Informationsrecht, das sich auf alle finanzwirtschaftlich wichtigen Angelegenheiten erstreckt. Die rechtliche Stellung des Eigenbetriebs als un-

selbständiges Sondervermögen der Gemeinde entspricht der Stellung der Sparkassen im Rahmen der gemeindlichen Verwaltung vor deren Verselbständigung. Für die Vermögensverwaltung grundsätzlich maßgebend ist die Ausdehnung des allgemeinen Vermögenserhaltungsgrundsatzes auf das Sondervermögen der Eigenbetriebe. Unter diesem Gesichtspunkt ist besonders die Gewährleistung einer einheitlichen Behandlung der Begriffe Ertrag und Aufwand zu begrüßen. Darüber hinaus gewährleistet aber die Verordnung auch eine zweckmäßige und betriebswirtschaftlich richtige Rücklagenwirtschaft und räumt neben dem allgemeinen Grundsatz der Eigenfinanzierung der Kreditfinanzierung eine nur ausnahmsweise Rolle ein.

Neben dem Werterhaltungsgrundsatz steht als ebenso wichtig der Ertragsgrundsatz. Als angemessenen Ertrag bezeichnet die Ausführungsanweisung einen Ertrag, der die marktübliche Verzinsung des Eigenkapitals erreicht. Die Verordnung bietet mit ihren Bestimmungen Gewähr dafür, daß der in der Vergangenheit leider sehr häufige, ungerechtfertigte Entzug von Eigenkapital des Eigenbetriebs künftig ausgeschlossen wird. Die Sonderstellung der Eigenbetriebe in haushaltsmäßiger und vermögensrechtlicher Beziehung erfordert es sodann, auch eine besondere Regelung ihrer Kassenverhältnisse vorzunehmen. Dies ist durch Herausnahme der Eigenbetriebe aus dem Haushaltplan und durch die damit ohne weiteres gegebene Notwendigkeit einer gesonderten Buchführung und eines gesonderten Abschlusses erfolgt. Auch den Besonderheiten der Personalwirtschaft des Eigenbetriebes ist Rechnung getragen, und zwar in der Weise, daß die Stellenübersicht der Betriebe nicht den gleich strengen Vorschriften unterliegt wie der Stellenplan. Auch hat der Werkleiter im Rahmen der Befugnisse, die ihm neben dem Bürgermeister zustehen, hier weitergehende Freiheiten.

Rechnungswesen

Das Rechnungswesen der Eigenbetriebe bedarf aus naheliegenden Gründen besonderer Aufmerksamkeit und hat daher in der Verordnung auch in geeigneter Weise Berücksichtigung gefunden. Bekannt ist, daß der das Gemeinderechnungswesen allgemein beherrschende Bruttogrundsatz zugunsten der Eigenbetriebe der Gemeinden insofern eine Ausnahme erfährt, als diese wie beim Reich (§ 15 der Reichshaushaltsordnung) nur mit dem Endergebnis veranschlagt werden. Die Haushaltswirtschaft muß sich an die veranschlagten Leistungen und Gegenleistungen halten, die Betriebswirtschaft dagegen muß jederzeit bereit sein, die vom Markt verlangten Leistungen zur Verfügung zu stellen und ihre Aufwendungen entsprechend anzupassen. Der Wirtschaftsplan des Eigenbetriebes wird daher in seinem ordentlichen Teil die erfolgswirksamen, in einem außerordentlichen Teil die erfolgswirksamen Einnahmen und Ausgaben enthalten. Der Erfolgsplan, der dem Wirtschaftsplan zur Seite steht, enthält vollständig alle Erträge und Aufwendungen des Wirtschaftsplanes.

An dritter Stelle im Aufbau des Rechnungswesens der Eigenbetriebe steht sodann der Finanzplan, der gewisse Ähn-

lichkeit mit dem außerordentlichen Haushaltsplan der Gemeinde aufweist und schon deshalb strengeren Bindungen unterliegt als der Erfolgsplan. Es wird genaue Veranschlagung jedes einzelnen Vorhabens, einwandfreie Deckung und Übereinstimmung der Ansätze mit den Haushaltplanansätzen der Gemeinde gefordert. Die Verordnung will den alten Streit über die bessere Eignung der kaufmännischen oder der kameralistischen Buchführung nicht entscheiden. Die Doppelte Buchführung wird mit einer entsprechenden Verwaltungsbuchführung, also einer Betriebskameralistik, grundsätzlich gleichgestellt, wobei jedoch darauf hingewiesen wird, daß die in Norddeutschland weitgehend übliche Verwaltungskameralistik deswegen nicht ausreiche, weil es ihr mehr auf Ausgaben und Einnahmen, statt auf Aufwendungen und Erträge, mehr auf den Vollzug des Haushaltsplanes, als auf die Abgrenzung von Forderungen und Schulden, mehr auf die Kassenentwicklung, als auf die sonstigen Vermögensveränderungen ankommt.

Besonders eingehend wird in der Verordnung endlich der Jahresabschluß behandelt, der aus Jahresbilanz und Jahreserfolgsrechnung besteht. Im einzelnen sei daraus nur noch erwähnt, daß stille Rücklagen bei den Eigenbetrieben grundsätzlich ausgeschlossen sind. Im allgemeinen gilt die

gleichbleibende und nur in besondern Fällen die steigende Abschreibung. Der aus Lagebericht und Abschlußbericht bestehende Jahresbericht ist aus naheliegenden Gründen von besonderer Bedeutung als Hilfsmittel des externen Betriebsvergleichs. Sozialberichte sollen nur im Rahmen gemeindlicher Gesamtberichte erstattet werden.

Freigestellt von der Anwendung der Vorschriften der Eigenbetriebsverordnung sind vorerst alle Eigenbetriebe in Gemeinden mit weniger als 3000 Einwohnern und in den Gemeinden zwischen 3000 und 10 000 Einwohnern noch für die Zeit bis zum 1. Januar 1940. Bis dahin wird entschieden werden, welche Betriebe auch weiterhin freigestellt bleiben sollen.

So stellt diese Ausführungsanweisung zur Eigenbetriebsverordnung nicht nur wegen ihrer konkreten gesetzlichen Regelung und Vereinheitlichung von Fragen, die in kommunalen Wirtschaftskreisen zum Teil längst lebhaft erörtert worden sind, sondern auch darüber hinaus durch ihre klare Lösung mancher umstrittener Probleme betriebswirtschaftlicher und finanztechnischer Art eine wertvolle Bereicherung und Förderung für die gesamte Kommunalwirtschaft und einen begrüßenswerten Fortschritt unserer betriebswirtschaftlichen Erkenntnis im allgemeinen dar. [3850]

SCHRIFTTUM

Industrielles Rechnungswesen

1. **Der Normalkontenplan für die Wirtschaftsgruppe der Papier-, Pappen-, Zellstoff- und Holzstoff-Erzeugung.** Veröffentlichungen des Betriebswirtschaftlichen Ausschusses der Wirtschaftsgruppe der Papier-, Pappen-, Zellstoff- und Holzstoff-Erzeugung. Berlin-Charlottenburg 2, Neue Grolmannstr. 5—6: Wirtschaftsgruppe der Papier-, Pappen-, Zellstoff- und Holzstoff-Erzeugung 1938. 64 S. mit 3 Anlagen. Preis 4 RM.
2. **Normalkontenplan für die Wirtschaftsgruppe Fahrzeugindustrie.** (Organisationsplan für das Rechnungswesen.) Veröffentlichungen des Betriebswirtschaftlichen Ausschusses der Wirtschaftsgruppe Fahrzeugindustrie, Berlin-Charlottenburg 2, Hardenbergstr. 8: Wirtschaftsgruppe Fahrzeugindustrie 1938. 69 S. mit 3 Anlagen. Preis 4 RM.

Beide Arten von Normalkontenplänen machen sich den Gedanken des Einbaus der Kostenarten-, Kostenstellen- und Kostenträger-Rechnung in die Buchführung zu eigen, so wie er insbesondere von *Schmalenbach* gepflegt worden ist. Wir haben in der im 30. und 31. Jahrgang veröffentlichten Aufsatzreihe über das Rechnungswesen der gewerblichen Wirtschaft (Archiv für Wirtschaftsprüfung) ausführlich dargelegt, warum wir diesen Weg nicht für zweckmäßig halten. Wird doch dadurch die Buchführung der gewerblichen Wirtschaft anstatt vereinfacht, kompliziert. Es gibt einfachere und bessere Wege, z. B. durch die Zuhilfenahme der Statistik, um den mit derartigen Mitteln angestrebten Zweck zu erreichen.

Beide Kontenpläne sind von den betriebswirtschaftlichen Ausschüssen der zuständigen Wirtschaftsgruppen ausgearbeitet und von den zuständigen Stellen genehmigt worden. Sie umfassen nach einleitenden Ausführungen der Sachbearbeiter eine ausführliche Darstellung und Beschreibung der einzelnen Kontenklassen mit ihren Unterteilungen.

Der erste Kontenplan enthält neben dem normalen auch noch einen vereinfachten, der zweite befaßt sich neben der allgemeinen Gliederung und dem Inhalt der Kontenklassen auch noch mit der Kostenstellenabrechnung mit Hilfe des Betriebsabrechnungsbogens (die Kostenstellen sollen offenbar als Konten und im Abrechnungsbogen geführt werden), dem Buchungsverlauf und der internen und externen Gewinn- und Verlustrechnung. Zur Einführung der letzteren werden drei Verfahren geschildert, ohne daß dabei jedoch der natürliche und logische innere Zusammenhang, wie er der betrieblichen Wertbildung entspricht, in einfacher Weise herausgearbeitet worden wäre. Wir glauben annehmen zu dürfen, daß gerade in dieser Beziehung der Normalkontenplan der Wirtschaftsgruppe

noch einer eingehenden Durch- und Umarbeitung unterzogen werden muß, wenn die angeschlossenen Betriebe in dieser Richtung entwickelt werden sollen. *Bredt* [3891]

Die Selbstkostenrechnung der Werften. Von *Friedrich Hoffmann*. Berlin 1935, Deutsche Verlagswerke Strauß, Vetter & Co. 65 S. Preis geb. 5 RM.

Das Schrifttum über das Rechnungswesen der Werften ist nicht umfangreich. Es ist daher ein Verdienst des Verfassers, daß er die Selbstkostenrechnung des Schiffbaus einer Untersuchung unterzieht.

Nach einer kurzen Einleitung über die Bedeutung der Selbstkostenrechnung bei Annahme von Werftaufträgen wird zunächst die Selbstkostenrechnung im Rahmen des gesamten Rechnungswesens behandelt. Im zweiten Abschnitt wird auf die Erfassung und Verrechnung der Kosten in der Selbstkostenrechnung (Einzelkosten durch Nachkalkulation, Gemeinkosten durch Betriebsbuchführung) eingegangen. Im dritten Abschnitt wird die Selbstkostenrechnung im Dienste der kurzfristigen Erfolgsrechnung erörtert. Den Schluß bildet ein kurzer Abschnitt über Selbstkostenrechnung und Wirtschaftsplanung.

Ein Schrifttumsverzeichnis, zahlreiche Zahlentafeln und Formulare sind beigegeben. *Bredt* [3892]

Kapitalwirtschaft

Finanzierungen. Von *E. Schmalenbach*, unter Mitwirkung von *R. Buhmann*. 6. Auflage. Leipzig 1937, G. A. Gloeckner, Verlagsbuchhandlung. 373 S. Preis geb. 18 RM.

Das bekannte Standardwerk *Schmalenbachs* befaßt sich nach einer Einleitung über den Begriff, den Umfang und die Hauptformen der Finanzierung nicht nur mit der Beschaffung von Kapital jeder Art, d. h. also den Dingen, die der Sprachgebrauch normalerweise unter dem Begriff Finanzierung versteht. Der Verfasser geht darüber hinaus auf die gesamten Beziehungen ein, die zwischen der Kapital verwendenden Unternehmung und den Kapital gebenden Kreisen bestehen, d. h. also z. B. auch auf die Fragen der Verschmelzung, der Umwandlung, Kapitalrückzahlung, Sanierung, Auflösung und Abwicklung. Sehr bemerkenswert sind die Hinweise auf die Notwendigkeit der Prüfung des Finanzierungsgegenstandes sowie die Bewertung einer Unternehmung. Neben den Beteiligungsformen werden die Arten der Anteilsrechte und ihre Verkörperung, die Gründung der Aktiengesellschaft und Gesellschaft mit beschränkter Haftung, die Kapitalerhöhung und die Emission in Hauptabschnitten ausführlich behandelt.

Wer sich mit dem Aufgabengebiet der Finanzierungen in Praxis oder Theorie zu befassen hat, sollte dies Werk *Schmalenbachs* nicht nur lesen, sondern eingehend durcharbeiten.
Bredt [3901]

Wirtschaftsprüfung

Wie geht der amerikanische Wirtschaftsprüfer vor? Leitsätze des American Institute of Accountants. Amerikanisch-Deutsch. Ins Deutsche übertragen von *W. von Schaper*. Berlin 1938, Deutscher Rechtsverlag. 103 S. Preis 3 RM.

Die Leitsätze befassen sich mit der Prüfung von Abschlüssen durch unabhängige Wirtschaftsprüfer. Nach allgemeinen Thesen über das Wesen der Abschlüsse, die Abrechnungsnormen, die Wichtigkeit der Ertragsrechnung, die Grundlagen der Abschlüsse, das Vorgehen u. a. m. werden das Prüfungsprogramm für Abschlüsse einer kleineren oder mittleren Gesellschaft und seine Umgestaltung für größere oder kleinere Unternehmungen behandelt. Den Schluß bilden Formblätter für Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung sowie Vorlagen für den Prüfungsbericht (Prüfungsvermerk).

Dem englischen Text ist die deutsche Übersetzung gegenübergestellt, so daß die letztere jederzeit nachzuprüfen ist. Die Schrift wird sicher das Interesse aller Wirtschaftsprüfer finden.
Bredt [3895]

Der Betriebsvergleich in landwirtschaftlichen Warengenossenschaften unter besonderer Berücksichtigung Ostpreußens. Von *Kurt Mathews*. Volkswirtschaftliche Studien, Heft 47. Berlin 1935, Verlag Dr. Emil Ebering. 149 S. Preis 6 RM.

Mathews untersucht in seiner Arbeit die Möglichkeiten, wie in Industrie und Handel, auch in den landwirtschaftlichen Warengenossenschaften, die Wirtschaftlichkeit und das Betriebsgebahren in größerem Umfang als bisher durch Betriebsvergleich zu überprüfen sind. Die Anwendbarkeit und die Durchführungsverfahren in der genossenschaftlichen Praxis will *Mathews* klären. Das Ergebnis war, daß der Boden dafür nicht ungünstig ist, daß aber vorerst seitens der Praxis gewisse Vorschläge und Forderungen Berücksichtigung erfahren müssen, ehe an eine einwandfreie und erfolgssichere Durchführung zu denken ist.

Nach einem einführenden Überblick über Wesen, Entwicklung und Systematik des Betriebsvergleichs folgt die Entwicklung des Problems, und zwar wird im ersten Hauptteil als der Kern der Untersuchung die Analyse der Dynamik warengenossenschaftlicher Betriebswirtschaften dargestellt, im einzelnen der zwischenbetriebliche Leistungs-, Kosten- und Erfolgvergleich. Der zweite Hauptabschnitt analysiert die Statik der warengenossenschaftlichen Betriebe und behandelt den zwischenbetrieblichen Vergleich des Vermögens- und Kapitalaufbaus.

Als Unterlage für die praktischen Teile der Untersuchung diente statistisches Material der Genossenschaftsverbände, das allerdings nicht immer allen Anforderungen entsprach, die ein exakt durchgeführter Betriebsvergleich stellt. Immerhin liefert der Vergleich bereits eine Reihe von aufschlußreichen Einblicken in die Verhältnisse der untersuchten Genossenschaften. Es wäre dem Verfasser zu wünschen, wenn seine zielbewußte Arbeit durch den Ausbau des Vergleichsmaterials von der Praxis aus ihre verdiente Anerkennung fände.
Bredt [3893]

Wirtschaftsprüfer-Verzeichnis 1939. Herausgeber: Institut der Wirtschaftsprüfer, Berlin. Berlin 1939, Verlag Thormann & Goetsch. 206 S. Preis 2 RM.

Es handelt sich um eine Neuauflage des 1936 erstmalig erschienenen Verzeichnisses. Vorangestellt sind die Grundzüge der Berufsordnung und der Berufsausübung, sowie eine Darstellung über den organisatorischen Aufbau des Berufes.

Das Verzeichnis selbst gibt den Stand vom 31. März 1939 und umfaßt drei Teile: 1. Das alphabetische Gesamtverzeichnis (Die Einzelprüfer — Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaften). 2. Das Ortsverzeichnis, in dem die Mitglieder nach ihrer Ansässigkeit aufgeführt werden.

3. Das Bezirksgruppenverzeichnis, das die Wirtschaftsprüfer nach ihrer Zugehörigkeit zu den 14 Bezirksgruppen des Instituts aufführt.
rt [3884]

Vertrieb

So wirbt man durch Anzeigen. Die wichtigsten Denkpunkte in kürzester Form. Von *Heinrich Walter*. Stuttgart 1938, Verlag für Wirtschaft und Verkehr, Forkel & Co. 104 S. Preis 2,80 RM.

Die Anzeigenwerbung hat eine große wirtschaftliche Bedeutung. Dieser Tatsache ist sich selbst mancher Anzeigenverbraucher nur zu wenig bewußt, wie wären sonst die vielen kostspieligen, ihrem Inhalt und ihrer Gestaltung nach oft völlig daneben „gezielten“ Anzeigen in großen Tageszeitungen zu erklären. —

Das vorliegende Buch, das Richtlinien und Fingerzeige für die Auswahl der richtigen Zeitung oder Zeitschrift, das Anregungen für die Ausarbeitung des Anzeigentextes und für die übrige Gestaltung enthält, ist daher nur zu begrüßen. Allerdings ist es nicht für den Werbefachmann geschrieben. Wohl ist sein Inhalt eindeutig, klar, richtig und belehrend; aber gerade das, was dieses Buch behandelt, und wie es in ihm dargestellt ist, ist das ureigenste Arbeitsgebiet eines Werbefachmannes, in dem er sich ohne ein Handbuch auskennen muß. So bleiben der Berufsnachwuchs und die vielen kleinen und mittleren Anzeigenverbraucher als Leser übrig. Im Interesse der Anzeigenwerbung selbst würden wir es jedenfalls sehr begrüßen, wenn das Buch von recht vielen dieser Anzeigenverbraucher gelesen wird.

F. Heinrichs VDI [3918]

Bergbau

Die Bergwirtschaft der Erde. Bodenschätze, Bergbau und Mineralienversorgung der einzelnen Länder. Von *Ferdinand Friedensburg*. Stuttgart 1938, Ferdinand Enke. 519 S., 40 Abb., 139 Zahlentafeln. Preis geh. 30 RM, in Leinen geb. 32 RM.

Der Verfasser hat im bergwirtschaftlichen Schrifttum bereits einen guten Ruf. Im Jahre 1934 schenkte er uns sein erstes Werk über „Kohle und Eisen im Weltkrieg und in den Friedensschlüssen“. In dem 1936 herausgebrachten Buch über „Die mineralischen Bodenschätze als weltpolitische und militärische Machtfaktoren“ zeichnete er in großen Linien die macht- und wehrpolitische Bedeutung der Rohstoffvorkommen auf.

Mit dem vorliegenden Buch bringt *Friedensburg* zum erstenmal eine umfassende Darstellung der Bergwirtschaft der Erde, unterteilt nach den verschiedenen Ländern. Jeder dieser Länderabschnitte ist nach einem einheitlichen Plan aufgebaut: Zunächst werden in einem kurzen Abriss die geographischen und geologischen Besonderheiten des betreffenden Landes geschildert. Dann folgt eine eingehende Beschreibung der jeweils vorkommenden Mineralien nach Fundort, Art der Lagerstätten, Größe der Vorräte, Art des Abbaues usw. Zum Schluß wird kurz auf die wirtschaftliche und politische Bedeutung der Bodenschätze eingegangen. Darüber hinaus ist auch die Statistik in genügender Weise erfaßt: Zu Beginn eines jeden Länderabschnitts ist eine Zahlentafel beigegeben, die die Förderung eines jeden Landes an den einzelnen Rohstoffen erkennen läßt, und zwar für die Jahre 1913, 1926, 1936, und den Anteil an der Welterzeugung in %. Dieser durch das ganze Buch sich hinziehende systematische Aufbau ermöglicht in hervorragender Weise einen Vergleich der bergwirtschaftlichen Kapazität der einzelnen Länder. Erwähnt sei ferner das umfangreiche und sorgfältig zusammengetragene Schrifttum, das am Schluß jedes Länderabschnittes zu finden ist.

Das Werk ist durchaus wissenschaftlich aufgebaut. Der Verfasser hat es aber dank einer virtuellen Beherrschung des gesamten Gebietes und einer lebendigen Federführung verstanden, diesen vielseitigen und scheinbar trockenen Stoff außerordentlich anschaulich, aufschlußreich und leicht verständlich darzustellen.

Dem Werk ist weiteste Verbreitung zu wünschen.

Kl. [3821]

Länderberichte

Mandschukuo, Führer durch die mandschurische Wirtschaft. Herausgegeben von *Hiyoshi Kato*. Bearbeitet von *Erich Thiel*. Königsberg und Berlin 1937, Ost-Europa-Verlag. 79 S. Preis 2 RM.

Der im Jahre 1932 gegründete neue Staat Mandschukuo, der 1934 unter dem Kaiser *Puyi* zur Monarchie erklärt wurde, besitzt für Deutschland eine große wirtschaftliche Bedeutung; die vom Handelskommissar *Dr. Kato* herausgegebene Übersicht über die mandschurische Wirtschaft wird daher in Deutschland stark beachtet werden. In der Landwirtschaft ist das in Europa bekannteste Produkt die Sojabohne, die sich überaus vielfältig verwenden läßt. In der gewerblichen Wirtschaft interessieren vor allem die Bodenschätze: Eisen, Gold, Kupfer, Blei, Kohle, Ölschiefer und Erdöl. Auch die im Aufstieg befindliche verarbeitende Industrie verdient Beachtung (z. B. die Zellstoff- und Papierindustrie, die chemische und die Textilindustrie). rt. [3824]

Aus andern Zeitschriften

Forderungen an die Betriebsstatistik aus den Leitsätzen für die Preisermittlung bei öffentlichen Aufträgen (LSÖ). *H. Antoine*. Zeitschr. f. Organisation Jg. 13 H. 3 (15. 3. 1939) S. 83/89, 5 Abb.

Übersicht über die verschiedenen Aufgaben, die der Betriebsstatistik erwachsen aus den Vorschriften der LSÖ bezüglich des Nachweises bestimmter Kostenfaktoren. Die Ausführungen gelten zum größten Teil auch für die inzwischen erschienenen „Allgemeinen Grundsätze der Kostenrechnung“.

Abgrenzungskonten in Buchhaltung und Kostenrechnung. *E. Kosiol*. Zeitschrift für Organisation Jg. 13 H. 3 (15. 3. 1939) S. 79/82.

Aufgabe, Bedeutung und grundsätzlicher Inhalt der Abgrenzungskonten; diese Kontenklasse 2 (gemäß Pflichtkontenrahmen der gewerblichen Wirtschaft, Erlaß vom 11. 11. 1937) macht erfahrungsgemäß die größten Schwierigkeiten bei der Ausrichtung

des Rechnungswesens der Betriebe nach den behördlichen Richtlinien und den Kontenplänen der Wirtschaftsgruppen. Deshalb werden in diesem Beitrag nochmals die Begriffe des „neutralen Aufwandes“ und der „Zusatzkosten“, der Zeit- und Wertabgrenzung u. a. m. erläutert. Die Zwecke der Abgrenzung werden zusammengestellt, die Fragen der Einordnung der Abgrenzungskonten in den Kontenplan kurz gestreift.

Grundzüge der Kostenrechnung. *A. Müller*. Archiv für Eisenhüttenwesen Bd. 12 (1938/39) H. 12 S. 623/28.

Darstellung der Kostenrechnung in ihrem Ablauf nach dem bei der Eisen schaffenden Industrie gebräuchlichen Verfahren: Ermittlung der Werkskostenarten (einschl. kalkulatorischer Zusatzkosten), Umlegung auf die Einzelbetriebe, Abrechnung der Gesamtkosten der Einzelbetriebe einschließlich Leistungen der Hilfsbetriebe, Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung. Gegen die branchenübliche und im Leitfaden der Kostenrechnung der Eisen schaffenden Industrie empfohlene Verrechnung der Abschreibungen, Zinsen und Steuern als „Werksumlage“ werden bemerkenswerte Bedenken vorgebracht. Die Kostenträgerrechnung wird in ihrer Ausgestaltung zur Sortenrechnung dargestellt und die Aufgliederung der Betriebsangaben möglichst weitgehend empfohlen, während in der Kosten- und Erfolgsrechnung zusammengefaßt werden kann und soll.

Zur Buchung, Prüfung und Zahlung von Löhnen und Gehältern. *E. Lohmann*. Der Buch- und Steuerberater, Beilage zum „Wirtschaftstreuhänder“ 4. Jg. Nr. 5 vom 15. 5. 1939 S. 45/48, 4 Abb.

Eine kurze Zusammenfassung, die zur Klärung von Zweifelsfragen bei der Verbuchung, Verrechnung und Kontrolle der Löhne und Gehälter geeignet ist, wie sie in der Praxis noch vielfach auftauchen. Der Verfasser vertritt den Grundsatz, nicht die Bruttolöhne zu buchen, wie das weithin üblich ist, sondern die Nettolöhne, deren Gesamtbetrag durch die Quittungen der Arbeitnehmer belegt und kontrolliert wird; die (fiktive) Wiedereinnahme der Arbeitnehmeranteile an den Sozialbeiträgen durchbricht dieses Beleg- und Kontrollprinzip. Eine kurzgefaßte Arbeitsanleitung für Personalstelle und Hauptkasse verdeutlicht den Gang der Buchungs- und Rechnungsarbeiten. B. H.

INDUSTRIELLER VERTRIEB

UNTER MITWIRKUNG DER ARBEITSGEMEINSCHAFT FÜR INDUSTRIELLEN VERTRIEB DES VDI

Der patentrechtliche Schutz für deutsche Erzeugnisse im Ausland

Fortsetzung von Seite 207/08

Amerika

Vereinigte Staaten von Amerika

Die für die Patentanmeldung maßgeblichen Sondervorschriften sind sehr kompliziert. Aus diesem Grund ist den exportierenden Unternehmungen im Bedarfsfalle dringend die Inanspruchnahme eines Patentanwaltes zu empfehlen. Deutsch korrespondierende Patentanwälte stehen zur Verfügung. In vielen Fällen wird zur Erledigung der vorbereitenden Arbeiten die Zuziehung eines deutschen Patentanwaltes, der über hinreichende Kenntnisse des amerikanischen Patentrechtes verfügt, erforderlich werden. Der Patentschutz erstreckt sich auf die Dauer von 17 Jahren. Jahresgebühren werden nicht erhoben. Ein Patent erlischt oder kann für nichtig erklärt werden, wenn sich nachträglich herausstellt, daß die Angaben über Neuheit oder Originalität nicht stimmen, oder daß wahrheitswidrige Angaben gemacht wurden zum Zwecke der Täuschung.

Kanada

Vielfach wird übersehen, daß Kanada der internationalen Union zum Schutze des gewerblichen Eigentums angehört. Die Eintragung von Patenten ist zwingend an die Mitwirkung eines Patentanwaltes gebunden. Aus diesem Grunde erübrigt sich ein Eingehen auf die komplizierten Rechtsverhältnisse. Die Dauer des Patentschutzes beträgt 18 Jahre. Nach 6 und 12 Jahren werden besondere Teil-

gebühren erhoben. Werden die Verlängerungsgebühren nicht rechtzeitig bezahlt, erlischt ein Patent. Außerdem kann ein Patent für nichtig erklärt werden, wenn sich nachträglich ein Mangel hinsichtlich der Neuheit herausstellt, wenn sonstige unrichtige Angaben gemacht wurden, wenn der patentierte Gegenstand nur aus dem Ausland eingeführt wird und nicht binnen zwei Jahren die Herstellung im Inlande begonnen wird, und schließlich wenn beantragte Zwangslizenzen verweigert werden.

Argentinien

Patente werden auf die Dauer von 5, 10 und 15 Jahren erteilt. Solche Patente, die bereits im Ausland bestehen, können in Argentinien einen Schutz bis zum Ablauf in dem Lande, in welchem sie bereits eingetragen sind, erhalten, im höchsten Falle jedoch bis zu 10 Jahren. Bei der Anmeldung eines Patentes ist anzugeben, ob dieses bereits in einem andern Lande, etwa in Deutschland, geschützt ist. In diesem Falle genügt eine vom Reichspatentamt ausgefertigte Abschrift der Patenterteilungsurkunde. Andernfalls ist der Anmeldung eine genaue Beschreibung in spanischer Sprache beizufügen. Zweckmäßig läßt man die erforderliche Übersetzung an Ort und Stelle vornehmen, damit eine Gewähr für die Richtigkeit gegeben ist und vielfach zu beklagende Unzulässigkeiten, die zu Verzögerungen führen, vermieden werden. Die laufenden Gebühren sind alljährlich in zwei Raten zu entrichten.

Ein Patent erlischt, wenn die Gebühren nicht bezahlt werden, wenn eine offenkundige Vorbenutzung festgestellt wird, überhaupt wenn sich nachträglich falsche Angaben

bei der Anmeldung herausstellen, und schließlich wenn nicht binnen drei Jahren die Ausführung aufgenommen. gleichzeitig jedoch aber auch beantragte Lizenzen verweigert werden. Wegen der zahlreichen zu beobachtenden Sondervorschriften ist es zu empfehlen, einen Patentanwalt einzuschalten, der mit einer notariellen Vollmacht, die außerdem von dem zuständigen argentinischen Konsulat beglaubigt sein muß, zu versehen ist.

Brasilien

Im Hinblick auf die beträchtliche Ausfuhr deutscher Erzeugnisse besteht ein erhebliches praktisches Bedürfnis zur Erlangung eines ausreichenden patentrechtlichen Schutzes. Ein Schutz von Nachahmungen ist nur dann gesichert, wenn die bereits anderwärts, etwa in Deutschland erteilten Patente bei dem Patentamt, dem Directoria Geral da Propriedade Industrial, in Rio de Janeiro angemeldet werden. Der Schutz erstreckt sich auf die Dauer von 15 Jahren. Die Eintragung von Patenten von Ausländern ist an die Einschaltung eines ansässigen Patentanwaltes gebunden. Jede Anmeldung wird auf ihre Neuheit geprüft. Dritte Personen können innerhalb von 60 Tagen, beginnend mit dem Tage der Veröffentlichung, Einspruch gegen die Erteilung einlegen. Wird ein Patent versagt, so kann gegen diese Entscheidung des Patentanwaltes ebenfalls binnen 60 Tagen Einspruch erhoben werden. Die jährlich zur Erhebung gelangenden Gebühren steigen bereits vom zweiten Jahr an und betragen im 15. Jahr etwa das Fünffache der zweiten Jahresgebühr. Ein Patent erlischt und wird für nichtig erklärt, wenn die Gebühren nicht bezahlt werden, wenn sich nachträglich Mängel der Patentfähigkeit herausstellen, oder wenn nicht binnen drei Jahren die Ausführung aufgenommen oder diese länger als ein Jahr unterbrochen wird.

Chile

Die Eintragung eines Patentbesitzes kann nur auf Antrag eines Patentanwaltes erfolgen, der sich durch eine vom zuständigen chilenischen Konsulat zu beglaubigende Vollmacht ausweisen muß. Jede Patentanmeldung wird von Sachverständigen auf ihre Neuheit geprüft. Prioritätsansprüche auf Grund im Ausland bereits erteilter Patente bleiben unberücksichtigt, da Chile den einschlägigen internationalen Übereinkommen nicht angeschlossen ist. Allerdings ist eine im Ausland bereits erfolgte Patenterteilung insofern von sehr großem Interesse, als hierzu die Festsetzung der Laufzeit in Chile selbst abhängig ist, denn nach der chilenischen Patentgesetzgebung kann ein Patent in diesem Lande nur so lange geschützt sein, als das zuerst im Ausland erteilte Patent läuft. Mit dessen Erlöschen ist ohne weiteres auch der patentrechtliche Schutz in Chile aufgehoben. Die Gebühren halten sich in engen Grenzen. Zu beachten ist, daß alle Anträge nebst Unterlagen in spanischer Sprache abgefaßt sein müssen. Ist dies nicht der Fall, so können die Übersetzungen auch noch bei der Anmeldung gegen die entsprechenden Gebühren veranlaßt werden. Die Dauer eines Patentbesitzes beträgt 5, 10 und 15 Jahre, kann auf besondern Antrag auch auf 20 Jahre verlängert werden. Ein Patent kann für nichtig erklärt werden, wenn nicht binnen einer bei der Patenterteilung besonders vorgeschriebenen Frist mit der Ausführung begonnen wird oder die Unterbrechung der Herstellung länger als ein Jahr dauert, und schließlich wenn die auf Grund der Patenterteilung hergestellten Erzeugnisse von dem Patent selbst abweichen.

Bolivien

Für Patente erstreckt sich die Schutzdauer auf 15 Jahre. Die bei der Anmeldung geforderten Unterlagen sind die allgemein üblichen. Die Beschreibung usw. ist in spanischer Sprache zu halten. Das Eintragungsverfahren dauert etwas über 3 Monate. Die Gebühren sind verhältnismäßig niedrig. Von den exportierenden Unternehmungen wird vielfach übersehen, daß das Eintragungsverfahren nur von einem in Bolivien ansässigen Anwalt in Gang gebracht werden kann, wie überhaupt die Inanspruchnahme eines solchen wegen der vielen zu beobachtenden Sondervorschriften unerlässlich ist. Schließlich darf nicht übersehen werden, daß Patente, welche in andern Ländern bereits eingetragen sind, auf Antrag ohne weiteres geschützt werden können. Voraussetzung ist,

daß Patentschrift und Erteilungsdatum von dem zuständigen bolivianischen Konsulat beglaubigt sind. Alsdann wird das Datum der ursprünglichen Patenterteilung auch als Erteilungsdatum in Bolivien festgesetzt. Ein Patent kann für nichtig erklärt werden, wenn nicht binnen zwei Jahren die Ausführung in Angriff genommen wird.

Ecuador

Bei der Anmeldung eines Patentbesitzes ist eine Vertretung durch einen in Quito ansässigen inländischen bevollmächtigten Vertreter mit notariell beglaubigter Vollmacht zwingend vorgeschrieben. Der Bevollmächtigte muß nicht Anwalt sein, doch ist sehr darauf zu achten, daß eine mit solchen Maßnahmen zu betrauende Person oder Firma hinreichend Einblick in die rechtlichen Verhältnisse hat. Allerdings ist eine nochmalige Beglaubigung durch das zuständige ecuadorianische Konsulat erforderlich. Die Schutzdauer erstreckt sich auf 15 Jahre.

Guatemala

Die Formvorschriften für die Erlangung eines patentrechtlichen Schutzes sind ziemlich kompliziert. Erschwert wird die Eintragung von Patenten auch dadurch, daß es keine deutsch korrespondierenden Anwälte gibt. Auf der andern Seite ist die Inanspruchnahme eines Anwaltes — die Rechtsanwälte treten als Patentanwälte auf — unerlässlich. Dagegen sind die Gebühren verhältnismäßig niedrig. Die Jahresgebühr ist jeweils bis spätestens 10. Januar eines Jahres zu entrichten und beträgt 10 USA-\$. Patente werden höchstens bis zur Dauer von 15 Jahren geschützt. Ein Patent erlischt bei Nichtzahlung der Gebühren, ferner wenn sich Überschneidungen mit den Rechten Dritter ergeben, und kann für nichtig erklärt werden, wenn nicht binnen eines Jahres die Ausführung aufgenommen oder diese länger als ein Jahr unterbrochen wird. Muster werden zunächst auf 10 Jahre geschützt, doch kann jeweils von 10 zu 10 Jahren eine unbeschränkte Verlängerung erfolgen.

Kolumbien

Die Patentgesetzgebung ist erst 1925 neu geregelt worden. Bemerkenswert ist, daß Patente anmeldende Ausländer in keiner Weise gegenüber dem Inländer benachteiligt, sondern in jeder Hinsicht gleichgestellt sind. Eine Neuheitenprüfung findet nicht statt. Die Höchstdauer, für die ein patentrechtlicher Schutz gewährt wird, beträgt 20 Jahre. Die Jahresgebühren sind gleichbleibend. Ein Patent erlischt bzw. wird für nichtig erklärt, wenn sich nachträglich unrichtige Angaben herausstellen oder die Rechte Dritter beeinträchtigt werden oder die Ausführung länger als ein Jahr unterbrochen wird. Wegen der genauen Beachtung der für die Anmeldung maßgebenden Formvorschriften ist die Einschaltung eines Patentanwaltes in Bogota zu empfehlen.

Kuba

Ein gewisser Schutz ist dadurch gegeben, daß Kuba der internationalen Union zum Schutze des gewerblichen Eigentums angehört. Indessen ist die Gefahr zu Nachahmungen ungeschützter Neuerungen sehr groß. Da die patentrechtliche Landesgesetzgebung jedoch außerordentlich kompliziert ist, muß zur Vermeidung von Nachteilen zur Inanspruchnahme eines kubanischen Patentanwaltes geraten werden.

Mexiko

Den für Mexiko arbeitenden deutschen Firmen ist bei der Anmeldung von Patenten (schon im Hinblick auf die komplizierten Anmeldevorschriften) zu empfehlen, einen Patentanwalt zuzuziehen. Im allgemeinen beträgt die Laufzeit eines Patentbesitzes 20 Jahre. Wird der patentierte Gegenstand nachweislich in Mexiko hergestellt, so kann der Schutz um weitere 5 Jahre verlängert werden. Für die letzten 5 Jahre wird die an sich gleichbleibende Jahresgebühr etwas höher angesetzt, darf jedoch das Doppelte der üblichen Jahresgebühr nicht überschreiten. Die Anmeldung hat zu erfolgen bei der Secretaria de Industria, Comercio y Trabajo, Oficina de Patentes y Marcas in Mexiko. Entgegengenommen werden nur Anträge der Erfinder selbst. Beabsichtigt eine dritte Person oder eine Gesellschaft die

Eintragung eines Patentes, so ist eine ausdrückliche Übertragungsurkunde vorzulegen, aus der hervorgeht, daß die Rechte aus einer Erfindung an die betreffende Person bzw. Gesellschaft übergegangen sind. Gleichzeitig muß der Verkaufspreis mitgeteilt werden. Der Übernahmevertrag ist von einem mexikanischen Konsulat zu beglaubigen. Erlöschen bzw. Nichtigserklärung tritt ein, wenn nachträglich unrichtige Angaben festgestellt werden, die zur Patenterteilung geführt haben, und ferner, wenn die Gebühren nicht rechtzeitig entrichtet werden. Ein Gebrauchsmusterschutz besteht nicht, doch können bestimmte Modelle unter Einhaltung der gleichen Formalitäten wie bei Patenten geschützt werden. Die Dauer beträgt 5 Jahre und kann bis zu 10 Jahren verlängert werden. Ein solches Modell wird im Patentamt laufend zur Ansicht für Interessenten bereitgehalten.

Nicaragua

Es ist vielfach unbekannt, daß in Nicaragua ein patentrechtlicher Schutz verhältnismäßig einfach erworben werden kann. Ausländische Patente können unter Einreichung der Erteilungsurkunde ohne weiteres, allerdings nur durch einen ansässigen Anwalt angemeldet werden. Die Eintragung erfolgt ohne weitere Prüfung lediglich auf Grund der vorgelegten Urkunden und hat rechtlich dieselbe Wirkung, als wenn die Patenterteilung erstmalig hier erfolgt wäre. Die Dauer eines Patentes beträgt 5 Jahre und kann um weitere 5 Jahre verlängert werden. Nichtigkeitserklärung tritt vor allem ein, wenn durch die Patenterteilung die Rechte Dritter geschädigt werden, wenn nicht binnen eines Jahres die Ausführung in Angriff genommen oder diese länger als 1 Jahr unterbrochen wird.

Peru

Bei der Anmeldung von Patenten ist zu beachten, daß eine solche nur durch Inanspruchnahme eines Anwaltes möglich ist. Aus diesem Grunde erübrigt sich ein Eingehen auf Einzelheiten. Sehr zu empfehlen ist, die Höhe des Honorars im voraus zu vereinbaren. Die Dauer des Schutzes beläuft sich zunächst auf 10 Jahre. Auf Antrag kann eine weitere Verlängerung um 5 Jahre erfolgen.

Philippinen

Patente werden auf die Dauer von 17 Jahren erteilt. Wird der patentierte Gegenstand nicht innerhalb 5 Jahren hergestellt, oder stellen sich nachträglich unrichtige Angaben oder Mängel hinsichtlich der Neuheit heraus, erlöscht ein Patent.

Uruguay

Für die deutschen Ausfuhrkreise ist von erheblichem Interesse, daß im Ausland bereits erteilte Patente, abgesehen von der üblichen Nachprüfung, nur dann eingetragen werden, wenn die Anmeldung innerhalb eines Jahres, beginnend mit dem Zeitpunkte der Eintragung im Ursprungsland, erfolgt. Patente werden auf die Dauer von 9 Jahren erteilt. Erforderlich ist die Bestellung eines in Uruguay ansässigen Vertreters, am besten eines Anwaltes, der sich durch eine vom zuständigen Konsulat beglaubigte Vollmacht auszuweisen hat. Zweckmäßigerweise wird man die Honorarfrage im voraus regeln. Weiter sind beizubringen eine Heimaturkunde des Patentes, ebenfalls beglaubigt, sodann eine Beschreibung, die in spanischer Sprache gehalten sein sollte, widrigenfalls vor der Einreichung eine Übersetzung beschafft werden muß, und schließlich die üblichen Zeichnungen. Ein Patent erlischt oder wird für nichtig erklärt, wenn nicht innerhalb der gesetzlichen Frist mit der Ausführung begonnen wird, oder wenn sich nachträglich herausstellt, daß falsche Angaben zu der Patenterteilung führten.

Venezuela

Ausländische Patente werden bei Vorliegen bestimmter Voraussetzungen ohne weiteres anerkannt. Erforderlich ist, daß eine Abschrift der im Ursprungslande ausgestellten Patenterteilungsurkunde beigebracht wird. Diese muß von dem venezuelischen Konsulat beglaubigt sein. Die Inanspruchnahme eines im Lande selbst ansässigen Vertreters ist vorgeschrieben. Auch die diesem auszustellende Vollmacht muß konsularisch beglaubigt sein. Die Eintragungsgebühren und die Jahresgebühren halten sich in engen Grenzen. Der Schutz erstreckt sich im allgemeinen

auf die Dauer von 15 Jahren. Ein Patent kann für nichtig erklärt werden, wenn nicht innerhalb eines Jahres oder einer andern besonders vorgeschriebenen Frist mit der Ausführung begonnen wird, oder aber wenn durch die Patenterteilung sich nachträglich eine wesentliche Beeinträchtigung der Rechte Dritter ergibt.

El Salvador

Wer ein Patent anmelden will, muß sich, auch wenn bereits für den gleichen Gegenstand im Ausland anderwärts, etwa in Deutschland, ein patentrechtlicher Schutz erlangt wurde, der Vermittlung eines dort ansässigen Patentanwaltes bedienen. Patente werden erteilt auf die Dauer von 5, 10 und 15 Jahren. Vor jeder Verlängerung, die nur auf Antrag erfolgt, sind zwar keine hohen, aber steigende Gebühren zu entrichten. Ein Patent erlischt, wenn sich nachträglich erhebliche Mängel herausstellen, deren Kenntnis die Verweigerung einer Patenterteilung bewirkt hätten, ferner bei Nichtzahlung der Gebühren. In besonderen Fällen kann der Staat die Enteignung aussprechen.

Australischer Staatenbund

In Kreisen der exportierenden Wirtschaft wird vielfach irrümlich angenommen, daß die Erlangung eines patentrechtlichen Schutzes für England auch einen solchen für das Gebiet des australischen Staatenbundes begründet. Dies ist nicht der Fall. In England eingetragene Patente haben lediglich Gültigkeit für England selbst sowie für Nordirland, nicht jedoch für die Dominions. Ein Zwang zur Beantragung von Patenten wird sich häufig schon deshalb ergeben, weil die Gefahr zur Nachahmung sehr groß ist, überdies die Regierung alle Bestrebungen fördert, die darauf hinauslaufen, auch deutsche Erzeugnisse im Lande selbst herzustellen. Anträge sind zu richten an The Patent Office, 581 Bourke Street in Melbourne. Da die Erteilung von Patenten an ganz bestimmte Vorschriften gebunden ist, bei deren Nichteinhalten mit unbedingter Ablehnung gerechnet werden muß, ist in jedem Falle die Inanspruchnahme eines Patentanwaltes sehr zweckmäßig. Sehr vorteilhaft ist in solchen Fällen oft auch die Einschaltung eines deutschen Patentanwaltes, der unmittelbare Verbindung zu einem australischen Patentanwalt hat. Der patentrechtliche Schutz erstreckt sich auf die Dauer von 16 Jahren. Nochmalige Verlängerung um 7 Jahre, in besonderen Fällen sogar um 14 Jahre ist möglich. Ein Patent kann gelöscht bzw. für nichtig erklärt werden bei Nichtzahlung der Gebühren, bei offenkundiger Vorbenutzung, weiterhin bei betrügerischer Beeinträchtigung der Rechte anderer und schließlich bei Nichtausführung unter gleichzeitiger Verweigerung von Lizenzen. Dr. B. [3875]

Inhalt

Seite

Aufsatzteil:

Die Auslandsarbeit des DNB. Von Dr. Hermann Rau	209
Der regionale Gedanke in der Wehrwirtschaft. Von Dr. Karl Pechartscheck	211
Kadmium, ein Wunder der Metallurgie. Von Prof. Dr. Walther Schmidt	215
Stark gestiegener Ruhrgasabsatz	218

Archiv für Wirtschaftsprüfung:

Der endgültige Ansatz der Planung. Von Dr.-Ing. Otto Bredt	219
------------------------------------------------------------	-----

Wirtschaftsberichte:

Die deutsche Wirtschaft im Juli 1939. Von Dr.-Ing. Otto Bredt	224
Wirtschaftskennzahlen	227
Außenhandel	227
Eisenindustrie	228
Länderberichte	229

Wirtschaftsrecht:

Neues Recht für die Eigenbetriebe der Gemeinden. Von Dr. Theodor Steimle	231
--------------------------------------------------------------------------	-----

Schrifttum:

Industrielles Rechnungswesen	232
Kapitalwirtschaft	232
Wirtschaftsprüfung	233
Vertrieb	233
Bergbau	233
Länderberichte	234
Aus andern Zeitschriften	234

Industrieller Vertrieb:

Der patentrechtliche Schutz für deutsche Erzeugnisse im Ausland	234
-----------------------------------------------------------------	-----