

9

Stätten deutscher Arbeit: Kaltwalzen von Blechen aus Leichtmetall Duralumin auf einem Triogerüst im Werk Berlin-Borsigwalde der Dürener Metallwerke A. G.

Technik und Wirtschaft

Zeitschrift für Wirtschaftskultur

8. 10. 39.

Techn. u. Wirtsch. Jg. 32 Heft 9/10 Seite 237 bis 264 Berlin, im September 1939

Die Bezugsgebühr für das 4. Vierteljahr 1939 ist am 1. Oktober 1939 fällig.

Im Rahmen der Luftschutzbestrebungen

ist der Feuerschutz des Holzes von ganz besonderer Wichtigkeit. Während dieses Gebiet bis vor einem Jahrzehnt noch mehr oder weniger der Erfahrung überlassen war, sind im Laufe der letzten Jahre in den verschiedenen Ländern eine Reihe wissenschaftlicher und technischer Arbeiten veröffentlicht worden, deren Ergebnisse nunmehr zusammen mit zahlreichen eigenen Untersuchungen des Verfassers in einem neu erscheinenden Buche unter dem Titel

Holzschutz gegen Feuer und seine Bedeutung im Luftschutz

zusammengefaßt sind. Der Verfasser — Regierungsrat Dr. Ludwig Metz, Berlin — gehört zu den erfahrensten Fachleuten des In- und Auslandes auf diesem Sondergebiet. Dem Buche kommt also eine ganz besondere Bedeutung zu. Es gelangt in Kürze im VDI-Verlag, Berlin NW 7, zur Ausgabe und wird bei einem Umfang von 148 Seiten 56 Bilder und 15 Zahlentafeln enthalten und etwa RM 12,— kosten; es ist durch jede Buchhandlung zu beziehen.

Von den Mitteln und Wegen zur wirksamen Bekämpfung einer Brandausbreitung größeren Ausmaßes werden in dem Werk die aus den Holzeigenschaften (Holzart, Querschnitt, Konstruktion u. a.) sich ergebenden Schutzmöglichkeiten und die Anwendung äußerer Mittel besprochen. Den chemischen Schutzmitteln ist dabei der hauptsächlichste Teil des Buches gewidmet.

Besonders gewürdigt werden die theoretischen Grundlagen des Feuerschutzes nach dem neuesten Stand der Forschung, die Vorausbestimmung der Wirksamkeit von Schutzstoffen, die Abhängigkeit der Wirkung von Menge und Verteilung im Holz, die seitens der Praxis zu stellenden Anforderungen und die für die Anwendung der Mittel maßgebenden Gesichtspunkte. Die Wirksamkeit der verschiedenen Feuerschutzstoffe und handelsüblichen Mittel wird an Hand zahlenmäßiger Unterlagen eingehend besprochen, wobei auch schnell durchzuführende einfache und billige Maßnahmen im Ernstfalle Berücksichtigung finden. Den verschiedenen Behandlungsverfahren und der Prüfung der Mittel auf feuerschützende und andere wichtige Eigenschaften sind besondere Abschnitte gewidmet. Zahlreiche Abbildungen und Tabellen erläutern den Text. Das neue Buch ist gerade jetzt

für viele Betriebe von großem Nutzen!

Das Kalkulationskartell als Instrument einer öffentlich-rechtlichen Marktordnung

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

Nachdem ich auf den Seiten 177 ff. dieser Zeitschrift in dem Aufsatz „Der technische Fortschritt und die Zukunft des Konkurrenzsystems“ bereits einige grundsätzliche Ausführungen zur notwendigen Revision unsres Kartellrechts gemacht habe, führe ich die dort angeschnittenen Gedankengänge im folgenden Beitrag weiter. Ich verweise auch hierbei in erster Linie auf mein im Verlag Duncker & Humblot kürzlich erschienenes Buch „Die ruinöse Konkurrenz“.

Kennzeichnung des Kalkulationskartells

Wohl die interessanteste Erscheinung im gegenwärtigen Kartellwesen sind die ständig an Bedeutung gewinnenden sogenannten Kalkulationskartelle, die auf der Wettbewerbsverordnung vom 21. 12. 1934 als ihrer rechtlichen Grundlage basieren. Ihre jedenfalls große, aber wohl kaum schon völlig übersehbare Bedeutung für die künftige Entwicklung der Kartelle im allgemeinen ist ersichtlich, wenn man sich die durch die Kalkulationskartelle verkörperte Entwicklungstendenz vergegenwärtigt. Diese Tendenz ist charakterisiert durch zwei gegensätzliche Momente: 1. Lockerung der Preisbindungen: die Richtpreise, mit denen die meisten Kalkulationskartelle arbeiten, sind keine Preisbindungen im alten Sinne, sie können — unter Voraussetzung der Erfüllung der Verpflichtungen gegenüber Staat, Gläubigern und Gefolgschaft seitens der betreffenden Unternehmungen — unterschritten werden (in welchem Falle der Nachweis dieser Erfüllung solcher Verpflichtungen erbracht werden muß); 2. Bindung der Preise an die individuellen Selbstkosten als Untergrenze: Wenn die Richtpreise unterschritten werden, dann soll dies nicht in Form der Unterschreitung der individuellen Selbstkosten geschehen. Für den Fall, daß dies doch geschieht und dabei die Erfüllung der genannten Verpflichtungen nicht erfolgt, sind Strafbestimmungen vorgesehen.

Wenn wir in den so charakterisierten Kalkulationskartellen Instrumente einer öffentlich-rechtlichen Marktordnung sehen — die bisherige Kartellorganisation kann aufgefaßt werden als eine privatrechtliche Marktordnung¹⁾ — so besteht das öffentlich-rechtliche Element dieser Marktordnung in der Einschränkung der Vertrags- und Handlungsfreiheit der Unternehmer durch eine bestimmte Haltung der Rechtsordnung gegenüber den unter-

1) Vgl. *Kuhr*, Die ruinöse Konkurrenz, S. 19: „Die Marktordnung der klassischen Wirtschaftstheorie trug öffentlich-rechtlichen Charakter vermöge der beherrschenden Stellung der Idee des öffentlichen Interesses; dem kontinentalen Liberalismus aber war es vorbehalten, zu einer rein privaten Marktordnung der Monopole, Syndikate und Kartelle zu führen, der jede Harmonievorstellung, jede Idee von öffentlichem Interesse ursprünglich fern lag, die erst später zwecks Verteidigung der Kartelle gegenüber einer wachsenden Opposition der öffentlichen Meinung nachträglich hinzukam . . .“

nehmerischen Bestrebungen: Etwaige Preisabreden sind nicht mehr gerichtlich erzwingbar gegenüber vertragsbrüchigen Partnern; die Richtpreise müssen behördlich genehmigt sein (eine Art öffentliche Preiskontrolle im weiteren Sinne); Preisschleudern auf Kosten Dritter soll unterbunden werden. Wir halten das Element der Lockerung der Preisbindungen für wichtiger als die andern Elemente dieser Marktordnung; weshalb, wird sich im folgenden ergeben.

Kalkulationskartell und Gestehungskostentheorie

Wenn wir als eine die Kalkulationskartelle charakterisierende Tendenz die (öffentlich-rechtliche) Bindung der Preise an die individuellen Selbstkosten als Untergrenze bezeichnet haben, so haben wir damit eine starke Vereinfachung der in Wirklichkeit viel komplizierteren Verhältnisse in der modernen Wirtschaft vorgenommen; wozu die erforderliche Korrektur hier erfolgen soll. Die Interpretation der Kalkulationskartelle durch die Gestehungskostentheorie in einem eng privatwirtschaftlichen Sinne, welche in einem Preise, der „die Kosten deckt“, den „volkswirtschaftlich erwünschten“, „besten“, „richtigen“, „gerechten“ Preis sieht, ist naturgemäß bei den Kartellinteressenten alten Stils sehr beliebt. Aber die Deckung der Kosten durch den Preis ist ein viel zu kompliziertes Problem, als daß mit dieser Formel viel Aufschluß über das Wesen der Kalkulationskartelle gegeben wäre. Vor allem aber muß hier gleich aufmerksam gemacht werden auf eine Tendenz der Umbiegung des Wesens der Kalkulationskartelle in ein Kartell im alten Sinne, wie sie gegeben ist in der Form der Interpretation der Kalkulationskartelle durch die Gestehungskostentheorie in dem Sinne, in welchem sie eine Negierung der Auslese bedeutet — in welchem Falle wir natürlich wieder ein Kartell im alten Sinne vor uns hätten; eine Tendenz, der leider schon durch die Namengebung „Kalkulationskartell“ viel Vorschub geleistet wird. Sehr mit Recht wird daher von sachkundiger Seite auf das im Grunde Widerspruchsvolle dieser Begriffsbildung hingewiesen²⁾. Es ist der auch schon in der weiter zurückliegenden Vergangenheit viel beredete „Inhaltswandel des Kartellbegriffs“ — man denke an die sogenannten „Fertigungskartelle“ des VDMA, an die Propagierung der „Kartelle als Produktionsförderer“ (Lenkung des Wettbewerbes von den Preisen auf die Qualität!!) — um den es sich hier handelt, und der einiges Mißtrauen angebracht erscheinen läßt hinsichtlich der Leistungsfähigkeit einer ursprünglich für ganz andere Zwecke geschaffenen Organisationsform. Jedenfalls fühlt man sich bei den Kalkulationskartellen lebhaft erinnert an das lateinische „lucra a non lucendo“; ist doch das für den

2) Vgl. *Overbeck*, Das Problem des Kalkulations-Kartells, S. 1: „Es ist sicherlich kein unbedingt glücklicher Griff gewesen, daß man zur Umschreibung eines neuen Marktordnungsstrebens diese Verbindung zweier teilweise noch vorbelasteter Fremdwörter gewählt hat“; *Eckhardt*, Das Kalkulationskartell, S. 115: „Träger der . . . Kalkulationskartelle wird . . . zweckmäßigerweise die Organisation der gewerblichen Wirtschaft — Gruppe oder Fachgruppe — sein“.

Kartellbegriff wesentliche Merkmal der Konkurrenzbeschränkung angesichts der Unverbindlichkeit der Richtpreise nicht gegeben, so daß diese Terminologie „Kalkulationskartell“ im Grunde als irreführend bezeichnet werden muß.

Ablehnung der Ideologie des „gerechten Preises“

Ganz und gar vom Leibe bleiben sollte man uns aber mit der Ideologie des „gerechten Preises“ in diesem Zusammenhang. Es genügt, hier hinzuweisen auf die Feststellung des Reichskuratoriums für Wirtschaftlichkeit, daß die Bestimmung des „gerechten“ Preises eine Unmöglichkeit sei: „Das Suchen nach dem „Generalnenner der Preiswirtschaft“ und nach dem „gerechten Preis“ entspricht dem mittelalterlichen Streben nach dem Stein der Weisen“³⁾. Die mittelalterliche Wirtschaft war im Wesentlichen eine statische Wirtschaft, in welcher die Vorstellung eines gerechten Preises (bei annähernd konstanten und wohl auch kaum erheblich differierenden Kosten) noch einen gewissen Sinn hatte — der aber notwendigerweise verloren gehen muß bei Anwendung auf die gänzlich andersartigen Verhältnisse der ausgesprochenen dynamischen Wirtschaft des modernen Hochkapitalismus. Hier wird die Ausdrucksweise „gerechter Preis“ irreführend insofern, als sie den Eindruck erweckt, daß der einzelne Preisforderer (Verkäufer) oder auch der Käufer irgendeinen Anspruch auf einen bestimmten Preis habe. Das ist eine individualistische Betrachtungsweise, die übersieht, daß nur der Gesichtspunkt maßgebend sein kann, welchen Preis das Wohl von Volk und Staat fordert. Insbesondere legt die Ausdrucksweise „gerechter Preis“ die Auffassung nahe, als ob jeder Verkäufer einen Anspruch auf Ersatz seiner Kosten im Preise habe, welcher „Anspruch“ aber oft genug unerfüllbar ist und jedenfalls an der Notwendigkeit der Auslese der am billigsten arbeitenden Unternehmungen vorbeigeht. Wenn der gerechte Preis derjenige wäre, der „die Kosten deckt“, dann müßte dieser Begriff aus der modernen Wirtschaftswissenschaft verbannt werden, denn Konkurse und die volkswirtschaftliche Auslese wären bei ihm unmöglich — sie sind aber gerade die wirtschaftliche Realität.

Kalkulations - K a r t e l l ?

Es ist wohl nicht überflüssig, auf diese Tendenz der Umbiegung der Kalkulationskartelle in Kartelle alten Stils aufmerksam zu machen. Wenn man beispielsweise liest, daß Kalkulationskartelle nur für Depressionen einen Sinn haben⁴⁾, so fühlt man sich fatal erinnert an jene Feststellung *Vershofens* auf der Kartelltagung 1925, die Funktion der Kartelle sei Verhinderung der Preissenkung in Depressionen. In einem gewissen Widerspruch dazu steht die von anderer Seite gemachte Feststellung, daß bei Festsetzung der Richtpreise u. a. auch die jeweilige Marktlage berücksichtigt werden solle⁵⁾; was jedenfalls charakteristisch ist für das Ungeklärte der gegenwärtigen Situation. Zur Interpretation der Richtpreise als Durchschnittspreise⁶⁾ ist zu sagen, daß sie (in Verbindung mit dem Umstand, daß die bestehenden Preisunterschiede als z. T. „ungeheuer“ bezeichnet werden)⁷⁾ wohl zu Preis-

erhöhungen führen werden. Interessant in diesem Zusammenhang ist die innerhalb eines Gerichtsverfahrens um einen Kartellschiedsspruch vor dem OLG München gemachte Feststellung folgender Art⁸⁾: „Das Schiedsgericht . . . ist bei der Nachprüfung des von der Klägerin für den hier in Frage stehenden Bodenbelag eingesetzten Preises von 9 RM ausdrücklich nicht von dem Richtpreis von 11,43 RM ausgegangen, sondern hat nach Erörterung des Sachverhaltes mit den Parteien den nach seiner Ansicht zulässigen Preis auf Grund seiner eigenen Sachkunde und auf Grund der Basis der Annahme des geringstmöglichen Preises folgende Kalkulation errechnet. Bei dieser Kalkulation hat es . . . schließlich einen Preis von 9,20 RM gefunden . . . Es ist daher das nunmehrige Vorbringen der Klägerin unbeachtlich, daß das Schiedsgericht einen Kassenskonto von 3 % hätte berücksichtigen müssen . . .“ Ohne auf diesen Rechtsstreit an dieser Stelle eingehen zu wollen, bleibt hier doch jedenfalls von Interesse die Feststellung, daß der Richtpreis 11,43 RM war, der auskömmliche Preis im individuellen Falle 9,20 RM!

Analyse einiger Argumente gegen Konkurrenz und „freies“ Spiel der Kräfte

Die Wettbewerbsverordnung von 1934, auf der die Kalkulationskartelle als ihrer rechtlichen Grundlage basieren, ist grundsätzlich wettbewerbsfreundlich. Wir glauben nicht, daß es ihrem Sinne entspricht, wenn man die Skepsis gegenüber der volkswirtschaftlichen Nützlichkeit des Wettbewerbes soweit treibt, wie aus den folgenden Ausführungen ersichtlich ist: „Die Auslese bei solchen Voraussetzungen (d. h. Gewährenlassen des freien Spiels der Kräfte) vollzieht sich vielmehr nach den Gesichtspunkten der Kapitalmacht und -stärke. Bei einem solchen Kampf . . . ist das Kostenprinzip, nach dem sich allein die Auslese vollziehen darf, ausgeschaltet und ersetzt durch die kürzere oder längere Ausdauer im Unterbieten und Niederkonkurrieren der andern Mitbewerber. Das Ergebnis einer solchen Auslese muß sein, daß derjenige, der am meisten zuzusetzen hat, also der an Kapitalkräften überlegene Mitbewerber, den Vernichtungswettbewerb am erfolgreichsten überdauert.“⁹⁾ Richtig hieran ist die Erkenntnis der Bedeutung der Finanzierung des Konkurrenzkampfes durch die Auslese; sie bedeutet jedoch kein Argument gegen die Konkurrenz, sondern zunächst nur für eine Korrektur des Vorurteils der Banken für die Großunternehmungen in ihrer Kreditpolitik. Soweit aber die bessere Finanzierung eines solchen Konkurrenzkampfes nur die Folge einer reichlicheren Reservenbildung ist, ist sie in der Regel ein Beweis für günstigere Kostengestaltung und naturgemäß noch weniger als Argument gegen die Konkurrenz zu verwenden. Ein anderes von demselben Verfasser gegen die Konkurrenz und das „freie Spiel der Kräfte“ vorgebrachte Argument¹⁰⁾ ist der zu schnelle, „sprunghaft und in gewaltigen Ausmaßen“ erfolgende technische Fortschritt. Wir halten es nicht für erwiesen, daß es überhaupt jemals einen technischen Fortschritt gegeben habe, der so schnell gewesen sei, daß er ein Argument für Beseitigung der Konkurrenz bedeutet hätte. Im Gegenteil: die Konkurrenz auf dem Gebiete der Preispolitik ist die Voraussetzung, daß die durch den technischen Fortschritt gesteigerte Produktion zu einer Preissenkung führt, welche Preissenkung ihrerseits wieder den technischen Fortschritt in völlig ausreichendem Umfang bremst.

3) RKW-Nachrichten Berlin 1934 Heft 3 S. 33 ff.

4) *Eckhardt*, Das Kalkulationskartell, S. 71: „Die neuen Ordnungen haben sich bei den notleidenden Wirtschaftszweigen zu bewähren, denn gerade hier können sie den Damm bilden, dem Preisverfall Einhalt zu bieten. Bei guter Nachfrage wird, wenn der freie Wettbewerb auskömmliche Preise garantiert, das Kalkulationskartell illusorisch.“

5) *Overbeck*, Das Problem des Kalkulationskartells, S. 48 und 61.

6) *Overbeck*, a. a. O., S. 61.

7) Ebenda S. 46.

8) Kartellrundschau 1939, S. 290.

9) *Eckhardt*, Das Kalkulationskartell, S. 46.

10) Ebenda S. 113.

Problematik der Forderung der Bindung der Preise an die individuellen Selbstkosten

Wenn auch die Bedeutung der Kalkulationskartelle in den einzelnen Wirtschaftszweigen¹¹⁾ verschieden ist und sein muß — insbesondere wird die Möglichkeit der Arbeit mit Richtpreisen verschieden sein — so läßt sich doch einiges Allgemeine über ihren Wert sagen. Volkswirtschaftlich unbedingt erwünscht ist 1. die Erziehung zu richtiger Kalkulation. Unrichtige bzw. ungenügende Kalkulation führt zweifellos zu volkswirtschaftlich unerwünschtem (Preis-)Wettbewerb. 2. Lockerung der Preisbindung bzw. Preisbildung. Für etwas problematischer halten wir den Wert der Bindung der Preise an die individuellen Selbstkosten bzw. die Verhinderung des Verkaufs unter den Selbstkosten. Die unleugbare Problematik der Forderung der Bindung der Preise an die individuellen Selbstkosten hat denn auch stellenweise zu der Erkenntnis geführt, daß „man wohl nicht verlangen dürfen, daß jeder Verkauf unter den Selbstkosten zu verbieten sei“¹²⁾. Der betreffende Verfasser fährt an dieser Stelle fort: „Viele Unternehmungen unterhalten Nebenbetriebe, z. B. Reparaturwerkstätten, Maßateliers usw., die dauernd mit Verlust arbeiten bzw. Zuschüsse des Hauptbetriebes notwendig machen. Eine Schließung solcher Nebenbetriebe würde unter Umständen zu einer starken Verlagerung der Kundschaft des Hauptbetriebes und damit zu einer Umgestaltung des Produktionsprogramms oder Warensortiments führen, welche die Ertragsfähigkeit des Hauptbetriebes einengte. Hier wird man in verhältnismäßig engen Grenzen eine Kostenüberwälzung vornehmen können, weil ja die werbende Kraft des Nebenbetriebes für den Hauptbetrieb in der Kalkulation der Leistungen des Nebenbetriebes berücksichtigt zu werden verdient“. Auch die „Marktordnungsgrundsätze der Reichsgruppe Industrie“ (1935) äußern sich bemerkenswerterweise in ähnlichem Sinne: „Ein Verkauf unter Selbstkosten ist nicht immer ein spekulativer oder unlauterer Wettbewerb. Erweist sich eine Ware, z. B. ein Mode- oder Saisonartikel als unverkäuflich, dann ist der Schaden, wenn sie überhaupt, auch mit Verlust abgesetzt wird, geringer, als wenn sie ungenutzt beiseite geworfen wird.“ Leider ist in derselben Publikation dann wieder ein so abwegiger Gedankengang zu finden wie der folgende: „Ist sie (d. h. die Methode der Erweiterung der Beschäftigung) auf den spekulativen Gedanken zurückzuführen, durch eine wesentliche Preisherabsetzung einen großen Teil der Aufträge an sich zu reißen und so eine Rentabilität trotz niedrigster Preisstellung durch erhebliche Mehrbeschäftigung zu erreichen, so soll einem solchen Verfahren zwecks erhöhter Verantwortung gegenüber der Branche eine Bremse angesetzt werden. Diese kann in einer Kosten-, Preis- und Beschäftigungsüberwachung auf dem Wege der Selbstverwaltung durch eine neutrale Stelle, z. B. durch die zuständige Gruppe bestehen“. Hierauf wird noch zurückzukommen sein.

Wir kommen nun zu der Frage: Wenn der Verkauf unter den Selbstkosten nicht immer zu verbieten ist, welches ist dann das Kriterium für die Scheidung des zu verbietenden Verkaufes unter den Selbstkosten vom erlaubten Verkauf unter den Selbstkosten?

Bei der Unterschreitung der individuellen Selbstkosten durch die Verkaufspreise bestehen zwei Möglichkeiten:

11) Kalkulationskartelle sind bisher organisiert worden im graphischen Gewerbe, in Eisengießereien, in der Fischindustrie, in der Rasierklingenindustrie, im Friseurgewerbe, im Zentralheizungs- und Lüftungsfach und in der Bauwirtschaft.

12) Eckhardt, Das Kalkulationskartell, S. 77.

1. Das Unternehmen kann diese Unterschreitung tragen, weil sie nur vorübergehend ist, ohne daß die Erfüllung der Verpflichtungen gegenüber Staat, Gläubigern und Gefolgschaft gefährdet wird. 2. Das Unternehmen geht im Verlaufe dieser Preisunterbietung in Konkurs, die Verpflichtungen gegenüber Staat, Gläubigern und Gefolgschaft werden nicht restlos erfüllt.

Fall 1 ist vom Standpunkt der Wettbewerbsverordnung und auch de lege ferenda nicht zu beanstanden. Bei Fall 2 ist zunächst zu fragen, ob Preisunterbietung unter Selbstkosten und Konkurs in Kausalzusammenhang stehen; was nicht unbedingt der Fall sein muß: der Konkurs kann überwiegend durch andere kaufmännisch unkluge Geschäftshandlungen (etwa zu teuren Einkauf) herbeigeführt sein; dann wäre der Verkauf unter den Selbstkosten von keinem Standpunkt aus zu beanstanden, denn man wird nicht einfach schon kaufmännisch unkluges Geschäftsgewahren mit gesetzlicher Strafe belegen wollen. Ist jedoch die Frage des Kausalzusammenhanges von Preisunterbietungen unter die Selbstkosten und Konkurs zu bejahen, dann ist weiterhin zu fragen, ob (entsprechend Wettbewerbsverordnung § 1 Satz 1) das Moment der Böswilligkeit gegeben ist. Wann aber kann das Moment der Böswilligkeit als erwiesen gelten? Der betreffende Kaufmann kann bei der Unterschreitung der Selbstkosten in seiner Preispolitik im guten Glauben gehandelt haben, die Elastizität der Nachfrage bei den betreffenden Waren sei so groß, daß seine Verluste bei höheren Preisen und geringerem Absatz (man denke an die Bedeutung des Leerlaufs bei hohen fixen Kosten für die Kosten- und Gewinngestaltung!) größer sein würden als bei niedrigerem Preise und beträchtlich vergrößertem Absatz. Wenn er in dieser kaufmännischen Spekulation auf eine relativ große Elastizität der Nachfrage bei der betreffenden Ware irrte und den Konkurs durch solche Preispolitik nicht aufzuhalten vermochte, so ist ein Moment der Böswilligkeit darin unmöglich zu erblicken; dieses kaufmännische Gebaren erfolgte ja nur in der Absicht, die an sich unvermeidlichen Verluste möglichst niedrig zu halten. Wenn weiterhin durch diese Preispolitik Konkurrenten ihrerseits in Konkurs getrieben würden, so würde solche Folge noch weniger die Böswilligkeit des Angreifers beweisen, denn solche „Existenzvernichtung“ ist die unvermeidliche Begleiterscheinung des volkswirtschaftlich legitimen Vorgangs der Auslese¹³⁾.

Gesetzmäßigkeiten der Preisuntergrenze

Die zeitweilige Unterschreitung der individuellen Selbstkosten durch die Preispolitik ist eine von der Wirtschaftswissenschaft längst als volkswirtschaftlich legitim anerkannte Tatsache; dieser Umstand ist von der bisherigen Diskussion unseres Problems nicht genügend beachtet worden. Das Anwachsen der fixen Kosten durch die steigende Maschinisierung der Produktion hat dazu geführt, daß ein

13) Es kann daher Heintzeler nicht beigeipflichtet werden, wenn er sagt (Die Grenzen zulässiger Preisunterbietung, 1932): „Die Preisunterbietung, die zum völligen Ausscheiden des Konkurrenten führt, . . . muß als sittenwidrig bezeichnet werden . . . Es wird hier ein Vorteil im Wirtschaftskampf erstrebt, dessen Erreichung sich nicht volkswirtschaftlich günstig für den Verbraucher auswirken kann“ (S. 87); „durch ruinöse Preiskämpfe wird das öffentliche Interesse im Endeffekt zweifellos nicht gefördert“ (S. 94); bei Überwiegen des Angebots setzt ein „Vernichtungskampf“ ein, der eine „Schädigung des Gemeinwohls“ bringt, „eine Gefahr, der nur durch Marktregelung begegnet werden kann“ (diese ebenso originelle wie unbegründete Auffassung, die der Verfasser anscheinend von Lehnic (Kartelle und Staat) bezogen hat, scheint von einer Theorie des Konkurrenzpreises nie etwas gehört zu haben); die vom Verfasser befürwortete Sittenwidrigkeit des Verkaufs unter „optimalen“ Selbstkosten bedeutet auch keine Lösung des Problems; weshalb, ergibt sich aus dem Text des Aufsatzes [„optimale Selbstkosten (gemeint: pro Stück) sind diejenigen, die durch ein Zunehmen des Produktionsumfanges nicht mehr verringert, sondern nur noch gesteigert werden können“ (S. 74)].

Drang bzw. Zwang zur Vollbeschäftigung entsteht, auch um den Preis der Senkung der Preise unter die Selbstkosten, weil diese unter Umständen weniger verlustreich ist, als wenn man bei höheren Preisen mit niedrigerem Beschäftigungsgrad arbeiten müßte. Aus dieser an sich unleugbaren Entwicklung hat bekanntermaßen *Schmalenbach* den Schluß gezogen, daß hierdurch eine Tendenz der Preise, dauernd unter den Gesamtkosten zu liegen — also eine Tendenz zur „ruinösen“ Konkurrenz — volkswirtschaftlich eine Tendenz zur Überproduktion — weil alle Unternehmer so vorgehen — entstehe; wodurch ein Versagen der Funktion der Konkurrenz, die Anpassung der Produktion an einen schwankenden Bedarf herbeizuführen, sich ergebe und der Übergang zur gebundenen Wirtschaft nötig würde (proportionaler Satz, Theorie der Grenzkosten). Allerdings sind nicht alle Autoren, die sich mit dieser Theorie befassen, sich bewußt, daß ihre Konsequenz die sogenannte „ruinöse“ Konkurrenz ist.

Aber die „ruinöse“ Konkurrenz als Konsequenz aus diesen Gesetzmäßigkeiten der Preisuntergrenze ist eine abwegige Auffassung. Der proportionale Satz bzw. die Theorie von den Grenzkosten ist keinesfalls als eine in der Wirtschaft tatsächlich wirksame, die freie Wirtschaft zur gebundenen Wirtschaft hindrängende Gesetzmäßigkeit erwiesen. Die diese Auffassung vertretende Ansicht betrachtet das Problem der Preisuntergrenze als ein rein privatwirtschaftliches Problem; es ist aber ebensogut ein volkswirtschaftliches Problem. Durch die volkswirtschaftliche Betrachtungsweise erhält die Preissenkung bis zur Preisuntergrenze die Funktion der Produktionsbeschränkung im Wege der Auslese; welcher Gesichtspunkt von der bisherigen rein privatwirtschaftlichen Betrachtungsweise völlig vernachlässigt wird. Die volkswirtschaftliche Betrachtungsweise des Problems zeigt den Unterkostenverkauf als eine Methode des Preiskampfes zum Zwecke der Verdrängung von Konkurrenten¹⁴⁾, die im allgemeinen nicht zur ruinösen Konkurrenz führt. Die Gesetzmäßigkeiten der Preisuntergrenze in diesem Sinne sollen im folgenden betrachtet werden.

Wenn wir die Preisuntergrenze unter die Selbstkosten verlegen und dabei trotzdem ein Erliegen einer Unternehmung, bei der die Selbstkosten durch die Preisbewegung unterschritten werden, nicht für unbedingt unvermeidbar halten, so kann dies nur so gemeint sein, daß diese Unterschreitung der Selbstkosten vorübergehend ist, so daß die Gesetzmäßigkeiten der Preisuntergrenze solche auf kurze Frist sind, die nicht in Konflikt stehen mit den Gesetzmäßigkeiten der Deckung der Gesamtkosten durch den Rohertrag als Gesetzmäßigkeiten auf lange Frist; wodurch also diese Unterschreitung der Selbstkosten keinesfalls zu einer „ruinösen“ Konkurrenz im volkswirtschaftlichen Sinne führen muß, die ein Erliegen von ganzen Gewerbebezügen bewirken würde, obgleich kaufkräftige Nachfrage nach den Produkten vorhanden ist. Vielmehr führt die vorübergehende Unterschreitung der Selbstkosten zu einer Verdrängung derjenigen Konkurrenten, die wegen relativ hoher Kosten diese Politik nicht oder jedenfalls

¹⁴⁾ *Berkenkoop* (Deutsche Industriewirtschaft 1933, S. 101) hält *Schmalenbachs* Theorie des proportionalen Satzes für zutreffend, widerlegt sie aber in denselben Ausführungen, die zu ihrer Verteidigung bestimmt sind: „Die Tendenz der Großunternehmungen, auf Absatzrückgänge und Preisfall in der gekennzeichneten Weise (durch Produktionssteigerung; der Verf.) zu reagieren . . . ergibt sich für den Unternehmer schon aus der Überlegung, daß er auf diese Weise versuchen muß, seine etwa nicht so verfahrenen Konkurrenten aus dem Markte zu drängen . . .“. Solange noch die Verdrängung von Konkurrenten durch Preissenkung möglich ist, ist eine ruinöse Konkurrenz im volkswirtschaftlichen Sinne ausgeschlossen, d. h. es kann auch von einer Wirkung der fixen Kosten, die freie Wirtschaft zur gebundenen Wirtschaft hinzudrängen, keine Rede sein.

nicht lange mitmachen können, und zu einer Auslese derjenigen Unternehmungen, die zu solcher Preispolitik am besten gerüstet sind, mittelbar dadurch zur Produktionsbeschränkung und zur Beseitigung der Unterbeschäftigung, der eigentlichen Ursache des Preiskampfes in Form der Unterbietung unter die Selbstkosten.

Naturgemäß spielen Fragen der Finanzierung eines solchen zunächst verlustreichen Preiskampfes eine ausschlaggebende Rolle. Die Analyse dieser Finanzierungsmöglichkeiten eines Preiskampfes, der sich unter dem Selbstkostenniveau abspielt, zeigt durchaus eine Überlegenheit der Großunternehmung, im Gegensatz zur vorherrschenden Auffassung in der deutschen Literatur. Die Möglichkeiten solcher Finanzierung sind einmal gegeben durch Kreditaufnahme; das Vorurteil der Banken für die Großunternehmungen in der Kreditpolitik, welches bislang die Überlegenheit der Großunternehmungen in diesem Punkte begründete, würde zwar beweisen, daß die dadurch bewirkte Auslese als volkswirtschaftlich unrationell zu bewerten ist; was jedoch durchaus kein Argument gegen das System der Konkurrenz bedeuten würde, sondern nur für eine Korrektur dieses Vorurteils der Banken für die Großunternehmungen in der Kreditpolitik.

Zweitens können Großunternehmungen mit höheren fixen Kosten nach den Gesetzmäßigkeiten der Preisuntergrenze vorübergehend eine stärkere Preissenkung unter die Selbstkosten vornehmen als Unternehmungen mit höheren proportionalen Kosten, da die auch auf kurze Frist zu deckenden Kosten: die laufenden Ausgaben (Kosten mit Ausgabecharakter) einschließlich der Zinsen auf Betriebskapital, bei Großunternehmungen einen geringeren Betrag ausmachen als bei kleineren Unternehmungen. Auch hier ergibt sich kein Argument gegen das System der Konkurrenz; Unternehmungen mit niedrigeren fixen Kosten sind nach den Gesetzen des technischen Fortschritts im allgemeinen sowieso zum Erliegen bestimmt. Bei wieder anziehender Konjunktur brauchen solche Betriebe mit hohen proportionalen Kosten nicht wieder in Gang gesetzt zu werden, sondern es können modernere Werke gebaut werden.

Verkauf unter den Selbstkosten in USA in Wirtschaftspraxis und Wirtschaftstheorie

Ein Mangel in der Behandlung des Problems des Unterkostenverkaufs in der deutschen Literatur liegt in dem absolut unzulänglichen empirischen Material in bezug auf den Unterkostenverkauf, das bislang eine gründliche wissenschaftliche Analyse dieses Wirtschaftsphänomens verhinderte — zum Teil herrührend von dem in Deutschland der Preisbindung gewährten rechtlichen Schutz. Hier sind besonders die amerikanischen Verhältnisse viel instruktiver wegen des Fehlens eines solchen Rechtsschutzes, der eine viel stärkere Ausbreitung dieses Phänomens veranlaßt hat. Auch hat diese Erscheinung dort eine wesentlich tiefer dringende Analyse erfahren, was allerdings durch zwei vorliegende Erhebungen (eine amtliche, von der Federal Trade Commission durchgeführte, und eine private) bedeutend erleichtert wurde. Insbesondere trifft dies zu auf die bekannte Verkaufsmethode des *Lock-artikels* (*leader price cutting*): d. h. zu Zwecken der Reklame für ein Geschäft werden besonders gangbare Waren, in der Regel Markenartikel, unter den Selbstkosten verkauft, in der Hoffnung, dem dadurch in den Laden gelockten Kunden auch andere Waren, an denen besser verdient wird, verkaufen zu können. Solche Verkaufspolitik ist besonders in Warenhäusern möglich, wo mannig-

fache andere Waren den Verlust an einer bestimmten Ware wettmachen können; je spezialisierter aber ein Geschäft ist, desto weniger kann es naturgemäß diese Verkaufsmethode mitmachen; ja es wird u. U. gezwungen, die so „geschleuderten“ Markenwaren nicht mehr zu führen; wodurch u. a. möglicherweise auch der Markenfabrikant geschädigt wird. Mit diesen — behaupteten! — Tatbeständen hat man in den Vereinigten Staaten die Forderung der Einführung der Preisbindung der zweiten Hand zu begründen versucht, ohne indessen bislang damit durchzudringen; in Deutschland hat man diese aus der amerikanischen Literatur importierten Argumentationen benutzt zur Verteidigung des vorhandenen Rechtsschutzes der Preisbindung der zweiten Hand.

Die eingehende Analyse dieses Phänomens des leader price cutting in den Vereinigten Staaten hat gezeigt, daß, wie wir oben bereits feststellten, die Notwendigkeit eines öffentlichen Eingriffs etwa in Form des Verbotes des Verkaufes unter den Selbstkosten geringer ist, als auf den ersten Blick erscheinen mag; und zwar deshalb, weil sich auch hier wieder zeigt, daß die Wirtschaft in dem viel beredeten „freien Spiel der Kräfte“ in hohem Maße Tendenzen der Selbstheilung entwickelt, die auf die Dauer volkswirtschaftlich unrationelle Erscheinungen beseitigen. Da dieser Umstand für das hier in Rede stehende Problem nicht ohne Bedeutung ist, seien die hier in Frage kommenden Ergebnisse der erwähnten amerikanischen Erhebungen kurz mitgeteilt.

Hinsichtlich der Wirkung der Verkaufsmethode des Lockartikels stellt die Federal Trade Commission in ihrem Bericht fest, daß die von den Fabrikanten behauptete Wirkung der Verdrängung der Markenwaren vom Markt durch dieses Preisschleudern in keinem Falle festzustellen war; diese Feststellung erfolgt an vier Stellen des Berichtes¹⁵⁾.

Eine skeptische Beurteilung erfährt dieses Argument auch bei *Murchison*, welcher die Schwierigkeit hervorhebt, die Verdrängung von Unternehmern und Waren vom Markte mit dem „leader price cutting“ in einen eindeutigen Kausalzusammenhang zu bringen¹⁶⁾. *Nystrom* ist der Auffassung, daß die Umsatzsteigerung durch diese Verkaufsmethode sich meist auf den „leader“ (Lockartikel) beschränken werde¹⁷⁾. Diese Annahme von *Nystrom* wird bestätigt durch das Material der erwähnten privaten Erhebung¹⁸⁾, die, nebenbei bemerkt, ein durchaus unverdächtig Zeuge dafür ist, da die Autoren der Publikation, in der das Ergebnis dieser Erhebung mitgeteilt wird, grundsätzlich für Preisbindung eingestellt sind.

Zahlentafel 1 unterrichtet über den Geschäftserfolg der sogenannten „periodical special sales“ bei einem Kettenladensystem der Drogenbranche in mehreren Städten, d. h. von periodisch wiederkehrenden Sonderverkäufen gewisser Artikel zu herabgesetzten Preisen während der drei letzten Wochentage.

Hier haben wir es offensichtlich mit echtem „leader price cutting“ zu tun, da die Preise der „specials“ zweifellos mindestens weit überwiegend die Selbstkosten unterschrei-

Zahlentafel 1. Geschäftserfolge in USA bei Sonderverkäufen

1	2	3	4
Nr. des Ladens	Größe des Ladens	Preis der „specials“ in % des regulären Preises	Umsatz der „regulärs“ in % des durchschnittlichen Wochenendumsatzes
1	klein	66,6	72,0
2	groß	71,3	98,6
3	mittel	70,0	102,0
4	mittel	68,8	60,8
5	klein	76,5	93,1
6	mittel	77,2	99,5
7	mittel	80,1	85,0
8	mittel	66,2	95,7
9	mittel	70,0	59,0
10	groß	81,5	62,2

ten. Spalte 4 zeigt den Umsatz der regulären (d. h. nicht im Preise herabgesetzten) Waren in der Woche des Sonderverkaufs im Verhältnis zum durchschnittlichen Umsatz des dreitägigen Wochenendes, bei welchem der Umsatz der regulären Waren = 100 % des Gesamtumsatzes ist; denn außerhalb des Sonderverkaufs gibt es keinen „special sale“, beides ist identisch. Es zeigt sich, daß der Umsatz der regulären Waren, von einem einzigen Falle abgesehen (Laden Nr. 3), sich unterhalb Normalhöhe befindet; da aber die regulären Waren allein Profit bringen, ist der eigentliche Geschäftserfolg des Sonderverkaufs, soweit sein Zweck war, zum Kauf auch anderer Waren außer den „specials“ zu veranlassen, = 0, wenn nicht von einem Verlust zu sprechen ist. Da also insofern die Verkaufsmethode der Lockartikel — sei sie nun mit Unterschreitung der Selbstkosten (wie so oft) verbunden oder nicht — erfolglos bleibt, ist ihre weitere Verbreitung unwahrscheinlich.

Von Interesse dürfte in diesem Zusammenhang weiterhin sein der Umstand, daß das im Zuge der Durchführung der NIRA-Gesetzgebung des Präsidenten *Roosevelt* vom Administrator des NIRA erlassene Verbot des Verkaufes unter den Selbstkosten sich als undurchführbar erwiesen hat. Von den 403 Wettbewerbscodes, die diese Bestimmung enthielten, mußten 323 Codes bei diesem Verbot wesentliche Ausnahmefälle konstatieren; d. h. das Verbot war praktisch nahezu widerrufen. Als hauptsächlichster Ausnahmefall wurde Überproduktion wegen Überschätzung der Nachfrage bezeichnet¹⁹⁾.

Rechtspolitische Konsequenzen

Wenn wir uns nun überlegen, welches die rechtspolitischen Konsequenzen unserer bisherigen Feststellungen zum Problem der Kalkulationskartelle besonders im Hinblick auf die Wettbewerbsverordnung von 1934 und ihre etwaige Weiterentwicklung sind, so ergibt sich folgendes:

1. Der Verkauf unter den Selbstkosten ist nicht immer gleichbedeutend mit Nichterfüllung der Verpflichtungen gegenüber Staat, Gläubigern und Gefolgschaft. Insoweit als er dies nicht ist, ist er eine volkswirtschaftlich legitime, ja erwünschte Form des Preiswettbewerbes als Erscheinungsform der Auslese unter modernen wirtschaftlichen Bedingungen.

2. Wenn der Verkauf unter den Selbstkosten verbunden ist mit Nichterfüllung der Verpflichtungen gegenüber Staat, Gläubigern und Gefolgschaft, dann handelt es sich zweifellos um volkswirtschaftlich unerwünschten Preiswettbewerb, denn diese damit verbundene Nichterfüllung dieser Verpflichtungen beweist, daß es sich um ein nicht lebensfähiges

15) Report on resale price maintenance, S. 4, 140/41, 142, 162; S. 4: „The commission has been at some pains to find instances of such price cutting which were sufficiently severe to result in a permanent and material reduction of the manufacturers volume of business, but without discovering any instances in which it could be satisfactorily shown that decreased volume was primarily due to dealer price cutting.“

16) Resale price maintenance, S. 39.

17) Economics of retailing I, S. 258/59.

18) Vgl. *Seligman and Love*, Price cutting and price maintenance, 1932, besonders S. 392/93.

19) *Kuhr*, NIRA-System und Konjunktur stabilisierung, Kartell-Rundschau 1937, Heft 8.

Unternehmen handelt, welches je früher, desto besser in Konkurs geht. Solcher Erscheinung ist am besten zu begegnen durch ein in Verbindung mit der Wettbewerbsverordnung 1934 blitzschnell wirkendes Insolvenzrecht, das solchen volkswirtschaftlich unerwünschten Preiswettbewerb sofort im Keime erstickt.

3. Strafbestimmungen auf Grund von angeblicher Böswilligkeit, die nur in den seltensten Fällen zureichend nachweisbar sein wird, sind zu beseitigen, oder es sind mindestens an den Nachweis der Böswilligkeit strengste rechtliche Maßstäbe zu legen. Ein leistungsfähiges und schnell wirkendes Insolvenzrecht genügt im Grunde durchaus für diesen Zweck der Verhinderung der Beunruhigung des Marktes durch solchen volkswirtschaftlich unerwünschten Preiswettbewerb.

Im übrigen jedoch sind die vielfältigen Klagen der Unternehmer über „unwirtschaftliche Preisgestaltung“ in Depressionen nur Ausdrucksweise der eingangs bereits gerügten eng privatwirtschaftlichen Denkweise der Gestehungskostentheorie, die an der volkswirtschaftlichen Notwendigkeit der Auslese der am billigsten arbeitenden Unternehmen im wirtschaftlichen Existenzkampf achtlos vorbeigeht; diese Klagen haben für unsere rechtspolitischen Konsequenzen, die allein am Wohle der Gesamtheit von Volk und Staat orientiert sind, keinerlei Bedeutung. Es würde eine groteske Verkennung von Wesen und Aufgaben der Kalkulationskartelle bedeuten, wollte man sie in den Dienst dieser eng privatwirtschaftlichen Denkweise einspannen und ihnen die Verhinderung jeder „unwirtschaftlichen Preisgestaltung“ überhaupt zur Aufgabe

machen — eine Aufgabe, die sie nie erfüllen können. Wohl führt die Preiskonkurrenz in Depressionen bei vielen Unternehmungen zu verlustbringenden Preisen; es bedeutet aber eine auf der Oberfläche des Wirtschaftslebens haften bleibende, dilettantische Betrachtungsweise, wenn man daraus folgert, daß an den dadurch bewirkten Kapitalentwertungen die Preiskonkurrenz schuld sei²⁰⁾ — eine handgreifliche Verwechslung des post hoc mit dem propter hoc. Die wirklichen Ursachen liegen viel tiefer. Die Analyse der Versuche monopolistischer Preisstabilisierung in der Vergangenheit²¹⁾ hat gezeigt, daß bei dieser Preisstabilisierung die Konjunkturbewegung — in der Depression also die rückläufige Tendenz — von den Preisen auf den Umsatz übergeht; d. h. der Verlust bleibt, bei höheren Preisen und niedrigerem Absatz, mindestens derselbe. Solange Konsumfreiheit und schwankender, nicht vorhersehbarer Bedarf Tatsachen des Wirtschaftslebens sind, wird es immer eine Konjunkturbewegung, immer Depressionen und immer Unternehmungen geben, die über unwirtschaftliche Preisgestaltung zu klagen haben, ohne daß dies im entferntesten ein Argument für Beseitigung der Preiskonkurrenz bedeuten würde; ein Gesichtspunkt, der bei der künftigen Weiterentwicklung der Wettbewerbsverordnung von 1934 und der darauf als ihrer rechtlichen Grundlage basierenden Kalkulationskartelle nicht übersehen werden darf.

[3955]

20) Müllensiefen, Freiheit und Bindung in der geordneten Wirtschaft, S. 29.

21) Kuhr, Zur Kritik der eisenindustriellen Preispolitik, Kartellrundschau 1930, Heft 3; derselbe, NIRA-System und Konjunktur Stabilisierung, Kartellrundschau 1937, Heft 8.

Die allgemeine Bedeutung des Rundfunks

Ein Beitrag zur Entwicklung des Rundfunks
Von H. SILBER, Berlin, Reichspostministerium

Fortsetzung und Schluß der auf S. 154 begonnenen und S. 191 fortgesetzten Aufsatzreihe.

Wirtschaftliche und kulturelle Wirkungen

Die volkswirtschaftliche Bedeutung des Rundfunks hat sich in immer größerem Umfang auf Handel, Industrie, Kunstschaffende, Autoren, Presse sowie auf viele andere Gebiete ausgewirkt. Die früher zuweilen geäußerten Bedenken, der Rundfunk sei geeignet, andere kulturwichtige Unternehmungen, wie Theater, Konzertsäle usw., zu schädigen, haben sich keineswegs bestätigt. Eher läßt sich sogar nachweisen, daß die Bildungs- und Kunststätten, auch die Büchereien u. dgl. durch den Rundfunk an Beachtung und Wertschätzung gewonnen haben. Und wie zunächst Theater, Film u. dgl. auf den Rundfunk befruchtend gewirkt haben, so ist heute schon oft das Gegenteil der Fall. Die große kulturelle Leistung des Rundfunks besteht aber darin, daß er die reichen Kulturgüter der Nation allen Volksgenossen, selbst in der abgelegensten und ärmsten Hütte, ja selbst über die Grenzen des Reiches hinaus, vermittelt und sie in ständiger, lebensnaher Verbindung mit dem gesamten Volke hält.

Vor allem hat der Rundfunk eine eigene vielbeschäftigte Industrie ins Leben gerufen, die nicht nur für den heimischen Markt, sondern auch für den Außenhandel immer mehr an Umfang und Bedeutung zugenommen hat. Die Zahl der für die Herstellung von Rundfunkempfangs-

gerät zugelassenen Firmen belief sich im Deutschen Reich Anfang 1925 schon auf mehr als 100 und die der Rundfunkhändler auf mehr als 2500, die Zahl der von ihnen beschäftigten Arbeiter und Angestellten betrug schon viele Tausende, eine bei den damaligen Nöten der deutschen Wirtschaft ungewöhnliche Entwicklung. Allerdings hatte dieser Wirtschaftszweig in jenen Jahren wegen Mangel an Betriebskapital noch schwer zu kämpfen. Der verhältnismäßig starke Umsatz, der schon in den Anfangsjahren des Rundfunks erzielt wurde, steigerte auch schnell die technischen Leistungen, wodurch wiederum der Absatz gefördert wurde. Von wesentlicher Bedeutung für die weitere Entwicklung der Rundfunkwirtschaft war, daß die Deutsche Reichspost in den ersten Jahren des Rundfunks durch Zusammenfassung und Ausnutzung aller organisatorischen und technischen Mittel sowie der von den einzelnen Rundfunkgesellschaften erzielten Überschüsse dafür sorgte, daß der Rundfunk sich aus eigener Kraft technisch weiterentwickelte. Dies lag damals allen für die Gestaltung des Rundfunks verantwortlichen Stellen besonders am Herzen, denn im Auslande wurde an der Entwicklung des Rundfunkwesens mit großen Mitteln von Staat und Industrie gearbeitet, während Deutschland nur unzureichende Mittel für diesen Zweck aufwenden konnte und daher in Gefahr geriet, technisch überflügelt zu werden und auf diesem Gebiet patentrechtlich und wirtschaftlich abhängig zu werden. Ein Stillstand in der Weiterentwicklung des deutschen Rundfunks, der gerade auf dem Wege war, ein wichtiges Glied unserer Volkswirtschaft zu werden, hätte die für das Inland arbeitende Funkindustrie ebenso wie den sich anbahnenden Export ganz außerordentlich geschädigt. Wie sich die Einfuhr und Ausfuhr von Funk-

gerät in den ersten 15 Jahren des Rundfunks entwickelte, zeigt Zahlentafel 1.

Zahlentafel 1
Deutschlands Außenhandel in Funkgerät

Jahr	Einfuhr		Ausfuhr	
	Menge in t	Wert in Mill. RM	Menge in t	Wert in Mill. RM
1923	26,8	—	649,1	—
1924	18,0	0,20	1 694,1	19,21
1925	93,7	1,04	3 123,0	29,56
1926	171,9	2,75	2 902,1	31,63
1927	239,7	4,22	3 541,2	41,98
1928	378,3	6,76	4 279,6	49,35
1929	641,0	11,66	6 065,7	68,89
1930	540,3	10,81	7 476,6	78,20
1931	574,0	11,34	8 103,4	78,22
1932	375,1	6,49	4 931,2	44,29
1933	338,7	8,13	3 434,6	29,40
1934	358,3	8,69	3 525,7	26,94
1935	276,5	6,44	3 748,0	26,63
1936	223,7	5,22	3 828,5	27,95
1937	201,5	7,92	4 189,1	33,59
1938	179,0	7,52	4 388,2	37,02

In Zahlentafel 1 fällt auf, daß sowohl Einfuhr wie Ausfuhr von 1932 an beträchtlich nachlassen, und zwar mengenmäßig und wertmäßig. Dies ist zum Teil damit zu erklären, daß in den angegebenen Ausfuhrwerten bis einschließlich 1931 noch Reparationssachlieferungen enthalten sind, die ja nach Aufgabe der Erfüllungspolitik von 1932 an wegfielen. Im übrigen war der Rückgang der Außenhandelsumsätze eine Folge der damaligen Kreditkrise, namentlich der Pfund- und Kronenentwertung sowie der damit zusammenhängenden einschneidenden Devisen- und Zollbestimmungen. Auch das Sinken der Massenkaufkraft in den meisten Ländern der Welt verringerte die Aufnahmefähigkeit für Rundfunkempfangsgeräte.

Die günstige volkswirtschaftliche Bedeutung des Rundfunks zeigt sich besonders auch darin, daß der Rundfunk — außer dem Personal der am Rundfunk beteiligten Reichsbehörden und der Reichs-Rundfunk-Gesellschaft — einem Heer von vorübergehend beschäftigtem Personal Arbeit und Brot gibt; im Geschäftsjahr 1931 waren dies z. B. schon über 55 000 Personen, darunter über 15 000 Musiker, über 19 000 Mitwirkende in Chören, über 5000 Schauspieler und Rezitatoren, annähernd 2500 Sänger und noch ebenso viele andere Künstler und Mitwirkende, außerdem 10 000 Vortragende und 500 Funkberichter.

Organisation des Rundfunks, Rundfunkgesellschaften

Während die Deutsche Reichspost bei Einführung des Rundfunks aus den früher¹⁾ angegebenen Gründen die Errichtung der Rundfunksender, die Durchführung des technischen Betriebes, die technische Weiterentwicklung, die Regelung der gesetzlichen und rundfunkrechtlichen Fragen sowie die Festsetzung und Einziehung der Gebühren selbst übernahm, wurde die Programmgestaltung Rundfunkgesellschaften übertragen.

In Anlehnung an die damalige staatspolitische und kulturelle Gliederung des Reiches wurden die bereits erwähnten¹⁾ neun Sendebezirke mit je einem Hauptsender geschaffen und für jeden Sendebezirk eine Rundfunkgesellschaft gebildet. Für den Programmbetrieb des Deutschlandsenders wurde schließlich noch eine 10. Gesellschaft, die Deutsche Welle G. m. b. H., gegründet.

¹⁾ Vgl. den Aufsatz auf S. 154.

Ungefähr gleichzeitig mit dem für die einzelnen Bezirke errichteten Hauptsender nahmen die Gesellschaften in folgender Reihenfolge ihre Tätigkeit auf:

1. Funk-Stunde A. G. in Berlin am 29. 10. 1923,
2. Mitteldeutsche Rundfunk A. G. in Leipzig am 1. 3. 1924,
3. Deutsche Stunde in Bayern G. m. b. H. in München am 30. 3. 1924,
4. Südwestdeutscher Rundfunk A. G. in Frankfurt/Main am 30. 3. 1924,
5. Nordische Rundfunk A. G. in Hamburg am 2. 5. 1924,
6. Süddeutsche Rundfunk A. G. in Stuttgart am 10. 5. 1924,
7. Schlesische Funkstunde A. G. in Breslau am 26. 5. 1924,
8. Ostmarken-Rundfunk A. G. in Königsberg/Pr. am 14. 6. 1924,
9. Westdeutsche Rundfunk A. G. in Köln (zunächst Münster/West.) am 10. 10. 1924,
10. Deutsche Welle G. m. b. H. in Berlin am 7. 1. 1926.

Die auf gemischtwirtschaftlicher Grundlage gebildeten Gesellschaften erhielten ihre Einnahmen aus einem Anteil der in ihrem Gebiet aufkommenden Rundfunkgenehmigungsgebühren. Lediglich die Deutsche Welle wurde von den auf preußischem Gebiet liegenden Rundfunkgesellschaften gemeinschaftlich unterhalten. Überschüsse aus den Einnahmen an Gebührenanteilen durften bis auf eine Dividende von höchstens 10 % auf das Gesellschaftskapital nicht als Gewinn ausgeschüttet werden, sondern mußten dem Rundfunk wieder zugeführt werden, und zwar in der Weise, daß sie an die im Mai 1925 zunächst als gemeinschaftliches Verwaltungsorgan gegründete Reichs-Rundfunk-Gesellschaft m. b. H. für gemeinsame Zwecke abzuführen waren.

Die Reichs-Rundfunk-Gesellschaft war ursprünglich die Dachgesellschaft der deutschen Rundfunkgesellschaften, die alle den Rundfunkgesellschaften gemeinsamen wirtschaftlichen, organisatorischen und technischen Fragen zu bearbeiten hatte. Sie hatte auch die Verwaltung der von den Rundfunkgesellschaften erzielten Überschüsse, den Finanzausgleich zwischen den Gesellschaften, deren Vertretung gegenüber Behörden, Teilnehmern, Künstlern, Autoren, Funkindustrie, Funkhandel usw. in allgemeinen Rundfunkangelegenheiten sowie im Weltrundfunkverein.

Im Jahre 1932 wurde die Rundfunkorganisation umgestaltet. Sämtliche Rundfunkgesellschaften wurden nach einem einheitlichen Plan umgebildet. Von den Geschäftsanteilen übernahm die Reichs-Rundfunk-Gesellschaft 51 %, die beteiligten Länder die restlichen 49 %. Die bisherige Selbständigkeit der Gesellschaften in bezug auf die Programmgestaltung blieb bestehen. An Stelle des bisherigen politischen Überwachungsausschusses wurde jeder Gesellschaft ein Staatskommissar beigegeben, der von dem zuständigen Lande im Einvernehmen mit dem Reichsministerium des Innern ernannt wurde, und dem ein Ausschuß von Regierungsvertretern der beteiligten Länder zur Seite stand. Auch die Reichs-Rundfunk-Gesellschaft wurde entsprechend der ihr nach und nach zugefallenen Aufgaben umgestaltet und ihre Stellung wesentlich gestärkt. Von den Geschäftsanteilen entfielen 51 % auf die Deutsche Reichspost, 49 % auf die Länder. Auch die „Deutsche Welle“, der die Programmgestaltung für den Deutschlandsender oblag, wurde in eine neue Gesellschaft „Deutschlandsender G. m. b. H.“

umgewandelt. Der Zweck dieser ganzen Neugliederung war vor allem die Stärkung des staatlichen Einflusses auf den Rundfunk; insbesondere sollte der Rundfunk — trotz des ausdrücklich nochmals festgelegten Grundsatzes, daß er keiner Partei dienen solle — der Politik der damaligen Reichsregierung dienstbar gemacht werden.

Der nationalsozialistische Rundfunk

Mit dem Tage der Machtübernahme durch den Nationalsozialismus wurde der Rundfunk in den Dienst der Neugestaltung des politischen, weltanschaulichen und wirtschaftlichen Lebens gestellt. Er wurde mit allen Kräften zum wirkungsvollen Verkündungs- und Propagandamittel der nationalsozialistischen Führung ausgestaltet. Alle Mittel wurden aufgeboten, um das deutsche Volk innerhalb und außerhalb seiner politischen Grenzen den großen Umbruch unserer Zeit durch den Rundfunk miterleben zu lassen. Durch die Übertragung der großen nationalen Feiern und Veranstaltungen von Staat und Partei, durch die Wiedergabe all der bedeutenden und unwalzenden Ereignisse auf allen Gebieten unseres Lebens hat der Rundfunk unter der nationalsozialistischen Führung neuen kräftigen Aufschwung erfahren. Der Zugang an Rundfunkteilnehmern stieg auf jährlich ungefähr eine Million (gegenüber durchschnittlich einer halben Million vor 1933). Hierzu trugen vor allem auch die Einführung billiger Empfangsgeräte, des Volksempfängers und des Deutschen Kleinempfängers, sowie die Preissenkungen der Rundfunkindustrie bei — beides Maßnahmen, die auf nationalsozialistische Initiative zurückzuführen sind. Am 1. April 1939 wurde im Deutschen Reiche (mit der Ostmark und den sudetendeutschen Gebieten) bereits eine Gesamtzahl von 12 415 121 Rundfunkteilnehmern erreicht. Das sind auf 100 Einwohner durchschnittlich 16,59 Rundfunkteilnehmer. Im alten Reichsgebiet (einschl. Sudetenland) beträgt die Rundfunkdichte sogar 17,12 Rundfunkteilnehmer auf 100 Einwohner. Mit der Gesamtzahl von fast 12,5 Mill. Rundfunkteilnehmern steht Großdeutschland unter den Ländern Europas an erster Stelle, hinsichtlich der Rundfunkdichte dagegen hinter Dänemark, Großbritannien und Schweden an vierter Stelle.

Entsprechend dem Grundsatz der nationalsozialistischen Rundfunkführung „Rundfunk in jedes Haus“ wurden die Vorschriften über die Befreiung von der Rundfunkgebühr erheblich erweitert und auf alle bedürftigen Volksgenossen ausgedehnt, deren Einkommen bestimmte Grenzen nicht überschritt. Obwohl die Arbeitslosigkeit und Bedürftigkeit dank der Maßnahmen der nationalsozialistischen Staats- und Wirtschaftsführung immer mehr zurückging, wurde die Zahl der Freistellen für die Gebührenbefreiung Bedürftiger nach und nach auf eine Million erhöht. Die Vorschriften über die Verwendung mehrerer Empfangsgeräte wurden verbessert, so daß heute jeder Rundfunkteilnehmer auf Grund einer einzigen Genehmigung, d. h. gegen Zahlung von nur 2 RM, in seinem Privathaushalt beliebig viele Empfänger benutzen darf. Für die in Kraftwagen eingebauten Rundfunkempfangseinrichtungen wurde eine ermäßigte Zusatzgebühr von monatlich 50 Rpf eingeführt.

Zur Verbesserung der Empfangsverhältnisse, insbesondere zur Sicherung des Gemeinschaftsempfangs bei den großen politischen Veranstaltungen, wurde der im Oktober 1932 von der Deutschen Reichspost übernommene Rundfunkentstörungsdienst durch den Einsatz gut ge-

schulter Fachkräfte und durch die Ausstattung mit besten technischen Mitteln, wie Kraftwagen, Störsuch- und -meßgeräten, Röhrenprüfgeräten usw. ausgebaut. Durch sein Eingreifen konnten zahllose Störquellen, die der weiteren Verbreitung des Rundfunks im Wege standen, erfolgreich bekämpft werden. Auch die vereinzelt noch bestehende Teilnahmslosigkeit gegenüber dem Rundfunk konnte durch neuartige und wirksame Werbemaßnahmen des Reichsministeriums für Volksaufklärung und Propaganda und seiner Dienststellen in Zusammenarbeit mit den Rundfunkdienststellen der Partei und mit dem Reichspostministerium besonders auf dem flachen Lande zum weitaus größten Teil überwunden werden.

Auch sendeseitig wurden bedeutende Maßnahmen getroffen, die die Rundfunkbeteiligung begünstigten; so wurden eine Anzahl von Großsendern mit der zulässigen Höchstleistung von 100 kW in Betrieb genommen und verschiedene Zwischensender verstärkt. Die noch bestehenden Lücken in der Rundfunkversorgung wurden durch die Errichtung der Sender Saarbrücken (sogleich nach der Rückgliederung des Saarlandes), Reichenbach (Oberlausitz) und Stolp (Ost-Pommern) geschlossen. Außerdem wurde der Rundfunkempfang durch die Ausrüstung der größeren Sender mit neuartigen schwindmindernden Antennen in vielen Gebieten wesentlich verbessert. Um auch den deutschen Volksgenossen jenseits der Grenzen, vor allem in Übersee, die Aufnahme der deutschen Rundfunkdarbietungen zu ermöglichen und die völkerverbindenden Aufgaben des Rundfunks zu fördern, wurde die Kurzwellensendeanlage in Zeesen großzügig ausgebaut; es wurden neuzeitliche, leistungsfähige Sender und eine Anzahl von Richtstrahlern für die verschiedenen Sendezonen in Übersee aufgestellt. Die gesamte Anlage konnte rechtzeitig zur Eröffnung der Olympischen Spiele 1936 in Garmisch-Partenkirchen und Berlin fertiggestellt und für die umfangreichen Auslandsübertragungen anlässlich dieser Veranstaltung mit bestem Erfolg eingesetzt werden. Auch bei andern großen politischen und sportlichen Ereignissen konnte der nationalsozialistische Rundfunk seine Leistungsfähigkeit beweisen, die selbst vom Ausland anerkannt und bewundert wird.

Die Organisation des Rundfunks wurde völlig neugestaltet. Die örtlichen Rundfunkgesellschaften wurden aufgelöst. Die gesamte Programmgestaltung und den technischen Dienst innerhalb der Funkhäuser hat die Reichs-Rundfunk-Gesellschaft übernommen, die dem Reichsministerium für Volksaufklärung und Propaganda unterstellt ist und auch von dort ihre Geldmittel erhält. Das Reichsministerium für Volksaufklärung und Propaganda ist dafür an den Rundfunkeinnahmen beteiligt. Als Dienststellen der Reichs-Rundfunk-Gesellschaft regeln die sogenannten „Reichssender“ an Stelle der früheren Rundfunkgesellschaften den örtlichen Programmbetrieb. Die übrigen Rundfunkaufgaben sind bei der Deutschen Reichspost verblieben, insbesondere der Bau, die Unterhaltung und der Betrieb der Sende- und Übertragungseinrichtungen außerhalb der Funkhäuser. Bei der Regelung der rundfunkrechtlichen und der Gebührenfragen sowie bei der Festsetzung der Rundfunkgenehmigungsbedingungen ist das Reichsministerium für Volksaufklärung und Propaganda nach einem Erlaß des Führers über die Aufgabenverteilung im Rundfunk vom 30. Juni 1933 zu beteiligen. Jedenfalls hat das Reich nunmehr die unbeschränkte Verfügungsgewalt über den Rundfunk. Damit wurde eine Lösung geschaffen, die der heutigen, unter nationalsozialistischer Führung bewußt

entwickelten staatspolitischen Bedeutung des deutschen Rundfunks entspricht.

Wenn auch der deutsche Rundfunk in der verhältnismäßig kurzen Zeit seines Bestehens in jeder Beziehung einen beispiellosen Aufstieg genommen hat und heute eine in keinem andern Lande der Welt erreichte staatspolitische, kulturelle und wirtschaftliche Bedeutung erlangt hat, so darf es und wird es unter seiner nationalsozialistischen Führung keinen Stillstand in der Weiterentwicklung geben. Neue Aufgaben hat der Rundfunk bereits selbst gestellt. Dort, wo der drahtlose Rundfunk aus geophysikalischen oder andern naturgesetzlich gegebenen Gründen keinen ausreichenden Empfang bietet,

oder wo er infolge Störungen durch andere Sender oder sonstige elektrische Einrichtungen nicht einwandfrei aufgenommen werden kann, wird bald der seit Jahren von der Deutschen Reichspost entwickelte hochfrequente Drahtfunk, bei dem die Rundfunkdarbietungen über das Fernsprechnetz der Deutschen Reichspost zu den Rundfunkteilnehmern geleitet werden, an die Seite des Ätherfunks treten. Die für seinen Ausbau erforderlichen Rechtsvorschriften sind kürzlich als „Drahtfunkordnung“ erlassen worden. Als eine der nächsten großen Aufgaben wird dann die Einführung und der Ausbau des Fernseh-Rundfunks folgen, der wieder weitere Entwicklungsmöglichkeiten bieten wird. [3872]

Die Umsatzsteuerpflicht der freien technischen Berufe

Von Dr. W. ZEMLIN, Berlin

Im Anfang des Jahres 1937 erschien im VDI-Verlag, Berlin, die Schrift „Die Steuern der freien technischen Berufe“, die aus der Fülle der steuerlichen Bestimmungen erstmals eine zusammenfassende Darstellung der gerade die technischen Berufe betreffenden Vorschriften brachte. Inzwischen haben sich durch neue gesetzliche Bestimmungen, Entscheidungen usw. Änderungen und Ergänzungen ergeben, die vornehmlich das Gebiet der Umsatzsteuer und der Einkommensteuer betreffen. Die nachfolgenden Ausführungen des Verfassers der genannten Schrift bringen eine Übersicht nach dem neuesten Stande, die auch den „Neuen Finanzplan“ und die Verhältnisse in Österreich und den sudetendeutschen Gebieten berücksichtigt. Der folgende Aufsatz befaßt sich zunächst mit der Umsatzsteuer, während die Einkommensteuer in einem späteren Artikel behandelt werden wird.

1. Gegenstand der Besteuerung

Der Umsatzsteuer unterliegen alle Lieferungen und sonstigen Leistungen, die ein Unternehmer im Inland gegen Entgelt im Rahmen seines Unternehmens ausführt (§ 1 Ziff. 1 UStG¹⁾).

Unternehmer im Sinn des Umsatzsteuergesetzes ist jeder, der eine Tätigkeit beruflich oder gewerblich und selbständig ausübt. Dabei ist als beruflich oder gewerblich jede nachhaltige Tätigkeit anzusehen, die zur Erzielung von Einnahmen dient, auch wenn die Gewinnabsicht fehlt (§ 2 Abs. 1 UStG). Der umsatzsteuerrechtliche Begriff des Unternehmers deckt sich also nicht mit dem, was man nach dem Sprachgebrauch unter einem Unternehmer versteht. Wir verstehen nach dem Sprachgebrauch unter einem Unternehmer den Inhaber eines gewerblichen Betriebes. Der Begriff des Unternehmers im Sinn des Umsatzsteuergesetzes geht weiter. Das Umsatzsteuergesetz beschränkt den Begriff nicht auf die rein gewerbliche Tätigkeit; vielmehr kommt für die Umsatzsteuer auch die Tätigkeit der freien Berufe in Betracht.

Art der Berufstätigkeit

Die beruflichen Tätigkeiten des Ingenieurs, Architekten und Chemikers sind also Leistungen im Sinn des Umsatzsteuergesetzes. Die Leistung kann im Einzelfall in einem positiven Tun bestehen, z. B. in der Abgabe von Gutachten, Anfertigung von Entwürfen oder Zeichnungen, Ausarbeitung von Projekten, Übernahme der Oberleitung von

Bauausführungen, Vornahme von Abschätzungen u. dgl.; bei Vertreteringenieuren kommt außerdem in Betracht: die Übernahme der Vertretung technischer Erzeugnisse sowie die technische Beratung im Interesse der von ihnen vertretenen Firmen. Die Leistung kann aber auch in einem Unterlassen sowie in der Duldung einer Handlung oder eines Zustandes bestehen, z. B. in der Duldung der Ausnutzung eines Patentes durch einen Lizenznehmer (zu vgl. § 7 Abs. 1 UStDB).

Die Steuerpflicht wird nicht dadurch beeinträchtigt, daß im Interesse der öffentlichen Ordnung für den freiberuflich Tätigen besondere Vorschriften über Prüfungen, Vereidigungen, öffentliche Bestellungen, staatliche Beaufsichtigungen oder Höhe der Entgelte (Gebühren) erlassen sind.

Einzelfälle aus der Rechtsprechung:

1. Beratende Ingenieure sind in ihrer Eigenschaft als amtlich anerkannte Sachverständige für die Prüfung von Kraftfahrzeugen und Kraftfahrzeugführern selbständig beruflich tätig und steuerpflichtig, sofern sie nicht Beamte oder Angestellte der Behörde sind (RStBl. 1934 S. 653).
2. Der Nahrungsmittelchemiker ist selbständig beruflich tätig und steuerpflichtig, auch soweit ihm die Hoheitsverwaltung die öffentliche Nahrungsmittelüberwachung und -untersuchung vertragsmäßig zur privatwirtschaftlichen Ausnutzung überlassen hat (RFH Bd. 35 S. 154).
3. Freiberufliche Architekten, die von Stadtgemeinden zur Ausübung einer begutachtenden Tätigkeit für sie, z. B. als Ratsmaurer- und Ratszimmermeister, verpflichtet sind, sind insoweit umsatzsteuerrechtlich selbständig (RStBl. 1937 S. 12).

Es handelt sich bei diesen Tätigkeiten nicht um öffentlich-rechtliche Betätigungen des Reiches, Landes oder der Gemeinde, die steuerfrei wären, sondern um eine monopolartig ausgestaltete berufliche Tätigkeit des Leistenden, der steuerlich nicht günstiger behandelt wird als ein dem freien Wettbewerb unterworfenen Beruf (zu vgl. § 18 Abs. 4 UStDB).

Selbständigkeit

Unternehmer kann nur sein, wer selbständig ist; Unternehmer und umsatzsteuerpflichtig ist deshalb nicht, wer unselbständig tätig ist. Die berufliche oder gewerbliche Tätigkeit wird nicht selbständig ausgeübt, soweit Personen einem Unternehmen derart eingegliedert sind, daß sie den Weisungen des Unternehmers zu folgen verpflichtet sind (§ 2 Abs. 2 UStG). Im Einzelfall kann es zweifelhaft sein, ob eine Person eine Tätigkeit als selbständig ausübt. Der Reichsfinanzhof hat hierzu in einem Fall, in welchem ein

¹⁾ Abkürzungen: RFH = Reichsfinanzhof, RGBI = Reichsgesetzblatt Teil I, RStBl = Reichsteuerblatt, UStG = Umsatzsteuergesetz vom 16. 10. 1934, UStDB = Umsatzsteuer - Durchführungsbestimmungen vom 23. 12. 1938.

Zivilingenieur für eine Maschinenfabrik am Ausbau und an der Verwertung seiner Ideen und Erfindungen auf dem Gebiete dieser Maschinen tätig sein sollte, u. a. folgende Ausführungen gemacht (RStBl. 1936 S. 22):

„Wie der Senat in zahlreichen Entscheidungen ausgeführt hat, ist ein Angestelltenverhältnis dann anzunehmen, wenn eine organische Eingliederung in den Betrieb eines andern, für den eine berufliche Tätigkeit ausgeübt wird, angenommen werden kann, der Eingegliederte an Weisungen des Vertretenen grundsätzlich gebunden ist und der Vertretene die Verantwortung für die Tätigkeit der in seinen wirtschaftlichen Organismus eingegliederten Personen trägt. Grundsätzlich ist ein Zivilingenieur, der sich mit Forschungs- und Erfindertätigkeit befaßt, den freien Berufen zuzurechnen. Mit Rücksicht auf die soziale Stellung und die Art der Tätigkeit eines freien Zivilingenieurs kann nach der Verkehrsauffassung auch dann nicht eine unselbständige Eingliederung in den Betrieb eines andern angenommen werden, wenn ein solcher Zivilingenieur zur Ausarbeitung und Verwertung einer bestimmten, im Entstehen begriffenen Erfindung sich mit einem geschäftlichen Unternehmen zusammenschließt, das dem Ingenieur Räume, Arbeitskräfte und Geräte zur Verfügung stellt. Damit hat sich der Zivilingenieur in keiner Weise unter die Botmäßigkeit und Befehlsgewalt des betreffenden Betriebsführers begeben.“

Die Beurteilung, ob selbständige oder nichtselbständige Arbeit vorliegt, hat nicht nur für die Umsatzsteuer, sondern auch für die Einkommensteuer Bedeutung. Umsatzsteuer und Einkommensteuer sind in Ansehung der Frage der Selbständigkeit miteinander verkoppelt. Es ist im § 1 Abs. 4 der Lohnsteuerdurchführungsbestimmungen 1939 festgelegt, daß keine Lohnsteuerpflicht besteht, soweit Umsatzsteuerpflicht gegeben ist.

Die Umsatzsteuer ist auf Leistungen beschränkt, die ein Unternehmer im Rahmen seines Unternehmens ausführt. Zu den Leistungen, die im Rahmen eines Unternehmens ausgeführt werden, gehören:

1. in der Hauptsache die Geschäfte, die den Zweck (den Gegenstand) des Unternehmens darstellen. Das sind die Grundgeschäfte.
2. die Geschäfte, die nicht den Zweck des Unternehmens darstellen, sich jedoch aus dem Betrieb des Unternehmens zwangsläufig ergeben. Das sind die Hilfgeschäfte.

Die Beschränkung auf den Rahmen des Unternehmens ist eine Abgrenzung gegenüber dem Eigenleben der Privatpersonen. Wenn jemand als Privatperson ein altes Möbelstück oder dgl. veräußert, das bisher zum Haushalt gehört hat, so ist er mit dem Entgelt dafür nicht umsatzsteuerpflichtig; denn hier handelt die Person weder als Unternehmer noch im Rahmen eines Unternehmens.

Als Hilfgeschäft fällt in den Rahmen der Unternehmer-tätigkeit z. B. der Verkauf von beruflich oder gewerblich gebrauchten Maschinen und Inventarstücken; desgl. der Verkauf oder die Inzahlunggabe eines für den Beruf (mit-) benutzten Kraftwagens. Der Erlös ist steuerpflichtiges Entgelt für eine Lieferung (zu vgl. RStBl. 1938 S. 658).

Auch Vergütungen im Sinne des § 26 Abs. 1 des Wehrleistungsgesetzes vom 13. 7. 1938 für die Gestellung von Kraftwagen für die Wehrmacht werden regelmäßig das Entgelt für eine Leistung darstellen. Sie sind daher umsatzsteuerpflichtig, wenn der Wagen überwiegend beruflichen oder gewerblichen Zwecken diene; sonst besteht keine Umsatzsteuerpflicht.

Die Leistung muß nicht nur im Rahmen eines Unternehmens geschehen, sondern auch gegen Entgelt. Entgelt

ist die Gegenleistung für eine Leistung des Unternehmers. Daher kann bei fehlendem Leistungsaustausch auch von einem „Entgelt“ im Sinne des Umsatzsteuergesetzes nicht gesprochen werden. Der Begriff der Entgeltlichkeit ist demnach z. B. nicht gegeben bei Schenkungen, freiwilligen Spenden oder Darlehnsrückzahlungen; denn hier handelt es sich nicht um „Gegenleistungen“. Auch Zahlungen von Versicherungssummen oder von sonstigem Schadensersatz sind für den Empfänger kein umsatzsteuerpflichtiges Entgelt.

Begriff der Inlandsleistung

Nur eine Leistung im Inland unterliegt der Umsatzsteuerpflicht, nicht dagegen eine solche im Ausland. Eine Leistung im Inlande liegt vor, wenn der Unternehmer ausschließlich oder zum wesentlichen Teil im Inland tätig wird, z. B. bei der Abgabe von Gutachten oder der Anfertigung von Entwürfen oder bei der Vermittlungstätigkeit als Vertreteringenieur. Erfolgt die Leistung zum Teil im Inlande und zum andern Teil im Auslande, so ist also entscheidend, wo der Hauptteil der Leistung bewirkt wird. Entsprechend entscheidet sich die Frage, ob eine Lizenzgewährung steuerbar ist oder nicht, danach, ob die Lizenz vertragsmäßig im wesentlichen im Inland oder im Ausland ausgeübt wird. Der Lizenzgeber ist umsatzsteuerpflichtig, wenn die Lizenzausübung im Inland erfolgt; er ist umsatzsteuerfrei, wenn die Lizenzausübung im Ausland erfolgt (zu vgl. § 7 Abs. 2 UStDB und RFH in RStBl. 1937 S. 606 und 999). Die Überlassung geschützter Erfinderrechte ist umsatzsteuerrechtlich ebenso zu beurteilen.

Für das Land Österreich sind das Umsatzsteuergesetz nebst Durchführungsbestimmungen — von Übergangsvorschriften abgesehen — mit dem 1. Mai 1938 in Kraft getreten (Verordnung vom 14. 4. 1938 RStBl. 1938 S. 425; Rderl. des RdF vom 23. 4. 1938 RStBl. 1938 S. 449). Durch diese Verordnung ist das Land Österreich Inland im Sinn des Umsatzsteuerrechts geworden.

In den Sudetendeutschen Gebieten ist das deutsche Umsatzsteuerrecht einer Verordnung vom 28. 10. 1938 entsprechend grundsätzlich ab 1. Januar 1939 in Kraft gesetzt (RStBl. 1938 S. 953; Rderl. des RdF vom 8. 11. 1938 RStBl. 1938 S. 1009). Mit diesem Zeitpunkt gehört das Sudetenland umsatzsteuerrechtlich zum Reichsgebiet.

Das Protektorat Böhmen und Mähren gehört nach Artikel 1 des Erlasses des Führers und Reichskanzlers vom 16. März 1939 (RGBl. I S. 485) zum Gebiet des Großdeutschen Reiches. Umsatzsteuerrechtlich ist das Protektorat jedoch bis auf weiteres als „Ausland“ im Sinn der Umsatzsteuervorschriften zu behandeln (Rderl. des RdF vom 21. 3. 1939 RStBl. 1939 S. 484).

Das Memelland ist auf Grund der §§ 1 und 7 des Gesetzes über die Wiedervereinigung des Memellandes mit dem Deutschen Reich vom 23. 3. 1939 (RGBl. I S. 559) mit Wirkung vom 22. 3. 1939 Bestandteil des Deutschen Reiches geworden. Das Umsatzsteuergesetz ist auf alle Umsätze nach dem 30. April 1939 anzuwenden (zu vgl. Rderl. des RdF vom 17. 4. 1939 RStBl. 1939 S. 601).

2. Steuerbefreiungen

Von dem im Gesetz (§ 4) aufgeführten Steuerbefreiungsvorschriften ist im Rahmen dieser Betrachtung vornehmlich die Bestimmung des § 4 Ziff. 13 von Bedeutung. Hiernach sind umsatzsteuerfrei die Umsätze aus der Tätigkeit als Privatgelehrter, Künstler, Schriftsteller, Handlungsagent oder Makler, wenn der Gesamtumsatz im Kalenderjahr 6000 RM nicht übersteigt.

Künstlerische und wissenschaftliche Tätigkeit

Die Entscheidung, inwieweit ein Beruf als der Kunst oder Wissenschaft gewidmet und damit als steuerbegünstigt anzusehen ist, kann im Einzelfall Schwierigkeiten bereiten. Die bloße Tatsache der Mitgliedschaft in der Reichskammer der bildenden Künste kann nicht immer und ohne weiteres als Nachweis der Künstlereigenschaft im Sinn des Umsatzsteuergesetzes genügen. Nach der Rechtsprechung (z. B. RStBl. 1939 S. 373) ist für die Künstlereigenschaft des § 4 Ziff. 13 UStG die eigenschöpferische Begabung im Gegensatz zu der durch Schulung und Übung erlernbaren, handwerksmäßigen Fertigkeit maßgebend. Die Eigenschöpfungen müssen nach Inhalt, Stil und Form künstlerisch gestaltet sein. Es ist also entscheidend, ob die Arbeiten ausschließlich die mechanische Anwendung elementarer handwerklicher Regeln erkennen lassen, oder ob sie daneben auch eigenschöpferische Gestaltungskraft ihres Urhebers verraten. In Zweifelsfällen wird ein Gutachten der Reichskammer einzuholen sein.

Mit der Frage der Umsatzsteuerfreiheit eines künstlerisch schaffenden Architekten befaßt sich ein Urteil des Reichsfinanzhofes vom 20. 12. 1935 (RStBl. 1936 S. 207), nach welchem zur befreiten Tätigkeit bei Innehaltung der Freigrenze außer der Planung und Oberleitung auch die örtliche Bauführung, nicht aber die Bauausführung gehört. Der Reichsfinanzhof hat in diesem Urteil u. a. folgende Ausführungen gemacht:

„Unstreitig ist die Befreiung anwendbar auf die vom Steuerpflichtigen ausgeführten Entwürfe, Gutachten, Wertschätzungen sowie auch auf die Planung von Bauten. Nur soweit er neben der Planung und Oberleitung auch die örtliche Bauführung übernommen hat, will das Finanzamt die Befreiung nicht gelten lassen, weil diese einen Aufgabenkreis für sich bilde, der neben der künstlerischen Tätigkeit als eine zweite selbständige Tätigkeit bestehe. Diese sei nicht als künstlerische anzusprechen und daher pflichtig. Die Rechtsbeschwerde des Finanzamts ist nicht begründet. Wie der Senat in seiner Entscheidung vom 20. 10. 1933 (RStBl. 1934 S. 574) dargelegt hat, bildet die gesamte Tätigkeit eines künstlerisch schaffenden Architekten von der Planung bis zur Vollendung des Baus ein einheitliches Ganzes, das nicht zerlegt werden könne in einen künstlerischen und in einen unkünstlerischen Teil. Aus diesem Grunde hat es der Senat damals abgelehnt, die Oberleitung bei einem Bau aufzuspalten in einen begünstigten, rein künstlerischen Teil und in einen kaufmännisch-technischen Teil, der der Begünstigung entzogen ist. Demgegenüber ist der Hinweis des beschwerdeführenden Finanzamts darauf, daß der Senat damals auf die Frage der Bauführung nicht eingegangen ist, ohne Bedeutung. Denn die Begründung jener Entscheidung hebt ausdrücklich hervor, daß diese Frage nur deshalb nicht mit entschieden werden könne, weil bei den streitigen Aufträgen nur die Oberleitung übernommen sei, nicht aber die Leitung der örtlichen Ausführung („Bauführung“). Der Zusammenhang der Begründung ließ indessen schon damals keinen Zweifel, daß das gesamte Entgelt, das ein künstlerisch schaffender Architekt als solcher bei der Aufführung von Bauten vom Vorentwurf bis zur schlüsselfertigen Herstellung vereinnahmt, ungeteilt von der Umsatzsteuer befreit ist, sofern der Gesamtumsatz die Freigrenze nicht übersteigt.“

Demgemäß wird auch die entsprechende Tätigkeit der beratenden Ingenieure bei Wahrung der Freigrenze als steuerbefreit anzusehen sein.

Eine rein künstlerische oder rein wissenschaftliche Tätigkeit ist für die Steuerbefreiung nicht vorausgesetzt. Umsatzsteuerrechtlich ist auch die angewandte Kunst begünstigt, und nur der Baugewerbetreibende und Handwerker

ist von der Begünstigung ausgeschlossen. Zur angewandten Kunst kann bei einem Architekten, der Künstler ist, auch die Ausführung bloßer Nutzbauten gehören. Denn auch der schlichteste Nutzbau bietet dem Künstler Raum zur Entfaltung seiner schöpferischen Fähigkeit. Die Tatsache, daß ein Architekt nur Nutzbauten ausführt, steht demnach — wie der Reichsfinanzhof RStBl 1934 S. 574 ausdrücklich betont hat — der Befreiung seiner Tätigkeit nicht entgegen.

Um Mißverständnissen vorzubeugen, sei hervorgehoben, daß sich die vorstehenden Ausführungen ausschließlich auf die freiberufliche Tätigkeit des Architekten oder Ingenieurs, also auf die Planung und Oberleitung sowie örtliche Bauführung beziehen, nicht aber auf die eigentliche Bauausführung. Diese obliegt nicht dem Baukünstler, sondern gehört zur gewerblichen Tätigkeit des Bauunternehmers, gleichviel ob dieser dem Bauherrn gegenüber im eigenen Namen auftritt oder nur als selbständiger Erfüllungsgehilfe des Architekten anzusehen ist. Sollte ausnahmsweise auch die Bauausführung entgeltlich vom Architekten übernommen werden, so wäre er insoweit Bauunternehmer (RStBl. 1936 S. 207).

Betrachtet man unter den vorstehend dargelegten Gesichtspunkten die Tätigkeit des Forschers auf technischem Gebiet, so ist es gerechtfertigt, auch die Umsätze aus derartiger Tätigkeit (z. B. Lizenzentnahmen, Verkaufserlöse) grundsätzlich von der Umsatzsteuer freizustellen, wenn die Freigrenze gewahrt ist. Denn der Forscher ist in hervorragendem Maße schöpferisch und gestaltend tätig. Überläßt er jedoch die Verwertung seiner Erfindung einer Gesellschaft, die er beispielsweise mit einer andern Person zu diesem Zwecke gründet, so kann die Gesellschaft für ihre Umsätze die Befreiungsvorschrift nicht in Anspruch nehmen.

Berechnung der Freigrenze

Bei der Berechnung der Freigrenze von 6000 RM im Kalenderjahr ist grundsätzlich der gesamte steuerpflichtige und steuerfreie Umsatz zusammenzurechnen; nur gewisse, im Rahmen dieser Ausführungen jedoch nicht näher interessierende (umsatzsteuerfreie) Einnahmen, z. B. aus der Vermietung von Wohnungen, aus der Veräußerung von Wertpapieren oder aus Kreditgewährung (Zinsen), bleiben nach Maßgabe des § 13 UStDB auch bei der Errechnung der Freigrenze außer Betracht.

Übersteigt der Gesamtumsatz den Betrag von 6000 RM nicht, so ist der Unternehmer nur mit dem auf die Tätigkeit als Privatgelehrter, Künstler, Schriftsteller, Handlungsagent oder Makler entfallenden Teil seiner Einnahmen von der Umsatzsteuer befreit. Mit den übrigen Umsätzen bleibt er steuerpflichtig. Übersteigt der Gesamtumsatz den Betrag von 6000 RM, so findet die Befreiungsvorschrift keine Anwendung. Der Unternehmer ist in diesem Fall uneingeschränkt umsatzsteuerpflichtig.

Beispiel:

Ein künstlerisch schaffender Architekt hat neben seiner freiberuflichen Tätigkeit auch Bauausführungen übernommen. Er hat im Kalenderjahr bezogen:

aus freiberuflicher Tätigkeit	4000 RM
aus gewerblicher Tätigkeit (Bauausführungen)	3000 RM
aus schriftstellerischer Tätigkeit	500 RM

Der gesamte Betrag von 7500 RM ist steuerpflichtig.

Betragen in dem Beispiel die Einnahmen aus gewerblicher Tätigkeit nur 1000 RM, so sind diese steuerpflichtig, dagegen sind die Einnahmen aus freiberuflicher und schriftstellerischer Tätigkeit von insgesamt 4500 RM gemäß § 4

Ziff. 13 UStG umsatzsteuerfrei. Dabei sind unter Einnahmen stets die Roheinnahmen, nicht also der Gewinn zu verstehen (s. folg. Ziff. 3).

3. Besteuerungsmaßstab

Als Besteuerungsmaßstab für die Leistungen nimmt das Gesetz bei der Leistung gegen Entgelt das vereinnahmte Entgelt (§ 5 Abs. 1 S. 1 UStG).

Begriff des Entgelts

Zum Entgelt gehört alles, was der Empfänger einer Leistung aufwenden muß, um die Leistung zu erhalten, so z. B. das Honorar oder die Gebühren, welche dem Ingenieur oder Architekten für seine Leistungen gezahlt werden. Zum Entgelt gehört auch, was ein anderer als der Empfänger dem Unternehmer für die Leistung gewährt, z. B. Zuschüsse, die dem Unternehmer von öffentlichen Kassen als Entgelt oder als zusätzliches Entgelt für die Leistung gezahlt werden (§ 10 UStDB). Zum Entgelt sind weiterhin regelmäßig Verzugs-, Stundungszinsen usw. zu rechnen. Ferner gehören zum Entgelt alle Auslagen und Spesen, die dem Unternehmer ersetzt werden. Unkosten irgendwelcher Art (Miete, Löhne, Schuldzinsen, Steuern usw.) dürfen grundsätzlich nicht abgezogen werden; auch solche nicht, die der Unternehmer ohne jeden Aufschlag nur seinen Gestehungskosten zurechnet. Das Entgelt umfaßt also die ganze Roheinnahme, die dem Unternehmer auf Grund seiner Leistung erwächst, ohne Rücksicht darauf, ob ein Gewinn erzielt wird. Lediglich Einnahmen, die überhaupt kein Leistungsentgelt darstellen, z. B. Schenkungen und Schadensersatzleistungen, scheiden aus (s. oben Ziff. 1), desgl. durchlaufende Posten (s. unten).

Der Regelfall ist, daß die Steuer nach den vereinbarten Entgelten (Isteinnahme), nicht nach den vereinbarten Entgelten (Solleinnahme) berechnet wird. Beim teilweisen Ausfall der Forderung hat der Unternehmer weniger vereinnahmt, als vereinbart war, und es ist also nur das niedrigere vereinnahmte Entgelt zu versteuern. Ausnahmsweise kann das Finanzamt auf Antrag die Versteuerung nach dem vereinbarten Entgelt zulassen (§ 65 UStDB), was jedoch für die hier in Frage stehenden Berufe im allgemeinen nicht praktisch wird.

Die Vereinnahmung ist erfolgt: bei Bargeschäften mit der Zahlung, bei Überweisung auf ein Bank- oder Postscheckkonto mit der Gutschrift, bei Wechseln und Schecks erst mit der Einlösung oder Weitergabe, und zwar in Höhe des bei der Einlösung oder Weitergabe vereinnahmten Betrages (§ 46 Abs. 1 UStDB). Abschlags- oder Teilzahlungen und Vorschüsse sind grundsätzlich am Tage des Empfanges, nicht erst mit der Schlußzahlung oder mit dem Zeitpunkt der endgültigen Abrechnung vereinnahmt, es sei denn, daß die Vorschüsse ausdrücklich als Darlehn oder nur zur Sicherung der zukünftigen Forderung gewährt werden. Auch eine Gutschrift in den Büchern des Entgeltverpflichteten kann unter Umständen Entgeltvereinnahmung bedeuten, wenn die gutgeschriebenen Beträge vom Zeitpunkt der Gutschrift an für den Gläubiger jederzeit zur Abhebung bereitliegen wie bei einer Sparkasse oder in ähnlicher Weise. Das gilt auch insoweit, als der Steuerpflichtige mit einer möglicherweise eintretenden Rückzahlungspflicht rechnen muß (RSIbl. 1937 S. 11).

Hat der Steuerpflichtige vereinnahmte Entgelte für steuerpflichtige Umsätze zurückgewährt, z. B. bei nachträglichem Preisnachlaß, bei späterer Herabsetzung der Gebühren oder bei Rückzahlung von Vorschüssen, so kann er sie von den Entgelten, die dem gleichen Steuersatz unterliegen,

in dem Kalenderjahr absetzen, in dem er sie zurückgewährt hat (§ 12 UStG). Im einzelnen sind wegen der Absetzung zurückgewährter Entgelte im § 60 UStDB nähere Bestimmungen getroffen.

Durchlaufende Posten

Zum Entgelt gehören nicht die durchlaufenden Posten, das sind die Beträge, die der Steuerpflichtige im Namen und für Rechnung seines Auftraggebers vereinnahmt und verausgibt (§ 5 Abs. 3 UStG). Sie sind nicht endgültig empfangen, sondern laufen, wie das Wort sagt, nur durch die Rechnung des Empfängers durch. Bei ihnen bestehen zwischen dem Zahlenden und dem endgültigen Zahlungsempfänger unmittelbare Rechtsbeziehungen, während der Mittelsmann, bei dem sie durchlaufen, keine diesem Posten entsprechende Leistung ausgeführt hat.

Beispiel:

Schließt ein beratender Ingenieur oder Architekt Bauverträge im Auftrage des Bauherrn mit Handwerkern ab, so entstehen insoweit Rechtsbeziehungen nur zwischen dem Bauherrn und den einzelnen Handwerkern. Der Ingenieur ist diesen gegenüber lediglich Beauftragter und mit seiner Gebühr für die Ausarbeitung des Projekts und gegebenenfalls für die Übernahme der Bauoberleitung umsatzsteuerpflichtig. Die durch seine Kasse geleiteten, an die Handwerker abgeführten Beträge sind in diesem Fall bei ihm durchlaufende Posten, die gemäß § 5 Abs. 3 UStG nicht zum steuerpflichtigen Entgelt gehören. Die einzelnen Unternehmer sind mit den Entgelten für ihre einzelnen Leistungen steuerpflichtig.

Zu Unrecht werden häufig auch Auslagen als durchlaufende Posten angesehen. Auslagen sind Ausgaben, die jemand für einen andern im eigenen Namen gemacht hat. Ein Abzug der Unkosten und Auslagen ist selbst dann nicht möglich, wenn sie vom Unternehmer dem Empfänger gesondert in Rechnung gestellt werden. Auslagen und durchlaufende Posten dürfen also nicht verwechselt werden. Sie sehen sich manchmal sehr ähnlich, namentlich dann, wenn nur tatsächliche Auslagen ohne jeden Zuschlag ersetzt werden. So sind Telephonegebühren, die z. B. einem Ingenieur erstattet werden, Auslagen und als solche bei ihm umsatzsteuerpflichtig. Das gleiche gilt für verauslagtes und erstattetes Porto oder Telegrammgebühren, Reisekosten u. dgl., da der Ingenieur der Postverwaltung oder Bahn gegenüber nicht im Namen seines Auftraggebers, also nicht in fremdem, sondern in eigenem Namen auftritt.

Ehrenamtliche Tätigkeit

Auch bei ehrenamtlicher Tätigkeit, die mit einer selbständigen Berufstätigkeit in Zusammenhang steht, gehören zum Entgelt grundsätzlich die Gesamtvergütungen für ehrenamtliche Tätigkeit, also auch Tage- und Übernachtungsgelder und der Ersatz von Unkosten. Jedoch können die Finanzämter aus Billigkeitsgründen von der Erhebung der Umsatzsteuer insoweit absehen, als für die ehrenamtliche Tätigkeit Unkosten in der tatsächlich entstandenen und nachgewiesenen Höhe ersetzt werden (z. B. Eisenbahnfahrkosten). Dies gilt nicht, wenn Unkosten pauschal abgegolten werden (z. B. Tagegeld); insoweit bleibt die Steuerpflicht bestehen.

Kraft ausdrücklicher gesetzlicher Vorschrift sind außerdem — abweichend von der Regel — unter ganz bestimmten Voraussetzungen gewisse Auslagen des Unternehmers für die Beförderung und Versicherung von Gegenständen abzugsfähig (zu vgl. § 5 Abs. 4 UStG, § 49 UStDB). Im einzelnen interessieren jedoch diese Ausnahmebestimmungen im Rahmen dieser Abhandlung nicht. (Fortsetzung folgt im nächsten Heft.) [3924]

ARCHIV FÜR WIRTSCHAFTSPRÜFUNG

Der endgültige Ansatz der Planung (II)

Ein Beitrag zur Planung des Industrieunternehmens

Von Dr.-Ing. OTTO BREDT, Berlin

Im Augustheft habe ich zunächst den endgültigen Ansatz der Planung im Bereiche der Handlung erörtert. Die nachfolgenden Ausführungen schließen den Beitrag mit der Darstellung der Hauptplanung im Bereiche der Herstellung ab.

3. Die Hauptplanung der Herstellung

Wie die Hauptplanung der Handlung geht auch die Hauptplanung der Herstellung von den Richtsätzen für die Abstimmung der Handlung und Herstellung aus, die ich in dem ersten Teile des Beitrages (Aufstellung 1) nochmals wiedergegeben habe. Hierbei verweise ich auf das, was ich dort über die überschläglichen Vorrechnungen gesagt habe, die der Aufstellung derartiger Richtsätze naturgemäß vorangehen müssen.

Während nun aber im Handlungsbereich sich aus den auf S. 220 dargelegten Gründen die Hauptplanung nach Festlegung der Richtsätze in einem Zuge durchführen läßt, muß im Herstellbereich die Hauptplanung in zwei Stufenfolgen, nämlich

- a) als Preisplanung,
- b) als laufende Planung

vor sich gehen.

Die Preisplanung hat — darauf habe ich bereits mehrmals hingewiesen — sowohl in der Handlung als auch in der Herstellung von dem angesetzten Absatz auszugehen, und zwar aus Gründen, die ich hier nicht nochmals wiederholen kann⁸⁾. Die laufende Planung der Herstellung dagegen muß die Mengenansätze der Preisplanung um diejenigen Beträge abändern, die sich als Unterschied zwischen den Absatz- und Produktionsmengen aus den Vorratsdispositionen (Fertig- und Halbfertigwarenbestände) ergeben.

In den folgenden Ausführungen wird zunächst nur die Durchführung der Preisplanung im Herstellbereich behandelt, wobei die Übergänge zur laufenden Planung kurz angedeutet werden sollen. Auf die laufende Planung im Herstellbereich selbst werde ich noch in späteren Beiträgen eingehen. Hier will ich zusammenfassend nur noch auf folgendes hinweisen.

Für den Sachkenner ist es wohl auch ohne weitere Darlegungen einleuchtend, daß die Überleitung von der Preisplanung auf die laufende Planung im Einkaufsbereich im wesentlichen nur eine rein mengenmäßige Änderung der Ansätze bedeutet. Denn so groß sind — immer im Gesamtzeitabschnitt der Preisplanung gesehen — zumeist die sich aus den Vorratsdispositionen ergebenden Unterschiede der Mengen nicht, daß sie sich auf die Preisbildung im Einkauf auswirken werden. Auch die Unterschiede, die sich gegebenenfalls aus den Ansätzen (Soll) für die Anfuhr- und Lagerkosten in den Materialverrechnungspreisen gegenüber dem Ist ergeben, fallen in der Regel nicht ins Gewicht. Zudem wirken sie sich insgesamt im Einkaufserfolg aus. Sie sind also sehr leicht zu erfassen und zu überwachen.

Nicht so offensichtlich für den Sachkenner liegen die Verhältnisse im Arbeitsbereich der Herstellung. Wir werden daher die Zusammenhänge und Wechselwirkungen zwischen den Zeit- und Kostenansätzen gemäß Preisplanung und dem Ist gemäß laufender Planung bei veränderten Herstellmengen noch in einem besondern Bei-

trag auf ihre Bedeutung hin zu untersuchen haben, zumal da sich die bisherigen Erörterungen der Fachwelt — ich erinnere nur an die Plankostenrechnung — gerade auf dieses Gebiet konzentriert haben. Aber auch ohne diese Sonderfrage erscheint mir heute die Untersuchung des Arbeitsbereiches der Herstellung vom Standpunkt der Rechnung aus besonders bedeutsam zu sein. Gehen doch hier die Ansichten über das, was richtig und zweckmäßig ist, noch weit auseinander.

Nun zurück zur Preisplanung im Herstellbereich. Ähnlich wie die Leitung der Handlung sich zu überlegen hat, wie sie die Auswirkungen der gewählten Absatzwege (Erlösschmälerungen) mit den Belastungen der eigenen Organisation (Handlungskosten) — unter Berücksichtigung des verlangten Nutzens — im Rahmen der verfügbaren Spannendeckung in Einklang bringen soll, muß auch die Leitung der Herstellung den Ausgleich zwischen den Ansprüchen zweier Bereiche, und zwar des Arbeitsbereiches der Herstellung und des Einkaufsbereiches finden. Ob sie dabei die Rechnung von der Seite des Material- oder Arbeitseinsatzes aus beginnt, hängt lediglich von der Zweckmäßigkeit ab⁹⁾. Da der stoffliche Aufbau in der Regel den Arbeitsverlauf maßgebend bestimmt, empfiehlt es sich, bei der Vorplanung von der Seite des Materialeinsatzes auszugehen. Bei der Hauptplanung jedoch, wo der Materialansatz der Vorplanung bereits vorliegt und zudem durch die „Richtsätze für die Abstimmung von Handlung und Herstellung“ auch bereits das Soll der gesamten Herstellkosten gegeben ist, empfiehlt sich vielfach das umgekehrte Verfahren. Denn hier kommt es nicht selten darauf an, gerade aus dem Arbeitsbereich durch Leistungs- und Kostenverbesserung das herauszuholen, was herauszuholen ist, um dem Abnehmer durch die Wahl eines qualitativ und quantitativ möglichst hochwertigen Materialeinsatzes das für den Herstellbetrieb Bestmögliche zu bieten.

a) Die Hauptplanung im Arbeitsbereich (Preisplanung)

Ist das Kalkulationsverfahren — wie im vorliegenden Fall — der Wirklichkeit angepaßt¹⁰⁾, d. h. also, baut es sowohl auf der Arbeitszeit des Arbeitereinsatzes als auch auf der des Maschineneinsatzes auf, so muß auch die Planung zwei verschiedene Feststellungen machen:

1. die Ermittlung des stundenmäßigen Arbeitseinsatzes (Einrichtungen mit Personenbesetzung), der für die einzelnen Arbeitsvorgänge der Herstellung — immer unter dem Gesichtswinkel der der Preisplanung zugrunde zu legenden Mengen — erforderlich ist,
2. die Ermittlung der Stunden-Sollkostenansätze auf Grund der eigentlichen Stellenkosten- und Arbeitszeitplanung in der Preisplanungsperiode, um die Deckung des für die Durchführung der Arbeit benötigten Kostenanfalls sicherzustellen.

Angepaßt auf das hier gewählte Zahlenbeispiel heißt das, daß für die in den Arbeitsstellen I und II zu bewältigende Arbeit auf der einen Seite der Zeitverbrauch (einschl. des zahlenmäßigen Arbeitseinsatzes an Personen und Einrichtungen), auf der andern Seite die für diese Zeit benötigten Arbeitskosten, oder mit andern Worten der stunden- und wertmäßige Arbeitsbedarf insgesamt und je Erzeugnis zu ermitteln sind. Die Ergebnisse dieser Ermittlungen habe ich für die dem Beispiel zugrunde gelegten vier Erzeugnisse in der Aufstellung 9, für den stundenmäßigen Gesamtarbeitsbedarf in der Aufstellung 10 a und für den wertmäßigen Gesamtarbeitsbedarf in der Aufstellung 10 b zusammengestellt.

⁸⁾ Ich weise nochmals darauf hin, daß die der Preisplanung zugrunde zu legende Veranschlagung des Absatzes für längere Planungsabschnitte zu erfolgen hat. In eine derartige Planung sollte man daher auch alle die Überlegungen mit einschließen, die sich auf die beabsichtigte Entwicklung des Unternehmens (Trend!), die Konjunktur oder dgl. beziehen.

⁹⁾ Vgl. „Das Entwerfen der Planung (II)“, Bd. 32 (1939) Heft 6 S. 161 rechte Spalte.

¹⁰⁾ Vgl. „Richtlinien für die Gestaltung und Handhabung der Leistungsstatistik“, Bd. 30 (1937) Heft 9 S. 257 ff.

Aufstellung 9. Der endgültige Ansatz für die Preisplanung des Arbeitsbedarfes je Mengeneinheit (ME) der Erzeugnisse (Zusammenstellung)

Erzeugnisse	1. Arbeitsstelle I			2. Arbeitsstelle II			3. Insgesamt		
	a) Arbeitsbedarf in Std. je ME	b) Sollkostensatz in RM je Std.	c) Arbeitsbedarf in RM je ME	a) Arbeitsbedarf in Std. je ME	b) Sollkostensatz in RM je Std.	c) Arbeitsbedarf in RM je ME	a) Arbeitsbedarf in Std. je ME	b) Sollkostensatz in RM je ME	c) Arbeitsbedarf in RM je ME
A	0,50	4,00	2,00	0,50	2,00	1,00	1,00	3,00	3,00
B	0,25	4,00	1,00	0,50	2,00	1,00	0,75	2,00	2,00
C	0,15	4,00	0,60	0,20	2,00	0,40	0,35	1,00	1,00
D	0,05	4,00	0,20	0,15	2,00	0,30	0,20	0,50	0,50

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

Aufstellung 10a

Der endgültige Ansatz für die Preisplanung des stundenmäßigen Gesamtarbeitsbedarfes (Veredlung)

ME = Mengeneinheit

Erzeugnis	a) Herzustellende Erzeugnismenge in Tsd. ME	Arbeitsbedarf der Arbeitsstelle I in		Arbeitsbedarf der Arbeitsstelle II in	
		b) Std. je ME	c) Tsd. Std.	d) Std. je ME	e) Tsd. Std.
A	30	0,50	15	0,50	15
B	40	0,25	10	0,50	20
C	60	0,15	9	0,20	12
D	120	0,05	6	0,15	18
Summe	250		40		65

Aufstellung 10b

Der endgültige Ansatz für die Preisplanung des wertmäßigen Gesamtarbeitsbedarfes (Veredlung)

ME = Mengeneinheit

Arbeitsstelle	a) Gesamt-Arbeitsbedarf in Tsd.		b) Sollkostensatz gemäß Arbeitskostenplanung in RM je		c) Gesamt-Sollarbeitskosten in Tsd. RM
	Maschinen- bzw. Platz-Std.	Personen-Std.	Masch.-Std.	Pers.-Std.	
I	40,0	40,0	4,00	—	160,0
II	65,0	65,0	—	2,00	130,0
Summe	105,0	105,0			290,0

Es versteht sich von selbst, daß der Schwerpunkt bei der Rechnung

zu 1 (stundenmäßiger Arbeitseinsatz) mehr — wenn auch nicht ausschließlich — auf dem einzelnen Erzeugnis,

zu 2 (Stunden-Sollkostensätze) mehr — wenn auch nicht ausschließlich — auf der einzelnen Arbeitsstelle

liegt¹¹⁾.

Wie ein Vergleich mit den entsprechenden Aufstellungen der Vorplanung (Heft 6/1939 Aufstellung 8, 9a und 9b) zeigt, konnte durch entsprechende Verbesserungsmaßnahmen der Betriebsleitung der Arbeitsbedarf für das Erzeugnis D in der Arbeitsstelle I von 0,06 auf 0,05 Std. je ME und in der Arbeitsstelle II von 0,174 auf 0,15 Std. je ME vermindert werden. Auch für das Erzeugnis A ließ sich der Arbeitsbedarf in der Arbeitsstelle II von 0,6 auf 0,5 Std. je ME senken. Demgegenüber mußte für das Erzeugnis C in der Arbeitsstelle II

11) Maßgebend für den stundenmäßigen Arbeitseinsatz sind der technologische Aufbau des Erzeugnisses, die herzustellenden Erzeugnismengen und die der Herstellung hierfür zur Verfügung stehende Verfahrenstechnik. Maßgebend für die Stunden-Sollkostensätze sind die Bedürfnisse der Arbeitsstelle unter dem Gesichtswinkel der Erhaltung und Entwicklung ihrer Arbeitsbereitschaft und ihrer Leistungsfähigkeit sowie die zeitliche Inanspruchnahme (Beschäftigung) der Arbeitsstelle für die Erstellung der von ihr verlangten Erzeugnismengen.

eine Steigerung des Arbeitsbedarfes von 0,11 auf 0,2 Std. je ME in Kauf genommen werden, da sich bei näherer Überprüfung der Ansatz der Vorplanung als nicht gerechtfertigt erwiesen hatte¹²⁾.

Infolge der unterschiedlichen Zusammensetzung der Herstellmengen in den einzelnen Erzeugnissen ergibt sich in der Hauptplanung des Gesamtarbeitsbedarfes in Stunden gegenüber der Vorplanung eine Absenkung von 43,5 auf 40,0 Tsd. Std. in der Arbeitsstelle I und von 73,0 auf 65,0 Tsd. Std. in der Arbeitsstelle II — immer bezogen auf den gesamten Planungsabschnitt. Benötigt wurden somit bei Vollaussnutzung im Einschichtenbetrieb (1200 Std. im Halbjahr) ohne Reserve

- a) in der Arbeitsstelle I 34 Maschinen mit 34 Personen als Besetzung gegenüber 40 bei der Vorplanung,
- b) in der Arbeitsstelle II 55 Arbeitsplätze mit 55 Personen gegenüber 61 bei der Vorplanung.

Ich erinnere jedoch nochmals daran, daß es sich hier zunächst nur um die Schaffung von Unterlagen für die Preisplanung (Ermittlung der Stundenkostensätze in Aufstellung 11) handelt. Für die laufende (mengen- und zahlenmäßige) Planung müssen diese Zahlen um den Unterschied vermehrt oder vermindert werden, der sich aus den Abweichungen der Herstellmengen von den Absatzmengen infolge von besondern Bestandsdispositionen ergibt.

Um die Stundenkostensätze, mit denen in Aufstellung 10b der zeitliche Gesamtarbeitsbedarf für die Arbeitsstellen I und II bzw. in Aufstellung 9 der zeitliche Arbeitsbedarf für die Mengeneinheit der einzelnen Erzeugnisse bewertet worden ist, ermitteln zu können, ist — nach dem bereits bekannten Schema der Kostenstatistik¹³⁾ — in Aufstellung 11 der endgültige Ansatz für die Preisplanung der Arbeitskosten der Herstellung zusammengestellt. Die hier durchgeführten Einsparungsmaßnahmen haben — das sei vorweggenommen — in der Arbeitsstelle I eine Absenkung des Stundenkostensatzes von 4,20 RM in der Vorplanung (Aufstellung 10 in Heft 6/1939) auf 4,00 RM möglich gemacht.

Ein Vergleich mit der entsprechenden Aufstellung der Vorplanung zeigt, daß bei folgenden direkten Kostengruppen Absenkungen in Tsd. RM für den Planungsabschnitt erzielt werden konnten:

1. Material von 72,9 auf 59,9 (Einsparung an Hilfs-, Betriebs-, Ersatzmaterial usw.)
2. Personal von 226,4 auf 196,7 (s. u.)
3. Fremde Leistungen von 7,3 auf 6,6 (Einsparung an beanspruchten Dienstleistungen Fremder)
6. Verkehr von 16,6 auf 15,7 (Einsparung an Porto und Frachten)
8. Abschreibungen und Rückstellungen von 39,0 auf 32,7 (Ermäßigung des Ansatzes infolge geringerer Beanspruchung des Einrichtungsparkes)
9. Ausfälle und Wertminderungen von 5,2 auf 4,1 (Einsparung durch Produktions- usw. Verbesserung)

Durch diese Einsparungen konnten die direkten Kosten insgesamt von 392,4 in der Vorplanung auf 340,7 Tsd. RM für den Planungsabschnitt herabgesetzt werden.

Auch bei den zwischenbetrieblichen Verrechnungen ergibt sich gegenüber der Vorplanung eine Reihe von — wenn auch geringfügigen — Veränderungen. So nahmen z. B. die Fabrikationsbetriebe statt für 2,7 nur für 1,3 Tsd. RM Personen anderer Arbeitsstellen (Hilfsbetriebe) unter 01 Lohnverrechnung in Anspruch. Die ebenfalls von den Fabrikationsbetrieben benötigten Instandsetzungsarbeiten der Arbeitsstelle 31 wurden von 8,0 auf 7,4 Tsd. RM, der Energieverbrauch — bezogen von Arbeitsstelle 32 — wurde von 32,0 auf 27,5 Tsd. RM (ermäßigte Stundenzahl) abgesenkt. Der allgemeine Betrieb und die Betriebsleitung (Arbeitsstelle 52), die prozentual zu den direkten Kosten zwischenbetrieblich verrechnet werden, verringerten sich mit den direkten Kosten selbsttätig. Insgesamt wurde durch alle diese Veränderungen erreicht, daß die Gesamt-

12) Ich erwähne diesen in der Praxis vorkommenden Fall, obwohl naturgemäß bereits bei der Vorplanung das Bestreben obwalten sollte, nach Möglichkeit derartige Fehlsätze zu vermeiden.

13) Vgl. „Richtlinien für die Gestaltung und Handhabung der Kostenstatistik“, Techn. u. Wirtsch. Bd. 30 (1937) Heft 8 S. 224 ff.

Aufstellung 11. Der endgültige Ansatz für die Preisplanung der Arbeitskosten der Herstellung (A) in Verbindung mit der Ermittlung der Sollarbeitskostensätze in RM je Arbeitsstunde (B) (Zusammenstellung in Tsd. RM)

A. Kostenartengruppe		Insgesamt	a) Fabrikationsbetriebe			b) Technische Betriebe			c) Hilfsbetriebe			
			Se.	— 01	— 02	Se.	— 31	— 32	Se.	— 51	— 52	
1	Material	59,9	27,9	25,1	2,8	20,9	3,8	17,1	11,1	6,8	4,3	
2	Personal	196,7	144,4	54,4	40,0	18,7	9,8	8,9	33,6	14,8	18,8	
3	Fremde Leistungen	6,6	4,0	3,9	0,1	0,2	—	0,2	2,4	0,4	2,0	
4	Steuern und Abgaben	19,0	—	—	—	—	—	—	19,0	—	19,0	
5	Versicherungen und Beiträge	6,0	—	—	—	1,3	—	1,3	4,7	1,2	3,5	
6	Verkehr (Post, Bahn, Kraftfahrzeug)	15,7	—	—	—	0,5	—	0,5	15,2	11,4	3,8	
7	Finanz (Zinsen usw.)	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
8	Abschreibungen und Rückstellungen	32,7	24,3	21,2	3,1	4,6	1,0	3,6	3,8	0,4	3,4	
9	Ausfälle und Wertminderungen	4,1	1,0	0,6	0,4	—	—	—	3,1	0,2	2,9	
Se.	Direkte Kosten	340,7	201,6	105,2	96,4	46,2	14,6	31,6	92,9	35,2	57,7	
01	Lohnverrechnung	—	1,3	0,4	0,9	—	—	—	—1,3	—0,4	—0,9	
02	} Zwischenbetriebliche Ver- rechnungen der Arbeits- stelle	— 31	— 3,0	7,4	5,5	1,9	—12,4	—14,4	2,0	2,0	—	
03		— 32	— 5,0	27,5	21,5	6,0	—36,2	0,3	—36,5	3,7	1,4	2,3
04		— 51	— 43,2	—	—	—	—	—	—	—43,2	—	—
05		— 52	—	50,4	26,3	24,1	4,6	1,4	3,2	—55,0	3,5	—58,5
Se.	Gesamt-, „Ist“-Arbeitskosten (geplant)	289,5	288,2	158,9	129,3	2,2	1,9	0,3	— 0,9	— 1,5	0,6	
Se.	Gesamt-, „Soll“-Arbeitskosten (geplant)	290,0	290,0	160,0	130,0	Erläuterung: Es bedeuten						
Se.	Über- (—) bzw. Unter- (+) Deckung der Sollarbeitskosten	— 0,5	— 1,8	— 1,1	— 0,7	Nr. Arbeitsstelle — 01 I (Maschinenherstellung) — 02 II (Handherstellung) — 31 Instandsetzung — 32 Energieversorgung — 51 Roh- und Fertiglager einschl. Versand — 52 Allgemeiner Betrieb und Betriebsleitung Ma.-Std. Maschinenstunde bei 1 Person-Besetzung Pers.-Std. Personenstunde						

B. Ermittlung der Sollarbeitskostensätze in RM je Arbeitsstunde				
Kalkulationsbasis		Ma.-Std.	Pers.-Std.	
Gesamt-, „Ist“-Arbeitskosten (geplant)		Tsd. RM	158,9	129,3
Gesamt-, „Ist“-Arbeitsstunden (geplant)		Tsd. Std.	40,0	65,0
Arbeitskostensätze (angesetzt)		RM je Std.	4,—	2,—

Die Entlastung der Arbeitsstelle — 51 enthält in der Kostenartengruppe 04 folgende Beträge in Tsd. RM
19,2 für Lagerhaltung, Rohmaterial
24,0 für Lagerhaltung und Versand, Fertigerware
43,2 insgesamt

„Ist“-Arbeitskosten (geplant)¹⁴⁾ der Arbeitsstelle 01 (I) von 194,4 in der Vorplanung auf 158,9 Tsd. RM und der Arbeitsstelle 02 (II) von 145,8 in der Vorplanung auf 129,3 Tsd. RM vermindert werden konnten. Infolgedessen konnte in der Arbeitsstelle II bei insgesamt 65,0 Tsd. Stunden der Kostensatz für die Personenstunde von 2,00 RM gehalten und in der Arbeitsstelle I der Kostensatz für die Maschinenstunde mit einer Person Besetzung bei insgesamt 40,0 Tsd. Stunden von 4,20 RM in der Vorplanung auf 4,00 RM gesenkt werden.

Natürgemäß ändern sich mit den Leistungs- und Kostenveränderungen in der Arbeitskostenplanung nicht nur die Über- bzw. Unterdeckungen in den Hilfs- und Technischen Betrieben, sondern auch die in den Fabrikationsbetrieben. Insgesamt weist die Hauptplanung der Arbeitskosten eine Überdeckung von 0,5 Tsd. RM für den Planungsabschnitt gegenüber einer solchen von 6,5 Tsd. RM in der Vorplanung aus. Die in der Vorplanung vorhandene diesbezügliche Reserve ist also bei der Hauptplanung mit herangezogen worden, um die oben erwähnten Stundenkostensätze erzielen zu können.

Noch eine Bemerkung zu den in der Kostenartengruppe Personal angesetzten Einsparungen. Gegenüber der Vorplanung (Aufstellung 10 a in Heft 6/1939) sind an Personal weniger angesetzt:

in Arbeitsstelle	Arbeiter	mit einem Stundenlohnsatz von RM
01	6	1,05
02	6	1,05
31	1	1,00
32	1	0,65
51	1	0,65
52	2	0,65
insgesamt	17	

in Arbeitsstelle	Angestellte	mit einem Monatsgehalt von RM
01	1	300
02	1	205
52	1	350
	1	275
insgesamt	4	

Mit den in Aufstellung 10 a des Heftes 6/1939 verrechneten Zuschlägen werden dadurch die Personalkosten im Planungsabschnitt bei den Arbeitern um 22,4, bei den Angestellten um 7,3, insgesamt um 29,7 Tsd. RM abgesenkt.

Nun, wird dem vielleicht mancher entgegenhalten, was geschieht mit den „eingesparten“ Personen, wenn man sie nicht entlassen will oder kann, weil man sie z. B. als Reserve benötigt? Gehören in solchem Falle die für diese Personen trotzdem zu zahlenden Entgelte nicht zu den berühmten festen Kosten, die in den Sollkostensatz für die Arbeitsstunde eingerechnet werden müssen? Ich erwidere: Nein! Und warum nicht? Vom Standpunkte der Preisplanung aus gehören in die Planung der Arbeitskosten nur diejenigen Beträge hinein, die für die Erstellung der geplanten Leistung — bei gleichzeitiger Erhaltung und Entwicklung der leistenden Arbeitsstellen im Bereiche der Herstellung — erforderlich sind. Alles, was zwar vorhanden, nicht aber für die Erstellung der geplanten Leistung benötigt wird, verursacht für das Unternehmen als Ganzes zwar Kosten. Diese dürfen jedoch bei der Preisplanung nicht mit in den Arbeitskostenplan übernommen, sondern müssen vor Übernahme in den Kostenplan „abgegrenzt“ werden, ähnlich wie dies bei den zeitlichen Abgrenzungen der Kostenstatistik geschieht.

Will man aus irgendwelchen Gründen diese Kosten nicht-destoweniger in den Arbeitskostenplan hineinnehmen, so gibt es für ihre Ausgliederung noch einen andern Weg. Man nimmt — ähnlich wie die Lagerkosten in Aufstellung 11 (Arbeitsstelle 51) — die entsprechenden Beträge als „zwischenbetriebliche Verrechnung“ wieder aus

¹⁴⁾ Ich habe — ebenso wie in der Aufstellung 10 des Heftes 6/1939 — in der Aufstellung 11 die Gesamtarbeitskosten (Verbrauch) gemäß Planung als Gesamt-, „Ist“-Arbeitskosten (geplant) und die zum Kalkulationsansatz (Teilpreis) bewerteten Mengenleistungen der Fabrikationsbetriebe gemäß Planung als Gesamt-, „Soll“-Arbeitskosten (geplant) bezeichnet. Meine Absicht dabei war, dem Leser vor Augen zu führen, daß — ähnlich wie bei der nachrechnenden Kostenstatistik¹³⁾ — auch bei der vorrechnenden Kostenplanung der eigentliche Kostenanfall (Ist-Arbeitskosten) von dem eigentlichen Leistungswert (Soll-Arbeitskosten) abweichen kann. Wen das „Ist“ in diesem Zusammenhang stört, der möge statt dessen Arbeitskostenanfall (geplant) oder Arbeitskostenansatz sagen. Ich komme im übrigen auf die Bedeutung der erwähnten Abweichung für die Praxis noch in einem späteren Beitrag zurück.

dem Arbeitskostenplan heraus, was — wenn man die prozentuale Verrechnung der Arbeitsstelle 52 richtig berücksichtigt — ebenfalls auf eine „Abgrenzung“ hinausläuft. Und schließlich kann man derartige Beträge auch noch auf besonders hierfür eingerichtete Arbeitsstellen außerhalb der eigentlichen Fabrikations- und Technischen Betriebe nehmen und hier ungedeckt als bewußt auszuweisende Verluste stehenlassen. Ich empfehle jedoch, wo immer angängig, den ersten Weg. Er ist einfach und klar und weist den Beurteiler sofort auf diese Abweichung eindeutig hin.

Selbstverständlich ist eine derartige Abgrenzung bei sämtlichen Kostenartengruppen durchführbar. Sie verlangt von dem Planenden sorgfältige Überlegungen, die durch praktische Erfahrungen oder die Ergebnisse vertiefende Untersuchungen gestützt werden müssen¹⁵⁾.

Um für derartige Beträge, die im Arbeitskostenplan nicht berücksichtigt werden dürfen, einen gemeinsamen Begriff zu prägen, schlage ich vor, Kosten, die für die zu erstellende Leistung einer Arbeitsstelle — bei Berücksichtigung der erforderlichen Erhaltung und Entwicklung — nicht benötigt werden, als **Leerkosten** zu bezeichnen. Zu beachten ist, daß derartige Leerkosten stets aus dem gesamten Unternehmererfolg gedeckt werden müssen, jedoch zweckmäßigerweise nach den Bereichen gegliedert werden, wo sie anfallen und daher verantwortet werden müssen. Ausdrücklich sei hierbei darauf hingewiesen, daß es sich bei diesen Abgrenzungen um solche der Kostenstatistik gegenüber der Geschäftsbuchhaltung handelt, nicht also um solche, die in der Geschäftsbuchhaltung „kontenmäßig“ ausgewiesen werden. Das ist wichtig und — namentlich bei der Aufstellung der Betriebsrechnung — zu beachten.

Zusammenfassend kann man die Art und Weise, wie die Kosten bei der Preisplanung einer Arbeitsstelle oder Abteilung zugerechnet werden sollen, etwa wie folgt umreißen:

Einer Arbeitsstelle oder Abteilung sind diejenigen unmittelbaren oder mittelbaren Aufwendungen als Stellen- oder Abteilungskosten zuzurechnen, die — immer bezogen auf den zugrunde gelegten Zeitabschnitt — von der betreffenden Arbeitsstelle oder Abteilung benötigt werden, um

- a) die Arbeitsstelle oder Abteilung im Ausmaße der von ihr verlangten Leistungsfähigkeit zu erhalten und zu entwickeln,
- b) die innerhalb des zugrunde gelegten Zeitabschnittes verlangte Leistung selbst bewerkstelligen zu können.

Dabei ist als Leistungsfähigkeit das Ausmaß an möglicher Leistung anzusetzen, das innerhalb eines längeren Planungsabschnittes — im Rahmen des voraussichtlichen Absatz- und Herstellprogramms — voraussichtlich von der betreffenden Arbeitsstelle oder Abteilung verlangt werden muß.

Aufwendungen für die betreffende Arbeitsstelle oder Abteilung, die nicht unter die zu a) und b) genannten Stellen- oder Abteilungskosten fallen, sind entweder vor oder in der Kostenstatistik so abzugrenzen bzw. abzugliedern, daß sie nicht der betreffenden Arbeitsstelle oder Abteilung zur Last fallen, sondern aus dem Erfolge gedeckt werden müssen.

Der Übergang von der Preisplanung im Arbeitsbereich der Herstellung zur laufenden Planung ist auch bei dem Kostenansatz ohne Schwierigkeit möglich. Da die Gesamt-„Soll“-Arbeitskosten (geplant) lediglich durch die Veränderung der Mengenleistungen — bei festliegendem Verrechnungspreis (Teilpreis) gemäß Kalkulation — in ihrer Höhe beeinflusst werden, müssen sich die Über- bzw. Unterdeckun-

gen gegenüber dem Preisplanungsansatz ändern, sofern nicht der Ansatz der Arbeitskosten selbst parallel mit den Mengenleistungen steigt oder sinkt. Mit andern Worten, hat man dem Arbeitskostenplan feste Kostenbestandteile³⁾ zugrunde gelegt, so treten Abweichungen in den Über- bzw. Unterdeckungen gemäß Ausweis der Preisplanung ein, die ihrerseits wieder zugunsten oder zu Lasten des gesamten Unternehmererfolges (ausgewiesen im Arbeitererfolg der Herstellung) gehen.

b) Die Hauptplanung im Materialbereich (Preisplanung)

Gemäß Aufstellung 1 (Heft 8/1939) stehen dem Gesamtbereich der Herstellung für die von ihm zu bewerkstelligende Leistung insgesamt 780,0 Tsd. RM zur Verfügung. Gemäß Aufstellung 10 b werden hiervon im Arbeitsbereich der Herstellung 290,0 Tsd. RM gebraucht. Für den Materialbereich der Herstellung verbleiben somit 490,0 Tsd. RM. Gegenüber den Ansätzen der Vorplanung (Heft 6/1939 S. 160 f.) muß also eingespart werden, zumal — abgesehen von der veränderten Herstellstruktur — wie bereits erwähnt, das Erzeugnis B in der Materialmenge von 1,00 in der Vorplanung auf 1,25 kg je Mengeneinheit des Erzeugnisses gehoben werden mußte (Grund: Preissteigerung von 7,00 auf 7,50 RM je ME).

Der mengenmäßige Materialbedarf liegt gemäß Aufstellung 12 entsprechend dem technologi-

Aufstellung 12. Der endgültige Ansatz für die Preisplanung des mengen- und wertmäßigen Gesamtmaterialbedarfs (Fertigungsmaterial)

ME = Mengeneinheit

Erzeugnis	a) Herzustellende Erzeugnis- menge in Tsd. ME	b) Materialbedarf in kg je ME	c) Materialbedarf insgesamt in Tsd. kg
A	30	1,00	30
B	40	1,25	50
C	60	1,25	75
D	120	0,75	90
Summe	250	0,98	2,45

Einkaufspreis frei Haus in RM je kg 1,80

1. Einkaufskosten insgesamt 441 000 RM
2. Zusatzkosten für
 - a) Lagerhaltung (Aufstellung 11) 19 200 RM
 - b) Schwund (angesetzt $3\frac{1}{5}\%$ von Ziffer 1) 15 435 RM
 - c) Preiswagnis (angesetzt $3\frac{1}{4}\%$ von Ziffer 1) 14 365 RM
3. Gesamt-Materialbereitstellungskosten 490 000 RM
- d. h. Material-Verrechnungspreis in RM je kg 2,00

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

schen Aufbau und der Verfahrenstechnik (Ausbeute, Ausschuß usw.) fest. Benötigt werden für die vorgesehene Herstellmenge insgesamt 245,0 Tsd. kg gegenüber 240,0 Tsd. kg in der Vorplanung (Aufstellung 7 in Heft 6/1939). Daraus folgt, daß für das Kilogramm Material nur 2,00 RM als Verrechnungspreis frei Fabrikation, d. h. einschl. aller Zuschläge für Anfuhr, Lagerhaltung, Schwund, Preiswagnis usw. zur Verfügung stehen. Damit ist dem Einkaufsbereich eine fest umrissene Aufgabe gestellt, die noch dahingehend ergänzt werden kann, daß er gemäß Aufstellung 11 (zwischenbetriebliche Verrechnung aus 04 anteilig) mit 19 200 RM — unverändert gegenüber Vorplanung — für die Kosten der Lagerhaltung im Planungsabschnitt zu rechnen hat.

Die Einkaufsleitung löst diese Aufgabe, indem sie der Herstellung ein um 10 % im reinen Einkaufspreis frei Lager billigeres Material zur Verfügung stellt, das zwar einen höheren Schwund ($3\frac{1}{5}\%$ statt 2% in der Vorplanung) als das ursprüngliche Material hat, im übrigen jedoch von der Herstellung nach eingehender Prüfung als zweckentsprechend bezeichnet wird. Die Einkaufsleitung gesteht — ebenfalls nach näherer Überprüfung — weiterhin zu, daß der Zuschlag für das Preiswagnis von $4,0\%$ in der Vorplanung auf $3\frac{1}{4}\%$ ermäßigt wird. Damit ist ein Verrechnungspreis von 2,00 RM je kg Material erreicht.

3) Heft 8/1939 S. 221.

15) Mit einer derart durchgeführten Kostenplanung wird eine der Hauptbeweggründe der sogenannten Plankostenrechnung für die Einführung der Normal-, Optimal- oder Standardrechnung hinfällig. Weisen doch die Vertreter der Plankostenrechnung immer darauf hin, daß sie bei ihrer Rechnung aus dem Grunde von der Normal-, Optimal- oder Standardbeschäftigung ausgehen, weil andernfalls sich bei sinkender Beschäftigung übermäßig hohe Kostensätze ergeben würden. Die oben geschilderte Arbeitskostenplanung gliedert demgegenüber alle Leerkosten aus und vermeidet daher bereits bei dem Ansatz der Kostenartengruppen das Übermäßige. Auch auf diese heute besonders interessierende Frage werde ich noch in einem späteren Beitrag näher eingehen. (Vgl. Fußnote 3) in Heft 8/1939 S. 221.)

Aufstellung 13. Der endgültige Ansatz für die Preisplanung des Materialbedarfes je Mengeneinheit (ME) der Erzeugnisse

Erzeugnis	a) Materialbedarf in kg je ME	b) Materialverrechnungspreis in RM je kg	c) Materialbedarf in RM je ME
A	1,00	2,00	2,00
B	1,25	2,00	2,50
C	1,25	2,00	2,50
D	0,75	2,00	1,50

Bemerkung: Vgl. die Bemerkung zu Aufstellung 12.

Nun, wird mancher sagen, das macht sich auf dem Papier sehr leicht. Aber ist denn etwas Derartiges auch in der Praxis möglich? Dem kann ich aus meinen eigenen Erfahrungen antworten: Ja, sofern

- der Einkaufsleitung derartige zahlenmäßig abgegrenzten Aufgaben gestellt werden,
- die Einkaufsleitung wendig und findig ist und ihre Aufgabe nicht nur in der Vergebung von Aufträgen, sondern in der Aufspürung geeigneter Materialarten usw. in enger Zusammenarbeit mit ihren Lieferanten sieht.

den in Herstellung und Handlung kennt, kann auch diese Weise zum Pionier seines Unternehmens, ja seines ganzen Wirtschaftszweiges, werden.

Bewertet man die für die Herstellung jedes einzelnen Erzeugnisses benötigte Materialmenge mit dem so gefundenen Verrechnungspreis, so erhält man den wertmäßigen Materialanteil gemäß Aufstellung 13. Bezüglich der Maßnahmen, die für einen Übergang von der Preisplanung zur laufenden Planung im Materialbereich zu treffen sind, verweise ich auf das im Anfang des Abschnittes 3 hierzu Gesagte.

c) Die Zusammenfassung der Hauptplanungsergebnisse (Preisplanung)

Wie bei der Vorplanung (Aufstellung 11 und 12 in Heft 6/1939) stellt man nunmehr nach beendeter Hauptplanung die Ergebnisse in zwei Aufstellungen 14 und 15 zusammen, und zwar

- für die Preiskalkulation den Preisaufbau für jedes einzelne Erzeugnis (Aufstellung 14),
- für die Preisplanung die Stufenfolge der Wertbildung in den einzelnen Bereichen einschl. der Beiträge, die die einzelnen Erzeugnisse hierzu leisten (Aufstellung 15).

Aufstellung 14. Zusammenstellung des Preisaufbaues auf Grund der endgültigen Preisplanung

(Wo nichts anderes vermerkt, in RM je Mengeneinheit der Erzeugnisse)

Erzeugnis		A	B	C	D
1	Materialeinsatz	2,00	2,50	2,50	1,50
2	Veredlungsarbeit I	1,00	1,00	0,60	0,20
	II	3,00	2,00	0,40	0,30
3	Herstellung (Herstellpreis)	5,00	4,50	3,50	2,00
4	Listenpreis	10,00	7,50	5,00	2,50
5	Spanne in % vom Listenpreis	50	40	30	20
6	Mehr (+) oder weniger (—) gegenüber der Soll-Durchschnittsspanne der Handlung von 35 %	+ 15	+ 5	— 5	— 15

Aufstellung 15

Zusammenstellung der Wertbildung in den einzelnen Bereichen auf Grund der endgültigen Preisplanung

(Wo nichts anderes vermerkt, in Tsd. ME bzw. RM)

Erzeugnis		A	B	C	D	Insgesamt
0	Herzustellende und zu liefernde Mengen	30	40	60	120	250
1	Materialeinsatz (Einkaufsbereich)	60,0	100,0	150,0	180,0	490,0
2	Veredlungsarbeit (Arbeitsbereich) I	60,0	40,0	36,0	24,0	160,0
	II	30,0	80,0	24,0	60,0	130,0
3	Herstellung (Lieferwert zum Herstellpreis des Herstellbereiches)	150,0	180,0	210,0	240,0	780,0
4	Lieferwert zum Listenpreis	300,0	300,0	300,0	300,0	1 200,0
5	Spanne in % vom Listenpreis	50	40	30	20	35
6	Spannendeckung (Handlungsbereich)	150,0	120,0	90,0	60,0	420,0

Ich kann hinzufügen, daß auf diese Weise überhaupt erst der Einkauf eines Industrieunternehmens so gehandhabt zu werden vermag, daß er für den eigenen Betrieb und den ganzen vertikalen Wirtschaftsaufbau förderlich, in manchen Fällen sogar bahnbrechend wird. Der fachlich geschulte, wendige und findige Einkäufer, der den Verwendungszweck des Einzukaufen-

Mit den Ansätzen zu 1. liegen gleichzeitig die Maßstäbe für die Bewertung der Mengen in der Stufenfolge der Wertbildung fest, mit den Ansätzen zu 2. die Deckungen (Ertragsanteile), die die einzelnen Bereiche im Zuge der Wertbildung, gemäß den Ansätzen der Hauptplanung auf Grund ihrer Leistungen, zu erwarten haben. [3951]

WIRTSCHAFTSBERICHTE

Die deutsche Wirtschaft im August 1939

Der nachfolgende Wirtschaftsbericht ist in den Tagen vor der Zuspitzung der europäischen Lage geschrieben, als noch die Hoffnung auf eine friedliche Lösung bestand. Inzwischen ist in den ersten Septembertagen im Osten und Westen die Entscheidung gefallen. Wir Deutsche stehen heute an zwei Fronten im Kampf, und zwar in einem Kampf, in dem es um unser Sein oder Nichtsein als Nation und als Weltmacht geht.

An die Stelle der Friedenswirtschaft sind damit die Gesetze kriegswirtschaftlicher Notwendigkeiten getreten. Der Wille zum Sieg, der uns alle beseelt, heißt im Arbeitsbereiche der Wirtschaft Einsatzbereitschaft und Pflichterfüllung da, wohin uns Befehl oder Beruf im Dienste des Ganzen stellt. Im Kriege von heute wird der endgültige Sieg nicht mehr allein durch die kämpfende Truppe errungen. Siegen wird heute das Volk, das als Ganzes der Glaube an die eigenen Ziele und die eigenen Kräfte beseelt, und das gewillt ist, alles für die Zukunft der eigenen Sache in die Schanze zu schlagen.

Ernst, aber entschlossen zum unbedingten Dienste am größeren Ganzen tritt die deutsche Wirtschaft in diesen Kampf. Möge sich jeder Betrieb und jeder Haushalt durch die Tat in den von ihnen verlangten Diensten bewähren!

Während auf dem Gebiete der großen Staatspolitik wieder einmal Entscheidungen von weltgeschichtlicher Bedeutung fallen, sieht sich die deutsche Wirtschaft in ihrem Schatten aufs neue vor die Lösung der Arbeitsfrage gestellt.

Freilich, nicht brachliegende Arbeitskraft an Menschen und Mitteln wie vor sechseinhalb Jahren gilt es heute in einen geschrumpften Produktionsprozeß einzuspannen. Im Gegenteil, die Forderungen, die heute an die Produktionskraft der Betriebe in allen Wirtschaftsgruppen der Ernährungs- und gewerblichen Wirtschaft gestellt werden, sind so groß, daß aus dem Problem der Arbeits- und Erwerbslosigkeit von 1933 längst ein Problem des Mangels an Arbeitskräften und Wirtschaftsgütern geworden ist.

Wer heute seine Anlagen erneuern, erweitern oder völlig neu aufbauen will, muß sich nicht nur der siebenden Presse des heute bereits allgemein gültig gewordenen Kontingentierungssystems unterwerfen. Er muß, selbst wenn er hier die rechtlichen Möglichkeiten zu Neu- oder Ersatzanschaffungen erhält, warten, nicht selten jahrelang warten, bis er das dem Lieferwerk in Auftrag gegebene Anlagegut geliefert erhält.

Der die Anlage benötigende Wirtschaftsbetrieb wird dadurch zu langfristig vorausschauender Planung seines gesamten Anlagenaus- und -aufbaues gezwungen. Dispositionen auf sehr weite Sicht werden von ihm verlangt, die — bei aller notwendigen Vorsicht in betrieblicher, geschäftlicher und finanzieller Beziehung — doch nur dann sinnvoll und zweckentsprechend getroffen werden können, wenn in der Führung jedes einzelnen Wirtschaftsbetriebs der unbeirrbare Glaube an die Zukunft unsrer Volkswirtschaft und das unbedingte Vertrauen auf die eigene, alle Schwierigkeiten überwindende Kraft von Führer und Gefolgschaft lebendig sind.

Nicht nur der heute allenthalben — selbst bei wirtschaftlicher Haushalts- und Betriebsführung — noch ungedeckte allgemeine Güterbedarf, den neu gestellte Aufgaben auch in der Zukunft nicht schrumpfen lassen werden, verlangt somit von der gesamten Betriebswirtschaft, daß sie sich im Rahmen der verfügbaren Stoffe und Mittel auf eine Vermehrung und Verbesserung der zu bewerkstellenden Produktion einstellt. Auch das ureigene Lebensinteresse jedes einzelnen Wirtschaftsbetriebs macht es gebieterisch zur Pflicht eines jeden Betriebsführers, unermüdet an der Mehrung und Verbesserung der Fähigkeit seines Betriebes zu nutzbarer Leistung zu arbeiten, selbst dann, wenn er zur Zeit — z. B. infolge Beengung in der Rohstoffversorgung — diese Fähigkeit noch nicht zu nützen vermag.

Es versteht sich von selbst, daß dabei auch in Zeiten gesteigerter Produktion die altbekannten Richtlinien vernünftiger Betriebs-, Geschäfts- und Finanzführung voll und ganz ihre Gültigkeit behalten, eine Tatsache, die heute — offensichtlich unter dem überwältigenden Eindruck des allgemeinen Auftriebs — dem einen oder dem andern bereits aus dem Gedächtnis zu entfallen beginnt.

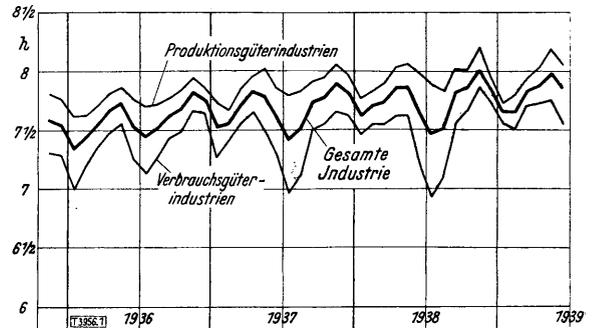


Bild 1. Durchschnittliche tägliche Arbeitszeit der Arbeiter in Stunden

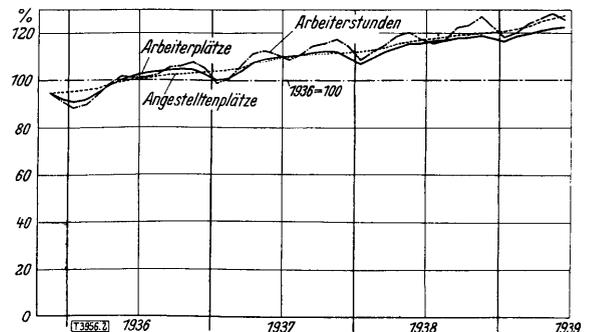


Bild 2. Beschäftigungsgrad der Gesamtindustrie

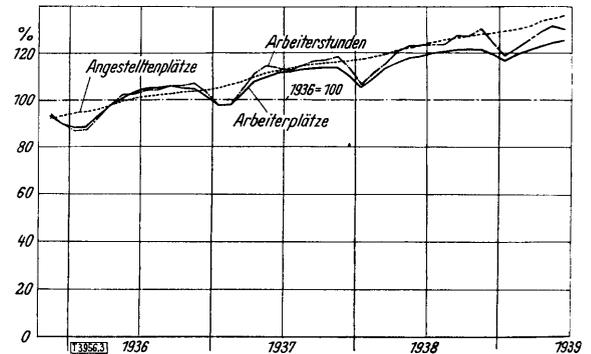


Bild 3. Beschäftigungsgrad der Produktionsgüterindustrien

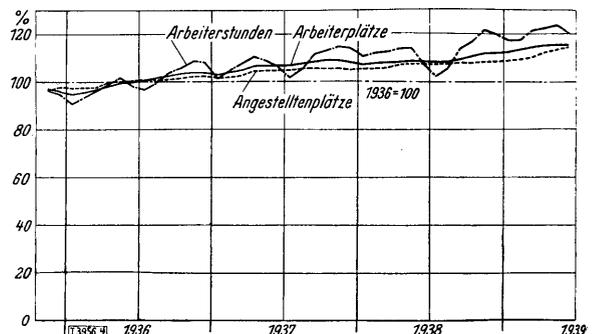


Bild 4. Beschäftigungsgrad der Verbrauchsgüterindustrien

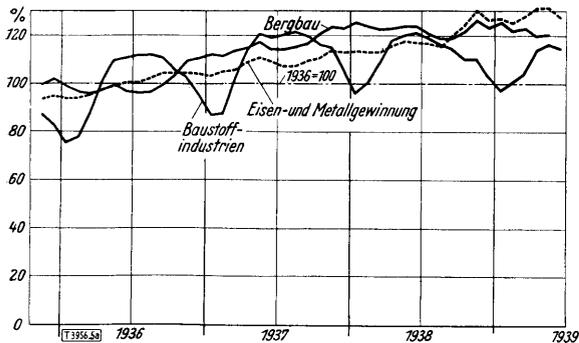


Bild 5a. Beschäftigungsgrad im Bergbau, in der Eisen- und Metallgewinnung und in den Baustoffindustrien (geleistete Arbeiterstunden bzw. -schichten)

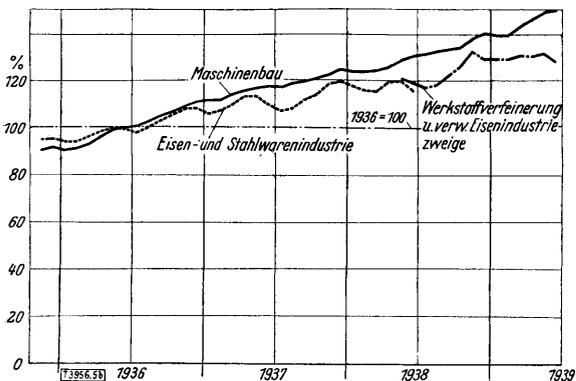


Bild 5b. Beschäftigungsgrad im Maschinenbau und in der Eisen- und Stahlindustrie (geleistete Arbeiterstunden)

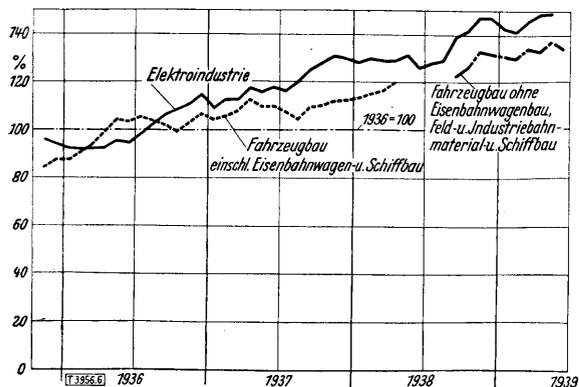


Bild 6. Beschäftigungsgrad der Elektroindustrie und des Fahrzeugbaues (geleistete Arbeiterstunden)

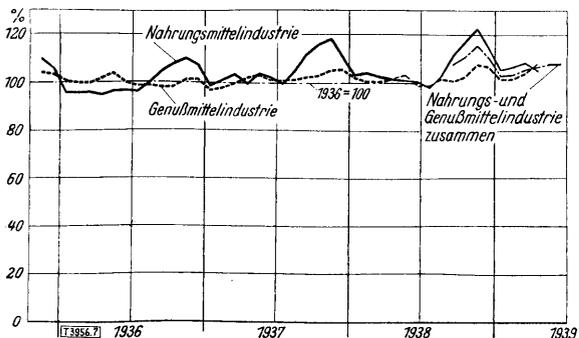


Bild 7. Beschäftigungsgrad in der Nahrungs- und Genußmittelindustrie (geleistete Arbeiterstunden)

Industrielle Leistung ist Gemeinschaftsleistung!

Was der eine ersann, hat der andre bedacht

Und der dritte mit schaffenden Händen vollbracht¹⁾.

Eine Mehrung und Verbesserung der industriellen Leistung und damit der Gesamtproduktion kann daher nur dann erzielt werden, wenn das Zusammenspiel der Kräfte unter zielbewußter und einheitlicher Führung erfolgt, und wenn innerhalb einer solchen auf das gemeinsame Ziel abgestellten Gemeinschaftsleistung die Fähigkeit jedes einzelnen zu nutzbarer Leistung vermehrt und verbessert wird. Jede Mehrung und Verbesserung der industriellen Leistung setzt also zwei Entwicklungsrichtungen von entscheidender Bedeutung voraus:

1. die Entwicklung der Führung, deren Aufgabe es ist, die nutzbare Leistung einer Betriebs- und Wirtschaftsgemeinschaft in der Gesamtheit,
2. die Entwicklung jedes einzelnen, dessen Aufgabe es ist, im Rahmen der organisierten und auf ein gemeinsames Ziel abgestellten Betriebs- und Wirtschaftsgemeinschaft seine eigene nutzbare Leistung als Teil der Gesamtleistung

zur vollen Entfaltung zu bringen.

Hierbei sind beide Entwicklungserfordernisse sowohl betriebswirtschaftlich als auch — sinngemäß — volkswirtschaftlich zu verstehen. Der Schwerpunkt wird dabei stets auf der Weiterentwicklung der Führung liegen, zu der nicht etwa nur der Betriebs- oder Wirtschaftsführer selbst, sondern auch sämtliche Organe der Führung gehören, deren Aufgabe es ist, das Wollen und Können der Führung in die Wirklichkeit umzusetzen und umgekehrt das Wollen und Können der einzelnen zum Wollen und Können des Ganzen zusammenzufassen.

Weit wichtiger als alle Arbeit an der Leistungssteigerung des einzelnen ist somit die Arbeit, die an der Verbesserung der Leistung, der Führung und ihrer Organe angesetzt wird. Denn eine einzige fehlerhafte oder auch nur unzureichende Maßnahme der Leitung, z. B. in der Einkaufs- oder Herstellungsdisposition, kann einem Betrieb oder einer Wirtschaft weit mehr Schaden bringen, als die Leistungssteigerungen bei den einzelnen Arbeitskräften oder Betrieben in langen Zeitabschnitten wieder aufholen können. Auf der andern Seite werden — eine bestimmte Verfahrenstechnik und bestimmte Arbeitsmittel vorausgesetzt — normalerweise Leistungssteigerungen des einzelnen ohne Überanstrengungen immer nur innerhalb von verhältnismäßig engen Grenzen möglich sein. Jedenfalls wird dies stets nur innerhalb von solchen Grenzen erfolgen können, die weder nach dem Mehr noch nach dem Weniger derartig ins Gewicht fallen können wie das, was eine ziel- und verantwortungsbewußte Führung durch ihre Entscheidungen und Maßnahmen in allen ihren Stufen an Mehr oder Weniger erzielen kann. Hierzu gehören ebenso sehr die von der Führung angewandte Art und Weise der Rechnung und Disposition als die Art und Weise der zum Einsatz gelangenden Technik und Organisation, die insgesamt der Führung als Rüst- und Werkzeug bei der Zielverfolgung dienen.

Nichtsdestoweniger ist die Leistung des einzelnen Mitgliedes in ihrer Bedeutung nicht zu verkennen. Nur kommt es — immer bezogen auf eine bestimmte Verfahrenstechnik und bestimmte Arbeitsmittel — in erster Linie mehr auf das vom Standpunkt des Ganzen richtige und zweckentsprechende Zusammenspiel, d. h. also die Gemeinschaftsleistung, als auf die Mehr- oder Minderleistung von einzelnen an. Es versteht sich von selbst, daß in einem Betrieb auch auf diese zu achten ist. Hier soll nur auf die Reihenfolge in der Bedeutung der einzelnen Faktoren industrieller Gemeinschaftsleistung hingewiesen werden.

Alle Bestrebungen zur Mehrung und Verbesserung der Leistung finden ihre natürliche Grenze jedoch dort, wo man die lebendige Kraft eines Betriebes oder eines einzelnen Menschen überspannt. Wohl liegen in den uns fast unerschöpflich erscheinenden schöpferischen und schaffenden Kräften unsres Volkes gewaltige und für uns ungeheuer wichtige Leistungsreserven. Aber auch hier bedarf der verstärkte Einsatz der schrittweise durchgeführten organischen Entwicklung, wenn nicht das hohe Ziel, die nutzbare Leistung unsrer Betriebe und arbeitenden Menschen ständig mehr und mehr zu vervollkommen, durch ein Übermaß von Tempo und Anspannung gefährdet werden soll.

¹⁾ Vgl. den Abschnitt „Die neue Zeit“ aus der Festschrift zum fünfzigjährigen Bestehen der H. Bahlsens Keks-Fabrik, Hannover.

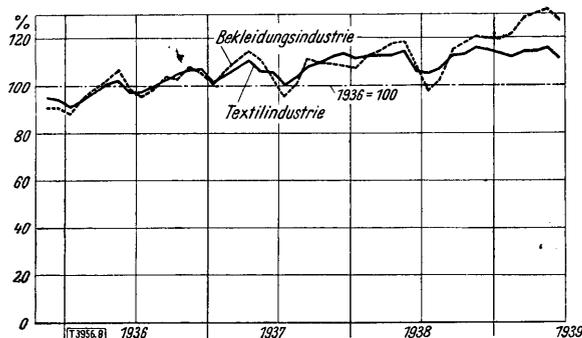


Bild 8. Beschäftigungsgrad in der Textil- und Bekleidungsindustrie (geleistete Arbeiterstunden)

Auch hier ist es notwendig, rechtzeitig gerade im verstärkten Auftrieb den gesunden Ausgleich und damit die Zeit zur Besinnung zu finden. Denn in ihr sammeln sich erst wieder die Wasser zum schöpferischen Quell, der der Ursprung schließlich jeder nutzbaren Leistung ist, und der versiegen muß, wenn man den Anspruch an ihn im übermäßigen Auftrieb der Leistung auf die Dauer überspannt.

Wir müssen uns daran gewöhnen, auch unsre Betriebs- und Wirtschaftsgemeinschaft als einen Teil der Natur anzusehen, so wie der Land- und Forstwirtschaft naturgebunden es tut. Wir, die wir diesen Teil der Natur zu bestellen, zu pflegen und für uns alle zu ernten haben, müssen lernen, die Natur dieses unsres gemeinsamen Feldes zu verstehen, seine lebendigen Kräfte zu schützen und zu entfalten und ihre Wirksamkeit zum Nutzen und Frommen von uns allen einzusetzen. Finden wir diese Einstellung — sie ist die natürliche und damit auf die Dauer einzig lebensfähige — so bleiben uns so mancher Irrweg und Fehlschlag erspart, zu denen andernfalls uns nur zu leicht wirklichkeitsfremde Vorstellungen und Geisteskonstruktionen vom Sinn und Wesen des Wirtschaftens führen.

Eine solche grundsätzliche Einstellung zur Wirtschaft, d. h. also zu den in einer Wirtschaftsgemeinschaft arbeitenden und lebenden Betrieben und Menschen, gilt auch dann, wenn, wie z. B. in Zeiten der Not, aus nationalpolitischen Gründen von ihr das Höchste an Einsatz und Leistung verlangt werden muß. Denn die Spannkraft der Leistenden darf gerade in der Zeit nicht erlahmen, wo die Führung jederzeit u. U. ein Mehr an Einsatz und Leistung zur Verfügung haben muß.

Von solchem Standpunkt ist auch die heute vielfach erörterte Arbeitszeitfrage zu beurteilen. Es ist erst wenige Jahrzehnte her, da wurde von den werktätigen Schichten die Erringung des achtstündigen Arbeitstages als ein Sieg der aufstrebenden Arbeiterklasse gefeiert. Einsichtige Wirtschaftler haben sich bereits damals nicht dem damit verbundenen sozialen Fortschritte verschlossen, der in Wahrheit erst die Hebung der lebendigen Kräfte des arbeitenden Volkes ermöglicht hat. Denn wer leisten will, muß auch rein zeitlich die Möglichkeiten eines ausreichenden Feierabends haben, an dem er die körperlichen und geistigen Kräfte wechselseitig ausgleichen kann. Wer, wie wir älteren Ingenieure, vor dem Weltkriege noch zehn und mehr Stunden an der Arbeitsstelle stand, weiß, was es bedeutet, in seinem Leben Raum für Ausgleichsbetätigungen, Selbstbesinnung und Weiterbildung gefunden zu haben. Man sollte sich daher davor hüten, es sei denn in Ausnahmefällen oder Zeiten der Not, eine vermeintliche Leistungssteigerung dadurch erreichen zu wollen, daß man zu einer allgemeinen Verlängerung der Arbeitszeit schreitet. Damit soll nicht gesagt sein, daß nicht bis zu einem gewissen Grade überall da eine Überarbeit verlangt werden muß, wo die Art und Weise des Wirtschaftsbetriebs es zum Ausgleich von Schwankungen und Störungen verlangt. Die große Linie der auf achtundvierzig Stunden je Woche im allgemeinen begrenzten Arbeitswoche wird durch solche Anpassungen an die Wirklichkeitserfordernisse nicht verlassen. Es wird immer Zeiten geben, die dann auch einmal ruhiger sind, um ein derartiges Mehr ohne Überanstrengung wieder ausgleichen zu können. In einer derartig elastisch gehandhabten Arbeitszeitpolitik, die mit einer den Lebensbedürfnissen

des arbeitenden Menschen angepaßten Lohngestaltung eng zu verbinden ist, muß jeder Betriebs- und Wirtschaftsführer heute eine seiner wichtigsten Aufgaben sehen. Wie vielseitig und im einzelnen schwierig dieses so bedeutungsvolle Betriebsproblem ist, weiß jeder, der sich hiermit in Praxis oder Theorie einmal näher befaßt hat²⁾.

Die Arbeitszeit an die Achtstundengrenze je Arbeitstag heranzuführen, steht heute in den meisten Betrieben nicht mehr zur Erörterung. In den Produktions- und Verbrauchsgüterindustrien ist die „Vollbeschäftigung“ längst erreicht (Bild 1). Wo es nicht der Fall sein sollte, machen sich entweder saisonmäßige Einflüsse geltend, oder es liegen Schwierigkeiten in der Rohstoffversorgung vor. Im Durchschnitt der Gesamtindustrie ist der Beschäftigungsgrad — gemessen an den Arbeitsplätzen ebenso wie an den Arbeitsstunden — im Verlaufe der letzten Jahre um rd. 30 % gestiegen (Bild 2). Die Produktionsgüterindustrien weisen eine Steigerung um rd. 45 % auf (Bild 3), während auf die Verbrauchsgüterindustrien nur rd. 20 % entfallen (Bild 4). Am stärksten sind an dem Aufstieg die verarbeitenden Produktionsgüterindustrien (Bild 5 b und 6) beteiligt, während in den Rohstoff erzeugenden Produktionsgüterindustrien (Bild 5 a) in den letzten Jahren eine gewisse Stabilisierung zu verzeichnen ist. In den Verbrauchsgüterindustrien zeigen demgegenüber die Nahrungsmittel- und Genussmittelindustrien eine ins Auge fallende Steigerung (Bild 7), während die Textil- und Bekleidungsindustrie (Bild 8) Steigerungen um rd. 20 bis 40 % aufweist.

Noch einmal, nicht die allgemeine Verlängerung der betrieblichen Arbeitszeit kann den Betrieben die von ihnen anzustrebende Mehrung und Verbesserung der Leistung bringen. Denn das Mehr an verfügbarer Zeit wiegt zu meist das Weniger an Inhalt nicht auf. Die Steigerung der Leistung muß auf der einen Seite durch die Verbesserung und Intensivierung der Führungsmaßnahmen und Führungsmittel, auf der andern durch eine solche des harmonischen Zusammenspiels aller beteiligten lebendigen Kräfte der Betriebs- und Wirtschaftsgemeinschaft angestrebt und erzielt werden. Können doch nur so die lebendigen Kräfte betrieblicher Wirtschaft geweckt, gestärkt und auf das gemeinsame Ziel abgestellt werden. Bredt [3956]

Wirtschaftskennzahlen

Gruppe	Juli 1939	Juni 1939	Mai 1939
Lebenshaltungskennzahl des Stat. Reichsamtes (neue Berechnung) (1913/14 = 100)	127,3	126,5	126,1
Großhandelskennzahl des Stat. Reichsamtes (1913 = 100)	107,0	106,8	106,5
Baukostenkennzahl (Stat. Reichsamt, neue Berechnung)	138,2	138,2	137,9
Maschinenkennzahl (Gesamtkennzahl — Stat. Reichsamt 1913 = 100)	121,1	121,2	121,2

Aktienkennzahl (Stat. Reichsamt) 31. 7. bis 5. 8.: 101,23; 7. 8. bis 12. 8.: 101,17; 14. 8. bis 19. 8.: 100,97; 21. 8. bis 26. 8.: 102,34.

Geldmarkt am 1. September 1939 %
 Reichsbankdiskontsatz ab 2. 9. 32 4
 Lombardzinsfuß der Reichsbank ab 2. 9. 32 5
 Privatkontsatz in Berlin kurze Sicht 2³/₄
 „ „ „ lange Sicht 2³/₄
 Tagesgeld an der Berliner Börse 2⁷/₈ bis 3¹/₈

Nahrungswirtschaft

Deutschland und der Weltbuttermarkt

Als Buttererzeuger steht Deutschland mit etwa 500 000 t im Jahr nach den Vereinigten Staaten (800 000 t) an zweiter Stelle. Den gleichen gewichtigen Rang nimmt Deutschland aber auch als Verbraucher ein: Es steht nämlich unter den Butter einführenden Ländern nach Großbritannien, das im vorigen Jahre eine Buttereinfuhr von

²⁾ Vgl. die hierzu in den letzten Jahrgängen dieser Zeitschrift über dieses Problem veröffentlichten Arbeiten.

rd. 480 000 t hatte, mit rd. 92 000 t ebenfalls an zweiter Stelle. Für den Weltbuttermarkt sind jedoch die Vereinigten Staaten trotz ihrer großen Erzeugung ohne besondere Bedeutung, da das Land nennenswerte Mengen weder ein- noch ausführt.

Zahlentafel 1. Butter-Ausfuhrländer (t)

Land	1931	1937	1938
Dänemark	171 652	152 998	158 046
Neuseeland	101 023	151 193	133 008
Australien	86 643	82 969	104 057
Niederlande	32 948	53 809	50 866
Schweden	19 525	23 535	28 555
Lettland	18 739	19 211	23 342
Irland	19 190	19 301	19 177
Litauen	8 705	15 058	17 412
Finnland	17 403	13 940	17 129
Estland	13 444	13 180	14 732
Polen	12 460	8 109	13 193
Argentinien	23 209	8 782	7 328
Ungarn	1 844	5 952	3 520
Frankreich	5 010	3 007	2 922
Britisch-Indien	1 674	2 226	2 478
Kanada	4 845	1 858	1 733
Südafrika	1 912	3 268	1 604
Österreich	1 298	3 464	1 182
UdSSR	30 855	14 622	159

Unter den Ländern, die den Weltbuttermarkt in der Hauptsache beliefern, haben sich nach Berechnungen des Internationalen Landwirtschafts-Instituts in Rom in den letzten Jahren sehr bedeutsame Verschiebungen ergeben. So ist besonders wichtig, daß die neuseeländische Butter am Weltmarkt im allgemeinen und in Großbritannien besonders stark vordringen konnte. Diese Tatsache hat besonders der dänischen Butterausfuhr sehr erheblich geschadet, die sich zwar im vergangenen Jahre gegenüber 1937 etwas erholen konnte, aber noch längst nicht wieder die Ziffern von 1931 erreicht hat. Im vergangenen Jahre hat jedoch die neuseeländische Butterausfuhr nach der sehr steilen Steigerung in den Vorjahren erstmalig einen Rückschlag erfahren, der aber möglicherweise angesichts der überaus günstigen Produktionsverhältnisse in diesem Lande nur vorübergehender Natur ist. Auch australische Butter ist übrigens in den letzten Jahren auf dem Weltmarkt ebenfalls auf Kosten der dänischen und der holländischen Butter vordringen, doch war hier das Tempo nicht ganz so scharf wie bei der neuseeländischen Butter. Dafür ist allerdings auch die australische Butterausfuhr bisher von solchen scharfen Schwankungen und gelegentlichen Rückschlägen verschont geblieben, wie wir sie bei der neuseeländischen Ausfuhr feststellen müssen. Von den Ländern Nord- und Osteuropas hat Schweden als Butterexporteur die größte Bedeutung. Es beliefert vor allen Dingen Deutschland und den Markt in Großbritannien. An zweiter Stelle steht in diesem Raum Lettland, das sich, wenn man die Kleinheit des Landes in Betracht zieht, in den letzten Jahren eine sehr günstige Stellung auf dem Weltbuttermarkt erobern konnte. Auch die litauische Butterausfuhr ist in der letzten Zeit in scharfem Tempo gestiegen, während die Estlands und Finnlands zwar auch zunahm, aber doch längst nicht in dem gleichen Ausmaß.

Im Gegensatz zu diesem Vordringen neuer europäischer Lieferländer auf dem Weltmarkt steht die Tatsache, daß die meisten überseeischen Butter exportierenden Länder sich ebenso wie Neuseeland einen mehr oder weniger starken Rückgang ihres Auslandsabsatzes gefallen lassen müssen. Die stärkste Einbuße erleidet die Butterausfuhr Argentinien und Südafrikas. Eine Sonderstellung nimmt die Sowjet-Union ein, die in der Vorkriegszeit ein recht bedeutender Butterexporteur gewesen ist, der 1913 fast 80 000 t ausfuhrte. In der Nachkriegszeit schwankte die russische Butterausfuhr zwischen 30 und 14 000 t im Jahr, um dann im vergangenen Jahre praktisch auf den Nullpunkt zurückzugehen.

Die deutsche Inlanderzeugung an Butter hat sich in den letzten Jahren infolge verschiedener molkereitechnischer Maßnahmen recht beachtlich heben können. Von 1932 bis 1938 ist jedenfalls eine Steigerung um rd. 88 000 t festzustellen. Trotzdem hat aber die Buttereinfuhr weiter zu-

Zahlentafel 2. Die Butterbilanz Deutschlands

(in 1000 t)

	1932	1933	1934	1935	1936	1937	1938
Molkereibutter	225	254	278	315	386	417	411
Landbutter	195	195	170	140	112	100	97
Inlanderzeugung	420	449	448	455	498	517	508
Ausfuhr	70	59	62	71	75	87	92
Verbrauch	490	508	510	526	573	604	600

genommen, weil der Bedarf schneller als die Produkte stieg. Hatte sich doch der Verbrauch je Kopf in Deutschland bis 1933 bereits auf 9 kg im Jahr (gegen nur 6,2 kg im Jahre 1913) gehoben! Seit dieser Zeit ist noch eine weitere Steigerung auf etwa 10,5 kg eingetreten. Die Beseitigung der Arbeitslosigkeit und die Einkommenssteigerung in den meisten Bevölkerungsschichten sind für diese Entwicklung in der Hauptsache verantwortlich zu machen.

Zahlentafel 3. Deutschlands Butterlieferer

Land	Ganzes Jahr		1. Halbjahr	
	1937	1938	1938	1939
Menge in t	86 830	92 290	42 800	41 900
Wert in Mill. RM	115	121,26	56,82	55,1
Dänemark	34 273	36 500	18 600	17 800
Estland	4 852	5 319	1 581	1 978
Finnland	5 300	6 387	3 242	3 705
Lettland	6 560	6 230	2 578	2 635
Holland	12 152	12 500	6 128	4 722
Schweden	12 457	12 291	4 190	5 235
Argentinien	322	629	463	1 569

Unter den Butterlieferern Deutschlands steht noch immer Dänemark weitaus an der Spitze. Erst in großem Abstand folgen dann Schweden, Holland und Finnland. Allerdings waren in der ersten Hälfte d. J. einige kleinere Lieferländer stärker im Vordringen. Dies gilt vor allen Dingen für Estland, Finnland und Argentinien, die bedeutend mehr auf dem deutschen Markt unterbringen konnten als in der gleichen Vorjahrszeit. s. [3959]

Außenhandel

Neuregelung der Statistik des Warenverkehrs mit dem Ausland

Das am 1. April 1939 in Kraft getretene neue Gesetz über die Statistik des Warenverkehrs mit dem Ausland (Außenhandelsstatistik) hat folgende wichtige Neuerungen gegenüber den bisherigen Vorschriften gebracht:

Zunächst ist die Insel Helgoland statistisch in das deutsche Wirtschaftsgebiet einbezogen worden. Besonders wichtig ist weiterhin, daß die statistische Abgabe neu gestaffelt und sogar z. T. ermäßigt wurde. Die Abgabe beträgt nunmehr

- bei Postsendungen 5 Rpf für jedes Stück, jedoch nicht mehr als 50 Rpf für die mit einem Anmeldepapier angemeldeten Stücke;
- in allen andern Fällen 20 Rpf für je angefangene oder volle 1000 kg der in einem Anmeldepapier aufgeführten Warenmengen; die Abgabe darf jedoch nicht übersteigen:

bei einem Werte bis	400 RM	0,20 RM	
über	400 RM bis	600 RM	0,30 RM
über	600 RM bis	800 RM	0,40 RM
über	800 RM bis	1 000 RM	0,50 RM
über	1 000 RM bis	2 000 RM	1,— RM
über	2 000 RM bis	4 000 RM	2,— RM
über	4 000 RM bis	6 000 RM	3,— RM
über	6 000 RM bis	8 000 RM	4,— RM
über	8 000 RM bis	10 000 RM	5,— RM
über	10 000 RM	je weitere	
angefangene oder volle	10 000 RM	5,— RM	

Die statistische Abgabe soll beim **Warenaustrag** 200 RM für ein Anmeldepapier nicht übersteigen.

Ferner wurde das Vordruckwesen vereinfacht. Der Doppelschein für die Einfuhr ist weggefallen, während die bisher bestehenden 20 Vordruckmuster zu Anmeldescheinen durch

nur 9 neue Muster ersetzt wurden. Für den Zwischenauslandsverkehr sind die Verfahrensvorschriften erheblich abgeändert worden; auch wurde die Anmeldung von Seeschiffen neu geregelt.

Beim Schiffsbedarf ist die Warenbenennung jetzt nach den allgemeinen Vorschriften, also genauer, anzugeben; die bisherige Benennung nach den Hauptgruppen ist nicht mehr zulässig. Als Sonderfall ist noch erwähnenswert, daß bei der Ausfuhr nach See aus den Freihäfen Hamburg und Bremen zwei weitere Stücke des Ausfuhrmeldescheins abzugeben sind.

Als neue Kontrollangaben dienen schließlich das Einkaufsland, d. h. das Land, in dem der Verkäufer sein Geschäft betreibt, und der Anlaß der Warenbewegung (z. B. Kauf, Kommission, Muster, Rückware, Geschenk).

Bei der Ausfuhr ist neuerdings der Herstellungsort der Waren anzugeben. Herstellungsort ist der Ort, in dem die zur Ausfuhr bestimmten Waren erzeugt worden sind. Sind mehrere Orte an der Herstellung beteiligt, so ist der Ort Herstellungsort, in dem die Waren die letzte wirtschaftlich gerechtfertigte wesentliche Veränderung ihrer Beschaffenheit erfahren haben. Zur Vermeidung von Verwechslungen ist nötigenfalls der Ort näher zu bezeichnen.

Für den Zeitpunkt der Anmeldung sind schließlich neue Fristen festgesetzt, die genau beachtet werden müssen.

H. [3859]

Erdölwirtschaft

Entwicklungsrichtungen in der Welterdölförderung

Die Welterdölförderung (Zahlentafel 1) betrug im Jahre 1938: 271,41 Mill. t gegenüber 281 Mill. t im Rekordjahr 1937, nahm also 1938 um 3,4% ab. Der jahrelange Anstieg der Weltgewinnung hat somit sein vorläufiges Ende

Zahlentafel 1. Welterdölförderung

Jahr	Menge in 1000 t	Jahr	Menge in 1000 t
1932	179 905	1936	247 130
1933	196 694	1937	280 975
1934	208 261	1938	271 362
1935	226 472		

gefunden. Besonders bemerkenswert ist jedoch, daß die Rohölgewinnung im Jahre 1938 die von 1932 um nicht weniger als 50,8% überstieg und selbst über ihren 1929 erreichten Vorkrisenhöchststand noch um 28,8% hinausging.

Amerika

Der Rückgang in der Welterdölgewinnung ist vor allem auf den Gewinnungsrückgang in den Vereinigten Staaten (Zahlentafel 2) zurückzuführen. Während sich die

Zahlentafel 2. Erdölförderung der wichtigsten Länder

Land	Menge in 1000 t	
	1937	1938
USA	173 734	164 740
Rußland	28 397	29 300
Venezuela	27 723	27 740
Iran	10 330	10 000
Niederl.-Indien	7 189	7 300
Rumänien	7 147	6 600
Mexiko	6 751	4 800
Irak	4 314	4 250
Kolumbien	2 904	2 980
Trinidad	2 253	2 470
Argentinien	2 282	2 370
Peru	2 319	2 100
Bahrein	1 061	1 150
Burma	1 083	1 060
Kanada	366	940
Britisch-Borneo	793	895
Deutschland	486	625
Polen	501	507
Britisch-Indien	298	365
Japan	268	360
Ekuador	280	290
Ägypten	170	220

Erzeugung in den Vereinigten Staaten um rd. 9 Mill. t von 174 Mill. t im Jahre 1937 auf 165 Mill. t, also um 5,2%, verringerte, sank sie in allen übrigen Ländern zusammen nur um 619 000 t oder 0,6%. Damit wurde auch der amerikanische Anteil an der Welförderung entsprechend kleiner. Er belief sich auf 60,7% im Jahre 1938 gegen 62% im Jahre 1937. Diese geringfügige Verschiebung in den Anteilsverhältnissen läßt die überragende Stellung der Vereinigten Staaten auf dem Petroleumweltmarkt natürlich unberührt, zumal da auch in den Vereinigten Staaten im Jahre 1938 wieder viele Felder erschlossen wurden. Von den vermuteten Ölvorräten der Erde von rd. 4 Mrd. t (Schätzung im Jahre 1936) entfielen auf die Vereinigten Staaten mehr als 2 Mrd. t. Etwa die Hälfte der neuerdings in den Vereinigten Staaten entdeckten Ölfundstätten entfiel auf Texas. Auch in Louisiana war die Schürftätigkeit besonders lebhaft. Von besonderer Bedeutung waren für die amerikanische Mineralölwirtschaft die Feststellungen der Ölfündigkeit des ausgedehnten Kohlenbeckens von Illinois und der anschließenden Gebiete von Indiana und Kentucky, desgleichen auch die Entdeckung neuer Felder in Kalifornien, so u. a. bei Rio Bravo. Die Vereinigten Staaten sind aber nicht nur das größte Erdölgewinnungsland, sondern auch der weitaus größte Verbraucher. Daraus ergibt sich die maßgebende Stellung der Vereinigten Staaten auf dem Weltmarkt.

Infolge der Enteignung des ausländischen Ölbesitzes hat Mexiko im Jahre 1938 eine erhebliche Schrumpfung seiner Rohölförderung, die normalerweise vermutlich eine weitere Zunahme erfahren hätte, um annähernd 2 Mill. t, d. i. 28,9%, erlitten. Der internationale Streit um die enteigneten Erdölbesitzungen in Mexiko war während der Konferenz von Lima zum Stillstand gekommen, da man offenbar die Ergebnisse einer politischen Fühlungnahme abwarten wollte. Man begnügte sich mit der Ablehnung des mexikanischen Wettbewerbs in Amerika und auf den Weltmärkten, da die Behauptung der Mexikaner, sie würden nur mit Öl aus staatlichen Betrieben handeln, keineswegs zutrifft. Es scheint aber inzwischen mit Bezug auf die Beilegung dieses internationalen Streites wenig erreicht worden zu sein. Mexiko denkt auch heute noch nicht an eine Rückgängigmachung der Enteignungen. Die mexikanische Regierung hat vielmehr einen Plan zum Ausbau der mexikanischen Erdölindustrie ausgearbeitet, der eine Vermehrung der Raffinerien, gesteigerte Bohrtätigkeit und verbesserte Transportbedingungen vorsieht. Der Verkauf von Raffinerieerzeugnissen soll keine Schwierigkeiten bieten, da starke Nachfrage bestehen soll. Dagegen ist der Absatz von Rohöl anscheinend nicht so leicht. Die maschinelle Ausrüstung der neuen Raffinerien wird von den Vereinigten Staaten und Deutschland gestellt werden. Die neuen Fabriken sollen in Mazatlan, Tampico und Mexiko-Stadt errichtet werden. Auf Grund gesteigerter Bohrtätigkeit soll die Erzeugung bis Ende 1939 um 40 000 barrel¹⁾ je Tag gesteigert werden. Auch das Netz der Röhrenleitungen soll erweitert werden. Die Regierung hat 7 Tankschiffe in Auftrag gegeben. Aus den Einnahmen des Verkaufs mexikanischen Erdöls an das Ausland wird ein bestimmter Anteil an einen Fonds abgeführt, aus dem die enteigneten englischen und amerikanischen Gesellschaften abgefunden werden sollen.

Mexiko steht unter den für Deutschland wichtigen Erdölländern an vierter Stelle. Die gesamte Ölausfuhr Mexikos hatte im Jahre 1938 natürlich unter dem Minderertrag der Ölausbeute zu leiden. Doch hat Deutschland aus Mexiko im Jahre 1938 mehr Mineralölerzeugnisse eingeführt als im Vorjahr. Voraussichtlich wird die Rohöleinfuhr Deutschlands aus Mexiko im Jahre 1939 stark gesteigert werden können.

Eine sprunghafte Vergrößerung seiner Rohölausbeute um mehr als das Anderthalbfache (156,8%) von 366 000 t im Jahre 1937 auf 940 000 t im Jahre 1938 hatte Kanada aufzuweisen. Seit Jahren haben die Bohrerfolge in den Vereinigten Staaten auch die Ölsuche im benachbarten Kanada aufs stärkste angeregt. Allerdings waren hier die Ergebnisse in den früheren Jahren nur bescheiden. Erst in neuerer Zeit trat ein Wandel ein, der zu großen Erwartungen berechtigt. Zahlreiche ergiebige Sonden, die an der Westflanke des Turnertals in der Provinz Alberta

1) 1 barrel = rd. 1,6 hl.

niedergebracht wurden, haben Hoffnungen auf weitere wichtige Petroleumfunde u. a. in den Kalkgesteinen am Fuß der Gebirgsgegend wachgerufen. Diese und andere in Kanada gemachten Ölfunde haben sich als bedeutend reicher erwiesen, als es ursprünglich den Anschein hatte, und zeigen alle Anzeichen einer Ergiebigkeit, von der sich Kanada für die Zukunft eine namhafte Stellung unter den ölerzeugenden Ländern versprechen darf. Jedoch sind diese Fördergebiete Kanadas weit von den Verbrauchsmittelpunkten entfernt, so daß bedeutende Investitionen für die Schaffung geeigneter Transportmöglichkeiten erforderlich sind, um diesen Nachteil abzumildern. Schon im Jahre 1938 wäre die nahe an 1 Mill. t heranreichende Förderung erheblich größer gewesen, wenn es nicht einsteilen noch an wirtschaftlichen Absatzmöglichkeiten für das gewonnene Rohöl gefehlt hätte.

Der größte Ölerzeuger Südamerikas und größte Ölversorger Deutschlands ist **Venezuela**. Die Rohölausbeute Venezuelas betrug im Jahre 1938: 27 740 000 t gegenüber 27 723 000 t im Jahre 1937. Auf Venezuela entfallen von dem im Jahre 1936 auf etwa 330 Mill. t geschätzten Ölbesitz Südamerikas etwa 240 Mill. t. Neue erfolgversprechende Ölfundstätten wurden insbesondere im Tia-Juana-Feld und Bachaquero-Gebiet entdeckt. Neben Venezuela sind als südamerikanische Ölländer, die als solche noch große Zukunft haben, vor allem **Kolumbien** mit einer Rohölgewinnung von 2 980 000 t im Jahre 1938 (1937: 2 904 000 t), **Trinidad** mit 2 470 000 t (2 553 000 t), **Argentinien** mit 2 370 000 t (2 282 000 t), **Peru** mit 2 100 000 t (2 319 000 t) und **Brasilien** zu nennen. Ganz außerordentlich reich an Öl scheint **Brasilien** zu sein, das jedoch noch wenig durchforscht ist. Als ölfreiche Gebiete Brasiliens sind bisher u. a. bekannt das Becken von Parana, das Küstengebiet von Alagoas, das untere Amazonas-Gebiet und das Acre-Territorium. Ergiebig an Erdöl sollen in Argentinien u. a. die Gebiete nördlich von Cacheuta und im Bereich der Cienequilla-Antiklinade sein. In **Bolivien** rechnet man mit bedeutenden Ölvorkommen, besonders in den Gegenden von La Plata, im Amazonas-Gebiet und im bolivianischen Hochland. In **Peru** ist man im Norden des Titicaca-Sees auf reiche Ölfelder gestoßen.

Europa

Die rumänische Erdölgewinnung, die von 8,7 Mill. t im Jahre 1936 auf 7,1 Mill. t im Jahre 1937 gefallen war, erlitt im Jahre 1938 einen weiteren, jedoch verlangsamen Rückgang um 7,7 % auf 6,6 Mill. t. Die Ausbeute des Jahres 1938 wäre noch kleiner gewesen, wenn es nicht durch eine intensive Bohrtätigkeit gelungen wäre, im Ölgebiet von Tzintea neue Horizonte zu erschließen. Mit Rücksicht auf die erst kürzlich entdeckten Ölreserven ist man in Rumänien jedoch bezüglich der Weiterentwicklung der Gewinnung sehr optimistisch. Man erwartet, falls sich die Regierung den Empfehlungen des neuen Wirtschaftsplanes anschließt, eine baldige Wendung zum Besseren. Angesichts der geringeren Rohölförderung hat auch die rumänische Ausfuhr von Erdölzeugnissen nachgelassen. Sie betrug im Jahre 1938 rd. 4,1 Mill. t gegen 5,2 Mill. t im Jahre 1937 und 6,3 Mill. t im Jahre 1936.

Besonders bemerkenswert ist die weitere beträchtliche Steigerung (um 28,6 %) der Rohölausbeute **Deutschlands**, die im Jahre 1938: 625 000 t gegenüber 486 000 t im Jahre 1937 betrug. Unter den neueren in Deutschland entdeckten ergiebigen Erdölfundstätten sind u. a. das Feld von Zisersdorf in der Ostmark und das unweit Hamburgs zu nennen. Die deutsche Erzeugung hat im Jahre 1938 die Polens, die im Jahre 1938: 507 000 t gegen 501 000 t im Jahre 1937 betrug, übertroffen. Polen soll neuerdings seine Ölausfuhren eingestellt haben und läuft nunmehr vermutlich Gefahr, Öleinfuhrland zu werden.

An zweiter Stelle in der Welterdölgewinnung steht **Rußland**, dessen Rohölausbeute im Jahre 1938 um etwa 3,2 % gestiegen sein soll, von 28,4 Mill. t im Jahre 1937 auf 29,3 Mill. t im Jahre 1938. Dieses Ergebnis ist vor allem auf Grund der erheblich gebesserten Ausbeuten während der Sommermonate zustande gekommen. Von den im Jahre 1936 auf etwa 750 Mill. t geschätzten Ölreserven Europas kamen auf **Rußland** mehr als 550 Mill. t. Die Ölvorräte **Rußlands** sollen nach russischen Angaben sogar etwa 6 Mrd. t betragen und die größten der Erde sein. Jedoch entfällt die bei weitem größte Menge dieser vermuteten Vorräte auf Ge-

biete, die noch wenig erforscht sind. Die Ölsuche, die lebhaft fortgesetzt wird, führte zu Neuerschließungen, insbesondere in der Ukraine und auf den Franz-Joseph-Inseln.

Asien

Außerordentlich reich an Erdöl ist **Asien**. Von den im Jahre 1936 auf etwa 800 Mill. t geschätzten Ölvorräten Asiens — ohne **Rußland** — entfielen rd. 400 Mill. t auf **Irak**, 300 Mill. t auf **Iran**, 60 Mill. t auf **Japan** und annähernd 15 Mill. t auf **Britisch-Indien**. Von allen diesen Ölländern Asiens ist nur **Japan** als Ölverbrauchsland anzusehen, dessen Förderung im Jahre 1938: 360 000 t (gegenüber 368 000 t im Jahre 1937) betrug und für die Wirtschaft des Landes völlig unzureichend ist. Die Erdölausbeute Irans, des viertgrößten Welterzeugers, ging im Jahre 1938 um 3,2 % zurück, von 10,3 Mill. t im Jahre 1937 auf 10 Mill. t im Jahre 1938. Die irakische Gewinnung verringerte sich im Jahre 1938 um 1,5 % und betrug im vergangenen Jahr 4 250 000 t gegenüber 4 314 000 t im Vorjahr. Die Erzeugung **Britisch-Indiens** wies eine erhebliche Zunahme um 22,5 % von 298 000 t im Jahre 1937 auf 365 000 t im Jahre 1938 auf. Die Ausbeute **Bahreins** konnte sich von 1 061 000 t im Jahre 1937 auf 1 150 000 t im Jahre 1938 (um 8,4 %) erhöhen. Neuaufschlüsse im Bereich des Iranischen Golfs (u. a. in **Kuweit**, **Saudi-Arabien**) haben zu dem an sich schon großen Ölreichtum dieser Gebiete neue, reiche Reserven hinzugefügt. Diese Gebiete sind ganz dazu angetan, in der künftigen Ölversorgung der Welt eine bestimmende Rolle zu spielen.

Eine große Bedeutung hat auch das Öl **Ozeaniens**, also **Niederländisch-Indiens** und **Borneos**. Die Vorräte dieser Gebiete sollen im Jahre 1936 etwa 150 Mill. t betragen haben. Die Ausbeute **Niederländisch-Indiens**, des fünftgrößten Ölerzeugers der Welt, stieg im Jahre 1938 um 1,5 % von 7 189 000 t im Jahre 1937 auf 7 300 000 t. Die Erzeugung **Britisch-Borneos** wies eine beträchtliche Zunahme um 12,9 % von 793 000 t im Jahre 1937 auf 895 000 t im Jahre 1938 auf.

Australien

Australien führt kein Öl; in **Australien** werden die Anstrengungen um die Entdeckung von Petroleumquellen lebhaft fortgesetzt, obgleich die bisherigen Ergebnisse nur wenig ermutigend waren.

Afrika

Das außerordentlich umfangreiche Gebiet **Afrikas** ist ebenfalls arm an Öl. Die Ölvorräte **Afrikas** sollen sich nur auf kaum 2,5 Mill. t belaufen, von denen etwa 1,2 Mill. t auf **Ägypten** entfallen. Über die künftigen Möglichkeiten einer Ölgewinnung in **Afrika** kann man sich bei der noch weitgehenden Unerforschtheit dieses Erdteils jedoch nur schwer ein Bild machen. Als Öllieferant kommt **Afrika** heute noch kaum in Frage. **Ägypten** ist daher vorläufig als das einzige Ölland **Afrikas** anzusehen. Da die Erdölproduktion **Ägyptens** in den letzten Jahren ständig zurückgegangen war, wurde angenommen, daß die ägyptischen Ölfelder ihrer Erschöpfung entgegengehen. Daher ist die bedeutsame Steigerung der ägyptischen Erzeugung um 29,4 % im Jahre 1938 um so bemerkenswerter. Die in der Gegend des Suezkanals und des Roten Meeres angestellten Versuchsbohrungen sollen erfolgreich sein. Auch in **Marokko** und **Tunesien** wurden weitere Bohrungen durchgeführt, die jedoch bisher keine besondern Erfolge ergeben haben.

Kiewitt, Kiel [3904]

Länderberichte

Kohle in Flandern

Der große westeuropäische Kohlenzug zwischen **Hamm** und dem Kanal zeigt westwärts vom **Aachener Wurmrevier** eine Gabelung. Bekannt ist der südlichere wallonisch-französische Zweig mit den Zechengebieten von **Lüttich**, **Namur**, **Charleroi**, **Mons** und **Nordwestfrankreich**. Wenig bekannt jedoch erscheint der nördlichere, flandrische Zweig. In der Zukunft aber ist er berufen, Träger der gesamten belgischen Wirtschaft zu sein, da die südlichen Felder ihrer Erschöpfung entgegengehen.

Die **Holländer** sind um 1900 in der Provinz **Limburg** um **Heerlen** an den Abbau dieser Kohlenflöze gegangen. Diese haben sich als ausgezeichnete Industriekohlen erwiesen.

Dazu kommt, daß sie mit 600 bis 850 m wesentlich flacher liegen als die 1200 und mehr m tiefen wallonischen Flöze. Dazu sind sie durchweg stärker als die südlichen. Die von Belgien durchgeführten Schürfungen ergaben, daß etwa 1300 km² nördlich einer Linie Aachen—Antwerpen auf belgischem Boden produktive Flöze führen. Die Breite der Felder schwankt zwischen 12 und 16 km. Während in der Wallonie noch höchstens 2 bis 3 Mrd. t Kohle vorhanden sind, birgt Flandern weitere 8 bis 12 Mrd. t. Damit lassen sich Belgiens Vorräte statt auf 170 auf 600 Jahre strecken. Die Jahresförderung beläuft sich auf rd. 5 Mill. t. Sie wird künstlich niedrig gehalten, um eine wirtschaftliche Schädigung der Wallonie zu verhindern. Darüber ist man in nationalflämischen Kreisen erbittert, weil dadurch die Wohlfahrt des flandrischen Volksteils gehemmt wird. Hier spielt die Innenpolitik ebenso mit wie die Außenpolitik: es ist doch sehr bezeichnend, daß, wie Zeck in seinem vortrefflichen Buch „Die flämische Frage“ (Leipzig, Goldmann), mitteilt, die meisten der Grubenkonzessionen in Flandern in den Händen französischer Kapitalgruppen sind, während den Flamen nur ein Feld, und zwar gerade das kleinste gehört. Dabei befinden sich unter den französischen Ausbeutern das „Comité des forges“ und der Rüstungskonzern Schneider-Creuzot. Man fürchtet mit Recht unter den Flamen, daß die Franzosen bei vermehrter Erschließung der flandrischen Gruben französische Ar-

beiter ansetzen, daß sie dann französische Schulen, Zeitungen, Kulturveranstaltungen schaffen und damit den flämischen Lebensraum zu ihren Gunsten einengen.

H. M.-D. [3934]

Finnland will Erzlager erschließen

Finnland denkt neuerdings an die Erschließung seiner großen Eisenerzlager bei Kittilä. Diese liegen etwa 200 km vom Nordufer des Bottnischen Meerbusens entfernt, etwa 30 km östlich der schwedisch-finnischen Grenze. Sie sind durch das Tal des Tornea-Flusses und seines Nebenflusses Muonio zu erreichen. Es fehlt aber an einer Bahnverbindung, da die Strecke Tornea-Kauliranta nur 75 km lang ist; diese müßte also verlängert werden. Der Bau der auf 200 Mill. FM veranschlagten Strecke dürfte sich lohnen, da auf der Strecke auch Kalksteine zu versenden wären, durch deren Gebiet die Strecke ebenfalls führt. Wahrscheinlich kommt diesem Plan auch große militärische Bedeutung zu. Der ganze Norden bzw. Nordosten Schwedens und Finnlands ist ohne Bahnverbindungen, abgesehen von der eben genannten Stichbahn und der Strecke Laurila—Kämijärvi, die etwa in der Mitte zwischen der schwedischen und der finnischen Grenze liegt. Eine Strecke durch das Torneagebiet würde eine wichtige Hinterlandverbindung für einen Aufmarsch in Nordost-Finnland darstellen.

h. m.—d. [3933]

WIRTSCHAFTSRECHT

Wesen und Tragweite der Unfallverhütungsvorschriften

Von Assessor FRANZ SCHWEIGHÄUSER, Essen-Bredenev

Die Unfallverhütungsvorschriften stellen den von der zuständigen Behörde kraft öffentlicher Gewalt festgesetzten Niederschlag der in dem betreffenden Gewerbe gemachten Erfahrungen dar. Sie sind, wenn auch keine Schutzgesetze im Sinne des § 823 BGB, für den Betriebsunternehmer regelmäßig schlechthin bindend und gestatten dem eigenen abweichenden Ermessen des Betriebsunternehmers nur in ganz besonders gelagerten Ausnahmefällen einen bestimmten Spielraum. Sinn und Zweck der Unfallverhütungsvorschriften, deren Befolgung nach der Erfahrung eine erhöhte Sicherheit gegen Betriebsunfälle bieten soll, besagen, daß Zuwiderhandlungen gegen diese Vorschriften Unfälle herbeizuführen geeignet sind, und daß der Zuwiderhandelnde gerade durch die Zuwiderhandlung eine Bedingung des Unfallereignisses herbeigeführt hat. Dadurch, daß der Schaden möglicherweise auch bei Befolgung der Vorschriften eingetreten wäre, wird der ursächliche Zusammenhang mit dem Betriebe wiederum nicht ausgeschlossen.

Die Befolgung der Unfallverhütungsvorschriften schließt zwar die Merkmale der Fahrlässigkeit ebensowenig aus, wie ihre Nichterfüllung für sich allein schon die Annahme von Fahrlässigkeit rechtfertigt. Entscheidend für die Frage, ob der Betriebsunternehmer fahrlässig gehandelt hat, ist vielmehr, ob er bei der Sicherung der Arbeitsstätte jenes Maß von Sorgfalt außer acht gelassen hat, das von ihm nach der gegebenen Sachlage zu erwarten war, um seine Gefolgschaft vor drohender Gefahr zu bewahren. Für die Beurteilung dieser Frage, namentlich für die Lösung der Frage, in welchem Umfang ein Unfall voraussehbar war, können aber die auf langjährigen praktischen Erfahrungen beruhenden, von Sachverständigen ausgearbeiteten Unfallverhütungsvorschriften wichtige Anhaltspunkte bieten. In dieser Beziehung äußert sich das Reichsgericht im Strafurteil vom 7. Juni 1934 wie folgt: „Nach dem Zusammenhang der Urteilsgründe war der Unfall für den Betriebsführer nicht voraussehbar. Wie die Strafkammer mit ihren Ausführungen erkennbar sagen will, konnte die Futterabwurfklappe nach den Erfahrungen des täglichen Lebens keine Gefahrenquelle bilden, wenn die besonderen Gefahren abgewendet wurden, die sich aus ihrer Zweckbestimmung als Futterabwurfklappe ergaben. Dazu genüg-

ten, wie das Landgericht ersichtlich angenommen hat, die von der Berufsgenossenschaft vorgenommenen Maßnahmen. Der vorliegende Fall fiel völlig aus dem Rahmen der Ereignisse heraus, die nach der Lebenserfahrung zu erwarten waren.“

Ähnlich sagt das Reichsgericht in der Entscheidung vom 6. Februar 1936: „Stets werden polizeiliche oder berufsgenossenschaftliche Unfallverhütungsvorschriften wichtige Anhaltspunkte bieten, wie der Betriebsleiter eines Werkes die Umwelt gegen die Gefahren seines Betriebes schützen muß, wenn ihm nicht fahrlässiges Verhalten zur Last gelegt werden soll. Entscheidend für die Frage, ob der Angeklagte den Tod seiner Tochter durch Fahrlässigkeit herbeigeführt hat, ist jedoch nicht allein, ob er bei der Sicherung seines Mühlenbetriebes die Vorsicht und Sorgfalt außer acht gelassen hat, die von ihm nach der gegebenen Sachlage erwartet werden konnte, um Gefahren für Leben und Gesundheit anderer Menschen zu vermeiden. Der Angeklagte mußte sich als Leiter eines Mühlenwerkes einen Überblick über sämtliche Gefahrenquellen verschaffen, Unbesonnenheiten, die erfahrungsgemäß vorzukommen pflegen, vor allem von Kindern, die mit dem Werk in Berührung kommen, in den Kreis seiner Überlegungen ziehen und die Sicherung seines Werkes so einrichten, daß auch im Falle eines solchen unbesonnenen Verhaltens andere Schadenfolgen vermieden wurden. Er brauchte aber nicht mit Unbesonnenheiten zu rechnen, die nach der besonderen Lage des Falles außerhalb der Lebenserfahrung liegen, oder die von ihm mit Rücksicht auf die besondere Gestaltung der Sachlage und auf seine Einstellung dazu nicht erwartet werden können.“

Daß auch die an den Unternehmer im Hinblick auf seine Verpflichtungen zur Unfallversicherung zu stellenden Anforderungen nicht überspannt werden dürfen, führt das Oberlandesgericht Düsseldorf im Urteil vom 22. November 1938 mit folgender Begründung aus: „Die Vorinstanz ist auf Grund des Gutachtens des Geh. Regierungsrates Dr. C. zu dem richtigen Ergebnis gelangt, daß die in Betracht kommende Mörtelmischmaschine auf Grund der Unfallverhütungsvorschriften der Klägerin mit dem Schutzgitter versehen zu werden brauchte, dessen Anbringung die Klägerin nach Eintritt des Unfalls verlangt hat. In den §§ 265 ff. Unfallverhütungsordnung sind bestimmte Baummaschinen aufgezählt, die in besonderer Weise gesichert werden müssen. Hierunter fällt die fragliche Mörtelmischmaschine nicht. Die allgemeine Vorschrift des § 27 Unfallverhütungsordnung dehnt diese Schutzbestimmung für

sämtliche Baumaschinen auf solche Maschinenteile aus, die erfahrungsgemäß als besondere Unfallgefahren anzusehen sind. Zu vermeiden sind nach dieser Vorschrift Zahn- und Reibräder sowie solche bewegliche Teile, die zu Verletzungen führen können. Diese Generalklausel darf nicht beliebig weit ausgedehnt werden, nur solche Verletzungsmöglichkeiten begründen eine Pflicht zur Ergreifung besonderer Schutzmaßnahmen, bei denen eine Gefahr nach den Erfahrungen des täglichen Lebens offensichtlich besteht. Bei Prüfung dieser Frage ist den besonderen Verhältnissen Rechnung zu tragen. Die Arbeit auf einer Baustelle bringt gewisse Gefahren mit sich, die auch durch ausdrückliche Unfallverhütungsvorschriften nicht ausgeschlossen werden können. Wie sich aus den Lichtbildern der verwendeten Maschine ergibt, ist diese ersichtlich nicht besonders unfallgefährlich. Der Trog, in dem sich die Greiferwelle bewegt, schneidet mit seiner Oberkante in Höhe von 88 Zentimeter, also in mehr als Tischhöhe über dem Erdboden ab. Die Beschickung einer derartigen Maschine erfolgt nicht von Hand, sondern mit Hilfe einer Schaufel. Die Wahrscheinlichkeit, daß mit der Schaufel von oben in die Maschine hineingegriffen wird, ist daher so gering, daß nur bei einem ganz besonders unglücklichen Zufall oder bei einer großen Fahrlässigkeit des bedienenden Arbeiters damit zu rechnen ist. Unter diesen Umständen muß die Anwendbarkeit des § 27 Unfallverhütungsordnung auf die in Betracht kommende Mörtelmischmaschine verneint werden. Der Beklagte war demnach nicht verpflichtet, die Maschine mit einem Schutzgitter zu versehen, so daß ihn schon objektiv an dem Unfall kein Verschulden trifft. Aber auch subjektiv liegen die Voraussetzungen nicht vor, die nach § 903 RVO an das Verschulden des Beklagten zu stellen wären. Die an die Unternehmer bezüglich ihrer Verpflichtung zur Unfallverhütung zu stellenden Anforderungen dürfen nicht überspannt werden. Wenn die in Betracht kommende Mörtelmischmaschine in den §§ 265 ff. der Unfallverhütungsordnung genannt gewesen wäre, dann würde die Außerachtlassung der dort vorgesehenen Sicherungsmaßnahmen allerdings eine Haftung des Beklagten aus § 903 RVO begründen. Der Beklagte würde sich dann auch nicht darauf berufen können, daß die Revisionsbeamten der Klägerin diesen Mangel nicht gerügt hätten. Im vorliegenden Falle handelt es sich jedoch um eine Maschine, die allenfalls unter den § 27 der Unfallverhütungsordnung fallen könnte, deren Unfallgefahrlichkeit jedoch zum mindesten zweifelhaft war. Unter diesen Umständen muß daher berücksichtigt werden, daß die Maschine seit vielen Jahren in dem Betrieb des Beklagten verwendet worden war, ohne daß sich ein Unfall ereignet hatte. Es liegt klar, daß solche Maschinen zahlreich bei sämtlichen Bauunternehmungen des rheinisch-westfälischen Bezirks vorhanden waren und heute noch derartige Maschinen von Fabriken ohne derartige Schutzgitter geliefert werden. Wenn unter diesen Umständen die Revisionsbeamten der Klägerin, denen diese Maschinen an und für sich bekannt waren, keine Beanstandungen vornahmen und die Klägerin selbst, was in derartigen Fällen üblich ist, auch nicht durch Merkblatt darauf hinweisen ließ, daß die Anbringung eines Schutzgitters bei solchen Maschinen erforderlich sei, dann war es dem Beklagten nicht zuzumuten, von sich aus derartige Schutzgitter anzuschaffen, jedenfalls hat er dann die Sorgfalt, zu der er unter diesen Umständen verpflichtet war, nicht verletzt, so daß ein Verschulden im Sinne von § 903 RVO nicht zutrifft.“ [3910]

Das Patent als Monopolrecht vor dem amerikanischen Kongreß

Im Rahmen einer im Zusammenhang mit der Antitrustgesetzgebung angestellten Untersuchung über den gegenwärtigen Stand der Monopolfrage hat das Temporary National Economic Committee des Kongresses auch das Patentrewesen untersucht, da ja auch das Patent eine Art von wenn auch zeitlich begrenztem Monopol darstellt.

Insbesondere hat der Ausschuß untersucht, ob die einzelnen Unternehmungen die ihnen auf Grund von Patenten gewährte Monopolstellung zum Wohl der Allgemeinheit ausüben. Da jedoch nur eine beschränkte Zahl von Unternehmungen befragt werden konnte, hat die Untersuchung kein abschließendes Ergebnis erzielt.

Es ist jedoch interessant, wie verschieden die Industrie sich verhält. Ford z. B. erteilt jederzeit Lizenzen auf seine Patente und hat seit Jahrzehnten keine Prozesse wegen Patentverletzung geführt. Die *General Electric Company* und die *Radio Corporation of America* hingegen kennen eine Vakuum-Röhre von außergewöhnlicher Lebensdauer, stellen sie jedoch nach Bekundung des von dem Untersuchungsausschuß vernommenen Zeugen Dr. Jewett nicht her, weil es „wirtschaftlich nicht zu ihrem Vorteil“ ist. Ein derartiges Verhalten ist grundsätzlich als unerwünscht zu bezeichnen.

Ungeachtet derartiger Mängel ist jedoch die Monopoleigenschaft des Patents zu befürworten, denn das Patent kann nicht nur den großen Unternehmungen zum Schaden der kleinen dienen, sondern ermöglicht auch einem kleinen Unternehmen, sich aufzubauen und zu behaupten. *Ralph E. Flanders*, Präsident der *Jows & Samson Machine Company* hat beispielsweise bekundet, daß seine Gesellschaft, die 1834 gegründet wurde, um eine drehbare hydraulische Maschine auszunutzen, im wesentlichen auf Grund ihrer Patente sich entwickeln und im Existenzkampf gegen größere und mächtigere Unternehmungen auf ihrem Spezialgebiet siegen konnte. Der Zeuge *Coe*, Kommissar des amerikanischen Patentamtes, betonte ferner den Wert des Patents deshalb, weil ohne seinen Monopolcharakter kein spekulatives Kapital in die Entwicklung von Erfindungen fließen würde.

Daneben machen die Zeugen Vorschläge zur Verbesserung des amerikanischen Patentrechts, die jedoch für die deutsche Rechtsentwicklung ohne Belang sind. Bemerkenswert ist lediglich, daß man auch dort über die Länge des Prüfungsverfahrens klagt. Drei Jahre seien als längste Prüfungsdauer zu erstreben, was auch durch im einzelnen genannte Änderungen des Verfahrens und der Fristen erreichbar sei.

Rechtsanwalt Dipl.-Ing. Dr. jur. K. Talbot VDI [3938]

Verlängerung der Patentdauer in Frankreich

Durch Verordnung vom 29. Juli 1939 ist die Höchstdauer französischer Patente, die bisher 15 Jahre betrug, auf 20 Jahre erstreckt worden. Die Verlängerung gilt für alle französischen Patente, welche am 29. Juli 1939 in Kraft waren. Abtretungs- und Lizenzverträge bleiben auch für die Verlängerungszeit wirksam, wenn sie von den Beteiligten nicht binnen 6 Monaten vor Ablauf der ursprünglich vereinbarten Dauer gekündigt werden.

W. Schb. [3952]

SCHRIFTTUM

Wirtschaftswissenschaft und -politik

Organisationselemente einer Funktionstechnik. Von W. Hübich. München und Berlin 1938, Verlag von R. Oldenbourg. 18 Taf. Preis 12 RM.

Mit großem Mut greift der Verfasser ein Grenzgebiet zwischen Philosophie, Ethik, Ästhetik einerseits und Technik andererseits auf, um der Technik, von der der Verfasser herkommt, ihre Stellung im Gesamtweltbild anzuweisen. In bewußtem Gegensatz zur Scheudeckelpolitik der reinen Fachleute versucht hier ein Techniker, eine Erkenntnis-

technik — nicht etwa eine Erkenntnistheorie — zu finden, die als eine besondere Ausdruckstechnik, als Funktionstechnik unter weitgehender Benutzung mathematischer Symbole für erkenntnistheoretisch-logische axiomatische Relationen neue Erkenntnismöglichkeiten bietet. Das Ziel selbst ist außerordentlich weit gesteckt. Angesichts der Licht- und Schattenseiten der Technik wird hier eine Ergänzung und Heilung der im Mechanischen steckengebliebenen heutigen Technik gesucht.

Das Buch ist auch für einen geschulten Leser nicht leicht geschrieben. Ausgehend von der Polarität Organisation einerseits und Wirrwarr andererseits werden zunächst die

drei Konstruktionselemente der Organisation — Funktions-träger, Erkenntniselemente und Funktionen — festgelegt. Diese Konstruktionselemente werden dann zu einer systematischen Erkenntnissynthese zusammengefaßt, die als fünfdimensionales Bild erscheint. Dieser theoretische Teil findet eine Ergänzung, indem die Erkenntnissynthese und ihre Konstruktionselemente in der Kritik einer Fabrik angewendet werden. Als philosophische Krönung des Werkes wird abschließend die Synthese der Organisationselemente zu einer echten Funktionstechnik erhoben und damit eine Stellungnahme zu den großen Lebensproblemen der Gegenwart gefunden. „Organisation ist Einordnung des Ich in die Freiheitsgrade anderer und in die Unfreiheitsgrade des Ganzen, ist Erhaltung der Selbstdrehung des Ichs zur Erkenntnis der optimalen Ordnung des Ganzen Alles dreht sich um die Gleichgewichtslage, mechanisch gesehen: von Anziehung und Bewegungsträgheit, soziologisch gesehen: von Recht und Pflicht, organisch gesehen: von Unfreiheit und Freiheit. Wir glauben, gezeigt zu haben, daß die Unfreiheits- und Freiheitsgrade des Ich und des Es die Organisationselemente sind, die unsrer Erkenntnis und in der systematischen Handhabung dieser Elemente die Funktionstechnik zum Richtigmachen, die Organisationskunst liegt daß dieses Optimumstreben Entwirrungskunst, Organisation ist, daß also Organisation als Richtigmachen des jetzigen Wirrwarrs möglich ist“.

Dr. Dr. *Schneider* [3923]

Die neue Aktiengesellschaft. Von *Walter Thoms*. Halle/Saale 1938, Presse- und Wirtschaft Verlagsgesellschaft m. b. H. 240 S. Preis geb. 9,60 RM, br. 8,20 RM.

Das Buch will, wie der Herausgeber selbst im Vorworte schreibt, nicht mehr sein als eine Einführung in das Wissen um die neue Aktiengesellschaft. Diese und nicht so sehr das neue Aktiengesetz wird daher in den Mittelpunkt der Darstellung gerückt.

Sieben zentrale Fragen werden in besondern Beiträgen behandelt:

1. Die Aktiengesellschaft als Unternehmungsform großer Betriebe von *Thoms* selbst.
2. Die Gründung, Umwandlung und Auflösung von *Ammelounx*, Heidelberg.
3. Die Verfassung, Führung und Verwaltung von *Henzler*, Frankfurt a. M.
4. Die Rechnungslegung von *Thoms*.
5. Die Finanzierung von *Ammelounx*, Heidelberg.
6. Die Besteuerung von *Brönnner*, Berlin.
7. Die Prüfung von *Schweitzer*, Berlin.

Ein ausführliches Sachregister ist beigefügt. Das Buch enthält neben den leitenden Gesichtspunkten bezüglich der zukünftig maßgebenden Grundeinstellung auch zahlreiche Hinweise, die dem Leser in seiner praktischen Arbeit wertvoll sein werden.

Bredt [3899]

Betriebswirtschaft

Neues Betriebswirtschaftliches Quellenbuch. Eine Allgemeine Betriebswirtschaftslehre in Einzeldarstellungen. Von *Deutsch-Hirai*. Leipzig 1938, Felix Meiner Verlag. 230 S. Mit 3 Bildnissen und 8 Tabellen. Preis in steifem Umschlag 5 RM, in Ganzleinen 5,80 RM.

Es war ein gemeinsamer glücklicher Gedanke, der den japanischen und den deutschen Gelehrten veranlaßte, zur 40. Wiederkehr des Gründungstages der Handels-Hochschule Leipzig dieses „Neue Betriebswirtschaftliche Quellenbuch“ zu veröffentlichen.

Fünfzehn Jahre vordem hatte der japanische Wissenschaftler, der damals Deutschland zum ersten Male besuchte, als Ergebnis seines vergleichenden Studiums der Betriebswirtschaftslehre ein „Quellenbuch der Betriebswirtschaftslehre“ herausgegeben, um mit „ausgewählten deutschen Abhandlungen“ aus dem damaligen Schrifttum der deutsch-sprachigen Länder die Problemstellung der Betriebswirtschaftslehre zu kennzeichnen. Das Werk fand damals eine starke Verbreitung in Deutschland und seinen benachbarten Staaten, aber insbesondere auch in Japan.

Das vorliegende Buch greift den damals verwirklichten Gedanken wieder auf. In den Beiträgen zu den vier Hauptthemen, die Betriebswirtschaftslehre und die Betriebswirtschaft als Ganzheiten, die Wesenselemente der Betriebswirtschaft, die Marktaufgabe der Betriebswirtschaft

und das Rechnungswesen, kommen zahlreiche Wissenschaftler der Betriebswirtschaftslehre zu Wort. Ein Verzeichnis der Hochschullehrer der Betriebswirtschaftslehre an den reichsdeutschen Hochschulen beschließt das Werk.

Bredt [3897]

Industrielles Rechnungswesen

Das Rechnungswesen industrieller Betriebe. Von *Albert Schnettler*. 2. Aufl. Berlin 1938, Verlag Junker und Dünnhaupt. 243 S. Preis brosch. 8 RM, in Leinen 10 RM.

Die neue Zielsetzung, unter der die gesamte deutsche Wirtschaft jetzt steht, bei der gesteigerte Leistung und erhöhte Wirtschaftlichkeit erzielt werden müssen, verlangt eine einheitliche Ausrichtung des Rechnungswesens aller Unternehmungen. Diese Arbeiten werden als Gemeinschaftsarbeiten der verschiedenen Wirtschaftsgruppen und ihrer Untergliederungen durchgeführt. Im Verfolg dieser Aufgaben ist daher eine Fülle von Sachverständigen und deren Mitarbeitern genötigt, mitzuwirken. Aus diesem Grunde begegnet das Buch von *Schnettler* allgemeinstem Interesse, da es sich durchweg mit Fragen befaßt, die bei der Normung des Rechnungswesens einer Prüfung ohnedies unterliegen.

Die Arbeiten der Untergruppen und Hauptgruppen der Wirtschaft bei der Aufstellung einheitlicher Kontenrahmen und Buchhaltungsrichtlinien haben ebenfalls Beachtung in dem Buch gefunden. Da schon eine Reihe von praktischen Ergebnissen vorliegt, sei ergänzend hervorgehoben, daß die Klassen 0, 1, 2 und 9 in den verschiedenen Plänen nahezu das gleiche Aussehen haben müssen. Die individuellen Züge schlagen sich in den Klassen 3 und 4 insoweit nieder, als es sich um die Finanzbuchhaltung handelt. Noch weiter spiegelt sich das den Gruppen eigentümliche Leben in der am weitestgehenden Zergliederung der Klassen 5, 6, 7 und 8 ab.

Schnettler zeigt im übrigen von der Seite der praktischen Buchhaltung aus die zahlreichen Formen, die im Rechnungswesen in der Praxis vorkommen. Beispiele führen den Leser an die einzelnen Probleme. Dank der musterhaften Gliederung des Stoffes und der auf das Wesentliche gerichteten Kürze der Darstellung ist das Buch ein wertvoller Leitfaden durch die an sich verwirrende Fülle von Gestaltungen unseres Rechnungswesens. Die kurzfristige Erfolgsrechnung, das jüngste Glied auf dem Gebiet des industriellen Rechnungswesens, hat eine Darstellung gefunden, die der Bedeutung dieser Frage voll gerecht wird. Am Schluß seiner Arbeit bringt der Verfasser in zehn Punkten unter der Bezeichnung „Moderne Bestrebungen“ eine Zusammenfassung der Punkte, die von allen an diesen Fragen Tätigen voll unterschrieben werden können. In irgendeiner Form kommen diese vernünftigen Ideen praktisch in jedem der einzelnen Kapitel und Absätze wieder vor. So wird sich die neue Auflage sehr bald einen noch größeren Freundeskreis schaffen, als es schon bei der ersten der Fall war.

Dr. Brandl [3866]

Vertrieb

Was ist erlaubt — was ist verboten? Werberecht von A bis Z. Von *Rolf Riedemann*. Reutlingen 1938. Storch-Verlag. 226 S. Preis geb. 5,40 RM.

Darf über das Erzeugnis der Konkurrenz in der Werbung etwas gesagt werden? Wie und in welcher Form dürfen die Vorzüge des eigenen Fabrikates dargestellt sein? Gilt in der Werbung z. B. das Wort „Garantie“ als eine rechtsverbindliche Verpflichtung? Darf man im Einzelfall ohne Bedenken von der „Größten Auswahl am Ort“ sprechen, nur deshalb, weil ein besseres Werbewort nicht eingefallen ist? Was ist, um noch einige Beispiele zu nennen, unter einer „Lockwerbung“ zu verstehen? Was sind die Kennzeichen des Markenartikels? Alle diese Begriffe, ihre Anwendung in der praktischen Werbung und die Formen ihrer Darstellungsweise werden bekanntlich durch die Gesetze, Verordnungen, Verfügungen und Entscheidungen des Werberates der Deutschen Wirtschaft erklärt und geregelt.

Wenngleich es auch selten vorkommen wird, daß eine Werbung, der Überlegung, Takt, Überzeugungskraft und guter Geschmack zugrunde liegen, mit den Gesetzen in Konflikt gerät, so hat es sich doch gezeigt, daß diese Voraussetzungen im Eifer des wirtschaftlichen Wettbewerbs vielfach unbeachtet geblieben sind, und daß es recht oft einer ordnenden Hand bedarf.

Was ist erlaubt — und was ist verboten? Das Buch gibt darüber Auskunft, sein Inhalt hält, was der gleichfalls so lautende Buchtitel verspricht. Das Buch ist nicht vom Standpunkt des Gesetzgebers geschrieben, sondern von dem Gesichtspunkt der Aufgaben, die in der täglichen Arbeit der Wirtschaftswerbung zu lösen sind. Es ist ein ABC des Werberechts, eine alphabetisch geordnete Zusammenstellung aller nur erdenklichen Begriffe und Bezeichnungen, die in der Werbung vorkommen und üblich sind. Und zu jedem dieser Begriffe und Bezeichnungen wird in dem Buch erklärend und erläuternd unter Aufzählung von zahlreichen Anwendungsbeispielen im Sinne des Aufgabenbereichs des Werberates der Deutschen Wirtschaft Stellung genommen. Der restliche Teil des Buches enthält eine wörtliche Wiedergabe der Verordnungen und Bestimmungen, auf die am Schluß der alphabetisch geordneten Erläuterungen jeweils hingewiesen ist.

Das Buch ist gut gedruckt und haltbar gebunden, die Stichworte sind überlegt ausgewählt und gut geordnet, kurz: es stellt ein aufschlußreiches Handbuch dar, dem weiteste Verbreitung zu wünschen ist.

Fritz Heinrichs VDI [3941]

Technikgeschichte

Georg Simon Ohm. Von Ritter von Führtbauer. Berlin 1939, VDI-Verlag G. m. b. H. 246 S. Preis 7,50 RM (VDI-Mitgl. 6,75 RM).

Verfasser und Verlag konnten der Welt kein besseres Geschenk zur Erinnerung an den 150. Geburtstag von Georg Simon Ohm machen als diese Lebensbeschreibung. Das Buch ist viel mehr als nur eine Würdigung des Lebens und der Leistungen dieses großen deutschen Physikers. Wir werden gleichzeitig eingeführt in das ganze politische, wirtschaftliche und wissenschaftliche Geschehen des 18. Jahrhunderts, und zwar auf Grund von Urkunden und Briefen aus der Familie Ohm und anderen zuverlässigen Quellen. Hierbei erfahren das Handwerk (Vater und Großvater von G. S. Ohm) und das damalige Unterrichtsweisen in den verschiedenen Gebieten Deutschlands eine besonders eingehende Würdigung.

Die Arbeit von Ritter von Führtbauer ist nicht nur äußerst lehrreich, sie ist auch spannend und mit Herzblut geschrieben; gehört doch auch Führtbauer zur Familie. Sein Vater Georg Führtbauer war Schwestersonn und Patenkind von Georg Simon Ohm.

Das Buch ist weiter mit trefflichen Bildern sowie mit einem lesenswerten Anhang (Familiengeschichte, Schriften usw.) ausgestattet. Es ist ihm weiteste Verbreitung zu wünschen. Man kann wirklich sagen, daß es in jede deutsche Familie gehört. Dr. Freitag [3970]

Schriftenreihe Deutsche Großbetriebe:

Das Schaltwerk der Siemens-Schuckertwerke A.-G., Berlin-Siemensstadt. Von Hans Dominik. 2. Aufl. neu bearb. von Ernst Schupp. Leipzig 1938, Verlag J. J. Arnd, Übersee-Post. 80 S. m. 75 Bildern. Preis 2,30 RM.

Im Nachgang zu unsrer Besprechung in Heft 3 (S. 83) machen wir darauf aufmerksam, daß auch Bd. 11 „Das Schaltwerk der Siemens-Schuckertwerke A.-G., Berlin-Siemensstadt“ in zweiter Auflage erschienen ist und einen guten Überblick über die interessante Tätigkeit dieser Abteilung des Siemens-Konzerns bietet. rt. [3931]

Aus andern Zeitschriften

Wirtschaftsführung und Marktforschung. H. J. Schneider. Die deutsche Volkswirtschaft Jg. 8 (1939) Nr. 18 S. 673/76.

Aus den Forderungen, die an die heutige deutsche Wirtschaft gestellt sind, wie auch aus den Wandlungen, die in den Entwicklungsbedingungen, in den Organisationsformen und in der Gesamtstruktur der Wirtschaft selbst sich vollzogen haben und weiter vollziehen, ergibt sich schlechthin als Postulat die starke Wirtschaftsführung; aber nicht als schematische Planwirtschaft, sondern als Ausgestaltung einer der obersten Führung verpflichteten Wirtschaft, die innerhalb der gesetzten großen Ziele dem natürlichen Wettbewerb der Leistungen und dem freien Entschluß des verantwortlichen Unternehmers den notwendigen Spielraum läßt.

Einheitlichkeit der Wirtschaftsführung und ihrer neuen Aufgabe, der Aufklärung und Werbung bei den wirtschaftenden Menschen im Sinne der Leitgedanken und Ziele, die zu verfolgen sind, setzte voraus, daß eine wirklich tragfähige Kenntnis der Wirtschaft und ihrer Veränderungen vorhanden ist. Keine Führung der Wirtschaft ist möglich ohne genaueste Kenntnis der Marktgegebenheiten, zumal da ein-anderer Lenkungs- oder wenigstens Anzeige-Faktor, der Preis, aus seiner früheren Funktion ausgeschaltet ist. Daß ein Bedürfnis nach Marktforschung besteht und wichtige Aufgaben in dieser Richtung künftig zu bewältigen sein werden, zeigt sich auch an den Planungsarbeiten verschiedener Stellen, etwa der Generalbevollmächtigten für verschiedene Wirtschaftszweige.

Grundlagen und Ansatzpunkte, Arbeitsstellen und erste sichere Ergebnisse der Marktforschung sind in Deutschland vorhanden und haben sich trotz mancher Enttäuschungen und Rückschläge durchgesetzt in theoretischer und praktischer Arbeit. Diese Ansatzpunkte und Arbeitsstellen sind auszubauen und planvoll zusammenzufassen. Eine neue lebensnahe Wissenschaft und Forschungstätigkeit haben hier große Möglichkeiten.

Die Absatzverhältnisse deutscher Uhrenerzeugnisse auf dem Außenmarkt. Bericht des Instituts für Wirtschaftsbeobachtung der deutschen Fertigware, Nürnberg. „Markt und Verbrauch“, Jg. 11 (1939) H. 5, S. 194/209, H. 6 S. 255/63, 13 Zahlent., 4 Diagr.

Diese Marktstudie für einen führenden Ausfuhrzweig der deutschen Industrie ist nach ihrem Verfahren wie nach ihren Ergebnissen lehr- und aufschlußreich über das engere Fachgebiet der Uhrenindustrie hinaus.

Getrennt nach den großen Erzeugnisgruppen der Großuhren (Stand-, Tisch- und Wanduhren, Wecker u. dgl.) und der Kleinuhren (Armband- und Taschenuhren) wird die Gliederung nach Werten und Mengen der Ausfuhr, die Entwicklungsrichtung der Qualität und der Qualitätsstufen und die Aufnahmefähigkeit der Ausfuhrländer für fertige Großuhren untersucht. Für Kleinuhren werden ähnliche Analysen und Vergleiche durchgeführt, außerdem der besondere Einfluß der schweizerischen Konkurrenz auf den Absatz deutscher Kleinuhren am Weltmarkt untersucht. Die Untersuchung stützt sich lediglich auf allgemein zugängliche Unterlagen aus der amtlichen Außenhandelsstatistik und zeigt an dem Beispiel der Uhrenaufuhr, wie unter Anwendung moderner Methoden der Marktanalyse und Marktbeobachtung (nach Erich Schäfer) aufschlußreiche praktische Ergebnisse gewonnen werden können.

Das Einkommen der Arbeiter, Angestellten und Beamten. G. Thost. Deutsche Volkswirtschaft, Jg. 8 (1939) Nr. 20, S. 776/80, 4 Zahlent.

Vergleichende Auswertung der deutschen Lohnsteuerstatistik 1932—1934—1936; Versuch, unter Berücksichtigung des Einkommens der Unbesteuerten und Steuerbefreiten auf die Gesamtstruktur der Lohnsteuerabzug herangezogenen Einkommen und auf die Einkommenspyramide der deutschen Arbeiter, Angestellten und Beamten zu schließen. Der Vergleich der Durchschnittseinkommen nach Alter, Geschlecht und sozialer Gruppierung und die Entwicklung dieser Unterschiede zwischen 1932 und 1936 gewähren Einblick in kennzeichnende Umschichtungen der Einkommen. Verglichen werden bewußt nur die Einzeleinkommen. Der sehr wichtige Faktor in der Einkommensverteilung, die Verbindung von Einzeleinkommen zu Einkommen je Haushalt (mitarbeitende Frauen, erwerbstätige Kinder) mußte außer Betracht bleiben; bei jeder Auswertung von Einkommenstatistiken ist dieser Sachverhalt mit in Rechnung zu stellen, um Fehlschlüsse zu vermeiden. Dann gehören solche Auswertungen zu den besten und wichtigsten Grundlagen aller Marktforschung.

Kalkulatorische Zinsen. F. Laaff. Archiv für Eisenhüttenwesen. Bd. 13 (1939/40) H. 2 S. 105/11.

Ein neuer klärender Beitrag zu dieser außergewöhnlich schwierigen Frage, die durch die behördlichen Erlasse über Kostenrechnung und Preisbildung (15. 11. 38 — 16. 1. 39) besondere Zeitwichtigkeit erlangt hat. Der Verfasser versucht, Zinsen als Kostenbegriff zu klären, die Unstimmigkeit zwischen den behördlichen Richtlinien in diesem Punkte zu überbrücken. Begriff und Bewertung des betriebsnotwendigen Kapitals werden an Hand der geltenden Bestimmungen erläutert. Die Zurechnungsfragen auf Kostenstellen und Kostenträger werden erörtert unter Hinweis auf die Schwierigkeiten, die hierbei entstehen, und auf die Notwendigkeit, der Eigenart des Betriebes jeweils Rechnung zu tragen; ein Rechenbeispiel erläutert die Durchführung der Zinsrechnung. Bei der Betrachtung der

Zinshöhe wird die Anwendung des „landesüblichen Zinsfußes“ schlechthin abgelehnt; die Unklarheiten der behördlichen Vorschriften bieten auch hier erhebliche Schwierigkeiten. Eine Differenzierung der kalkulatorischen Zinssätze für die verschiedenen Kapitalbestandteile und auch für die verschiedenen Wirtschaftszweige wird für notwendig erachtet. Einerseits muß bei der Zinskalkulation großzügig verfahren werden, andererseits

sind allgemeingültige Formeln nur sehr begrenzt aufstellbar. Die Gefahr von Fehlmaßnahmen, die zu falschen Kostenansätzen und Preisstellungen führen, ist unverkennbar. Buchhaltungs- und abrechnungstechnische Fragen werden nicht behandelt (vgl. zu dieser Frage auch die in Heft 4 S. 117/18 und Heft 5 S. 146 angeführten Aufsätze von Beck, Drechsler und Hessenmüller).
BH

INDUSTRIELLER VERTRIEB

UNTER MITWIRKUNG DER ARBEITSGEMEINSCHAFT FÜR INDUSTRIELLEN VERTRIEB DES VDI

Öffentliche Ausschreibungen des Auslandes Neuerungen in der devisarechtlichen Behandlung der Ausschreibungsunterlagen

Bei dem großen und dabei steigenden Umfang der öffentlichen Ausschreibungen (vgl. Techn. u. Wirtsch. Bd. 31 (1938) S. 117 und 145) in vielen ausländischen Staaten kommt der devisarechtlichen Behandlung der Ausschreibungsunterlagen sehr wesentliche Bedeutung zu. Für die Bewerbung um solche Aufträge und die Teilnahme an Submissionen ist es durchweg erforderlich, daß sich die interessierten Firmen genauestens mit den Ausschreibungsunterlagen und -bedingungen, die meist in den sogenannten Lastenheften enthalten sind, vertraut machen. Diese Unterlagen sind normalerweise von den ausschreibenden Behörden käuflich zu erwerben. Kostenlos werden sie nur in seltenen Fällen abgegeben. Mit der Erhebung einer Gebühr für die Überlassung der Lastenhefte wird ein doppelter Zweck verfolgt. Es sollen einmal die mit der Erstellung dieser Ausschreibungsunterlagen verbundenen, oft beträchtlichen Unkosten gedeckt werden, zum andern soll der Kreis der diese Unterlagen anfordernden Firmen möglichst klein gehalten werden, da erwartet werden kann, daß mit Rücksicht auf die zu zahlende Gebühr nur solche Firmen diese Unterlagen beanspruchen, die ein ernsthaftes Interesse an Aufträgen dieser Art haben.

Gewisse Nachteile haben sich allerdings in der Praxis aus der devisawirtschaftlichen Behandlung dieser Ausschreibungsunterlagen ergeben. Mit Rücksicht auf die in fast allen Fällen vorgesehenen kurzen Fristen zur Abgabe der Angebote ist es von größter Wichtigkeit, diese Unterlagen schnell zu besorgen, zumal da die Anbearbeitung dieser Angebote schon wegen der zu berücksichtigenden, von normalen Handelsgeschäften oft abweichenden Besonderheiten längere Zeit in Anspruch nimmt. In vielen Fällen, namentlich bei öffentlichen Ausschreibungen in außereuropäischen Ländern kann der zuständige Firmenvertreter auch nicht bei seiner deutschen Stammfirma Rückfrage halten, muß selber entscheiden und wird infolgedessen auch auf eigenes Risiko die erforderlichen Unterlagen beschaffen müssen, ohne daß er weiß, ob die Notwendigkeit und Dringlichkeit dieser Beschaffung anerkannt wird, und zu welchem Zeitpunkt er in den Besitz seiner geleisteten Barauslagen kommt. Der Umstand, daß generelle Genehmigungen zur Begleichung deutscher Forderungen für aus dem Auslande bezogene Ausschreibungsunterlagen nicht erteilt werden konnten, und die hieraus sich ergebende Notwendigkeit, von Fall zu Fall bei der zuständigen Überwachungsstelle eine besondere Devisengenehmigung zu beantragen, haben zu Verzögerungen und damit zu Beeinträchtigungen geführt, die bei der zunehmenden Bedeutung der öffentlichen Ausschreibungen als besonders nachteilig empfunden wurden.

Diese Schwierigkeiten sind nunmehr weitgehend beseitigt worden. Das Reichswirtschaftsministerium hat angeordnet, daß auf Antrag die Bezahlung von Ausschreibungsunterlagen auf Grund einer allgemeinen Genehmigung gemäß den Richtlinien IV, 18, und zwar bis zu 25 RM im Einzelfalle zuzulassen ist. In einer soeben bekanntgewordenen Entscheidung hat sich das Reichswirtschaftsministerium weiter damit einverstanden erklärt, daß auch die Auslagen ausländischer Vertreter für Ausschreibungsunterlagen, deren Bezug für die Beteiligung an einer Ausschreibung erforderlich ist, durch die deutschen Exporteure auf Grund einer allgemeinen Genehmigung nach den Richtlinien IV, 18 A Ziffer f erstattet werden können, jedoch nur unter der Voraussetzung, daß die Kosten hierfür im Einzelfalle ebenfalls den Betrag von 25 RM nicht

übersteigen. Die Begrenzung auf diejenigen Fälle, in welchen die Kosten nicht mehr als 25 RM betragen, ist deshalb gewählt worden, weil bei höheren Werten Schwierigkeiten bei der zollamtlichen Eingangsabfertigung, insbesondere bei Einfuhren aus Ländern, denen gegenüber ein devisa politisches Abfertigungsverbot besteht, eintreten können. Das Reichswirtschaftsministerium hat in seiner Entscheidung darauf verwiesen, daß nach den geltenden Bestimmungen (Erlaß des Reichsministeriums der Finanzen vom 30. Dezember 1936 — Z 1134 680 II Abschnitt IV 1 a) die devisa mäßige Behandlung einer Einfuhr auch auf Grund der Genehmigung einer Devisenstelle erfolgen kann, doch wird eine allgemeine Genehmigung, weil sie nähere Angaben über Warenart und Warenmenge nicht enthält, im Regelfall als Unterlage für die devisa mäßige Behandlung für die Eingangszollstelle nicht ausreichen. Diese Feststellung ist deshalb von Bedeutung, weil auch die Zahlungen für die Beschaffung von Ausschreibungsunterlagen als Bezahlung einer Wareneinfuhr angesehen werden mußten und müssen. Aus diesem Grunde ist auch jetzt noch bei höheren Beträgen als 25 RM eine Devisenbescheinigung zu beantragen. Nach den Erfahrungen wird jedoch der Betrag von 25 RM in vielen Fällen zur Beschaffung der erforderlichen Ausschreibungsunterlagen ausreichen. Mit der Neuregelung ist sonach eine ganz wesentliche Erleichterung hinsichtlich der Beschaffung der Ausschreibungsunterlagen und damit auch der Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen im Ausland erreicht. Diejenigen Unternehmungen, die an solchen öffentlichen Ausschreibungen interessiert sind, sollten diese Möglichkeit nicht übersehen und unter Zugrundelegung der vorstehenden Ausführungen eine allgemeine Genehmigung für die Bezahlung von Ausschreibungsunterlagen beantragen. [3953]

Inhalt

	Seite
Aufsatzteil:	
Das Kalkulationskartell als Instrument einer öffentlich-rechtlichen Marktordnung. Von Dr. rer. pol. habil. Theodor Kuhr, Halle	237
Die allgemeine Bedeutung des Rundfunks. Von H. Silber	242
Die Umsatzsteuerpflicht der freien technischen Berufe. Von Dr. W. Zemlin	245
Archiv für Wirtschaftsprüfung:	
Der endgültige Ansatz der Planung (II). Von Dr.-Ing. Otto Bredt	249
Wirtschaftsberichte:	
Die deutsche Wirtschaft im August 1939. Von Dr.-Ing. Otto Bredt	254
Wirtschaftskennzahlen	256
Nahrungswirtschaft	256
Anßenhandel	257
Erdölwirtschaft	258
Länderberichte	259
Wirtschaftsrecht:	
Wesen und Tragweite der Unfallverhütungsvorschriften. Von Assessor Franz Schweighäuser	260
Das Patent als Monopolrecht vor dem amerikanischen Kongreß. Von Rechtsanwalt Dipl.-Ing. Dr. jur. K. Talbot VDI	261
Verlängerung der Patentdauer in Frankreich	261
Schrifttum:	
Wirtschaftswissenschaft und -politik	261
Betriebswirtschaft	262
Industrielles Rechnungswesen	262
Vertrieb	262
Technikgeschichte	263
Aus andern Zeitschriften	263
Industrieller Vertrieb:	
Öffentliche Ausschreibungen des Auslandes. Neuerungen in der devisa rechtlichen Behandlung der Ausschreibungsunterlagen	264

Das September- und das Oktoberheft d. J. erscheinen als Doppelheft.