

Magazin der Wirtschaft

★ EINE WOCHENSCHRIFT ★

Neue Folge / Herausgegeben von R. Bernfeld

Inhalt

Preissenkungs-Aktion: Akademische Ouvertüre	1527	Der Ausbau des Stollwerck-Konzerns	1551
<i>Hans Hirschstein</i> , Technischer Fortschritt und Preisrückgang	1529	Aufwertung in Österreich	1551
<i>Dr. Hans E. Priester</i> , Die Revolutionierung der Weltschiffahrt	1535	Die Ausdehnung der Schröder-Bank	1552
<i>Prof. Dr. Paul Mombert</i> , Arbeitsmarktprognose im Dienst der Berufsberatung	1539	Weitere Schrumpfung der Favag-Masse	1552
<i>Dr. Walter Bing</i> , Wein und Bier im Elsaß	1545	Aufteilung der „Janus“-Versicherung	1555
Glossen		Die AEG beteiligt sich am Bau der Glocknerstraße	1555
Ein Kapitel deutscher Handelspolitik	1546	Personalien	1555
Die Maisverarbeitung wird zur Streckengebbracht	1547	Literatur	1555
Die Mängel des Milchgesetzes	1548	Briefe an den Herausgeber (Der Einzelhandel hat die Preise gesenkt!)	1556
Internationale Stickstoff-Verständigung	1548	Die Wirtschaft des Auslands (England — Der erste Abschluß des Kabeltrusts)	1557
Die Neuregelung der Stickstoff-Produktion	1550	Marktberichte (Die Konjunktur / Der Geld- und Kapitalmarkt / Die Warenmärkte / Die Effektenmärkte : Berlin, Frankfurt, Hamburg, Paris, London, New York)	1558
Verhandlungen zwischen Adler und Wanderer	1550	Statistik (Berliner Börsenkurse / Wochenzahlen zu den Marktberichten / Reichsbank-Ausweis / Ausweise der Privatnotenbanken)	1565

ERSCHEINT FREITAGS / EINZELHEFT 1M / VIERTELJÄHRlich 12M

Redaktion und Verlag: Berlin W 62 / Kurfürstenstr. 131



DARMSTÄDTER UND NATIONALBANK

Kommanditgesellschaft auf Aktien

BERLIN

Aktienkapital 60 Millionen Reichsmark

Reserven 60 Millionen Reichsmark

Zahlreiche Niederlassungen in allen Teilen Deutschlands

Gebr. Arnhold Dresden Berlin

Ein Privatbankhaus, das seine mehr als sechzigjährigen Erfahrungen auf kommerziellem und industriellem Gebiet, seine engen Beziehungen zu allen bedeutenden Geldplätzen Europas und Amerikas, seine moderne Organisation und seinen Beamtenstab von mehr als 500 Personen in den Dienst seiner Kundschaft und der Wirtschaft stellt

*Rund 400 000 RM
tägliche Schadenszahlung*

ALLIANZ UND STUTTGARTER VEREIN
VERSICHERUNGS-AKTIEN-GESSELLSCHAFT

Aktiva . . über **234 000 000 RM**

Bayerische Versicherungsbank
Aktiengesellschaft, München //

Badische Pferdeversich.-Anstalt
Akt.-Gesellschaft, Karlsruhe i. B. //

Globus Versicherungs-Aktien-
Gesellschaft in Hamburg //

Hermes Kreditversicherg.-Bank
Aktiengesellschaft in Berlin //

Kraft Vers.-A.-G. des Automobil-
clubs von Deutschland in Berlin //

Neue Frankfurter Allgem. Vers.-
A.-G. in Frankfurt a. M. ////

Union Allgem. Deutsche Hagel-
Versicher.-Gesellschaft in Weimar //



ALLIANZ UND STUTTGARTER
LEBENSVERSICHERUNGSBANK AKTIENGESELLSCHAFT

Gesamtversicherungssumme über 3 000 Millionen RM

Die
hervorragenden

Engelhardt-Biere



Preissenkungs-Aktion: Akademische Ouverture

Die Preissenkungsaktion der Regierung, die ohnehin viel zu spät einsetzt, hat mit theoretischen Erörterungen über die Grundsätze begonnen, die bei der Anwendung der Verordnung zur Verhütung unwirtschaftlicher Preisbindungen zu beachten sind. Das Reichswirtschaftsministerium hat dem Reichswirtschaftsrat eine Reihe allgemeiner, allzu allgemeiner Fragen vorgelegt, die in einem entsprechend bläßlichen Gutachten beantwortet werden. Der Regierung wird empfohlen, lediglich in Einzelfällen einzuschreiten; nur in der Frage der Markenartikel kommt die Mehrheit der Gutachter zu dem Ergebnis, daß die Preisbindung für Lebens- und Genußmittel aufzuheben sei. Es ist zu wünschen, daß jetzt mit der praktischen Durchführung der neuen Verordnung begonnen wird.

In Kundgebungen, die sich mit der kritischen Wirtschaftslage Deutschlands befassen, wird jetzt häufig betont, daß es ein *internationaler* Konjunkturverfall sei, unter dem wir litten. Derartige Erklärungen sollen beruhigend wirken: Seht, wir sind nicht die einzigen, die von der Krise heimgesucht werden, und wir sind auch nicht schuld daran, daß es uns schlecht geht; die Ursachen der ungünstigen Wirtschaftslage haben einen übernationalen Charakter. Diese Auffassung ist nicht unrichtig, nur ist zu beachten, daß die deutschen Wirtschaftsvorgänge zur Verschärfung der Weltwirtschaftskrise ihr Teil beigetragen haben und daß — abgesehen von einer Reihe zwangsläufiger Erscheinungen — *wirtschaftspolitische Fehler* begangen wurden, die für die Ungunst der Lage mitverantwortlich zu machen sind. Wir erinnern an finanzpolitische, agrarpolitische, handelspolitische, preispolitische Mißgriffe. Jetzt sucht man hastig nachzuholen — soweit das überhaupt noch möglich ist —, was in den letzten Jahren versäumt wurde.

Die Befugnisse der Regierung, die Bewegung der gebundenen Preise zu beeinflussen, sind bei dem geltenden Recht nicht sonderlich groß. Die Mängel insbesondere der Kartell-Verordnung sind allgemein bekannt. Aber die Möglichkeit einzugreifen, wurde, soweit sie vorhanden ist, bisher völlig ungenügend ausgenutzt. Erst jetzt, in einem Zeitpunkt, wo sich die Preispolitik der Monopolträger schon gegen diese selbst auswirkt, wird eine *Aktion gegen die Preisbindungen* in die Wege geleitet.

Die Preissenkungs-Aktion begann mit einer Fanfare: der Verkündung des verschärften Kartellrechts auf Grund des Artikels 48 der Reichsverfassung. Aber schon die ersten Schritte zur Verwirklichung waren nicht sonderlich verheißungsvoll. Besprechungen über eine Senkung der Baukosten, die im Reichsarbeitsministerium mit Vertretern der Bauwirtschaft stattfanden, hatten bisher — wie berichtet wird — nur das *magere Ergebnis*, daß eine Kommission eingesetzt wurde, die den Baukosten-Index verbessern soll. Und zwischen Reichswirtschaftsministerium und Reichs-

wirtschaftsrat wird gegenwärtig eine akademische Erörterung darüber gepflogen, welche Gesichtspunkte bei der Anwendung der neuen Verordnung maßgebend sein sollen.

Der § 3 der Verordnung zur Verhütung unwirtschaftlicher Preisbindungen enthält die unglückliche Bestimmung, daß die Reichsregierung, bevor sie eine Maßnahme zur Preissenkung erläßt, den vorläufigen Reichswirtschaftsrat um eine gutachtliche Stellungnahme ersuchen soll, eine Bestimmung, die eine Verschleppung der Preissenkungs-Aktion und eine Verschleierung der Verantwortung zur Folge haben kann. In sachlicher Hinsicht ist dadurch, daß der Reichswirtschaftsrat noch einmal untersucht, was das Reichswirtschaftsministerium bereits untersucht hat, eine wesentliche Bereicherung der Erkenntnis nicht zu erwarten. Es sind sozusagen Notstandsarbeiten, mit denen der Reichswirtschaftsrat beschäftigt wird. Die Fragen, die das Ministerium dem Wirtschaftspolitischen Ausschuß des Reichswirtschaftsrats nach Erlaß der Verordnung vorgelegt hat, zeigen sehr deutlich, welchem Zweck der § 3 dienen kann. Es wäre traurig, wenn das Reichswirtschaftsministerium bei Beginn seiner Aktion nicht bereits eine feste Stellungnahme zu den aufgeworfenen Fragen hätte. Diese Stellungnahme mußte die *Voraussetzung* für den Erlaß der Verordnung sein, nicht der Gegenstand der Beratungen auf Grund der Verordnung.

Die erste Frage der Regierung geht dahin, ob bei der gegenwärtigen Wirtschaftslage die volkswirtschaftlichen Nachteile von Preisbindungen deren Vorteile für die Gesamtwirtschaft derart überwögen, daß bis zur Überwindung der krisenhaften Zustände ein Verzicht auf Preisbindungen jeder Art oder die Zulassung nur unverbindlicher Richtpreise an Stelle der Preisbindungen erforderlich sei. Es folgt die Frage: „Empfiehlt es sich, soweit eine allgemeine Aufhebung von Preisbindungen nicht notwendig oder nicht möglich ist, a) die Preisbindungen auf solchen Gebieten aufzuheben, auf denen preisgebundene

Unternehmen . . . die festgesetzten Preise . . . nicht einhalten, b) in einzelnen Fällen die Bindungen auf unangemessen hohe (volkswirtschaftlich nicht berechnete) Preise und Preisspannen aufzuheben?“ Danach wird dem Reichswirtschaftsrat die Doktorfrage vorgelegt: „Wie kann das Vorliegen unangemessen hoher Preise im einzelnen Falle zutreffend ermittelt werden?“ Schließlich wird die Frage erhoben, ob die Preisbindung der nächsten Produktionsstufe, insbesondere im Fall der Markenartikel, beseitigt werden solle.

Man kann diese Fragen in zwei Gruppen trennen, in solche nämlich, die schon längst beantwortet sind, und in solche, die nicht beantwortet werden können, es sei denn, daß der Reichswirtschaftsrat von neuem einen „Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft“ einsetzt. Da aber eine solche Enquête erst beendet wäre, wenn sich die Konjunktur bereits in einem ganz anderen Stadium befindet, und da dem Reichswirtschaftsrat eine rasche Beantwortung der Fragen nahegelegt worden war, so begnügt sich der Gutachter-Ausschuß damit, die Argumente pro aut contra anzuführen, die Unzulänglichkeit unserer Indizes zu bedauern und zu erklären, daß „im wesentlichen je nach den besonderen Verhältnissen zu ermitteln“ sei, „ob die Voraussetzungen für Maßnahmen der Regierung vorliegen . . . Allgemein gültige Merkmale können hierfür nicht aufgestellt werden.“

Die Bemerkung, man müsse den Einzelfall untersuchen, ist gegenüber manchen Fragen des Reichswirtschaftsministeriums durchaus am Platze, aber der Gutachter-Ausschuß antwortet fast durchweg auf diese Art. So verweist er auf Spezialuntersuchungen in einer Frage, die er selbst — unaufgefordert — am Beginn seiner Darlegungen aufwirft, ob nämlich das Kartellwesen in der Gesamtheit seiner Wirkungen, einschließlich der Preisbindungen, volkswirtschaftlich unbedingt günstig oder schädlich sei. Darauf wäre zu erwidern, daß es gerade das Wesen der Kartelle ausmache, Monopolpreise anzustreben und festzuhalten, eine Politik, die gewiß im allgemeinen volkswirtschaftlich schädlich ist. Aber der Ausschluß begnügt sich auch hier damit, auf die Untersuchung des Einzelfalles hinzuweisen, womit er offensichtlich eine Art Unvoreingenommenheit gegenüber den Kartellen dokumentieren will. Auch die engere Frage, ob *im gegenwärtigen Zeitpunkt* eine Aufhebung der Preisbindungen ratsam sei, beantwortet der Ausschluß dahin, daß die Regierung nur in Einzelfällen eingreifen solle. Zwar sei es „grundsätzlich notwendig, auf jede wirtschaftlich mögliche Senkung der Preise hinzuwirken“, aber er scheut radikale Maßnahmen, zumal ohnehin eine Lockerung der Kartellpreise eingetreten ist. Der Reichswirtschaftsrat möchte nicht noch stoßen, was fällt (um so weniger als sich die Fallenden immerhin mit dem Stimmzettel rächen könnten). So begnügt er sich damit, an die Kartelle den Appell zu richten, Preisbindungen, die nicht mehr innegehalten werden, auch formal zu berichtigen oder aufzuheben, und die

Regierung zu ermuntern, in Fällen, wo dem zuwider gehandelt wird, einzuschreiten. Vor einer allgemeinen plötzlichen Beseitigung sämtlicher Preisbindungen aber warnt er. In der Tat liegt hier ein schweres Problem vor. Kann man die vom Konkurrenzbazillus bereits angesteckten Kartelle noch künstlich infizieren, ohne die Krise zu verschärfen oder zu verlängern? Oder geht nicht die künstliche Stützung der Rentabilität bei einem Teil der Wirtschaft auf Kosten eines anderen Teils, dessen Produkte, soweit sie überhaupt abzusetzen sind, unaufhaltsam im Preise fallen, ohne daß die Möglichkeit besteht, die Einbuße zum Teil auf die Lieferanten weiterzuwälzen? Die unverzeihliche Verfehlung liegt eben darin — und man muß diese Feststellung machen, obwohl damit natürlich nichts mehr zu bessern ist —, daß die Kartellaktion erst in einem Zeitpunkt erfolgt, in dem sich die Fehlleitung des Kapitals bereits krisenhaft auswirkt.

Wie bereits erwähnt, hält der Reichswirtschaftsrat das Eingreifen der Regierung in Einzelfällen für richtig, in denen „Bindungen . . . unangemessen hohe, d. h. volkswirtschaftlich schädliche Preise oder Preisspannen sichern“; er ermächtigt also die Regierung, eine Verordnung, die erlassen wurde, um die öffentliche Ordnung schleunigst zu sichern, auch anzuwenden. Er fügt den Wunsch hinzu, daß die Regierung in allen konkreten Fällen seine Gutachten einholen möge, bevor sie zur Aktion schreite, ein von seiner Seite verständlicher Wunsch, der aber nicht immer einzuhalten sein wird, da der § 3 der Verordnung nur eine Soll-, nicht eine Muß-Vorschrift enthält und von dem Appell an den Reichswirtschaftsrat in materieller Hinsicht eine Verzögerung und Verwässerung der geplanten Maßnahmen zu befürchten ist. Aber auch abgesehen von der Auslegung des § 3 („soll“ gleich „kann“ oder gleich „muß“?) hat die Regierung auf Grund anderer Gesetze und Verordnungen das Recht einzugreifen, nämlich überall dort, wo „die bestehenden kartellmäßigen Bindungen . . . staatlich angeordnet . . . oder wesentlich von Maßnahmen und Absichten der staatlichen Wirtschaftspolitik, im besonderen der Zollpolitik mitbedingt sind.“ Dieser Hinweis des Reichswirtschaftsrats auf die Mitverantwortlichkeit der Regierung an den jetzigen Zuständen ist durchaus zutreffend. In diesem Zusammenhang machen wir darauf aufmerksam, daß in dem Gutachten auch die Reformbedürftigkeit der amtlichen Arzneitaxe betont wird; im MdW ist wiederholt die Reduzierung des Rabatts auf pharmazeutische Markenartikel angeregt worden (vgl. Nr. 3: „Apothekerpreise“).

Die Stellungnahme des Gutachter-Ausschusses zu der Frage, ob die sogenannte *Bindung der zweiten Hand*, insbesondere für *Markenartikel*, allgemein aufzuheben sei, war nicht einheitlich. Die Hälfte des Ausschusses konnte sich für eine derart radikale Maßnahme ebenso wenig erwärmen wie für die Aufhebung der Preisbindungen durch Kartelle. Der andere Teil (und der Wirtschaftspolitische Ausschuß in seiner Mehrheit) hat jedoch — unseres Er-

achtens mit Recht — „die Nachteile, die durch diese Preisbindungen auf dem Markte der wichtigsten Bedarfsartikel bestehen, so hoch eingeschätzt, daß er der Regierung empfiehlt, ... die Preisbindungen der Verkäufe für die Lebens- und Genußmittel, die in der Form der Markenware vertrieben werden, so gleich allgemein aufzuheben und auch alle Rechtsbehelfe anzuwenden, um Umgehungen dieser Anforderungen nachdrücklich entgegenzutreten, wie sie etwa durch Weiterlieferungsverbote, Sperren oder ähnliche Anweisungen versucht werden könnten. Man ging hierbei davon aus, daß die Beibehaltung der vom Erzeuger ausgehenden Preisspannen in vielen Fällen zu einer aufgezwungenen und nicht gerechtfertigten Verteuerung dieser lebenswichtigen Markenwaren für den Verbraucher führe. Die Bindung der Preisspanne schütze zum Teil Unwirtschaftlichkeiten des Verteilungsapparates, die als schutzbedürftig nicht anzuerkennen seien.“ Die Differenzierung, die diese Gruppe des Ausschusses zwischen Lebens- und Genußmitteln einerseits, den übrigen Markenartikeln andererseits einzuführen vorschlägt, halten wir allerdings nicht für zweckmäßig. Lebenswichtige Waren gibt es auch außerhalb der Drogen- und Genußmittel; so fällt ein gut Teil der Drogen unter diesen Begriff. Wenn also eine derartige Unter-

scheidung — die in der Praxis sicherlich zu Schwierigkeiten führen würde — vorgenommen werden soll, so sind eher lebenswichtige und „Luxus“-Waren verschieden zu behandeln. Eine Einigung darüber, welcher Artikel zu dieser, welcher zu jener Gruppe gehört, wird natürlich ebenfalls nicht ohne Reibung zustande kommen. Ein radikaler Schritt hat auch in diesem Fall den Vorzug der Einfachheit, ganz abgesehen davon, daß auch auf dem Gebiet der Markenware die gebundenen Preise vielfach nur noch formal aufrecht erhalten werden. Die auf eine Steigerung ihres Absatzes bedachten Einzelhändler gewähren den Käufern Rabatte, so daß gerade hier der Zustand eingerissen ist, den das Gutachten in Bezug auf die Kartelle dahin kennzeichnet, er führe „allzuleicht zu einer willkürlichen Benachteiligung schwächerer Käufer und zu einer Verwirrung des Urteils der Käufer wie der öffentlichen Meinung“.

Wir hoffen, daß mit der ungeschickten Anfrage des Reichswirtschaftsministeriums und mit dem bläßlichen Gutachten des Reichswirtschaftsrats die akademische Ouvertüre der Preissenkungs-Aktion abgeschlossen ist. Es handelt sich jetzt darum, praktische Arbeit zu tun, was um so leichter möglich sein sollte, als die grundsätzlichen Fragen wirklich schon längst geklärt sind.

Technischer Fortschritt und Preisrückgang

Von Hans Hirschstein

Die Preisrückgänge der letzten Jahre werden meist auf allgemeine Überproduktion, oft auch auf monetäre Ursachen zurückgeführt. Mindestens ebenso bedeutsam sind aber die Verbesserungen in den Arbeitsverfahren, die auch Selbstkostenrechnungen für die Rohstoffe oft völlig verändert haben. Gewerbliche Waren und Rohstoffe sind von ihnen ebenso betroffen worden wie landwirtschaftliche Produkte.

Dem langsamen Absinken der Rohstoffpreise in den letzten sechs Jahren ist seit dem Herbst vorigen Jahres ein ausgesprochener Preissturz gefolgt. Ein großer Teil der Welthandelswaren wird heute zu Preisen verkauft, die etwa denen der letzten Vorkriegsjahre entsprechen, bei einer Anzahl liegt der Preis sogar ganz erheblich tiefer. Die üblichen Maßzahlen lassen diese Vorgänge nur unvollkommen erkennen, weil bei ihrer Berechnung Halb- und Fertigwaren zum Teil mitberücksichtigt werden. Deshalb mögen hier zunächst einige Zahlenangaben (die leider auch nicht ausschließlich auf echte Rohstoffe bezogen werden konnten) das Bild der „Preisrevolution“ versinnbildlichen, wobei daran erinnert werden muß, daß die Preise von Ende 1925 keineswegs die höchsten aus den Jahren 1924/30 waren. Es notierten:

	Einheit	Ende 1913	Ende 1925	Anfang Aug. 1930
Kohle, Admir. Ia, Cardiff	sh je t	21/3	23/3	20/0
Pennsylv. Rohöl	cts je bbl	2,50	3,30	1,87
Stabeisen, Antwerpen	£ je t	4/17½	5/7	4/11
Elektrol. Kupfer, New York ..	cts je lb	15	14	11
Blei, London	£ je t	18	35½/16	18¼
Chilesalpeter, Hamburg	M je 50 kg	10,12½	1) 21,30	9,65
Gummi, London	d je lb	37½	45½	51¼
Weizen, Chicago	cts je bu	88¼	186½	91½
Zucker, New York	cts je lb	3,20	2,32	1,15
Baumwolle, New York	cts je lb	12,60	20,70	12,85
Kaffee, Hamburg	Pf je ½kg	50	91	35¼

1) London; umgerechnet.

Der Preisfall ist selbst vielen Wirtschaftswissenschaftlern recht unerwartet gekommen. Zum Beweis braucht nur an die Tatsache erinnert zu werden, daß um das Jahr 1927 mehrere Großhandels-Meßzahlen, vor allem diejenigen der Union und Canadas, aber auch einige andere, auf das Grundjahr 1926 umgestellt wurden: die Anreger solcher Änderungen können nur von der Ansicht ausgegangen sein und sind auch ausgesprochenermaßen von ihr ausgegangen, daß die Preise von 1926 etwa die Nulllinie bilden könnten, um welche die zukünftigen Preise schwingen würden, daß aber die Grundlage von 1913 (gelegentlich 1909 bis 1913 oder ähnlich) als endgültig verlassen angesehen werden müsse. Der Schreiber dieser Zeilen hat schon in jenen Zeiten gelegentlich auf die bemerkenswerte Tatsache hingewiesen, daß, über größere Zeiträume, etwa über ein Jahr gesehen, Zahl und Ausmaß der Rückgänge fast immer größer gewesen seien als die der Preissteigerungen, daß ferner diese fast stets nur geringe Kraft und Dauer besessen hätten, jene sich dagegen durch das Gegenteil auszuzeichnen pflegten. Er hat daraus und aus anderen — monetären — Gründen bereits damals den Schluß gezogen, daß es sich bei dem Preisfall um einen

Gefügewandel, um eine strukturelle Veränderung in der Weltwirtschaft handle, nicht um reine Pendelbewegungen, also um Veränderungen der wirtschaftlichen Konjunktur.

Das ist jetzt wohl die allgemeine (keineswegs aber die einzige) Ansicht. Am liebsten wird sie in der öffentlichen Erörterung mit dem Schlagwort von der „allgemeinen Überproduktion“ begründet, das aber in der umfassenden Bedeutung dieses Begriffs ohne Zweifel nicht zutreffen kann. Das hebt mit Recht zuletzt noch *Sir Henry Strakosch* in seiner Arbeit über „Gold an de price level“ („Economist“, 5. Juli 1930) hervor, und er fügt hinzu, daß eine Steigerung der Erzeugung, die allgemein „in an orderly and symmetrical fashion“ erfolge, eine „allgemeine Überproduktion“ nicht herbeiführen könne. Auch auf dem Weltmarkt tauscht sich doch im letzten Ende Ware gegen Ware; eine allgemeine Steigerung der Erzeugung bei allen Waren könnte also höchstens die Folge haben, daß sich eine neue Nulllinie der Preise bildet, um die diese in verhältnismäßig engem Rahmen schwingen, ohne daß aber mehr als ganz vorübergehend und auf einzelnen Gebieten Störungen im Warenaustausch einzutreten brauchten. Am allerwenigsten könnte es solche Schwierigkeiten geben, wenn, wie es ja tatsächlich der Fall ist, gleichzeitig die Erzeugung von landwirtschaftlichen und von Industriewaren zugenommen hat, denn das müßte eigentlich den Austausch erleichtern.

Auch hier mögen zunächst die Tatsachen sprechen, wobei wohl nicht hervorgehoben zu werden braucht, daß die folgenden Zahlen, obgleich sie den besten Quellen entstammen, keineswegs sämtlich gleich zuverlässig sind. Es betrug die Erzeugung

	Einheit	1913	1929		Einheit	1913	1929
Steinkohle	Mill. t	¹⁾ 1217	²⁾ 1321	Weizen	Mill. dz	1029	⁴⁾ 1118
Rohstahl	76,6	120,5	Mais	1045	1110
Erdöl, roh	53	237	Hafer	656	710
Kupfer	992	1909	Kaffee	12	21
Zink	1012	1471	Zucker	258	175
Zinn	136	194	Gummi	0,9	8,5
Blei	1229	1756	Baumwolle	48	55
Aluminium ..	1000 t	65	262	Wolle	15	15
Stickstoff ³⁾	467	1606	Naturseide	0,3	0,6
				Kunstseide	0,1	2

Weltbevölkerung 1913: 1786 Mill.; 1928: 1940 Mill.

¹⁾ + 125 Mill. t Braunkohle. — ²⁾ + 231 Mill. t Braunkohle. — ³⁾ Einschließlich Chilesalpeter ohne Kokerei-Ammoniak; in Reinstickstoff. — ⁴⁾ Vorjahr 1270 Mill. dz.

Das ist kein „ordentliches und gleichmäßiges“ Anwachsen der Erzeugung²⁾. Überdies aber entfällt der größte Teil der Steigerung auf ein ganz enges Gebiet, nämlich auf Nordamerika, zum geringeren Teil auf Südamerika und Australien. Der entscheidende Teil der übrigen Welt, insbesondere Europa, steht vor der Notwendigkeit, die Austauschmittel aufzubringen für die erforderlichen landwirtschaftlichen Zuschüsse und industriellen Rohstoffe. Diese Aufgabe ist um schwerer zu lösen, als sich jene Gebiete gegen die Fertigwarenzufuhr aus der übrigen Welt

²⁾ Noch deutlicher scheint das aus den Berechnungen in dem neuen „Memorandum on production and trade“ des Völkerbundes hervorzugehen, das mir bisher leider nur in einem Zeitungsauszug vorliegt („Times“ vom 11. August 1930). Danach stieg z. B. im Jahre 1929 die Lebensmittelgewinnung um 6%, diejenige von gewerblichen Rohstoffen um 17%; in anderen Nachkriegsjahren soll der Unterschied, z. T. infolge ungewöhnlich großer Ernten, nicht ganz so bedeutend, die Erzeugung von Fertigwaren jedoch stets noch rascher gestiegen sein als selbst die gewerblicher Rohstoffe.

immer stärker absperren und als die früher von ihnen zu zahlenden Schuldzinsen — die ja meist durch Rohstoffausfuhr beglichen wurden — verhältnismäßig geringer geworden oder, wie im Falle der Union, sogar völlig verschwunden sind.

Eine andere Erscheinung ist aber, wie es scheint, für die bisherige, noch mehr für die zukünftige Entwicklung der Warenpreise weitaus bedeutsamer als das reine Steigen des Ausbringens und seine Ungleichmäßigkeiten. Von der „Rationalisierung“, an sich nur ein neues Schlagwort für eine uralte Sache, spricht man meist nur für Fertigwaren. Es wird z. B. auf die Fließarbeit hingewiesen oder auf die maschinelle Fertigung von Dingen, die früher mit der Hand hergestellt wurden. Hier liegen zweifellos Teilerklärungen für das starke Wachsen der Erzeugung vieler Waren und den gleichzeitigen Rückgang der Herstellungskosten. Aber ähnliche Ursachen wirken auch auf dem Gebiete der Rohstoffherzeugung, vielleicht in noch stärkerem Maße. Von ihnen ist verhältnismäßig selten die Rede; deshalb soll der Versuch gemacht werden, die wichtigsten zusammenzufassen und ihre Bedeutung für die Entwicklung der Rohstoffpreise wenigstens in großen Zügen zu umreißen.

Auf dem Gebiet der anorganischen Waren hat sich der größte Wandel in der *Stickstoffherzeugung* vollzogen. Die Gewinnung von Stickstoffverbindungen aus der Luft ist ja überhaupt erst während der letzten fünfzehn Jahre wirtschaftlich möglich geworden, sie hat aber den früher fast monopolistisch den Markt beherrschenden Chilesalpeter derart bedrängt, daß die Preise der verschiedenen Stickstoffdünger schon zu einer Zeit unter Friedenshöhe standen, wo die Meßzahl ziemlich allgemein noch über 150 lag. (Wenn sich seitdem die Stickstoffpreise nur unwesentlich verändert haben, so hat das bekannte, in der Hauptsache außerwirtschaftliche Gründe. Aber die Raschheit, mit der sich das Guggenheim-Verfahren in der chilenischen Salpetergewinnung durchgesetzt und den Chilesalpeter wieder voll wettbewerbsfähig gemacht hat, gehört in die hier aufgezeigte Linie.)

Bei der *Gewinnung von Metallen*, in geringerem Maße auch von anderen Bergwerkserzeugnissen, ist etwa während derselben Zeit ein Verfahren zur Herrschaft gekommen, das ähnlich umwälzend gewirkt hat: das Schwimmverfahren (flotation process). Das Verfahren beruht auf der Tatsache, daß sich bei einer besonderen Art der nassen Aufbereitung (Mitverwendung von Gasen) selbst außerordentlich kleine Unterschiede im spezifischen Gewicht ausnutzen lassen, und daß so Erze von der Gangart wirtschaftlich noch in Fällen getrennt werden können, in denen das bei der „Setzkasten“- oder einer der anderen früheren Arten der Aufbereitung infolge der Armut des betreffenden Vorkommens nicht möglich war. Das Verfahren gestattet armen Erzen den Wettbewerb mit reichen: damit ist die Tatsache verringert Selbstkosten ohne weiteres gegeben und bedarf kaum noch eines weiteren Beweises. Immerhin sei erwähnt, daß

z. B. bei gewissen Zinkerzen die Ausbeute von etwa 42 auf etwa 55 % gestiegen ist, daß auf einer mexikanischen Grube mit schwefligen Blei-Silber-Zinkerzen nach Einführung des Schwimmverfahrens die Kosten von 10,70 RM je t auf 5,70 RM sanken bei gleichzeitigem Steigen der täglichen Verarbeitung von rd. 150 auf rd. 700 t. (Das ist einer der seltenen, deshalb um so wichtigeren Fälle, in denen genaue Selbstkostenzahlen bekannt werden. „Mining Magazine“ Jahrg. 1930, S. 41, zitiert in der „Metallbörse“ Jahrg. 1930, S. 1549.) Das Schwimmverfahren hat ferner in vielen Fällen die Gewinnung von Stoffen, insbesondere von Metallen, erst ermöglicht, die sonst einfach verlorengegangen oder nicht zu gewinnen gewesen wären. So sind große Mengen der canadischen Erze erst durch das Schwimmverfahren aufbereitet worden, so ist das Anwachsen der amerikanischen Zinkgewinnung z. B. zum großen Teil eine Folge der Tatsache, daß jetzt das Zink aus zinkhaltigen Bleierzen abgeschieden werden kann, während es früher in die Schlacke und auf die Halde ging.

Überhaupt muß die *Gewinnung von Nebenprodukten* für die Senkung der Selbstkosten verhältnismäßig hoch eingeschätzt werden; es sei für Metalle etwa an die (schon ältere) Gewinnung von Edelmetallen, Selen usw. aus dem Schlamm der Kupferelektrolysen, von Kadmium aus dem Zinkstaub usw. erinnert sowie an die chemische Ausscheidung von Zinn, Arsenik und Antimon aus natürlichem Hartblei.

Die *Erdölverwertung* schien vor einigen Jahren an einem kaum überwindbaren Hindernis angelangt: es wurden überwiegend mittelschwere Öle ausgebracht, der Bedarf aber ging (Kraftwagen) vor allem nach Leichtölen. Auch hier hat ein technischer, Rohstoff und damit Kosten sparender Fortschritt umwälzend gewirkt, das sogenannte „Knacken“ (Cracken) des Erdöls. Früher wurden aus dem Rohöl 20—30 % Benzine ausgebracht, jetzt sind es etwa 70 %.

Der Wandel in der Benutzung der *Kohle* während der letzten zwei Jahrzehnte, eigentlich erst während des letzten Jahrzehnts, ist zu oft besprochen worden, als daß es mehr als seiner Erwähnung bedürfte. Die Nebenerzeugnisse, die man heute in immer weiterem Umfang aus der Kohle gewinnt, ehe sie — als Koks — verbrannt wird, die geänderte Art der Brennstoffzuführung und des Feuerns haben die Brennstoffkosten — und damit wiederum die Kosten der Ware — stark verringert. In ein ähnliches Gebiet schlägt auch die Tatsache, daß neben den alten Portlandzement mehr als gleichberechtigt die Eisenportlandzemente getreten sind — was ebenfalls einen früheren Abfall zu einer hochwertigen Ware gemacht, also kostensenkend gewirkt hat.

Vielleicht die entscheidendste Tatsache auf der Wareseite aber ist es, daß, wohl zum erstenmal in der Wirtschaftsgeschichte der Welt, die Jahre einer technischen und preismäßigen Revolution der Industriewirtschaft gleichzeitig auch eine *technische und preismäßige Revolution in der Landwirtschaft* heraufgeführt haben. Der Ackerbau der Welt hat aus der gewaltigen Nachfrage während des Krieges eben-

falls Anregungen gezogen, die bei weitem länger gedauert haben als der Krieg selbst. Die wichtigsten von ihnen haben sich jedoch erst in den letzten Jahren ausgewirkt, als nämlich die Tier und Menschen sparenden Maschinen einigermaßen durchgebildet waren und den Ackerbau in den Kolonialländern — weniger bisher in Europa — völlig umzuwandeln begannen. In der Union z. B. hat man schon seit längerer Zeit die Maschine weit stärker in den Dienst des Bauern gestellt als in Europa, und das, im Zusammenhang mit der extensiven Art der Bebauung, hat die Gutsgröße dort ganz erheblich über die übliche europäische wachsen lassen. Erst Schlepper und Mährescher aber haben es (wie aus einer mir von Geh. Rat Sering liebenswürdigerweise mitgeteilten Antwort auf eine Anfrage von ihm hervorgeht) ermöglicht, daß jetzt ein einzelner Mann mit einem Gehilfen ein Gut von 2000 acres zu bestellen und abzuernten vermag. Nun sind diese 800 ha (3200 Morgen) mit europäischen und besonders mit deutschen Verhältnissen nicht ohne weiteres zu vergleichen, weil in Amerika die Brache eine andere Rolle spielt als bei uns. Aber die Zahl zeigt trotzdem blitzartig, welche Möglichkeiten der Ausdehnung des Ackerbaus in der Einführung des Schlepper-Mähreschers liegen, sie läßt auch die gewaltigen Ersparnisse wenigstens vermuten, die sich daraus ergeben haben. Die Ausdehnung der Fläche durch diese Maschinen ist an den rasch steigenden Anbauflächen Argentiniens und Australiens, insbesondere aber Canadas (1929: 10,2 Mill. ha Weizen gegen 8,4 im Jahre 1925 und 4,0 1909/15), ohne weiteres abzulesen, obgleich die vielleicht wichtigste Rolle nicht so leicht erkennbar ist: die Möglichkeit der Umstellung gewaltiger Flächen, die bisher dem Futtergetreidebau dienten, auf Brotgetreide infolge des Wegfalls der zu fütternden Tiere, ein Punkt, auf den Jasny in seiner vor einigen Monaten hier besprochenen Arbeit¹⁾ näher eingegangen ist. Er weist auch an einzelnen Stellen auf die Ersparnisse hin, die die Einführung vor allem des Mähreschers ermöglicht hat; gelegentlich wird behauptet, daß sie allein die Ernte um durchschnittlich ein Drittel verbilligt habe.

Einigermaßen ähnlich scheinen sich die Dinge bei der *Baumwolle* zu entwickeln. Die Kapsel hat den Versuchen maschinellen Einerntens durch Jahrzehnte widerstanden, aber die Aufgabe scheint nach den Erfahrungen der letzten zwei Jahre durch den sogenannten Schlitten endgültig gelöst oder ihrer endgültigen Lösung mindestens sehr nahegebracht zu sein. Auch hier ist wieder die eigenartige, aber nicht weiter wunderbare Tatsache zu beobachten, daß die Maschine für die extensive Wirtschaft brauchbarer ist als für die intensive. So hat sich denn (nach persönlichen Mitteilungen von Prof. Zimmermann — Nord Carolina) der Schlitten bisher in der Hauptsache westlich des Mississippi durchgesetzt, in versteppten, arbeiterarmen Gebieten, in denen die Pflanze mit größeren Zwischenräumen angebaut wer-

¹⁾ „Die neuzeitliche Umstellung der überseeischen Getreideproduktion und ihr Einfluß auf den Weltmarkt.“ Vierteljahrshefte zur Konjunkturforschung, Sonderheft 16. Berlin 1930. Vgl. MdW. Nr. 11, S. 537.

den muß und ohne den Schlitten wegen des Arbeitermangels überhaupt nicht angebaut werden würde. Schon jetzt soll der arbeits- und bestellungsintensivere Osten des Baumwollgürtels den Wettbewerb mit dem Westen kaum aushalten können und das Schwergewicht des Baumwollbaus sich deshalb immer mehr nach den erwähnten Gebieten verlagern. — Auch die veränderte *Wollgewinnung* vor allem Australiens und Neuseelands gehört hierher: bis zum Krieg etwa züchtete man dort ausgesprochene Wollschafe, der Körper des Schafes wurde entweder überhaupt nicht oder nur sehr schlecht auf dem Markt untergebracht. Jetzt hält der Schafzüchter darauf, daß seine Herde auch für die Herstellung von Gefrierfleisch brauchbar ist, er züchtet also sogenannte Wollfleisch-Schafe; damit wird wieder aus einem Abfall ein marktfähiges Gut, die Unkosten der Zucht verteilen sich auf eine größere Erzeugung, d. h. der auf die Wolle entfallende Anteil sinkt stark. — Für die Spinnstoffe als Sammelbegriff, deren Gesamterzeugung verhältnismäßig am wenigsten gestiegen ist, deren Verbrauch aber aus Mode- und anderen Gründen auch nur unwesentlich wachsen konnte, ist wohl das Vordringen der Kunstseide noch wichtiger geworden. Zwar beträgt der Anteil der *Kunstseide* an der Gesamterzeugung von Spinnfasern erst knapp 3%, jedoch gerade diese „Grenzmengen“ mit ihrem rasch sinkenden Einstandspreis scheinen den Markt der Spinnstoffe dauernd unter einem Druck zu halten, der die Wirkung der geschilderten, den Einstandspreis ebenfalls drückenden Vorgänge noch verschärft hat.

Bei den Erörterungen der *Fett- und Margarinefrage* während der letzten Monate ist von den Margarineherstellern mit besonderem Nachdruck auf die Tatsache hingewiesen worden, daß der Preis seit vielen Jahren trotz des stark steigenden Verbrauchs nicht in die Höhe gegangen sei. Das ist die Folge einer ähnlichen kostensparenden Umwälzung, und zwar des sogenannten „Härtens“ der Öle und niedrigschmelzenden Fette. Niemals hätte man die Margarinemengen herstellen können, die jetzt verbraucht werden, wenn es nicht die Wasserstoffanlagerung in dem Härtungsverfahren ermöglicht hätte, Öle aller Art, insbesondere das für die Weltwirtschaft neue Soyaöl und den jahrzehntelang fast verschwundenen, jetzt aus dem Südmeer wieder in großen Mengen auf den Markt kommenden Wal-Tran, für die Margarineherstellung nutzbar zu machen.

Bei fast allen organischen Waren hat überdies die systematische Sortenauswahl und Saatzucht stark kostensenkend gewirkt. Das tritt bei den Halmfrüchten z. B. noch weniger hervor als etwa beim *Zucker*. Denn die Zuckerkrise der letzten Jahre ist nicht zum wenigsten aus der Tatsache zu erklären, daß Java mit seinem POI-Rohr den Ertrag auf 8 gegen 5 t je acre steigern konnte, ohne daß dabei die Kosten merkbar mitwachsen.

Die Angaben zu Beginn der vorliegenden Erörterung zeigen, wenn auch nur bruchstückweise, daß keine Ware von der Schwindsucht der Preise verschont geblieben ist. Mag die Größe des Preisfalls bei einzelnen landwirtschaftlichen Waren größer sein als bei einzelnen industriellen Rohstoffen, so gibt es dafür andere industrielle Rohstoffe, die sich schlechter gehalten haben als manche landwirtschaftlichen. Hier liegt einer der wichtigsten Gründe für die besonders in den angelsächsischen Ländern vertretene Ansicht, daß das „*primum movens*“ auf der Geldseite zu suchen sei, eine Ansicht, der jüngst an dieser Stelle auch Dr. Neisser teilweise beistimmte (MdW, Nr. 32, S. 1485). Der Verfasser dieser Zeilen ist ebenfalls der Meinung, daß Vorgänge auf der Geldseite — die verhältnismäßig knapper gewordene Goldversorgung, das allmähliche Verschwinden des (durch Devisendeckung) doppelten Überbaus auf den Goldbeständen mancher Notenbanken, der gestiegene Goldhunger Asiens und dessen allmähliche Abkehr vom Silber — bei den Vorgängen der letzten Jahre erheblich mitgewirkt haben. Aber eben nur mitgewirkt, denn ohne jeden Zweifel waren die Vorgänge auf der Wareseite an der Preisbewegung mindestens ebenso entscheidend mitbeteiligt, mögen sie sich auch noch nicht nach jeder Richtung hin voll ausgewirkt haben.

Es liegt in der Eigenart des hier behandelten Gebiets, daß kaum mehr gegeben werden konnte als Andeutungen. Denn die Kostenersparnisse aus technischen Veränderungen verschwinden in den Selbstkostenrechnungen der Werke, die der Öffentlichkeit kaum jemals zugänglich sind. Sie sind meist nur daraus zu erkennen, daß die Preise einer Ware allmählich oder rascher sinken. Diese Veränderungen haben erst in den letzten Jahren deutlich erkennbar zu werden begonnen und sich in Fertigwaren z. T. überhaupt noch nicht ausgewirkt. Die Gründe dafür liegen einmal darin, daß der „natürliche“ Nullpunkt der Preise durch die weltweite Inflation während des Krieges völlig unkenntlich geworden war und sich ein unsicheres Gleichgewicht auf stark überhöhtem Stande herausgebildet hatte, zum andern darin, daß, worauf Dr. Neisser ebenfalls bereits hinwies, die neben den Rohstoff- und den eigentlichen Herstellungskosten preisbestimmenden Gruppen, insbesondere also Löhne, sonstige Lasten usw. eine weit größere Trägheit zeigen als die obenerwähnten Kostenteile. Die Einflüsse der hier aufgezeigten grundlegenden Veränderungen beginnen sich aber, wie deutlich erkennbar, jetzt allmählich durchzusetzen. Das läßt wohl nur den einen Schluß zu, daß die Preisrevolution ihr Ende noch nicht erreicht hat und sich ein neuer natürlicher Nullpunkt erst ganz allmählich herausbilden wird, ein Nullpunkt, der aber bestimmt weit unterhalb des erwähnten unsicheren Gleichgewichts liegen wird.

Die Revolutionierung der Weltschifffahrt

Von Dr. Hans E. Priester

Auf dem Weltfrachtenmarkt ist ein scharfer Preissturz erfolgt; die Raten sind zum großen Teil unter das Niveau der Vorkriegszeit gesunken. Diese Preisrevolution ist darauf zurückzuführen, daß sich in der Nachkriegszeit zwischen der Entwicklung des Welthandels und dem Tonnage-Angebot eine scharfe Diskrepanz herausgebildet hat. Die Tonnage ist vermehrt und verbessert worden; der Welthandel ist mengenmäßig nicht gewachsen, insbesondere haben die Massenverladungen an Umfang verloren. Die in Begleitung der Weltwirtschaftskrise auftretende Kontraktion des Welthandelsvolumens hat infolgedessen auf dem Frachtenmarkt umstürzende Wirkungen ausgelöst.

Zusammenbruch der Frachtenmärkte

Die Weltwirtschaftskrise, in der wir uns befinden, ist begleitet von einer Weltschifffahrtskrise größten Ausmaßes. Man muß lange zurückblättern in der Geschichte der Weltschifffahrt, wenn man eine ähnlich tiefe Depression feststellen will. Allenfalls läßt sich die gegenwärtige Lage mit der des Jahres 1908 vergleichen, in dem ein gigantischer Zusammenbruch der Frachtenmärkte zu verzeichnen war. Die Transportkosten haben das Niveau der Vorkriegszeit erreicht, in vielen Fällen sogar unterschritten. Der Seefrachten-Index des „Economist“, der wohl am deutlichsten die Bewegung auf dem freien Frachtenmarkt der Tramp-Schifffahrt widerspiegelt, weist folgende Entwicklung auf:

Seefrachten-Index des „Economist“
(1898—1913 = 100)

Monats-durchschnitt	1929	1930	1930
1913	116,3	Januar	94,4
1927	127,6	Juni	89,0
1928	114,9	Dezember.....	87,9
		Januar	89,7
		Februar.....	88,5
		März	88,1

Beobachtet man die Bewegung der Raten auf den einzelnen Teilmärkten, so läßt sich eine Preisrevolution erkennen, die dem Preissturz der Rohstoffmärkte in keiner Weise nachsteht:

Frachtraten für Dampfer normaler Größe

Von	nach	Güterart	1930		1929	
			Jan.	Juni	Jan.	Juni
La Plata	Großbrit./Nordseehafen	Getreide 1)	14/6	11/6	25/4	23/3
Montreal	„	„ 2)	1) 11,5	8	14	11
Golf	„	„ 3)	2/6	2/3
Süd - Australien	„	„ 1)	24/0	25/9	40/5	23/6
Schwarzes Meer	„	„ 1)	11/7½	10/4	..	10/6
Kuba	„	Zucker 1)	14/1	11/9	19/0	17/9
Mauritius	„	„ 1)	..	20/6	26/0	22/6
Nord - Pacific	„	„ 1)	21/3	21/3	33/0	28/0
Burma	„	Reis 1)	19/6	1) 17/0	1) 17/6	20/0
Bombay / Karachi	„	Schwer- gut 1)	18/0	14/6	25/2½	18/0
Golf	„	Öl 1)	32/0	28/0	14/6	22/9
Wladiwostok/Dairen	„	Soya- bohnen 1)	21/0	1) 19/0	36/0	26/0
Golf	La Plata	Holz 4)	142/6	137/6	160/0	155/0
Hampton Roads	„	Kohlen 5)	2.25	2.00	..	3.25
Huelva	Rotterdam	Erz 1)	6/7½	4/6	..	6/4½
Bilbao	Cardiff	Erz 1)	6/0	1) 6/0	6/6	6/3
Südfinnland	London	Holz 4)	41/-	36/6	..	46/6

1) sh je t. — 2) cts je 100 lbs. — 3) cts je qr. — 4) sh je Std. — 5) \$ je t.
*) Notierung des folgenden Monats.

Angesichts dieser Verhältnisse kann man verstehen, daß die Reeder mehr und mehr dazu übergehen, Schiffe stillzulegen. Die Tonnage der in England aufgelegten Schiffe ist vom 1. Juli 1929 bis zum 30. Juni 1930 um 143 % auf 928 000 Br.-R. To. gestiegen. Auch in den deutschen Häfen sind zum erstenmal nach dem Kriege zahlreiche Schiffe angebunden. Am 1. Juli dieses Jahres waren im Hamburger Hafen

26 deutsche und 5 ausländische Schiffe mit rund 180 000 Br.-R.To. aufgelegt. Die gesamte stillgelegte Welttonnage wird zur Zeit auf nicht weniger als 6 Mill. To Tragfähigkeit geschätzt. Angesichts der gesunkenen Frachtraten ist es vielleicht verwunderlich, daß die Auflegungen nicht noch größeren Umfang angenommen haben; aber oft sind die Liegegelder höher als der Verlust, der entsteht, wenn man die Schiffe bei dem gegenwärtigen Frachtenstand in Fahrt beläßt, so daß es viele Eigner vorziehen, selbst unter Verlusten die Tonnage weiter zu beschäftigen, in der Hoffnung auf einen Umschwung. Sowie sich auf irgendeinem Teilmarkt die Raten etwas bessern, stürzt sich auf ihn die Meute der beschäftigungslosen Fahrzeuge, und schon hat es mit der Preiserhöhung ein Ende. Auf dem Golfmarkt (Verschiffungen von den USA-Häfen am Golf und Mexiko nach England bzw. dem Kontinent) z. B. konnten kürzlich für prompte Dampfer nicht unerhebliche Ratenverbesserungen erzielt werden; kurze Zeit später war schon ein reichliches Angebot von Tonnage zu verspüren, das in Ballast von Europa herbeigeeilt war. Die Raten gaben wieder nach.

Die Krise des Frachtenmarkts ist nicht nur auf den freien Trampverkehr beschränkt geblieben; sie hat auch die Schiffsfrachten der Linien-Reedereien in Mitleidenschaft gezogen. Ausmaß und Tempo dieser Ratenverminderungen sind zwar nicht ganz so groß wie auf dem freien Markt, denn die Schifffahrts-Kartelle bieten den Reedereien zunächst eine gewisse Stütze; aber das Vorgehen z. B. der Hamburg-Amerika Linie, die eine ganze Anzahl Schiffe aufgelegt hat, zeigt doch deutlich, daß sich auch hier die Verhältnisse zugespitzt haben. Einen ungefähren Einblick in die Veränderungen des geregelten Frachtenmarkts der Linien-Reedereien bietet der Frachten-Index des Statistischen Reichsamts, der Tramp- und Linienfrachten berücksichtigt, wenn man ihm den Trampfrachten-Index des „Economist“ gegenüberstellt. Setzt man den Frachtenstand im Juli 1929 = 100, so ergibt sich folgendes Bild:

Deutscher und englischer Seefrachten-Index
(Juli 1929 = 100)

1929	Deutsch-land ¹⁾	Großbri- tannien ²⁾	1930	Deutsch- land ¹⁾	Großbri- tannien ²⁾
August	102,1	101,2	Januar ..	92,7	85,5
September	102,8	100,5	Februar ..	90,4	80,6
Oktober	100,6	98,3	März	86,1	79,6
November	99,7	93,0	April	86,1	81,3
Dezember	98,8	90,9		85,4	80,2

1) Originalbasis 1913 = 100. — 2) Originalbasis 1898/1913 = 100.

Man erkennt hier deutlich, wieviel langsamer die Abwärtsbewegung der Linienfrachten vor sich gegangen ist.

Die Ursachen der Schifffahrts-Depression

Im allgemeinen wird die Weltschifffahrtskrise mit einem Rückgang des Welthandelsvolumens begründet. Das ist nur zum Teil richtig. Es handelt sich bei der gegenwärtigen Lage um den akuten Ausbruch einer seit Jahren latenten Schifffahrtsdepression, die *strukturelle Veränderungen der Weltschifffahrt und des Welthandels* zur Ursache hat. Diese latente Depression ist auf die Diskrepanz zwischen Mengen- und Leistungssteigerung der Welthandels-Schifffahrt einerseits und der Welthandels-Entwicklung andererseits zurückzuführen.

1. Übersteigerung des Tonnage-Angebots

Die gesamte Handelstonnage der Welt hat sich gegenüber dem Jahre 1914 um 22½ Mill. To, d. h. um etwa 50 %, erhöht. Insgesamt bestand am 1. Juni 1930 die Welthandelsflotte aus 33 000 Dampfern, Motorschiffen und Seglern mit einer Bruttotonnage von 68 024 000 To gegen 45 404 000 To am 1. Juli 1914. Der größte Teil der Steigerung entfällt auf die Kriegs- und erste Nachkriegszeit, in der insbesondere die Vereinigten Staaten eine fieberhafte Bautätigkeit entfaltet. Die Vereinigten Staaten haben damals eine eigene Handelsflotte aus dem Boden gestampft; diese starke Schiffbautätigkeit während des Krieges und der ersten Nachkriegszeit ist verständlich, wenn man sich die Knappheit an Schiffsraum vor Augen führt. Infolge des Tonnagebedarfs für Truppentransporte, Munitions- und Lebensmittelverschiebungen und infolge der Verluste durch den Unterseeboot- und Minenkrieg war eine Knappheit an Schiffsraum eingetreten. Die hohen Frachtraten, die damals gezahlt wurden, mußten zudem jeden Neubau rentabel machen. Nach Beendigung der Übergangswirtschaft erfolgte Anfang 1921 ein Zusammensturz des überhöhten Frachtraten-Gebäudes. Von diesem Zeitpunkt an befindet sich die Weltschifffahrt in einer Depressionsperiode, die nur durch das außergewöhnliche Ereignis des englischen Kohlenstreiks vorübergehend unterbrochen wurde. Trotz dieser Depression haben aber alle Seeschifffahrt treibenden Nationen fortgesetzt eine starke Bautätigkeit betrieben. Daß Deutschland nach der Wegnahme seiner Handelsflotte versucht hat, sich eine neue zu schaffen, ist volkswirtschaftlich verständlich; weltwirtschaftlich hat die Auslieferung der deutschen Handelsflotte keinen Nutzen, sondern eher Schaden verursacht. Schlimmer noch als der schnelle Wiederaufbau einer hochqualifizierten deutschen Handelsschifffahrt hat sich der *übersteigerte Protektionismus in der Weltschifffahrt* ausgewirkt. Überall in der Welt glauben die Staaten, ihren Reedereien Subventionen zahlen zu müssen. Dabei spielen nicht nur militärische Gesichtspunkte (Reserve-Kriegsmarine), sondern auch besonders imperialistische und neomerkantilistische Erwägungen eine Rolle. Es wird als eine Prestigefrage angesehen, daß der

Güterverkehr von und nach einem Lande möglichst weitgehend durch Schiffe mit heimischer Flagge bewerkstelligt wird, unbekümmert um die Schiffsraum-Verhältnisse auf dem Weltmarkt. Das Ziel ist die Aktivierung der Schifffahrtsbilanz mit ihren günstigen Rückwirkungen auf die Zahlungsbilanz des Landes. Der Zusammenhang zwischen Subventionspolitik und Weltschiffsbestand wird deutlich, wenn man sich die Entwicklung der Welthandelsflotte unter diesem Gesichtspunkt vor Augen führt (die Länder, deren Namen in Kursivschrift wiedergegeben sind, verfolgen keine protektionistische Schifffahrtspolitik).

Welttonnage (ohne Segelschiffe)			
(Mill. Br.-R.To.)	1914	1930	Veränderung gegen 1914
Großbritannien	18,9	20,3	+ 1,4
Vereinigte Staaten*)	2,1	10,6	+ 8,6
Japan	1,7	4,3	+ 2,6
Deutschland	5,1	4,2	- 0,9
Italien	1,4	3,3	+ 1,8
Frankreich	1,9	3,5	+ 1,5
Norwegen	2,0	3,7	+ 1,7
Holland	1,5	3,1	+ 1,6
Schweden	1,0	1,6	+ 0,6
Griechenland	0,8	1,4	+ 0,6
Spanien	0,9	1,2	+ 0,3
Dänemark	0,7	1,1	+ 0,3
Übrige Länder	3,5	4,6	+ 1,1

*) Ohne die Tonnage der großen Seen.

In den Ländern, in denen die Schifffahrt direkt oder indirekt vom Staate unterstützt wird, hat sich der Schiffsbestand gegenüber dem Jahre 1914 besonders stark erhöht. Der unheilvolle Einfluß des Schifffahrts-Protektionismus auf die Situation der Weltschifffahrt wird erst dann voll verständlich, wenn man sich vor Augen führt, daß die Qualität der neu in Dienst gestellten Tonnage viel höher ist als in der Vorkriegszeit. Die *Fortschritte der Schiffbau-Technik* sind so groß, daß sich die Kapazität der Welthandelsflotte weit mehr erhöht hat, als es die zahlenmäßigen Veränderungen gegenüber der Vorkriegszeit erkennen lassen.

2. Verbesserung der Tonnage-Qualität

Zunächst hat sich die Antriebsart der Schiffe gegenüber der Vorkriegszeit gewandelt. An Stelle der Dampfkolbenmaschine, die noch im Jahre 1914 vorherrschte, hat das *Motorschiff* dank seiner größeren Wirtschaftlichkeit seinen Siegeszug angetreten. Gegenüber der früheren Kohlenfeuerung hat man nur noch mit etwa einem Drittel des Brennstoffgewichts und mit weniger als einem Viertel des früheren Raumbedarfs für Kohle zu rechnen; dabei kann man für das Öl manchen Raum mitverwenden, der sich weder für Kohlenverladung noch für sonstige nutzbare Einbauten eignet. Allerdings sind die Baukosten der Motoren höher als die von Dampfmaschinen, und das Problem des Dieselmotoren-Antriebs für die Schifffahrt ist eigentlich erst für Maschinenanlagen mittlerer Fahrzeuge gelöst. Nur wenige Großschiffbauten sind bisher mit solchen Anlagen ausgerüstet; das größte Dieselmotor-Schiff der Welt hat eine Wasserverdrängung von ca. 27 000 To. Aber es kann keinem Zweifel unterliegen, daß die

Entwicklung auf diesem Gebiet sehr schnell fortschreitet.

Soweit man in der Weltschiffahrt nicht zum Motorschiffbau übergegangen ist, hat man wenigstens statt der Kohlenfeuerung der Dampfkessel die *Ölfeuerung* eingeführt. Damit ist durchschnittlich eine Reduktion des Brennstoffgewichts von 100 auf 70 % eingetreten. Durch die Verwendung von Ölfeuerung vermindert sich das Heizraumpersonal im Durchschnitt um 75 %. Die ehemalige „Vaterland“, jetzt „Leviathan“, und der ehemalige „Bismarck“, jetzt „Majestic“, konnten nach der Umstellung auf Ölfeuerung ihr Heizraumpersonal von 300 auf 80 Mann verringern. Auch bei der Verwendung der Dampfturbine sind Fortschritte erzielt worden. So haben die Getriebe-Turbinen der „Europa“ und „Bremen“ ein Einheitsgewicht von 72 kg je PS gegenüber 115 kg je PS der direkt angetriebenen Turbinenanlagen der ehemaligen deutschen Riesenschiffe „Vaterland“ und „Bismarck“. Heute würden moderne Getriebe-Turbinen-Anlagen mit Hochdruck-Wasserrohr-Kessel schon mit einem Einheitsgewicht von 50—55 kg je PS ausfüllbar sein. Das würde bedeuten, daß beispielsweise eine neue „Bremen“ ohne Vermehrung des Baugewichts mit 30 000 PS mehr Maschinenkräften ausgestattet werden könnte. Die Fortschritte im Dampfturbinen- und Wasserrohrkessel-Bau werden durch den Umbau der Albert-Ballin-Klasse illustriert. Mit einer Einbuße von nur 1000 To Tragfähigkeit erhielten die Schiffe Anlagen von 28 000 PS *statt* 14 000 PS, die ihnen eine Geschwindigkeit von 19½ Seemeilen je Stunde gegenüber 16½ Seemeilen vorher verliehen. Der deutsche Schiffbautechniker Dr. ing E. Foerster hat kürzlich für eine Schiffs-Antriebs-Anlage von 4000 PS bei 20 Tagen ununterbrochener Dampfstrecke mit 12 Knoten Durchschnittsgeschwindigkeit (bzw. Jahresetat bei 200 Dampftagen) folgende Vergleichsrechnung veröffentlicht, die deutlich die Überlegenheit der Ölfeuerung und des Motoren-Antriebs erkennen läßt¹⁾.

	Verbrauch an Brennstoff und Schmieröl		Jahresetat für Brennstoff und Schmieröl	Unterschied der Tragfähigkeit für Nutzladungen bei 10 Doppelreisen
	in 24 Std.	in 20 Dampftagen		
	t	RM	t	
I. Dampfkolbenmaschine*) mit Steinkohlenfeuerung mit Steinkohlenstaubfeuerung	48,0	960	203 200	Basis
mit Ölfeuerung	43,3	866	137 500	+ 1 880
II. Getriebeturbine*) mit Steinkohlenstaubfeuerung	33,6	672	390 360	+ 5 760
III. Dieselmotor	Praktisch wie I		156 540	+ 1 880
Doppelt wirkender Zweitakt	16,9	338	241 200	+12 440

*) Wasserrohrkessel.

Selbst der technisch nicht vorgebildete Leser erkennt aus dieser Zusammenstellung, welche Kapazitäts-Steigerung die moderne Welthandelsflotte aufweisen muß, wenn er sich die Umschichtung in der Antriebs- und Befeuungsart des Weltschiffsbestandes vor Augen hält.

1) Vortrag auf der Tagung der Gesellschaft der Freunde und Förderer der Hamburgischen Schiffbauversuchsanstalt.

	1914	1930
Gesamt-Tonnage (Mill. Br.-Reg. To.)	49,1	69,6
davon:		
Dampfer mit Kohlenfeuerung	1) 88,84	1) 57,57
Dampfer mit Ölfeuerung . .	1) 2,65	1) 28,53
Motorschiffe	1) 0,45	1) 11,63

1) In % der Gesamt-Tonnage.

Allein die vergleichsweise erheblich *größere Lade-fähigkeit* der modernen Schiffe hat schon eine beträchtliche Kapazitätssteigerung je Tonne Schiffsraum hervorgerufen. Eine weitere Erhöhung ist durch die *Heraufsetzung der Geschwindigkeiten* der Schiffe erfolgt. Überall in der Weltschiffahrt ist das Bestreben erkennbar, die Stundengeschwindigkeit der Schiffe zu steigern. Bei allen Schiffahrt treibenden Ländern ist eine Erhöhung der Geschwindigkeit der Frachtdampfer bis zu 15 Seemeilen je Stunde festzustellen, gegenüber den 11—11,5 Seemeilen, die man noch während des letzten Jahrzehnts vor dem Kriege für ausreichend hielt. Auf den Langstrecken-Fahrten nach Ostasien und Australien haben besonders die Linien-Reedereien eine starke Geschwindigkeitserhöhung ihrer Fahrzeuge durchgeführt. Das muß sich selbstverständlich in einer Verkürzung der Reisedauer und in einer Steigerung der Rundreisen pro Jahr auswirken. Auch die Geschwindigkeit der Tramp-Dampfer hat sich nach einer Schätzung der englischen Schiffahrts-Zeitschrift „Fairplay“ um 10 bis 30 % gegenüber der Vorkriegszeit erhöht.

Schon aus dieser Betrachtung ergibt sich, daß die Tonnage-Qualität noch stärker gestiegen ist als die Tonnage-Quantität. In Wirklichkeit ist die Steigerung noch größer, weil sich der Linienverkehr nach dem Kriege weiter ausgebreitet und den Tramp-Verkehr erheblich zurückgedrängt hat. Genaue Zahlen liegen für diese Entwicklung nicht vor. Man kann annehmen, daß heute nur 20—25 % der Weltverschiffungen durch Tramp-Dampfer bewerkstelligt werden, gegenüber 40 % vor dem Kriege. Da die Qualität der Linien-Tonnage regelmäßig besser ist als die der Tramp-Reedereien, ergibt sich auch aus dieser Kräfteverschiebung, auf die wir weiter unten noch näher eingehen wollen, eine durchschnittliche Qualitätsverbesserung der Welttonnage.

Durch die Qualitätssteigerung der Tonnage wurde ein *Zwang zur Rationalisierung* ausgeübt, denn nur das wirtschaftliche Schiff hat in Zeiten niedriger Frachtraten, wie sie im letzten Dezennium zu verzeichnen waren, eine Existenzmöglichkeit. Das bedeutet eine verschärfte Ausscheidung von alten, leistungsschwachen Fahrzeugen durch Abwracken und ihren Ersatz durch Neubauten.

(Mill. Br.-Reg. To.)	Ab-gewrackte Tonnage	Stapel-läufe	(Mill. Br.-Reg. To.)	Ab-gewrackte Tonnage	Stapel-läufe
1911	0,171	8,650	1923	0,963	1,643
1912	0,122	2,302	1924	0,174	2,248
1913	0,088	3,333	1925	0,653	2,193
			1926	0,799	
1920	0,008	5,862	1927	0,403	2,286
1921	0,078	4,342	1928	0,736	2,699
1922	0,315	2,467	1929	0,944	2,793

Diese Methode mußte natürlich wiederum das Angebot an Qualitäts-Tonnage vermehren und dadurch

die Situation für die Gesamtheit erschweren — ein *circulus vitiosus*, aus dem es keinen Ausweg zu geben scheint.

In der Richtung einer Qualitätssteigerung der Weltschiffahrts-Tonnage hat auch die *weitere Zurückdrängung der Segelschiffahrt* gewirkt. Der Anteil der Segelschiffe am Weltflottenbestand ist von 8,06 % im Jahre 1914 auf 2,27 % zurückgegangen. Gleichzeitig hat sich die Durchschnittsgröße der Dampfer erhöht. Im Jahre 1914 wurden nur 3608 Schiffe gezählt, die mindestens 4000 Br.-Rg. To. besaßen. Am 1. Juli 1930 waren es 6556 Schiffe, darunter befanden sich 464 Schiffe mit mehr als 10 000 Br.-Rg. To. Schiffe mit 27,1 Mill. Br.-Rg. To. waren Mitte 1930 jünger als 25 Jahre und größer als 5000 To. gegen 24,8 Mill. To. Ende 1927. Auch die Verminderung der Schiffsverluste legt von der gebesserten Qualität der Schiffe Zeugnis ab. Im Durchschnitt 1925 bis 1930 betrug die Verlustquote nur 0,71 % gegen 1,17 % 1909/15.

Auch die *Verbesserung der Umschlagseinrichtungen* hat die Kapazität der Weltschiffahrt über die zahlenmäßige Steigerung hinaus vermehrt. Das Laden und Löschen der Schiffe nimmt im allgemeinen nicht mehr so viel Zeit in Anspruch, wie vor dem Kriege. Man hat den Lade- und Löscheinrichtungen an Bord der Schiffe erhöhte Aufmerksamkeit zugewandt. Das Ladegerüst der Tonnage ist jetzt durchschnittlich besser und größer als 1914. Auch die Lade- und Löscheinrichtungen der Häfen sind ausgestaltet worden. Auch hier spielt die Kräfteverschiebung zwischen Tramp- und Linien-Schiffahrt hinein, denn die sich ausbreitenden Linien-Reedereien haben natürlich das größte Interesse daran, daß ihre wertvollen Schiffe schneller abgefertigt werden als die Tramp-Dampfer. Indem sich die Linien-Reedereien eigene Schuppen, zum Teil sogar eigene Kai-Anlagen bauen, üben sie indirekt auf die Hafenverwaltungen einen Druck aus, ihre Einrichtungen zu verbessern. Die besonders hohe Unkosten erfordernde Liegezeit der Schiffe im Hafen ist auch durch die zunehmende Ölfeuerung verringert worden, durch die das lästige und zeitraubende Bunkern der Schiffe zum großen Teil wegfällt. In wenigen Stunden kann durch Schlauchleitungen das Bunker-Öl an Bord genommen werden, während das Bunkern von Kohlen oft Tage in Anspruch nimmt.

3. Wertmäßige, nicht mengenmäßige Steigerung des Welthandels

Die Steigerung der Quantität und Qualität der Welt-Tonnage hat sich so unheilvoll auswirken müssen, weil die *Entwicklung des Welthandels* mit ihr nicht gleichen Schritt gehalten hat. Das läßt sich zahlenmäßig nicht einwandfrei belegen. Es gibt zwar Statistiken, die den zeitmäßigen Umfang des Welthandels ermitteln. So kommt *Woytinski* unter Zugrundelegung der Preise von 1913 zu dem Ergebnis, daß der Welthandel im letzten Vorkriegsjahr 169,2 Milliarden Mark betragen habe, sich im Jahre 1921 auf 120 Milliarden Mark belief und bis 1925 auf 166,3 Milliarden Mark angestiegen sei. Das bedeutet,

daß sich der Welthandel im Jahre 1925 erst wieder auf 98,3 % des Vorkriegsumfanges belief. Zu einem ähnlichen Ergebnis gelangt der National Foreign Trade Council, New York, der von 1913 bis 1925 — in Vorkriegs-Dollar gerechnet — eine Steigerung von 0,2 % annimmt; von 1915 bis 1928 beträgt seiner Berechnung nach die Steigerung 17,9 %. Vergleicht man damit die Entwicklung der Welttonnage, so ergibt sich folgendes Bild:

(1913 = 100)	Welthandel	Welttonnage
1925	102,0	131,6
1926	104,5	132,0
1927	113,9	132,8
1928	117,9	136,4

Schon aus dieser Zahlenreihe kann man eine Diskrepanz zwischen Welthandels-Entwicklung und Weltschiffahrts-Wachstum ersehen. Allerdings besagt sie nichts über die Veränderung in der *Mengenbewegung der Güter*, obwohl gerade diese für die von uns behandelte Frage von viel größerer Bedeutung ist als die Veränderung der Werte. Denn wenn die Steigerung des Welthandels nur dadurch zustande gekommen ist, daß sich die Qualität der verschifften Güter veränderte, daß statt der Rohprodukte mehr Halb- und Fertigwaren über See transportiert werden, so ist das gleichbedeutend mit einer Verringerung der Quantität des Weltgüterverkehrs, denn im allgemeinen beanspruchen die hochqualifizierten Ladungen weniger Raum als die geringwertigen Waren. Tatsächlich lassen sich solche Strukturwandlungen im Welthandel nachweisen. Sie sind eine Folge der Industrialisierung der alten Rohstoffländer, die unter dem Druck des Warenmangels während des Krieges eingesetzt und seitdem immer größere Ausmaße angenommen haben. Schon aus Gründen der Frachtersparnis bemüht man sich ferner, die bisher im Rohzustand nach Europa verschifften Rohstoffe verfeinert über das Meer zu senden. Als Beispiel für die Versendung verfeinerter Rohprodukte sei auf die Zunahme der Verfrachtungen von Mehl an Stelle von Getreide, auf die Verschiffung von Soya-Bohnenöl (1928: 57 000 t) oder Erdnußöl aus China nach Europa an Stelle der rohen Soya-Bohne bzw. der rohen Erdnüsse, auf die Errichtung von Kokosnußöl-Fabriken auf den Philippinen (Fabrikation im Jahre 1927: 144 774 t), auf den Bau von 253 Öl- und 321 Kautschuk-Fabriken in Niederländisch-Indien, die Errichtung von Reismühlen in Birma, Siam und Indochina, oder endlich auf die Verfrachtung von Fleischwaren (1928: 94 000 t) anstatt von Tierkörpern aus Argentinien hingewiesen. Neuestens beabsichtigt Brasilien seinen Kaffee z. T. geröstet und gemahlen zu exportieren.

Auch Mode und Technik haben den Verkehr von Rohprodukten beeinflusst. Die voluminösen Wollverschiffungen sind zugunsten der wenig Raum beanspruchenden Seide- und Kunstseidetransporte zurückgegangen. Den Fortschritten der Technik (künstlicher Stickstoff) ist es zu danken, daß die Salpeterausfuhr von Chile nach Europa nachgelassen hat. Der internationale Kohlenhandel hat empfindliche Einbußen erlitten, da die Verwendung von Ölerzeu-

gungsmaterial immer weitere Fortschritte macht. Einen Anhaltspunkt für den Umfang dieser Entwicklung gibt ein Vergleich der Rohölförderung und der Steinkohलगewinnung. Während im Jahre 1913 385 Mill. Faß Öl gefördert wurden, waren es 1929 1489 Millionen. In derselben Zeit hat sich die Steinkohलगeförderung nur von 1213 Mill. t auf 1225 Mill. t erhöhen können. Die Zunahme der Tankdampfer-tonnage von 1,5 Mill. t im Jahre 1914 auf 7,5 Mill. t im Jahre 1930 beleuchtet blitzartig die Situation. Gerade der Ausfall an Kohलगverschiffungen ist für die Schifffahrt von höchster Bedeutung, denn die relativ hohen Kohलगfrachtraten ermöglichten es, heimkehrend zahlreiche Güter zu sehr niedrigen Raten zu befördern, auf die jetzt in mehr oder weniger großem Umfang verzichtet werden muß. Die steigende Verwendung von Schrott in der Eisenindustrie hat sich in ähnlicher Weise auf die Eisenerz-Verschiffungen ausgewirkt.

Eine zahlenmäßige Unterlage für die Abnahme der Rohstoff-Transporte gibt es nicht. Das Statistische Reichsam hat Ende 1928 die Frage des Weltladungsangebots zum Gegenstand einer eingehenden Untersuchung gemacht und ist dabei zu folgendem Ergebnis gekommen:

Seetransporte			
(Millionen t)	1913	1924	1925
Getreide, Mehl, Reis	39,7	37,3	33,7
Holz, Zellulose	26,1	24,3	25,8
Kohlen	91,3	80,4	69,5
Öle	10,8	44,9	38,0
Erze	30,0	22,9	26,4
Sonstige Waren	102,1	104,8	111,4

Die Industrialisierung der Rohstoffländer bringt vor allem eine Verringerung des Weltwarenverkehrs in quantitativer Hinsicht mit sich. Auch wenn wertmäßig der Welthandel gegenüber der Vorkriegszeit eine leichte Steigerung aufzuweisen hat, so bedeutet das keineswegs eine Vermehrung der Warenmenge, die zur Verschiffung gelangt. Es wird also weniger Tonnage zur Bewältigung des Verkehrs benötigt als vor dem Krieg. Gewisse Anzeichen deuten allerdings darauf hin, daß die Verminderung der Welthandel-quantität zum Teil dadurch ausgeglichen ist, daß die *Transportwege länger geworden sind*. Man braucht sich nur zu vergegenwärtigen, daß an Stelle der russischen und zum Teil auch der rumänischen Getreideausfuhr die Verschiffungen der überseeischen Länder getreten sind. Auch die außerordentliche Steigerung der Soyabohnen-Verschiffung aus Ostasien hat dazu beigetragen, die Transportwege der Weltwirtschaft zu verlängern. Ferner hat die erhebliche Verbrauchszunahme von kubanischem Zucker eine Ausdehnung der Absatzwege bewirkt, ganz zu schweigen von dem Ansteigen der Ölverschiffungen aus Venezuela, Mexiko und den Vereinigten Staaten. Freilich sind an einigen Stellen die Absatzwege auch verkürzt worden. Es sei die steigende Verwendung von südafrikanischer Kohle in Indien an Stelle englischer Ware oder der wachsende Bezug von persischem und georgischem Petroleum an Stelle amerikanischer Öle in den Ländern am indischen Ozean erwähnt.

Insgesamt kann man vielleicht annehmen, daß die Tendenz zur Verlängerung der Absatzwege der anderen Tendenz zur Verringerung der Welthandel-quantität höchstens die Waage gehalten hat. Übrig bleibt in diesem günstigsten Fall ein Gütermengen-Angebot, das ungefähr dem der Vorkriegszeit entspricht, bei mengenmäßiger Zunahme des Welt-Tonnage-Angebots um etwa 50 % und weit höherer Steigerung durch qualitative Verbesserungen.

Es ist klar, daß eine solche Disproportionalität zwischen Welthandel- und Weltschifffahrts-Entwicklung in den Frachten zum Ausdruck kommen muß. Allerdings hat sich die Entwicklung in der Tramp- und in der Linien-Schifffahrt, wie bereits erwähnt, verschiedenen vollzogen. Die Trampreedere sind den Gesetzen von Angebot und Nachfrage schonungslos ausgeliefert, während sich die Linienreedereien durch Zusammenschluß zu Kartellen (Schifffahrts-Konferenzen) in mehr oder minder großem Umfang von der Bewegung des freien Markts unabhängig machen konnten. Der Grad dieser Unabhängigkeit hängt von der Geschlossenheit des Kartells und dem Umfang der Außenseiter-Tonnage ab. Es kommt hinzu, daß die Linienreedereien ausgehend meist Stückgüter laden, deren Beförderung verhältnismäßig besser bezahlt wird als der Transport von Massengütern, der Domäne der Trampschifffahrt. Vor allem aber haben sie mit den großen Verladern von Stückgütern Verschiffungskontrakte auf längere Zeit laufen, so daß sie schon aus diesem Grunde von den Schwankungen des Markts nicht so heftig betroffen werden. Die internationale Seeschifffahrt ist nun gegenwärtig zu 80 % Linienschifffahrt. Da diese Linienschifffahrt nach dem Kriege nicht nur die alten Konferenzen wieder hergestellt, sondern — unter dem Druck der Weltschifffahrtskreise — ein ganzes Netz von Schifffahrtsverbänden neu errichtet hat, muß man annehmen, daß mindestens vier Fünftel der Linienschifffahrt verbandsmäßig organisiert sind. Die Frachtraten dürften infolgedessen im allgemeinen höher sein, als es der Marktlage entspricht. Allerdings können die Linienreedereien in der Tarifgestaltung den Bogen nicht allzusehr überspannen, weil sie sonst mit der Konkurrenz der Tramp-Tonnage rechnen müssen. Der von den Linienreedereien meist angewandte Schutz gegen eine Abwanderung zur Außenseiter-Tonnage (Vergütung von Treurabatten) wird bei zu hohen Frachtraten der Konferenzlinien außerdem auf die Dauer nicht wirksam sein.

Auf der anderen Seite werden die Sätze des freien Markts für Massengüter (Tramp-Verkehr) durch die Linienreeder bei Ladungsmangel an Stückgütern oft gedrückt. Die Linienschifffahrt ist nach dem Kriege immer mehr in die Arbeitsgebiete der Massengüter-Verfrachtungen (Getreide, Reis, Palmkerne, Soyabohnen usw.) eingedrungen, die ursprünglich der Tramp-Schifffahrt vorbehalten waren. Die starke Vermehrung der Linientonnage zwang diese Reedereien zu einem gesteigerten Wettbewerb um die Massengüter in Teilladungen. Es ist heute eine alltägliche Erscheinung, daß die Linienreedereien ganze

Trampdampfer-Ladungen zur sukzessiven Abnahme durch ihre Reihendampfer und in der Regel zu billigeren Raten verfrachten, als es Trampdampfer können. Das gilt insbesondere für den indischen und ostasiatischen Frachtenmarkt. Hier führen die Trampreeder einen erbitterten Kampf um die Verschiffung von Reis und Soya-Bohnen; sie haben sich neuerdings zur Einräumung von Raten herbeilassen müssen, die kaum mehr einen Nutzen lassen. Die Trampdampfer-Reedereien können sich also auf der einen Seite von Angebot und Nachfrage nicht emanzipieren, auf der anderen Seite sind sie den Angriffen der Linienschiffahrt in verstärktem Maße ausgesetzt.

Die Zukunft der Weltschiffahrt

Die Depression der Weltwirtschaft, die seit einem Jahr zu beobachten ist, mußte angesichts dieser Konstellation auf dem Frachtenmarkt beinahe revolutionierende Wirkungen auslösen. Die schon seit 1925/1926 nach unten gerichtete Tendenz der wichtigsten Rohstoffpreise wurde vom zweiten Halbjahr 1929 an von einer scharfen Preisbaisse abgelöst. Davon konnte der Transportpreis nicht unberührt bleiben; denn er steht immer in einem gewissen Verhältnis zum Warenpreis. Der Druck auf das Frachtniveau ist dann noch durch die Verringerung der Massenverschiffungen an Rohstoffen verschärft worden. Die Senkung der Rohstoffpreise hat in den überseeischen Gebieten überall zu schweren Verlusten der Erzeuger geführt und damit zu einer Schwächung der Weltkaufkraft beigetragen. Es ist infolgedessen keine dem Rohstoff-Preisrückgang entsprechende Absatzbelebung für Fertigwaren eingetreten; das Welt-handelsvolumen hat eine neue Kontraktion erfahren. So kam es zu dem unaufhörlichen Rückgang der Frachtraten, der anfangs geschildert wurde.

Im Jahre 1930 ist eine weitere Verringerung des Welthandels zu konstatieren; sie zeigt sich deutlich im Absinken der sonst von Jahr zu Jahr gestiegenen Verkehrskurve des Suez- wie des Panama-Kanals. Dabei ist zu beachten, daß sich der Anteil der Ballast-Tonnage stärker erhöht hat, als der Schiffsverkehr abnahm.

(Mill. N.-Reg.To.)	Kanalverkehr			
	Suez-Kanal		Panama-Kanal	
	1930	1929	1930	1929
Januar	2,9	3,0	2,0	2,1
Februar	2,6	2,5	1,8	1,9
März	2,8	3,0	1,9	2,0
April	2,7	3,0	1,9	1,9
Mai	2,7	2,8	1,8	1,9
Juni	—	2,5	—	1,8

Die Aufnahmefähigkeit des Weltmarkts hat unter den Einwirkungen der allgemeinen Krise empfindlich gelitten. Die gesamte Warenausfuhr von den Vereinigten Staaten, England, Deutschland, Frankreich, Japan und Italien ist im ersten Quartal 1930 auf 14,7 Milliarden RM gegen 16,1 Milliarden im Vorjahr zurückgegangen. Das bedeutet eine wertmäßige Verminderung dieser für den Welthandel repräsentativen Ausfuhr von 9,4 %; auch quantitativ scheint sich der Welthandel vermindert zu haben. Die

guten Welternten haben dazu beigetragen, das Angebot von Ladungen zu verringern, denn es brauchte nur in geringerem Umfang auf die überseeischen Getreide-Exporteure zurückgegriffen zu werden. So ist die argentinische Weizenausfuhr von 17,4 Mill. Quarters im ersten Halbjahr 1929 auf 7,1 Mill. Quarters im ersten Halbjahr 1930, die Maisausfuhr von 9 Mill. auf 6,6 Mill. Quarters und die Haferausfuhr von 2,2 auf 1,4 Mill. Quarters, die Leinsaat-Ausfuhr von 1212 auf 761 t zurückgegangen. Das hat zur Folge, daß allein auf diesem Verkehrsgebiet eine Minderbeschäftigung von 3 Mill. To Schiffsraum gegenüber dem Vorjahr zu verzeichnen war. So hat die englische Bunkerkohlen-Ausfuhr in den ersten sechs Monaten dieses Jahres 7,7 Mill. t gegen 8,4 Mill. t im zweiten und 8 Mill. t im ersten Halbjahr 1929 betragen.

Die Trampreedereien, die von diesem Rückgang des Massengüterverkehrs besonders betroffen werden, versuchen immer mehr, als Außenseiter zur Linienschiffahrt überzugehen und die Konferenzraten zu unterbieten. Es sind deshalb von den Konferenzlinien in zunehmendem Maße Tarifierabsetzungen besonders für den Verkehr nach Argentinien und Brasilien vorgenommen worden. Gewisse große Konzerne sind dazu übergegangen, ihre Güter der Linienschiffahrt zu entziehen und durch gecharterte Dampfer zu befördern. Insbesondere der Margarinetrust hat in letzter Zeit dieses Verfahren angewandt; die Konferenzlinien mußten sich deshalb zu Frachtermäßigungen bis zu 45 % entschließen.

Wie immer in Krisenzeiten, wird jetzt der Gedanke einer Zwangskontingentierung von Schiffsraum erörtert, auf dessen Undurchführbarkeit ich hier schon vor einigen Jahren hinwies (vgl. Jahrg. 1925, Nr. 27, S. 933). In der Schiffahrt mit ihrer natürlichen Freizügigkeit sind alle künstlichen Eingriffe in das Spiel der Kräfte von vornherein zum Scheitern verurteilt. Die Schiffahrtskrise trägt bis zu einem gewissen Grade ihr Heilmittel in sich selbst. Die scharfe Frachtsenkung macht neue Warenkategorien transportfähig und erschließt auf diese Weise der Schiffahrt neue Betätigungsmöglichkeiten. Abgesehen hiervon wirken niedrige Frachten überhaupt exportbelebend, denn es ist in vielen Fällen die Höhe der Fracht, die über die Konkurrenzfähigkeit einer Exportware entscheidet.

Die Weltschiffahrtskrise, die zum Teil eine Folge der Weltwirtschaftskrise ist, strahlt in ihren Auswirkungen natürlich auf die Weltwirtschaft zurück. So ist die Krise der europäischen Landwirtschaft nicht zuletzt auf die stark rückgängigen Getreidefrachten zurückzuführen, die die Konkurrenz des überseeischen Getreides verschärften. So hat die Schiffahrtskrise die Auseinandersetzung zwischen europäischer und asiatischer Textilindustrie hinausgezögert, denn die Konkurrenzfähigkeit der Europäer ist durch die Ermäßigung der Transportkosten für Wolle und Baumwolle gestärkt worden. Der Industrialisierungsprozeß der alten Rohstoffländer hätte sich schließlich auf die europäische

Exportindustrie wahrscheinlich viel schärfer ausgewirkt, wenn dieser nicht durch die billigen Frachtraten eine indirekte Subvention zugeführt worden wäre. Dieser Subvention dürfte sie sich noch weiter erfreuen. Es hat den Anschein, als ob auch in der Zukunft vorläufig mit einer Periode niedriger Frachtraten, wenn auch nicht auf der anomal tiefen Basis der Gegenwart, zu rechnen sei, denn die Übersetzung mit Tonnage ist zu groß, als daß selbst

eine noch so günstige Welthandelsentwicklung das Mißverhältnis von Angebot und Nachfrage in absehbarer Zeit beseitigen könnte, es sei denn, daß eine Abkehr von dem herrschenden Protektionismus erfolgt, der den Gütertausch so unendlich hemmt, und daß man wirklich die weltwirtschaftlichen Kräfte frei spielen läßt. Bis sich die einzelnen Nationen zu dieser Politik durchringen, wird leider noch viel Wasser in die Weltmeere fließen.

Arbeitsmarkt=Prognose im Dienst der Berufsberatung

Von Prof. Dr. Paul Mombert, Gießen

Angesichts der wichtigen Aufgaben auf dem Gebiete der Berufsberatung tritt die Frage immer mehr in den Vordergrund, ob es keinerlei Möglichkeit gibt, brauchbare Anhaltspunkte für die künftige Gestaltung auf den einzelnen beruflichen Arbeitsmärkten zu gewinnen, also hier zu einer Art von Prognose zu kommen. So schwierig diese Aufgabe auch ist, so muß man doch versuchen, sie in Angriff zu nehmen. Eine durchdachte Bewirtschaftung der Arbeitskraft ist wirtschaftlich und sozialpolitisch gleich wichtig und wird besonders bedeutsam werden, wenn eines Tages als Folge des Geburtenrückganges die verfügbare Arbeitskraft knapp zu werden beginnt.

Man kann allgemein die Beobachtung machen, daß sich auf wirtschaftlichem Gebiete die Forschung zuerst mit den materiellen Gütern und dann erst mit den Menschen befaßt hat. Das begann schon, als Adam Smith bei seinen Darlegungen über die Produktivität nur diejenige Tätigkeit als produktiv bezeichnete, die materielle Güter hervorbringe und dahinter die wirtschaftliche Bedeutung der sonstigen Dienste und Leistungen des Menschen vollkommen zurücktreten ließ. Erst später hat man diesen Fehler eingesehen, der in erster Linie Fr. List zu einer beißenden Kritik veranlaßt hat. Noch kürzlich hat Ferenczy darauf hingewiesen — eine vollkommen zutreffende Beobachtung —, daß man bis jetzt dem Ausbau der Wanderungsstatistik nur ein sehr geringes Interesse gewidmet habe, und meinte dazu, es werde eine Zeit kommen, in der man nicht verstehen wird, „daß man der Warenstatistik und dem Warenverkehr seit Jahrhunderten an den höchsten Bildungsstätten der Menschheit besondere Kollegien gewidmet hat, während der Menschaustausch und die Bevölkerungspolitik überhaupt nicht oder nur ganz nebensächlich behandelt wurden.“¹⁾

Das gilt auch von der Frage des Arbeitsmarktes und der Organisation des Arbeitsnachweises. Noch im Jahre 1898 konnte Jastrow von der amtlichen Statistik mit Recht sagen: „Sie hält es der Mühe wert, den auswärtigen Handel in seinem Steigen und Sinken bis auf Bettfedern und Blauholz, bis auf Rosinen und Korinthen herab zu spezialisieren. Die Statistik des Außenhandels ermittelt eine große Reihe von Positionen, deren gesamter Warenumsatz sich nur noch in Bruchteilen von Millionen ausdrücken läßt. Die deutsche Produktions- und Konsumtionsstatistik geht jetzt schon so weit, wie die Steuerverfassung und die Erntermittlungen nur irgend ge-

statten ... Aber noch niemand, scheint es, ist bisher auf den Gedanken gekommen, Produktion, Konsumtion und Umsatz der Arbeit zum Gegenstand amtlicher Statistik, wenn auch nur in groben Umrissen zu machen.“²⁾ Erst damals etwa begann, vor allem auch durch das Verdienst von Jastrow, ein systematischer Ausbau des Arbeitsnachweises und der Arbeitsvermittlung, besonders durch die öffentlichen Körperschaften, und seitdem sind auf diesem Gebiet erhebliche Fortschritte erzielt worden, zu denen Schaffung und Ausbau der Berufsberatung gehören.

Freilich, an einem wichtigen Punkt ist bisher noch so gut wie keine systematische Arbeit geleistet worden, und auch hier können wir die eingangs erwähnte Tatsache wahrnehmen, daß bei der wirtschaftlichen Forschung der Mensch noch hinter der Ware zurücksteht. Wir haben in Deutschland — wie in fast allen anderen großen Kulturstaaten — eine systematisch ausgebaute, mit großen Mitteln ausgestattete Konjunkturforschung. Sie hat auch die Aufgabe, auf die Tendenzen und Kräfte hinzuweisen, die sich in einem gegebenen Zeitpunkt für die weitere wirtschaftliche Entwicklung auffinden lassen. Aber diese Konjunkturforschung und Konjunkturprognose bezieht sich bei uns auf materielle Güter, auf Kohle, Eisen, Textilprodukte usf. Das deutsche Institut für Konjunkturforschung hat sich mit Recht eingehend in umfassenden Untersuchungen mit der Lage und Prognose auf dem Schweinemarkt und der Gestaltung der Schweinepreise beschäftigt. Aber die entsprechenden Forschungen für den Arbeitsmarkt stecken noch vollkommen in den Kinderschuhen. Diesen Untersuchungen des Schweinemarktes, die sehr ergebnisreich gewesen sind, ist unstreitig eine große Bedeutung beizumessen. Man wird aber angesichts dieser Tatsache doch an den boshaften Ver-

¹⁾ I. Ferenczy: Kontinentale Wanderungen und die Annäherung der Völker, Jena 1930, S. 50.

²⁾ J. Jastrow: Arbeitsmarkt und Arbeitsnachweis in Deutschland, Jahrbücher für Nat. u. Stat. 3. Folge, Band 16, 1898, S. 289/90.

gleich zwischen Menschen und Schweinen erinnert, den List in seiner Kritik der Smithschen Lehre von der Produktivität vorbrachte, wer Schweine erziehe, sei nach dieser Lehre ein produktives, wer Menschen erziehe, sei ein unproduktives Mitglied der Gesellschaft.

Man kann aber auch daran denken, für die Ware Arbeit den Versuch zu machen, zu einer Art von Konjunkturprognose zu kommen und damit die Kräfte und Tendenzen zu erfassen, die für die weitere Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt als ganzem und auf den beruflichen Teilmärkten zu erwarten sind, also — so gut es geht — ein Bild davon zu geben, wie sich in den nächsten Jahren vielleicht Angebot und Nachfrage auf dem Arbeitsmarkt in den verschiedenen Zweigen der Wirtschaft voraussichtlich gestalten werden, um damit der Arbeitsmarktpolitik und der Berufsberatung bessere Unterlagen zu geben, als das heute noch der Fall ist. Es gibt immer Zweige der Wirtschaft, die übersetzt sind, es gibt auch solche, in denen ein Mangel an Arbeitskräften vorhanden ist. Heute ist, wie die Dinge liegen, keine Möglichkeit vorhanden, die kommende Entwicklung in dieser Hinsicht auch nur annähernd zu übersehen. Freilich dient auch heute bereits die bestehende Konjunkturforschung und Konjunkturprognose der kommenden Gestaltung auf dem Arbeitsmarkt. Sie weist auf die Symptome hin, die für die zukünftige Gestaltung der wirtschaftlichen Lage und damit auch für die Nachfrage nach Arbeitskräften von Einfluß sein können. So wenig man auch diese Leistungen unterschätzen soll, so muß doch hervorgehoben werden, daß sie nur die eine Seite des Problems, die zu erwartende Nachfrage nach Arbeitskräften, und nicht das zu erwartende Angebot, in ihren Bereich zieht, und daß auch die erste Aufgabe nur mittelbar und zu allgemein gelöst wird. Eine Untersuchung der künftigen Gestaltung auf dem Arbeitsmarkt ist jedoch wichtig genug, um ihr ganz besondere und möglichst tief eindringende und regelmäßige Untersuchungen zu widmen.

Es handelt sich dabei um zwei Aufgaben, deren Lösung, wie gern zugegeben werden soll, keineswegs leicht ist: um die Erforschung des zu erwartenden *Angebots an Arbeitskräften* und um die Erforschung der zu erwartenden *Nachfrage*. Daß beides eng zusammenhängt, werden wir später noch zeigen. Dabei müssen natürlich die Untersuchungen für die Teilmärkte gesondert durchgeführt werden.

Was das zu erwartende Angebot an Arbeitskräften anbelangt, so liegen dafür bereits gewisse Ansätze an ausländischen Untersuchungen und auch an Arbeiten des Statistischen Reichsamtes vor. Diese Untersuchungen gehen in erster Linie von der Entwicklung der Bevölkerung und den Wandlungen aus, die in ihrem Altersaufbau zu erwarten sind. So hat das Statistische Reichsamt auf diesen Grundlagen die Zahl der im erwerbstätigen Alter stehenden Bevölkerung für eine Reihe von Jahrzehnten im voraus berechnet. Daß freilich schon bei der Berechnung des Angebots an Arbeitskräften auf solchen doch

anscheinend so sicheren Grundlagen erhebliche Fehlerquellen mit unterlaufen können, ergibt sich aus den Darlegungen in dem zweiten Bericht der Reichsanstalt für Arbeitsvermittlung und Arbeitslosenversicherung.³⁾ Hier wird darauf hingewiesen, daß — entgegen den Berechnungen des Statistischen Reichsamtes — die Zahl der Erwerbstätigen deshalb besonders stark zugenommen habe, weil der Personenkreis der Arbeitnehmer durch die Zunahme der Frauenarbeit in den allerletzten Jahren besonders stark gestiegen sei. Fehlerquellen sind also auch hierbei, wie bei jeder Prognose, unvermeidlich.

Derartige unvermeidliche Fehler dürfen uns aber nicht davon abhalten, den Versuch zu machen, das heute über den kommenden Verhältnissen am Arbeitsmarkt schwebende Dunkel nach Möglichkeit zu erhellen. Geht man den Zusammenhängen etwas genauer nach, so erkennt man leicht, wie schon einmal betont wurde, daß sich gerade beim Arbeitsmarkt die kommende Gestaltung in Angebot und Nachfrage nicht scharf voneinander trennen läßt.

Ein besonders wichtiges Symptom für die weitere Gestaltung am Arbeitsmarkt und deshalb auch besonders beachtenswert für die Berufsberatung, ist vor allem der *Altersaufbau der Arbeiter und Angestellten* in den einzelnen Berufen. Denn man wird ceteris paribus — von Ausnahmen wird noch die Rede sein — annehmen dürfen, daß diejenigen Erwerbszweige die besten Berufsaussichten bieten, in denen die höheren Altersklassen am stärksten vertreten sind. Ungünstiger sind dann wohl die Berufsaussichten dort, wo die Verhältnisse umgekehrt liegen, wo also der Nachwuchs besonders groß ist. Wie stark in dieser Beziehung die Unterschiede sein können, zeigen bei einigen Berufen für das Jahr 1925 die folgenden beiden Zusammenstellungen.⁴⁾

Berufe	unter 25	25—50	über 50
Mechaniker	63	33	4
Uhrmacher	59	32	9
Holzbildhauer	53	34	13
Bäcker	74	24	2
Fleischer, Schlächter	67	29	4
Steinbrecher	31	51	18
Weber	29	44	27
Buchdrucker	39	48	13
Töpfer, Ofensetzer	41	39	20

Berufe	unter 30	unter 40	über 50
Schuhmacher	7	31	48
Dachdecker	11	36	35
Barbiere	17	48	22
Böttcher	7	22	52
Töpfer, Ofensetzer	7	27	44
Maler, Lackierer	12	41	29
Konditoren	9	39	27
Bäcker	6	30	36

Besonders deutlich treten die Gegensätze in der Stärke des Nachwuchses in den verschiedenen Berufen in der folgenden Tabelle hervor. Es betrug der Anteil der Jugendlichen (unter 18 Jahren) und Lehrlinge in den einzelnen Berufen:

Bäcker	36 %	Weber	10 %
Schuhmacher	35 ..	Steinbrecher	9 ..
Schlächter	32 ..	Maschinenarbeiter	8 ..
Schneider	31 ..	(Metallindustrie)	
Tischler	28 ..	Kellner	8 ..
Sattler	28 ..	Bergarbeiter	4 ..

³⁾ Reichsarbeitsblatt 1930. S. 6.

⁴⁾ Statistik des Deutschen Reiches. Bd. 402: Die berufliche und soziale Gliederung der Bevölkerung des Deutschen Reiches. III. Die Erwerbstätigen im Deutschen Reich nach Alter und Familienstand. 1929. S. 435 ff.

Freilich darf man diese Verschiedenheiten im Altersaufbau nicht kritiklos benutzen, um danach allein die zu erwartenden Verhältnisse auf dem Arbeitsmarkt zu beurteilen. Schon in der genannten Veröffentlichung des Statistischen Reichsamtes ist darauf hingewiesen (S. 436), daß die Unterschiede im Altersaufbau bei den selbständigen Handwerkern z. T. auch auf Veränderungen der Produktionstechnik (Verdrängung durch Großbetrieb) und im organisatorischen Aufbau der Betriebe (Beschäftigung von Betriebshandwerkern in den Großbetrieben) liegen können, die einer selbständigen Betätigung in den Handwerkerberufen gewisse Schranken setzen. Es kann zu einem Absterben bestimmter handwerklicher Berufe kommen, das sich zunächst in einer Überalterung der Berufsangehörigen äußert. Solche Momente müssen natürlich berücksichtigt werden.

Aber trotzdem wird es bei vorsichtigem Vorgehen möglich sein, die Verschiedenheiten im Altersaufbau zu benutzen, um daraus gewisse Schlüsse auf den möglichen Arbeitsbedarf in den einzelnen Erwerbszweigen zu ziehen. In der Schweiz hat das eidgenössische Arbeitsamt in seinen Sozialstatistischen Mitteilungen nach dieser Richtung hin beachtenswerte Versuche unternommen.⁵⁾ Die Grundlagen für eine solche Untersuchung des Altersaufbaues in den einzelnen Berufen sind nicht schwer zu beschaffen. Die Ergebnisse der Berufs- und Gewerbezahlungen sind dafür ungeeignet, weil diese Zählungen zu selten stattfinden und solche Untersuchungen natürlich nur dann ihren Wert für die Berufsberatung haben können, wenn sie regelmäßig in nicht zu langen Zeitabständen veröffentlicht werden.

An erster Stelle wird hierfür die *Mitgliederstatistik der Krankenkassen*, die fast alle in abhängiger Stellung Tätigen umfaßt, geeignet sein. Nach der Zählung des Jahres 1925 gab es im Reiche bei beiden Geschlechtern 14 337 Millionen Arbeiter und 5,274 Millionen Angestellte im Hauptberuf, zusammen also 19,611 Millionen Personen. In demselben Jahre waren bei den Krankenkassen zusammen 18,235 Millionen Versicherte vorhanden. Der Unterschied ist also nicht sehr groß. Wenn man die Statistik der Krankenkassen nach dem Altersaufbau für die einzelnen Berufe ausgliederte, würde man ein durchaus zureichendes Bild für den genannten Zweck erhalten⁶⁾, denn es sind alle Angestellten bis zu einem Jahresgehalt von 8400 RM in dieser Statistik erfaßt.

Wenn aus den dargelegten Gründen auch diese Quelle im Mittelpunkt stehen dürfte, so können doch auch noch andere als wichtige Ergänzung dazu mit herangezogen werden. Hierher gehört einmal die *Statistik der Arbeitslosen*. Durch eine entsprechende Aufgliederung derselben nach Beruf, Geschlecht und Alter, aber auch nach der Dauer der Erwerbslosigkeit wird man bestimmte Schlüsse auf die Berufsaussichten in manchen Erwerbszweigen ziehen kön-

nen. Hierfür dürfte vielleicht schon die Statistik der Arbeiterverbände brauchbare Grundlagen geben. Auch auf diese Weise ließen sich manche brauchbare Unterlagen für die genannte Aufgabe gewinnen. Beide Wege, die Benutzung der Krankenkassen und die Benutzung der Arbeitslosen-Statistik, sind keineswegs fehlerfrei. Es wäre deshalb am günstigsten, wenn beide nebeneinander für den genannten Zweck ausgenutzt werden könnten. Man könnte viel gesicherte Schlüsse ziehen, wenn die betreffenden Ergebnisse aus beiden Quellen nach der gleichen Richtung hin übereinstimmen.

Freilich wäre der gestellten Aufgabe nicht genügt, wenn man auf derartigen Grundlagen die Ergebnisse nur für das ganze Reich hätte. Aus bekannten Gründen ist die Arbeitskraft nicht so leicht beweglich wie eine andere Ware. Diese Beweglichkeit gilt nur innerhalb räumlich nicht sehr weit gesteckter Grenzen und deshalb wäre es wohl erforderlich, die Ergebnisse solcher Aufnahmen auch regional auszugliedern.

Daß neben dieser statistischen Erfassung der Arbeiterschaft, ihres Altersaufbaues und vor allem des vorhandenen Nachwuchses auch die eigentliche Konjunkturforschung für die Abschätzung des zu erwartenden Arbeiterbedarfes eine beträchtliche Rolle spielt, wurde oben bereits hervorgehoben. Nur muß hierbei die Konjunkturforschung, wenn man dafür überhaupt diesen Ausdruck gebrauchen darf, andere Wege einschlagen als bisher, weil es sich dabei auch um ganz andere Aufgaben handelt; um die Aufgabe, die Tendenzen auf eine weit längere Sicht hinaus zu erkennen, als es die bisher übliche Konjunkturforschung tun konnte, die dabei namentlich von der Lage auf dem Geld- und Kapitalmarkt ausging. Es kann sich auch schon deshalb nicht um eine Konjunkturforschung im herkömmlichen Sinne handeln, weil diese es ja immer nur mit den periodischen Schwankungen der Marktlage zu tun hat, also damit auch mit der konjunkturell bedingten Lage auf dem Arbeitsmarkt. Auf diesen Schwankungen, auf diesem Hin und Her wird jedoch eine Berufsberatung kaum aufbauen können.

Es würde sich vielmehr hauptsächlich darum handeln, die Tendenzen zu erforschen, die dafür sprechen, daß in einzelnen Berufen mit einer auf längere Zeit hinaus zunehmenden oder abnehmenden Nachfrage nach Arbeitskräften zu rechnen ist. So käme es also darauf an, vornehmlich auf gewisse strukturelle Wandlungen, die sich in dieser Hinsicht anbahnen, möglichst frühzeitig hinzuweisen. Das ist freilich eine recht schwierige Aufgabe, und es werden immer nur einzelne Berufs- und Erwerbszweige sein, für die das mit leidlicher Sicherheit geschehen kann. Aber wenn es auch nur für einzelne Berufe gelingt, so ist doch damit schon manches geleistet. Das Bessere darf nicht der Feind des Guten sein.

Manche kommende Wandlungen lassen sich vielleicht schon aus dem Gang der *Bevölkerungsbewegung* erkennen. Das gilt z. B. von der bevorstehenden Gestaltung auf dem Baumarkt. Die rück-

⁵⁾ Vergl. dazu die interessanten Darlegungen bei W. Luick: Der berufliche Nachwuchs in der Schweiz. Bern 1929.

⁶⁾ Vergl. dazu W. H. Jentsch: Der Arbeitsmarkt in Mitteldeutschland. Erfurt 1929, S. 36.

läufige Geburtenzahl wird zu einer Abnahme der Eheschließungen und damit auch zu einer Verminderung der neuen Haushaltungen führen. Man kann mit ziemlicher Sicherheit voraussagen, wann das eintreten wird, und damit ergeben sich deutliche Merkmale für die zukünftige Nachfrage nach Arbeitern auf dem Baumarkt und auf die mit diesem im Zusammenhang stehenden Erwerbszweige. E. Kahn hat auf dieser Grundlage den Bedarf an neuen Wohnungen für Deutschland für die folgenden Perioden in der nachstehenden Höhe veranschlagt⁷⁾:

	1927	241 000
	1928	281 000
	1929	282 000
Durchschnitt	1930/34	267 000
"	1935/39	235 000
"	1940/44	60 000
"	1945/49	150 000
"	1950/54	97 000
"	1955/59	42 000

Derartige Wandlungen auf dem Baumarkt müssen sich in ihren Wirkungen auch auf manche andere Industrien fortpflanzen. Auch für die Beschäftigung in der Spielwarenindustrie wird man aus dem Geburtenrückgang bestimmte Wirkungen voraussagen können; ähnlich wird es bei den damit zusammenhängenden Änderungen im Altersaufbau der Bevölkerung bei manchen anderen Erwerbszweigen liegen.

Man kann aber auch noch mit anderen Maßstäben als dem der Bevölkerungsentwicklung arbeiten, um sich ein Bild davon zu machen, wie sich der Bedarf an Arbeitskräften in den einzelnen Industriezweigen entwickeln kann. Auch die Rationalisierung der Betriebe übt darauf einen großen Einfluß aus. Nach den Angaben von Luick gab es in der Schweiz im Jahre 1900 31, im Jahre 1928 650 Setzmaschinen. Nach demselben Autor stieg in der Schweizer Uhrenindustrie die Jahresproduktion eines Uhrmachers in der Periode von 1885 bis 1925 von 100 auf 529 Uhren. Man lese, was Barheer⁸⁾ für die rheinische Industrie über die gleichen Zusammenhänge an Beispielen gebracht hat.

Sachverständige aus den verschiedenen Berufszweigen werden wohl mitunter imstande sein, ein brauchbares Urteil darüber abzugeben, ob in ihren Berufen arbeitersparende Rationalisierungsmaßnahmen im Gange oder zu erwarten sind und welcher Einfluß damit auf die Nachfrage nach Arbeitskräften entstehen kann. Es wird auf diese Weise möglich sein, doch für einzelne Berufe in nicht allzu langen Zeitabständen immerhin brauchbare Anhaltspunkte zu erhalten.

Auch sonst werden sich aus der gesamten Situation der Wirtschaft und den allgemeinen Tendenzen ihrer Entwicklung Anhaltspunkte ergeben können, aus

denen sich mit der nötigen Vorsicht schließen läßt, ob und in welchen Erwerbszweigen in den kommenden Jahren mit einem stärkeren oder einem geringeren Bedarf an Arbeitskräften zu rechnen ist. Es sei nur auf die verschiedene Tendenz verwiesen, die sich in dieser Hinsicht in den Produktionsmittel- und Konsumgüterindustrien zeigt. Man darf gegen solche Vorschläge nicht einwenden, daß nicht für alle Berufe und z. T. nur in unvollkommener Weise eine derartige Prognose für den Arbeitsmarkt möglich ist. Auch das Unvollkommene wird gegenüber dem anarchischen Zustand, der heute vielfach auf diesem Gebiete herrscht, eine Besserung bedeuten. Man darf auch damit rechnen, daß sich bei tieferem Eindringen in diese Frage und auf Grund praktischer Erfahrung noch andere Wege und Möglichkeiten zu einer Prognose dieser Art finden lassen, als sie hier genannt worden sind. Denn bei diesen Darlegungen konnte und sollte es sich nur um Anregungen handeln, um diese wichtige Aufgabe zur Diskussion zu stellen.

Es bedarf keiner besonderen Auseinandersetzungen, um zu zeigen, wie wichtig diese Aufgabe ist. Man spricht heute bei uns vielfach von einer *Bewirtschaftung der Arbeit*. Damit sind die Fragen der Berufsberatung, der Berufseignung usw. gemeint; von einer eigentlichen Bewirtschaftung der Arbeit wird man aber erst dann sprechen dürfen, wenn die behandelte Aufgabe in Angriff genommen worden ist. Diese Aufgabe ist wirtschaftlich ebenso wichtig wie sozialpolitisch. Es werden damit einmal Fehlleitungen in der Berufswahl in höherem Maße vermieden werden können, als es heute der Fall ist. Eine neuere Untersuchung für Magdeburg hat z. B. gezeigt, daß von 100 handwerklichen Lehrlingen in den letzten Jahren etwa 10 % einen Berufswechsel vollzogen haben⁹⁾. Wenn dabei sicher auch Momente der Berufseignung mitgesprochen haben, so kommen doch sicherlich auch Faktoren in Betracht, die mit den Aussichten in den betreffenden Berufen, die verlassen worden sind, in Zusammenhang stehen.

Diese Aufgabe, die Tendenzen in der kommenden Entwicklung des Arbeitsmarktes zu erkennen, ist gleich wichtig, ob nun auf ihm ein Überfluß oder ein Mangel an Arbeitskräften vorhanden ist. Besonders das letztere Problem mag im Zusammenhang mit dem Geburtenrückgang bei uns in nicht allzu langer Zeit einen recht bedrohlichen Charakter annehmen. Es wäre dann im Interesse von Arbeitern und Wirtschaft doppelt verhängnisvoll, wenn sich ein Teil des Angebotes an Arbeitskräften Berufen zuwenden würde, die für die weitere Zukunft wenig Aussichten bieten, während die Lage in anderen Berufen gerade umgekehrt ist.

⁷⁾ Der Wohnungsbau als Ausweg aus Krisis und Arbeitslosigkeit. „Frankfurter Zeitung“, 1. Morgenblatt vom 4. Juni 1930.

⁸⁾ Der Arbeitsmarkt der Rheinprovinz. Düsseldorf 1925.

⁹⁾ G. Skubich: Untersuchungen über den berufsschulpflichtigen Nachwuchs. Stuttgart 1926, S. 16.

Wein und Bier im Elsaß

Von Dr. Walter Bing

Bierproduktion und Weinbau stehen in Elsaß-Lothringen seit dem Waffenstillstand in einem eigenartigen Konkurrenzkampf. Der Konsum in beiden Getränken hat sich in den letzten Jahren beträchtlich gehoben. Während sich die elsässische Biererzeugung durch hohe Zölle gegen die deutsche Einfuhr ungehindert an den quantitativen Bedarf Elsaß-Lothringens anpassen konnte, hat sich der elsässische Weinbau auf die Erzeugung besserer Qualitäten umstellen müssen.

Kaum auf einem anderen Gebiet der soziologisch und technisch recht komplizierten elsässischen Wirtschaft haben sich die handelspolitischen Voraussetzungen, die von verschiedenen (auch politisch unbeeinflussten Seiten) versucht wurden, so wenig bewahrt wie auf dem Gebiet des Weinbaus und des Weinhandels. Insbesondere ist die produktions- und absatzorganisatorische Grundlage des Rebbaus im Unter- und Oberelsaß eine völlig andere geworden. Nur die Entwicklung des Weinbaus im ehemaligen Deutsch-Lothringen, das mit einem Produktionskontingent von durchschnittlich einem Sechstel der beiden anderen Provinzen ohne größere Bedeutung ist, hat sich gegenüber der Vorkriegszeit fast gar nicht verändert.

Um die gegenwärtige Lage des elsässischen Weinbaus zu verstehen, muß man sich in die Situation zurückversetzen, der sich die elsässischen Winzer während des Krieges und beim Waffenstillstand gegenüber sahen. Weitaus der größere Teil des Rebgebietes — angefangen bei den Hügeln von Barr und Gertweiler im Unterelsaß, über das Gelände von Reichenweier und Rappoltsweiler bis nach Süden in die oberländischen Weinbezirke von Gebweiler — lag unmittelbar im Etappengebiet und stand von 1914 bis 1918 unter einem Kriegsregime, das auf die Sorgen und Interessen der Winzer keine Rücksichten nehmen konnte und wollte. Jeder Qualitätsrebbaubau, jeder Veredelungsversuch und selbst die notwendigste Schädlingsbekämpfung waren während des Kriegs erschwert. Nach dem Abmarsch der deutschen Truppen und beim Einzug der Franzosen mußten die elsässischen Winzer zunächst ihre Rebkulturen notdürftig in Ordnung bringen. Erst im Jahre 1919 konnten sie eine Art Versuchsernte einheimsen, um sodann — auf der Basis der völlig veränderten politischen und wirtschaftlichen Verhältnisse — an den Aufbau ihrer Produktion und an die Neuorganisation ihres Absatzes in der engeren Heimat und im übrigen Frankreich zu denken.

Die Entwicklung der elsäß-lothringischen Produktion von 1913 bis 1914 über 1918 bis 1929 geht aus der nebenstehenden Tabelle hervor.

Die Verwilderung des Rebbaus während des Krieges, die stark verminderte Anbaufläche (seit 1913 etwa um 4800 ha) und vor allem die Sorge vor der neuen französischen Konkurrenz ließen die Aussichten des elsässischen Winzers nach der Aufhebung der Westgrenzen und der Schließung der Ostgrenzen nicht gerade in rosigem Licht erscheinen. Vor allem

fürchtete man den Ausfall des Absatzes nach Deutschland. Elsässischer Wein war vor dem Kriege in großen Quantitäten, besonders nach Württemberg und Baden, verkauft worden. Die ersten fünf Jahre zollfreier Ausfuhr nach Deutschland ließen zwar auch weiterhin einen Export elsässischer Weine auf der gleichen Zoll- und Frachtbasis zu. Aber nach Ansicht vieler elsässischer Winzer hat diese zollfreie Periode der Entwicklung des elsässischen Weinbaus eher geschadet als genützt. Man verließ sich allzu sehr darauf, daß die zollfreie Ausfuhr nach Deutschland die elsässischen Winzer fürs erste ihrer Sorgen entheben werde und daß deshalb keinerlei organisatorische Maßnahmen von Nöten seien. Bald wurde aber der Bezug elsässischer Weine für die deutschen Konsumenten infolge der fortschreitenden Marktentwertung unerschwinglich. Das deutsche Absatzgebiet, wengleich keine Zollschranke es schützte, fiel für den größten Teil der *Franchise*-Periode als Abnehmer praktisch aus.

Jahr	Anbaufläche ha	Totalertrag hl	Hektar- ertrag hl	Gesamtwert der Ernte 100 000 Fr	Preis je hl Fr
1913	26 836	178 836	6,6	8 008	44,8
1914	25 249	144 827	5,7	5 794	40,0
1918	22 646	478 513	21,1	151 430	316,5
1919	22 066	733 591	33,2	106 338	144,9
1920	22 162	725 007	32,7	124 187	171,3
1921	22 275	368 854	16,5	56 600	153,4
1922	22 051	1 413 869	64,1	92 835	65,7
1923	22 274	257 337	11,5	53 487	207,7
1924	22 332	806 089	36,1	87 070	108,1
1925	21 964	389 986	17,7	57 611	147,7
1926	21 344	258 071	12,1	67 258	261,0
1927	20 865	471 549	22,6	105 962	225,0
1928	20 117	695 048	34,4	178 837	257,0
1929	19 800	1 103 860	51,3	188 311	196,0

Wie in anderen Wirtschaftsgebieten Elsaß-Lothringens fand deshalb auch im Weinbau und Weinhandel eine Umstellung der Absatzorientierung und damit eine *durchgreifende Produktionswandlung* statt. Im Elsaß selbst hatte sich bis zum Krieg das Bestreben herausgebildet, möglichst große Quantitäten billigen Weines anzupflanzen und edlere Qualitäten nur in beschränktem Umfang, sozusagen nur für den Hausgebrauch, zu kultivieren. Schon im ersten Jahre nach dem Waffenstillstand machte sich aber, offenbar von Innerfrankreich ausgehend, eine z. T. politischen Motiven entspringende Nachfrage nach elsässischen Edelweinen bemerkbar. In Verbindung mit einem Konsumrückgang der geringeren Landweine, der mit der weiter unten zu erörternden Propaganda der elsässischen Brauereien für ihre Biere zusammenhing, zeigte diese gesteigerte Nachfrage nach Qualitätsweinen, daß die Zukunftsaussichten der elsässischen Weinproduktion nicht mehr

auf der Quantität, sondern auf der Qualität beruhen. Um in Innerfrankreich nicht durch die französischen Standardmarken und im weinkonsumierenden Ausland nicht durch deutsche Weine verdrängt zu werden, mußten die elsässischen Winzer ihren Mengenrebbau durch eine *Veredelungsproduktion* ersetzen. Aus der Tabelle auf S. 1543 geht hervor, wie sich die elsäß-lothringische Weinanbaufläche auch nach dem Waffenstillstand von Jahr zu Jahr weiter verkleinerte. Diese Verringerung hatte jedoch ganz andere Gründe als die durch die Kriegsjahre bedingte Einschränkung. Sie erfolgte bewußt auf Kosten der Quantität und zugunsten der Qualität. Durch die Anpflanzung amerikanischer Reben wurden aber auch die Ernten mengenergiebiger. Das lästige Ausroden ganzer Kulturen, das vor dem Krieg im Elsaß üblich war, kam in Wegfall. Der Durchschnittsertrag stieg. Bewegte sich beispielsweise der mittlere Ertrag im Unterelsaß in der Zeitspanne 1904 bis 1913 um ein Quantum von 22,7 hl je Hektar, so weisen die Jahre 1918 bis 1927 einen durchschnittlichen Hektarertrag von 25,8 hl auf. Im Oberelsaß sind für die gleichen Zeiträume die entsprechenden Erträge von 22,4 auf 27,6 hl und in Lothringen von 23,1 auf 28,4 hl gestiegen. In der französischen Statistik des Jahres 1929 stehen die elsässischen Weine dem Hektarertrag nach an vierter Stelle, ein für die Elsaß-Winzer selbst überraschend günstiges Ergebnis.

Der *Aufbau der Qualitätsproduktion* vollzog sich ungefähr in folgender Weise: Die französische Regierung hatte den elsässischen Winzern das Recht gelassen, ihre stark säurehaltigen Weine auch weiterhin, wie unter der deutschen Weingesetzgebung, durch Naßzuckerung zu veredeln. Dieses Privileg ermöglichte dem elsässischen Winzer, seine Qualitätsmarken (Riesling, Sylvaner, Brand, Zwicker, Gewürztraminer u. a.) in erfolgreichen Auslandswettbewerb mit deutschen Rhein- und Mosel-Weinen treten zu lassen, mit denen die elsässischen Edelweine ohnehin gewisse Geschmacksähnlichkeiten haben. Unter den Hauptabnahmeländern stehen die Schweiz, Holland und England an erster Stelle. Die Technik der Kellerbehandlung und der Flaschenfüllung ist im Lauf der Jahre durch die Bemühungen der Fachverbände und durch Studienreisen führender Persönlichkeiten des elsässischen Rebbaus nach Innerfrankreich und den deutschen Weingebieten merkbar vervollkommen worden. Auch die organisatorische Basis des Winzertums hat sich durch Zusammenschluß der drei Hauptverbände: des „Syndicat des Négociants Viticulteurs“ (ländliche Weinhändler), der „Association des Viticulteurs d'Alsace“ (Elsässischer Winzerverband) und des „Syndicat du Commerce En-Gros des Vins“ (städtische Weinhandlungen), zu einem besonderen Werbeverein: der „Union de Défense et de Propagande pour le Vin d'Alsace“, gefestigt. Als greifbares Ergebnis einer wachsenden Berufssolidarität konnten die elsässischen Winzer bei der kürzlichen Beratung des neuen Weingesetzes in Paris wichtige Zugeständnisse im Hinblick auf die

Einfuhrkontingentierung algerischer Weine erzielen, die sich wegen ihrer niedrigen Gestehungskosten neuerdings als fühlbare Konkurrenz für billigen elsässischen Landwein auswirken.

Auch der *Vertrieb in Innerfrankreich* wurde durch gemeinsame Absatzorganisationen gefördert. In Paris wurde ein eigenes Verkaufsbüro eingerichtet, das durch eine werbewirksame, von der Regierung und der Presse aus politischen Gründen unterstützte Propaganda elsässische Flaschenweine nicht nur in der Hauptstadt, sondern auch in der Provinz populär machte. Heute findet man die mit Syndikatsbezeichnung versehenen Elsaß-Weine auf der Karte jedes großen Pariser Restaurants. Die merkwürdige Tatsache, daß sich der elsässische Qualitätswein, obwohl er eher teurer ist als der innerfranzösische, in einem Land mit einer durchschnittlichen Jahresproduktion von 60 Mill. hl Trinkwein nicht nur behaupten, sondern von Jahr zu Jahr sicherer durchsetzen konnte, hing aber nicht nur mit dieser geschickten, durch die Gunst der politischen Verhältnisse unterstützten Werbetätigkeit zusammen, sondern auch mit den zielbewußten Veredelungsbemühungen der elsässischen Winzer. Da die Nachfrage nach Qualitätsweinen ständig stieg, pflanzten die großen Weingutsbesitzer und die kleinen Rebbauern vorwiegend Qualitätsgewächse an. So vollzog sich im Lauf der letzten fünf Jahre eine aus der Notwendigkeit der Marktverhältnisse heraus entstandene, fast unmerkliche Umstellung von der Quantität auf die Qualität. Die größte Sorge, daß sich der elsässische Wein in Frankreich nicht durchzusetzen vermöge, war damit behoben.

Die zweite Befürchtung, daß die französischen Weine die elsässische Produktion im Elsaß selbst verdrängen könne — eine Befürchtung, die auch mehrfach in der deutschen Wirtschaftspresse auftauchte —, erwies sich in verhältnismäßig kurzer Zeit als ebenso unbegründet. Die französische Konkurrenz hatte in der Tat so gut wie keinen Einfluß auf den innerelsässischen Konsum. Der Elsässer ist ein regelmäßiger und ausdauernder Weintrinker, was schon daraus hervorgeht, daß der Jahreskonsum der drei Departements seit dem Waffenstillstand auf 800 000 hl geschätzt wird. Die Durchschnittsproduktion der letzten Jahre blieb mit etwa 500 hl um 300 000 hl hinter diesem Totalkonsum zurück. Der Absatzmarkt Elsaß-Lothringen war also ohne weiteres für diese Differenz aufnahmefähig, und in der Tat werden heute noch rund 250 000 hl französischer und Südweine jährlich nach dem Elsaß importiert. Nennenswertes Überangebot hat schon deswegen nie stattgefunden, weil sich der Süden mit Konkurrenzofferten und Preisunterbietungen gegenüber dem Elsaß stark zurückhielt. Außerdem war der „petit vin“, den der Innerfranzose als Tischwein bevorzugt, durch die ziemlich hohen Frachtkosten zwischen den Produktionsgebieten und dem Elsaß im Vergleich zu dem elsässischen Quantitätswein zu teuer, ganz abgesehen davon, daß die säuerliche Eigenart der Elsässer Landweine der Geschmacksrichtung seiner

Bevölkerung mehr zusagt als die milden, teilweise natursüßen innerfranzösischen Gewächse. Der Konsum schwankt zwar, wie in allen Weingebieten, nach der Güte des Jahrgangs und der davon abhängigen Preisgestaltung. Zur Zeit klagen beispielsweise die Wirte im Elsaß über die zu hohen Weinpreise und die Winzer über Absatzrückgang infolge zu starken Angebots. Nach einer Rekordernte, die im Jahre 1929 mit 1 103 860 hl nicht nur die des Jahres 1928, sondern auch die der früheren Jahre beträchtlich übersteigt und die Millionengrenze überschritt, ist das durchaus verständlich. Wenn auch lokale Absatzschwierigkeiten noch vorhanden sein mögen, so hat die Entwicklung dieser zehn Jahre im ganzen doch dahin geführt, daß die Produktion des Elsaß für seinen eigenen Konsum kaum mehr ausreicht, und daß alle Behauptungen, die Elsässer hätten für ihre Weine keine Absatzmöglichkeiten, jeder ernsthaften Grundlage entbehren.

Eine fühlbare Konkurrenz hat der elsässische Weinbau seit dem Kriege allerdings gehabt, nämlich das *einheimische Bier*. Ein scharfer Wettbewerb zwischen zwei Produkten des täglichen Bedarfs hat zunächst der gesamten Brauindustrie zu mächtigem Auftrieb verholfen, sodann aber auf die Propagandatätigkeit der Winzer und auf den Absatz der Weine anregend gewirkt. In den Jahren, in denen der elsässische Weinbau noch mit der Beseitigung der Kriegsschäden zu tun hatte, konnten die elsässischen Brauereien schon wieder mit Vollkraft produzieren und sich sowohl in den größeren Städten als auch auf dem Lande auf Jahre hinaus ihren Absatz sichern. Der Brauer konnte zudem den Bierpreis von vornherein bestimmen, während der Winzer von der Ernte abhängig war. Durch diese frühere und intensivere Kraftentfaltung erzielten die Brauereien einen Vorsprung, den die Winzer nur durch verdoppelte Anstrengungen wieder einholen konnten. Wie in allen Weinländern, standen Bier- und Weinkonsum auch im Elsaß insofern in Wechselwirkung, als beispielsweise nach einer mittleren Weinernte (wie der des Jahres 1928 mit ihren verhältnismäßig hohen Preisen) die Verbraucher sich mehr dem Biergenuß zuwandten, während in guten und billigen Weinjahren — wie dem letzten — eine Zunahme des Weinkonsums auf Kosten des Bierverbrauchs festzustellen ist. Wesentlich an der ganzen Entwicklung ist aber die von beiden Teilen zugegebene Tatsache, daß heute zwischen Wein und Bier im Elsaß eine eigentliche Konkurrenz nicht mehr besteht, sondern daß sich die beiden Produkte ihre Absatzbasis im eigenen Lande gesichert haben. Diese Tatsache wird dadurch in ein besonderes Licht gerückt, daß neben der Wein- und Bierproduktion auch der elsässische *Mineralwasser-Konsum*, der von zahlreichen natürlichen Quellen gespeist wird, von Jahr zu Jahr steigt: ein Komplex von Erscheinungen, die beredtes Zeugnis für die Trinkfestigkeit der elsässischen Bevölkerung ablegen.

Die *Entwicklung der Bierproduktion* in Elsaß-Lothringen spielte sich in stürmischeren Formen ab

als die Intensivierung der Weinproduktion. 1913 produzierten die fünf größten Straßburger Brauereien insgesamt etwa 0,5 Mill. hl, und die Totalproduktion des Landes, das damals etwa 62 Brauereien zählte, belief sich auf rund 1,9 Mill. hl. Heute beträgt die elsässische Produktion an Lager- und Flaschenbieren über 3 Mill. hl jährlich. Diese Produktionssteigerung kann zum Teil dadurch erklärt werden, daß mit dem Waffenstillstand durch Abriegelung der Grenze nach Deutschland rund 360 000 hl bayerischer und badischer Exportbiere vom elsässischen Markt ausgeschlossen wurden. Deutsches Bier hatte nach 1870 verhältnismäßig leicht im Elsaß Eingang gefunden, weil die elsässischen Brauereien in den ersten Jahren nach der Annexion noch stark nach Frankreich verkauften und das Geschäft in der engeren Heimat vernachlässigten. 50 % des innerfranzösischen Bierkonsums wurden damals vom Elsaß gedeckt. Als 1880 Frankreich einen Hochschutzzoll auf deutsche und elsässische Biere einfuhrte, fielen diese innerfranzösischen Konsumenten für die elsässischen Brauereien aus. Alsbald begann im Reichsland zwischen deutschen und elsässischen Bieren ein langwieriger Konkurrenzkampf, der dank der größeren Kapitalkraft und der geschickteren Wirte-Finanzierung der innerdeutschen Brauereien meist zugunsten der letzteren endete und elsässisches Bier neben bayerischem und badischem — und wohl auch neben dem einheimischen Wein — niemals richtig aufgenommen ließ. So ging die Produktion einzelner Brauereien schon vor dem Krieg zurück. Bei der „Hoffnungsbrauerei“ in Schiltigheim (der heutigen Brasserie de l'Espérance) betrug die Erzeugung 1913: 94 000, 1914: 92 000 hl und sank während des Krieges infolge der mannigfaltigen Erschwerungen und kriegswirtschaftlichen Maßnahmen (Kupferbeschlagnahme) bis auf 22 000 hl.

Um so bemerkenswerter ist die Steigerung der Produktion auf mehr als das Siebenfache bis zum Jahre 1929. Im einzelnen geht die *Produktionsgrundlage der großen elsässischen Brauereien* und die gesamte Produktionsentwicklung Elsaß-Lothringens aus der nachfolgenden Tabelle hervor:

Entwicklung der elsäß-lothringischen Produktion¹⁾
(in Hektoliter)

1913	1 900 000	1926	2 220 000
1923	1 400 000	1927	2 400 000
1924	1 600 000	1928	2 800 000
1925	2 000 000	1929	3 000 000

¹⁾ Nach Prof. H. Laufenburger. Die entsprechenden Zahlen der Handelskammern von Straßburg, Mülhausen und Metz geben wesentlich höhere Zahlen für 1928, beispielsweise allein für Ober- und Unter-Elsaß 3 Mill. hl.

Der *Eingangszoll* von 100 Fr je Hektoliter macht den Import deutscher oder tschechischer Biere praktisch unmöglich. Die Konkurrenz der französischen Biere ist ebenfalls nicht zu befürchten. Gegenüber einem Bierpreis von 130—135 Fr je Hektoliter einheimischer Qualitäten (13—15 % Balling) sind innerfranzösische Brauereien auf einem Gestehungspreisniveau von 140—150 Fr — ganz abgesehen von der Frachtdifferenz — nicht mehr wettbewerbsfähig.

Auch die saarländischen Biere, die ins Elsaß zollfrei eingeführt werden konnten, haben sich kaum als ernste Konkurrenz auf dem einheimischen Markt ausgewirkt, obwohl sie an vielen Orten ausgeschenkt werden. Im Einzelverkauf kommt der „Boc“ Straßburger Biers auf ungefähr 0,80 Fr zu stehen, gegen 0,80—1,00 Fr Saarbiers und 3—5 Fr Münchner Biers.

Kapital und Produktion der größten Elsaß-Brauereien

Name und Sitz der Brauerei	Aktienkapital	Geschätzte Produktion 1929 1000 hl ³⁾
Brasserie de Cronenbourg, Straßburg	1)	250
Brasserie du Pêcheur, Straßburg	6,0	228
Brasserie de l'Espérance, Straßburg	3,0	180
Brasserie de la Perle, Straßburg	2)	157
Brasserie d'Adelshoffen, Straßburg	2,5	140
Brasserie de Lutterbach, Straßburg	6,0	120
Brasseries et Malteries de Colmar	6,0	100
Brasserie de la Patrie (Schützenberger)	5,0	100
Kleinere Brauereien (Prieur, Gruber u. a.)	—	250

¹⁾ Familiengesellschaft, die keine Bilanz veröffentlicht. — ²⁾ Offene Handels-Gesellschaft. — ³⁾ Nach Angaben aus Straßburger Brauerkreisen ist die Produktion der großen Straßburger Brauereien seit 1925 mit einer Ausnahme progressiv anwachsend.

Die elsässischen Brauereien konnten sich den einheimischen Markt „erobern“, ohne irgendwelche Konkurrenz befürchten zu müssen. Durch langfristige Verträge haben sie sich den Absatz ihrer Biere gesichert. Große Umsätze bei relativ niedrigen Gestehungskosten verhalfen den Hauptunternehmungen zu einer Prosperität, die sich in unverändert hohen Dividenden (von 11—20 % seit 1925) ausdrückt. Die technischen Produktionsgrundlagen wurden durch die günstigen Ertragnisse von Jahr zu Jahr vervollkommen. Die meisten Brauereien verfügen über eigene Hefe-Reinzüchtereien. Die Gerste wird im Inland gekauft, der Hopfen meist aus Böhmen bezogen. Umfangreiche Erweiterungsanlagen (Mälzereien, Brauhäuser, Kühl- und Gärungskeller) konnten schon im ersten Jahr glatt abgeschrieben werden. Die günstige Lohnbasis (etwa 200 Fr pro Woche an Facharbeiter) und die im Vergleich zu Deutschland und Italien geringfügige allgemeine und biersteuerliche Belastung sind in Verbindung mit der Liquidität der großen Unternehmungen die Grundlagen für diese gesunde, von Rückschlagsgefahr kaum bedrohte Entwicklung. Die Beobachtung, daß sich günstige Konjunkturperioden Kartellierungsbestrebungen hinderlich zeigen, bewahrt sich allerdings auch im elsässischen Braugewerbe. Zwar werden die Syndikatspreise nach wie vor eingehalten; Gegenseitigkeitsabkommen über Kundenschutz usw. sind aber schon im letzten Jahr mehrfach durchbrochen worden. Ohne Zweifel wird in dem Augenblick, in dem die elsässische Biererzeugung bis an die Grenze des Möglichen getrieben wird, eine Verständigung über Kundenschutz zu neuen Dauerabmachungen und später vielleicht zu Zusammenschlüssen und Rationalisierungsmaßnahmen führen. Vorläufig scheinen angesichts der konservativen Einstellung der meist in den Händen angesehener Straßburger Patriziergeschlechter befindlichen Großbrauereien derartige Zusammenschlüsse noch unmöglich zu sein.

gen zu einer Prosperität, die sich in unverändert hohen Dividenden (von 11—20 % seit 1925) ausdrückt. Die technischen Produktionsgrundlagen wurden durch die günstigen Ertragnisse von Jahr zu Jahr vervollkommen. Die meisten Brauereien verfügen über eigene Hefe-Reinzüchtereien. Die Gerste wird im Inland gekauft, der Hopfen meist aus Böhmen bezogen. Umfangreiche Erweiterungsanlagen (Mälzereien, Brauhäuser, Kühl- und Gärungskeller) konnten schon im ersten Jahr glatt abgeschrieben werden. Die günstige Lohnbasis (etwa 200 Fr pro Woche an Facharbeiter) und die im Vergleich zu Deutschland und Italien geringfügige allgemeine und biersteuerliche Belastung sind in Verbindung mit der Liquidität der großen Unternehmungen die Grundlagen für diese gesunde, von Rückschlagsgefahr kaum bedrohte Entwicklung. Die Beobachtung, daß sich günstige Konjunkturperioden Kartellierungsbestrebungen hinderlich zeigen, bewahrt sich allerdings auch im elsässischen Braugewerbe. Zwar werden die Syndikatspreise nach wie vor eingehalten; Gegenseitigkeitsabkommen über Kundenschutz usw. sind aber schon im letzten Jahr mehrfach durchbrochen worden. Ohne Zweifel wird in dem Augenblick, in dem die elsässische Biererzeugung bis an die Grenze des Möglichen getrieben wird, eine Verständigung über Kundenschutz zu neuen Dauerabmachungen und später vielleicht zu Zusammenschlüssen und Rationalisierungsmaßnahmen führen. Vorläufig scheinen angesichts der konservativen Einstellung der meist in den Händen angesehener Straßburger Patriziergeschlechter befindlichen Großbrauereien derartige Zusammenschlüsse noch unmöglich zu sein.

Glossen

Ein Kapitel deutscher Handelspolitik

Wer einmal die Geschichte der deutschen Handelspolitik seit 1925 schreiben will, wird dem *deutsch-finnischen Handelsvertrag* ein langes Kapitel widmen müssen. Im November 1926 stimmte der Reichstag diesem Verträge ohne ausführliche Erörterungen zu. In dem Abkommen wurden der Butter- und Käsezoll gebunden, ohne daß von irgendeiner parlamentarischen Seite besondere Bedenken geltend gemacht wurden. Im Sommer 1929 beschloß der Reichstag eine Erhöhung des Butterzolls auf 50 RM. Im Gesetz war vorgeschrieben, daß im Laufe der Jahre dieser Zoll einen allmählichen Abbau erfahren sollte — es handelte sich also um einen Erziehungszoll. Diese Neuregelung machte eine Änderung des deutsch-finnischen Handelsvertrages erforderlich, bevor sie in Kraft treten konnte. Der im Finnland-Vertrag gebundene Butterzoll beträgt 27,50 RM. Seine Erhöhung auf 50 RM könnte den Molkereien eine Steigerung des Milchgeldes für verbutterte Milch um etwa 1 Rpf je Liter ermöglichen. Da in Deutschland rund 9,5 Milliarden Liter Milch jährlich verbuttert werden, ergab sich also für die Landwirtschaft die Aussicht auf einen erhöhten Milch-

erlös von fast 100 Mill. RM jährlich. Zwischen den Preisen für Trinkmilch und Butter besteht ein enger Zusammenhang; es war zu erwarten, daß sich eine etwa gleich hohe Preiserhöhung auch für Trinkmilch erzielen lassen werde. Insgesamt konnte die Erhöhung des Butterzolls demnach den Milcherlös der Landwirtschaft um 150—185 Mill. RM verbessern. Im November 1929 gelang es den deutschen Unterhändlern, durch einige Zugeständnisse auf industriellem Gebiete die Zustimmung der finnischen Regierung zu der Erhöhung des Butterzolls zu erlangen, und auf den Wunsch der Reichsregierung erfolgte die Ratifikation des Abkommens durch den finnischen Reichstag mit solcher Beschleunigung, daß es bei gleichzeitiger Ratifikation durch Deutschland bereits am 1. Januar dieses Jahres hätte in Kraft treten können. Als das Abkommen geschlossen wurde, tobte aber gerade der Kampf der Führer der Grünen Front gegen den damaligen Reichsernährungsminister. Sie durften nicht zulassen, daß der von ihnen bekämpfte Minister einen Erfolg für die deutsche Milchwirtschaft davontrüge. Man hakte bei einem nebensächlichen Punkt des Abkommens, den Vereinbarungen über die deutschen Käsezölle, ein, und stellte fest, daß diese zu niedrig seien. Diese

Beschwerde ist insofern berechtigt, als das Niveau der Käsezölle dem des erhöhten Butterzollens nicht entspricht. Die Bedeutung der Käse-Erzeugung in der deutschen Milchwirtschaft ist jedoch so gering, daß die mangelhafte Relation von Butter- und Käsepreis, die eine Folge der nicht aufeinander abgestimmten Zölle für beide Produkte ist, niemals von ausschlaggebender Bedeutung für die Landwirtschaft sein kann. Von der deutschen Milchproduktion werden im ganzen 7 % zu Käse verarbeitet. Schätzt man die relative Einbuße aus den niedrigen Käsezöllen selbst auf 2 Rpf je Liter zu Käse verarbeiteter Milch, so ergibt sich für die Landwirtschaft ein Jahres-„verlust“ von 30 Mill. RM. Ein Vergleich mit den oben genannten Zahlen über den Nutzeffekt der beabsichtigten Butterzoll-Erhöhung läßt die ganze Demagogie erkennen, von der die Hetze gegen das finnländische Zusatzabkommen getragen war. Das Ergebnis ist bisher, daß die Landwirtschaft in den acht Monaten seit der deutsch-finnischen Vereinbarung über 100 Mill. RM für Milch und Butter weniger Erlöst hat, als bei Ratifikation im Dezember zu Erlösen gewesen wäre. Durch den Regierungswechsel vom Frühjahr dieses Jahres wurde die Frage der Ratifikation des Zusatzabkommens vollends verfahren. Einer der Führer der Grünen Front wurde Reichsernährungsminister, und seine Stellungnahme in der Oppositionszeit zwang ihn jetzt zum Abschluß einer weiteren Vereinbarung mit Finnland, die ihre Ergänzung in dem hier bereits behandelten Privatabkommen finden sollte (vgl. Nr. 30, S. 1407). Diese private Vereinbarung ist in der vergangenen Woche gescheitert. Vor seiner Auflösung hat der Reichstag aber dem Zusatzabkommen mit Finnland vom November 1929 noch seine Zustimmung erteilt, so daß der Austausch der Ratifikationsurkunden nunmehr vorgenommen werden kann. Die Folge ist, daß die landwirtschaftlichen Organisationen jetzt die Kündigung des Handelsvertrages fordern; der Deutsche Industrie- und Handelstag, der Reichsverband der Deutschen Industrie und zahlreiche andere Stellen der industriellen Wirtschaft haben sich entschieden gegen die Kündigung ausgesprochen. Es ist zu hoffen, daß sich die Reichsregierung auf ihre wirtschaftspolitische Verantwortung besinnt und den „Interessentenhaufen“ gegenüber die Gesamtinteressen der deutschen Volkswirtschaft wahrhaft, das heißt: die Kündigung des deutsch-finnischen Handelsvertrages ablehnt.

Die Maisverarbeitung wird zur Strecke gebracht

Seitdem im Frühjahr dieses Jahres das Maismonopol geschaffen wurde, bemüht sich das Reichsernährungsministerium, dieses Maismonopol „organisch“ in die übrige Agrarpolitik einzugliedern, damit den Bestand des Monopols zu sichern und die reichen auf dem Haushaltsgesetz beruhenden Subventionsmittel auf dem Umweg über das Maismonopol zu vergrößern. Wohl am härtesten wurde durch das Maismonopol die *Deutsche Maizena AG* betroffen, eine Tochtergesellschaft der *Corn Products Refining Company*, die schon seit einem halben Jahrzehnt von der deutschen Agrarpolitik förmlich verfolgt wird (vgl. MdW 1927, Nr. 46, S. 1745 und Nr. 48, S. 1831). Zur Zeit kann das große Werk in Barby a. d. Elbe seine Kapazität nur noch zu 60 % ausnutzen; infolge

des Fehlens eines geregelten Veredlungsverkehrs in Mais sind seine Exportmöglichkeiten völlig gehemmt. Der Kampf gegen die Maizena geht von der wirtschaftlich bedeutungslosen Gruppe der landwirtschaftlichen *Kartoffelstärke-Fabriken* aus, die weniger als 1 % der deutschen Kartoffelernte verarbeiten. Die Kartoffelstärke-Industrie ist von jeher ein Lieblingskind des gegenwärtigen Reichsernährungsministers gewesen, der lange Zeit unmittelbar an ihr interessiert war. Bereits am landwirtschaftlichen Notprogramm von 1928 nahm sie mit 2 Mill. RM teil; aber selbst mit diesen Mitteln gelang es nicht, die Kartoffelstärke-Industrie, dem Wunsch des Ernährungsministeriums entsprechend, zu kartellieren, denn die gewerblichen Kartoffelstärke-Fabriken waren einer Kartellierung abgeneigt. Was aus dem Subventionsbetrag geworden ist, wurde in der Öffentlichkeit nie bekannt, wie überhaupt die Verwendung von Reichsmitteln in landwirtschaftlichen Subventionen einer genauen Rechnungslegung nicht unterworfen ist. Im Rahmen des Handelsklassen-Gesetzes wollte der Reichsernährungsminister die Kartellierung der Kartoffelstärke-Industrie auf gesetzgeberischem Wege erzwingen; die Auflösung des Reichstages verhinderte aber das Zustandekommen des Gesetzes. Lange Zeit schwankte man im Ministerium, ob nicht eine Zwangskartellierung unter Zuhilfenahme des Artikels 48 der Reichsverfassung durchführbar sei. Auch dieser Plan wurde schließlich aufgegeben. Jetzt versucht man, als Mittel zur Bildung des Zwangskartells das Maismonopol unter Einschaltung der Maizena einzusetzen. Der Maizena wird ein preisbegünstigtes Maiskontingent durch das Maismonopol eingeräumt, unter der Voraussetzung, daß sie dafür der Kartoffelstärke-Industrie den noch nicht abgesetzten Produktionsüberschuß des Wirtschaftsjahrs 1929/30 zum festen Preis abnimmt und sich verpflichtet, von der Erzeugung des nächsten Jahres ebenfalls ein festes Kontingent zu festem Preise einzukaufen. Im Widerspruch zu den gesetzlichen Bestimmungen, die vorsehen, daß die Maizena nur zu einem Zollsatz von 50 RM je t Mais einführen kann, sollen ihr monatlich 5000 t Mais zum Weltmarktpreis zuzüglich eines Zolls von 25 RM und einer Monopolabgabe von 7 RM geliefert werden. Das sind etwa 40 % ihrer Höchstverarbeitungs menge. Dieser Vergünstigung steht die sofortige Abnahme von 7000 t Kartoffelstärke zum Preis von 31 RM je dz und von 18 000 t zu noch festzulegendem Preis in den nächsten Monaten gegenüber. Diese Mengen sollen von der Maizena zu *Glukose* verarbeitet werden; eine Verarbeitung von *Maisstärke* zu *Glukose* wird dadurch so gut wie ausgeschlossen, so daß der Arbeitsgang des Industriebetriebs empfindlich gestört wird. Bemühungen das preisbegünstigte Maiskontingent zu erhöhen, damit die hiermit verbundenen Kostennachteile durch eine bessere Ausnutzung der Kapazität wenigstens einen teilweisen Ausgleich erfahren könnten, blieben erfolglos. Obendrein hat die Maizena auf die Belieferung der Textilindustrie mit Stärke verzichtet und sich bereit erklären müssen, einer *Dextrin-Konvention* beizutreten, die das Reichsernährungsministerium anstrebt. Die Produktion von Stärke aus Mais ist billiger als die aus Kartoffeln. Die Maisstärke-Industrie kann mit allen Mitteln moderner industrieller Technik betrieben werden, während die Kartoffelstärke-Industrie in Deutschland

unter dem Schutz hoher Zölle auf einem technisch rückständigen Niveau verharret, insbesondere soweit es sich um die sogenannten landwirtschaftlichen (meistens genossenschaftlichen) Stärkefabriken handelt. Rücksichtslos bemüht sich nun die deutsche Wirtschaftspolitik, die Ausdehnung der Maisstärke-Industrie zu verhindern, und ihren normalen Betrieb zu stören, um das rückständige Gewerbe vor Konkurrenz zu schützen. Dieses Abkommen setzt wohl den Schlußstein unter die wirtschaftspolitischen Mißhandlungen der Maizena — wenn ihm nicht die Stilllegung noch folgen sollte. Eine Nebenwirkung ist, daß die wichtigen und billigen Volksnahrungsmittel, die von der Maisstärke-Industrie geliefert werden könnten, verteuert werden — eine Parodie zu dem von der Reichsregierung angeblich angestrebten Preisabbau.

Die Mängel des Milchgesetzes

Die Hoffnung, daß sich mit dem Erlaß des Reichsmilchgesetzes die schweren Mißstände des deutschen Milchwesens grundlegend bessern würden, ist bereits seit langer Zeit geschwunden. Prof. Karl Brandt legt in seiner Broschüre über „Die Schäden der deutschen Milchwirtschaft“, die als Heft 3 der Schriften des Magazins der Wirtschaft erschienen ist, dar, daß schon der Entwurf des Milchgesetzes, der dem Reichstag zugeht, ein Kompromiß war; er konnte den zuständigen Behörden lediglich eine *eng begrenzte Möglichkeit zu gewissen Förderungsmaßnahmen* geben, enthielt aber keinen Zwang zu einer einheitlichen Milchorganisation in Deutschland. Der neuerdings veröffentlichte Wortlaut des Milchgesetzes vom 31. Juli d. J. bestätigt diesen Eindruck. Wichtige Bestimmungen über die Behandlung der Milch im Betrieb des Erzeugers und auf dem Weg zum Verbraucher werden durch den Zusatz: „soweit dies durch Anwendung der im Verkehr erforderlichen Sorgfalt vermeidbar ist“, fast vollständig entwertet; die Frage, ob das Gesetz auch für andere Milch als Kuhmilch angewandt werden soll, bleibt den Ausführungsbestimmungen zur Lösung überlassen; das Verbot zur Verwendung von Milch solcher Tiere, die mit äußerlich erkennbarer Tuberkulose, „sofern sie sich in der Lunge im vorgeschrittenen Zustand befindet oder Euter, Gebärmutter oder Darm ergriffen hat“, behaftet sind, sollte sich von selbst verstehen; andere Bestimmungen, wie z. B. die Erlaubnis, die Milch von Kühen, die an Maul- und Klauenseuche leiden oder an äußerlich erkennbarer Tuberkulose erkrankt sind, nach Erhitzung noch dem Frischmilchverbrauch zuzuführen, könnten evtl. sogar bedenklich sein. Durch ihre Fixierung im Gesetz erschweren diese Bestimmungen sogar die Einführung schärferer Vorschriften für die Zukunft. Es wäre nicht nötig gewesen, daß sich das Gesetz auf solche Allgemeinheiten beschränkt. Gewiß sind die Verhältnisse der Milchherzeugung in Deutschland außerordentlich verschieden. Der Fettgehalt der Milch ist in Süddeutschland höher als in Norddeutschland, und schwerlich kann für das ganze Reich ein einheitlicher Mindestfettgehalt festgesetzt werden. Den obersten Landesbehörden mußte man deshalb das Recht einräumen, Mindestforderungen an den Fettgehalt, die Zusammensetzung und das spezifische Gewicht der Milch zu stellen. Aber darauf hätte

sich die Tätigkeit der Landesbehörden beschränken müssen. In der vorliegenden Form läßt das Rahmengesetz den Landesbehörden und den noch nicht bekannten Ausführungsbestimmungen so weiten Spielraum, daß auf Grund dieses Gesetzes sehr wohl in einem deutschen Land die Milchgesetzgebung sehr streng, in einem anderen aber lax gehandhabt werden kann. Von einer Einheitlichkeit, wie sie gerade für die Standardisierung der Milch notwendig wäre, ist keine Rede. Ein Rückschritt gegenüber der bisherigen Gesetzgebung ist die Außerachtlassung der *Bedürfnisfrage* bei der Erteilung von Konzessionen zum *Milchhandel*. Gerade das Reichsmilchgesetz hätte die Aufgabe gehabt, der ungeheuren Übersetzung des Milchhandels, die eine übermäßige Hochhaltung der Kleinhandelsspanne zur Folge haben muß, entgegenzutreten. Etwas präziser sind die Vorschriften für den Verkehr mit *Markenmilch*. Auch sie kommen jedoch über das, was jeder Verbraucher von einer normalen Milchqualität ungefähr erwarten kann, nicht hinaus. Sie verbieten die Verwendung von Milch kranker Kühe, verlangen den Anschluß der zur Markenmilch-Lieferung bestimmten Tiere an das staatliche Tuberkulose-Tilgungsverfahren und fordern einen normalen Fettgehalt. Ferner soll der Keimgehalt ein bestimmtes (aber noch nicht festgelegtes) Maß nicht überschreiten. Zur Kontrolle einwandfreier Lieferung sollen Überwachungsstellen bei den Landwirtschaftskammern geschaffen werden. Die Markenmilch darf nur in geschlossenen Gefäßen mit genauer Bezeichnung des Inhalts in den Verkehr gebracht werden. Fast alle diese Bestimmungen wären auch für den Verkehr mit gewöhnlicher Milch durchführbar. Einschneidende Veränderungen in der Struktur des Molkereiwesens können sich aus der Ermächtigung für die oberste Landesbehörde (§ 38) ergeben, „Erzeugerbetriebe sowie milchbearbeitende und -verarbeitende Betriebe zur Regelung der Verwertung und des Absatzes von Milch und Milcherzeugnissen zusammenzuschließen“. Die Wirtschaftlichkeit der deutschen Molkereien wird durch die Zersplitterung in eine große Zahl von kleinsten Betrieben stark beeinträchtigt; Zusammenschlüsse sind deshalb hier erwünscht. Eine „Zwangskollektivierung“ birgt aber auch große Gefahren der Fehlorganisation in sich. Von den Ausführungsbestimmungen und von der Praxis der Landesbehörden wird es abhängen, ob die Mängel der deutschen Milchwirtschaft auf Grund dieses Gesetzes wesentlich beseitigt werden oder nicht.

Internationale Stickstoff-Verständigung

Nach monatelangen Verhandlungen ist eine Verständigung fast aller Stickstoff-Erzeuger der Welt zustande gekommen. Sie alle waren sich der Gefahr bewußt, die für sie aus dem Zusammenreffen der internationalen Depression mit der besonderen Entwicklung der Stickstoff-Industrie erwächst. Schon seit mehreren Jahren ist die Produktion rascher als der Verbrauch gewachsen, und inzwischen hat sich die Krise in der Landwirtschaft und Plantagenkultur so zugespitzt, daß mit einer raschen Verbrauchsentwicklung noch weniger gerechnet werden kann als bisher. Bei Beginn der internationalen Verhandlungen ist im MdW die Verschlechterung der Aussichten für den Stickstoff-

absatz geschildert worden (Nr. 17: C. Wege, „Internationale Stickstoff-Verständigung in Sicht“). Die Erwartung, daß den Produzenten kaum etwas anderes übrigbleiben würde, als sich ohne Rücksicht auf die Opfer, die dabei vom einzelnen gebracht werden müssen, über eine internationale Marktregelung zu verständigen, hat sich nun bestätigt. In einer *Convention Européenne de l'Industrie de l'Azote*, deren Leitung beim Deutschen Stickstoff-Syndikat liegen soll, haben sich die Erzeuger aus folgenden Ländern zusammengeschlossen: Belgien, Deutschland, England, Frankreich, Italien, Norwegen, Polen, Tschechoslowakei. Diese Konvention umfaßt 98 % der europäischen Stickstoffproduktion. Sie hat außerdem ein Abkommen mit der chilenischen Salpeterindustrie getroffen, so daß in die Vereinbarungen 80 % der Weltkapazität einbezogen sind. Es stehen im wesentlichen nur noch zwei Länder außerhalb dieses Kreises: die Vereinigten Staaten und Japan. Die Dauer der Abmachungen ist zunächst auf ein Jahr beschränkt, aber man will in dieser Zeit weiter verhandeln, um eine langfristige Organisation zur dauernden Anpassung der Erzeugung an den Absatz zu schaffen. Die jetzige Verständigung darf nicht isoliert betrachtet werden; sie ist eine logische Fortsetzung des Abkommens, das im Frühjahr 1929 zwischen den großen europäischen Stickstoff-Exporteuren — Deutschland, England und Norwegen — und den Chilenen zustande kam. Schon durch dieses Abkommen wurden fast 90 % der an den Weltmarkt kommenden Mengen zu einheitlicher Propaganda und Preisbildung zusammengefaßt, und der europäische Anteil, der fast die Hälfte davon ausmachte, unterlag überdies einer Absatz-Poolung. Aber diese Vereinbarungen reichten nicht aus; der Weltmarkt, der den Exporteuren zur Verfügung stand, wurde der enger; neue Erzeuger traten in bisherigen Absatzgebieten auf. Diesem neuen Wettbewerb konnte man nicht einmal durch einen scharfen Preiskampf durchweg wirksam begegnen, denn man mußte damit rechnen, daß er in einzelnen Ländern durch Zölle oder andere staatliche Maßnahmen gestützt werden würde. Es galt also, die neuen Konkurrenten so weit zufriedenzustellen, daß sie sich auf ein Abkommen einließen und ihre weitere Expansion begrenzten. Es galt ferner, die dazu notwendigen Konzessionen der bisherigen Exportländer in Grenzen zu halten, die die weitere Entwicklung nicht unterbinden. Und schließlich war das Abkommen so zu regeln, daß es nicht wieder einen Anreiz zum Aufkommen neuer Außenseiterproduktion bedeutete. Die entscheidende Konzession, die man den neuen Partnern macht, ist die Verpflichtung, von ihren Inlandsmärkten jede ausländische Konkurrenz fernzuhalten. Sämtliche Beteiligten verzichten darauf, in den fremden Ländern, in denen eine Erzeugung stattfindet, Stickstoff anzubieten, und überlassen es den einheimischen Produzenten-Organisationen, die Mengen zu importieren, die sie über ihre eigene Erzeugung hinaus absetzen können. Mit diesem *Territorialschutz* ist den Erzeugern in Italien, Frankreich, Belgien, Holland, Polen und der Tschechoslowakei das erste Anrecht auf die Versorgung ihres heimischen Marktes eingeräumt worden. Die praktische Bedeutung dieser Bestimmung ist verschieden: Italien, Polen und die Tschecho-

slowakei können sich unter diesen Bedingungen fast völlig selbst versorgen, während Frankreich und Belgien noch einen gewissen und Holland noch einen erheblichen Einfuhrbedarf haben werden. Ob die Konzessionen so weit gehen, daß die Industrien dieser Länder ihre Erzeugung bis zur Grenze der Aufnahmefähigkeit ihres Binnenmarkts weiter ausdehnen können, ist bis jetzt noch nicht bekannt. Aber man kann annehmen, daß sie gewisse Bindungen auf sich nehmen mußten; das war für sie um so leichter, als ihnen teilweise noch die wissenschaftlichen oder technischen Grundlagen fehlen, um alle in Betracht kommenden Sorten von Stickstoffdünger selbst herzustellen. Die *Differenzierung der Sorten* gestattet offenbar den technisch fortgeschrittenen älteren Produzenten, auch innerhalb der Konvention ihre Überlegenheit auszuwerten und so für die Zugeständnisse, die sie den jüngeren Partnern machen mußten, ein Gegengewicht zu schaffen. Der Absatz der einzelnen Sorten hat sich im letzten Düngejahr sehr verschieden entwickelt: während der Verbrauch noch eine wachsende Menge an Salpeter aufnahm — an Natronsalpeter aus Chile wie an künstlichen Salpetererzeugnissen der verschiedensten Art —, zeigte seine Aufnahmefähigkeit für schwefelsaures Ammoniak einen erheblichen Rückgang. Dabei hat gerade die Erzeugung dieses einfachsten synthetischen Produkts in allen Ländern stark zugenommen, ja auf seine Herstellung beschränkt sich vorläufig der größte Teil der neuen Produktionsstätten. Unter diesen Umständen entspricht es der Marktlage, daß die Konvention nicht etwa alle Sorten von Stickstoff-Düngemitteln gleichmäßig behandelt, je nach ihrem Gehalt an Reinstickstoff, sondern eine Spezialregelung für jede einzelne Sorte trifft. Natürlich muß diese Regelung darauf hinauslaufen, für schwefelsaures Ammoniak die Erzeugung stärker einzuschränken als für die Salpetersorten und Mischdünger. Praktisch bedeutet diese Regelung des neuen Stickstoff-Abkommens einen erheblichen Vorteil für die älteren Produzenten: für die I. G. Farbenindustrie AG nebst ihren norwegischen Freunden und für die Chilenen. Man darf annehmen, daß nicht nur bei den jetzt festgesetzten Einschränkungssätzen dieses technische Übergewicht zum Ausdruck kam, sondern daß es auch bei der weiteren Entwicklung wirksam sein wird. Da diese Salpetererzeuger trotz der Vereinheitlichungen der Propaganda kaum darauf verzichten werden, die Überlegenheit ihrer Produkte gegenüber dem einfachen schwefelsauren Ammoniak für zahlreiche Böden und Kulturen propagandistisch auszuwerten, werden sie vermutlich auch weiterhin ihren Anteil am Gesamtabsatz erhöhen können. Allerdings mag dem die *Preisfestsetzung* entgegenwirken: man will die Preise für schwefelsaures Ammoniak und für Kalkstickstoff heruntersetzen, aber die Salpeterpreise in der bisherigen Höhe beibehalten. Es ist indes kaum zu vermuten, daß diese Preisveränderung die Tendenz der Absatzentwicklung zum Salpeter hin völlig ausgleichen wird. Für Deutschland ist das von um so größerer Bedeutung, als hier nach der Aussage der Leiter des Stickstoff-Syndikats vor dem Enquête-Ausschuß die Erzeugung von Kalkstickstoff bei einer weiteren Preisermäßigung angeblich an die Grenze der Rentabilität kommen würde.

Die Neuregelung der Stickstoff-Produktion

Die Konzessionen, die jeder einzelne der Stickstoffproduzenten bei der internationalen Verständigung machen mußte, und die sachgemäße Berücksichtigung der Marktlage für jede Sorte ließen sich offenbar nicht auf einen einheitlichen Nenner bringen; darin lag wohl eine der entscheidenden Schwierigkeiten für das Zustandekommen der Vereinbarungen. Man ging ihr aus dem Wege, indem man auf ein einheitliches Schema für die Gesamtregelung verzichtete und anscheinend die Rechte und Verpflichtungen jedes einzelnen Partners individuell festlegte. So haben sich die einzelnen Landesorganisationen zu individuellen Einschränkungssätzen für ihre Ausfuhr bereithalten müssen. Die Höhe dieser Einschränkungssätze ist ganz verschieden. Sie ist größer da, wo ein erheblicher Exportanteil und eine große Ammoniak-Produktion vorhanden ist, und geringer dort, wo nur der Inlandsmarkt beliefert oder Salpeter abgesetzt wird. Offenbar erfolgte keine systematische Errechnung, sondern man handelte die Quoten im einzelnen aus. Die genauen Sätze, die sich dabei ergaben, kennt man nicht, und nur unter Vorbehalt kann man die Zahlen wiedergeben, die im Laufe der Verhandlungen genannt wurden. Danach sollte sich für Deutschland, Belgien und Holland eine Einschränkung der Erzeugung um 30 %, für Polen um 40 %, für England um 50 % und für Frankreich um 10 % ergeben. Die Mengen, die für den Export freibleiben, gehen teilweise an die Syndikate der Länder, die sich noch nicht selbst versorgen (Frankreich usw.). Auch für den Rest ist eine Regelung getroffen; ob tatsächlich der Verkauf gemeinsam erfolgen soll — was eine sehr enge Bindung bedeuten würde —, weiß man nicht. Jedenfalls scheint es nicht gelungen zu sein, die Produktionsmengen so zu reduzieren, daß ihr Absatz in jedem Fall gesichert ist. Außerdem bedarf es natürlich auch eines beweglichen Elements zum Ausgleich für Veränderungen der Marktlage, die sich im Laufe des Jahres ergeben können. Zur Überwindung dieser Schwierigkeiten hat man eine *Ausgleichskasse* geschaffen, die aber offenbar etwas andere Funktionen hat als bei anderen Kartellen. Sie soll nicht etwa zwischen dem Mehrabsatz der einen Kartellmitglieder und dem Minderabsatz der anderen ausgleichen, sondern zwischen dem Mehrangebot und dem Minderverbrauch. Die von allen Beteiligten einzuzahlenden Beiträge sollen dazu verwendet werden, das Angebot zu reduzieren, sei es durch Entschädigung für Einschränkung der Erzeugung über die im Vertrag festgesetzte Verpflichtung hinaus oder durch Übernahme von Stickstoff zur Lagerhaltung auf gemeinsame Rechnung. Wenn man die Benutzung dieser Ausgleichskasse zur Bildung eines Valorisationsbestandes nicht nur als vorübergehende Maßnahme betrachten, sondern etwa zu einem Bestandteil der Dauerregelung machen will, so wäre damit eine ernste Gefahr eröffnet. Es könnte sich ebenso wie bei anderen Valorisierungsversuchen ergeben, daß zwar die erwartete Verbrauchszunahme vielleicht eintritt, daß aber die Erzeugung noch weiter steigt, weil die Entlastung des Markts durch die Valorisationsmaßnahmen Anregung zum Aufkommen von neuer Außenseiterproduktion gibt. Gewiß ist in der

gegenwärtigen Zeit internationaler Depression und Investitionsscheu eine solche Befürchtung nicht aktuell, aber man weiß, wie rasch sich die Situation ändern kann, vor allem in den Ländern, die an der Verständigung keinen Anteil haben. In den *Vereinigten Staaten* besteht ohnehin die Gefahr, daß die Interessenten einen neuen Schutzzoll durchsetzen, wenn auch bisher der starke Einfluß der Farmer die Stickstoffindustrie davor bewahrt hat. Bisher haben die europäischen Exportländer unter dem Druck des großen Anteils, den die fixen Kosten bei der Stickstoffherzeugung haben, eine Absatzausdehnung bei niedrigen Preisen einer Einschränkung bei höheren vorgezogen. Auch das Interesse der Chilenen liegt in derselben Richtung, zumal die bei ihnen im Gang befindliche Rationalisierung eine wesentliche Senkung der Gesteungskosten herbeiführt. Anders gelagert sind aber die Interessen der neueren und kleineren europäischen Produzenten, und es besteht die Gefahr, daß man ihr Abspringen nur durch Konzessionen verhüten kann, die für die Gesamtindustrie nicht von Nutzen sind. Hoffentlich gelingt es, diese Klippe zu umschiffen und die gesamte europäische Stickstoff-Industrie auf die bisher von den Exportländern befolgte Politik festzulegen. Dann erst wird erwiesen sein, daß die Konvention einen wirklichen Fortschritt in der Organisation der internationalen Stickstoffwirtschaft bedeutet. Für den Augenblick bringt sie eine Erleichterung; denn ein Preiskampf in dem eben begonnenen Düngejahr wäre für alle Beteiligten recht schmerzlich gewesen.

Verhandlungen zwischen Adler und Wanderer

Die Generalversammlung der *Adlerwerke vorm. Heinrich Kleyer AG* brachte eine neue Überraschung. Die Verwaltung berichtete von Verhandlungen mit der *Wanderer-Werke AG*. Gerüchtweise verlautete schon seit längerer Zeit, daß Adler seine Schreibmaschinen-Abteilung an Wanderer abstoßen wolle, aber von der Verwaltung hatte man bisher nichts darüber gehört. Jetzt wurde erklärt, daß man sich mit Wanderer über den „Austausch von Erfahrungen auf technischem und wirtschaftlichem Gebiet“ unterhalte, ohne ausdrückliche Einschränkung auf die Schreibmaschinen-Abteilung. Das scheint allerdings an der ungenauen Formulierung der in der Generalversammlung abgegebenen Erklärung zu liegen, denn innerhalb der Verwaltung möchte man unseres Wissens die Mitteilung zunächst auf diesen Zweig beschränkt verstanden wissen. Aber ob es wirklich hierbei bleibt, ist eine andere Frage. Wenn man schon zu verhandeln beginnt, kann man leicht über das ursprüngliche Ziel hinauskommen, besonders wenn das für beide Partner so nahe liegt wie in diesem Fall. Bei Adler ist nicht nur die Schreibmaschinen-, sondern auch Fahrrad-Erzeugung, die ursprünglich die Hauptrolle für das Unternehmen spielte, allmählich zu einem Nebenzweig herabgesunken, und man erwartete schon mehrfach, daß das Bedürfnis nach Rationalisierung zu einer Konzentration auf den Automobilbau führen würde. Bei Wanderer spielt dieser im Gesamtrahmen des Unternehmens eine weit geringere Rolle. Neben Fahrrädern und Schreibmaschinen werden hier auch Rechen- und Werkzeugmaschinen fabriziert, da-

neben aber nur noch ein Automodell, das überdies nach Stärke und Preis nicht weit von dem vergleichbaren Adlerwagen entfernt ist. Ein Austausch läge um so näher, als Wanderer schon auf dem verwandten Gebiet des Motorrads auf die eigene Fabrikation zugunsten von NSU verzichtet hat. Kommt es zwischen Adler und Wanderer zu weitergehenden Vereinbarungen, so würde die Stellung von Adler in zukünftigen Konzentrations-Verhandlungen damit sehr verstärkt werden. Übrigens wurde in der Generalversammlung von Adler auch der geschäftliche Vorsprung vor anderen betont: der Automobilabsatz von Adler sei im ersten Halbjahr 1930 um 25 % gestiegen, obwohl der gesamte deutsche Automobilabsatz um 12—14 % niedriger gewesen sei. Der relative Anteil von Adler am Gesamtabsatz sei demnach um etwa 40 % höher gewesen.

Der Ausbau des Stollwerck-Konzerns

Den Auswirkungen der Fusion von Reichardt und Stollwerck, die wir in Nr. 31 schilderten (vgl. S. 1458), sind rasch weitere gefolgt; Stollwerck hat für die Betriebe von Reichardt in Wandsbek Stilllegung beantragt. Damit bestätigt sich unsere Vermutung, daß die Fortführung des Wandsbeker Betriebs nur ein Provisorium darstellen sollte. Inzwischen hat auch die Verwaltung von Stollwerck das Wort ergriffen; zum erstenmal seit der Übernahme der Schicht'schen Interessen hat sie sich geäußert, aber reichlich zurückhaltend. Nicht die geringsten Zahlenangaben über die finanzielle Tragweite der Fusion wurden den Aktionären mitgeteilt. Man konnte lediglich erfahren, daß neben einer weniger ins Gewicht fallenden einmaligen Zahlung, die den Kaufpreis für Maschinen und Vorräte darstellt, eine fortlaufende Entschädigung an Schicht abzuführen ist, und zwar von 1932 an zehn Jahre lang. Sie gliedert sich in zwei Beträge, von denen einer durch den Umsatz, der andere durch die Dividende bestimmt wird. Einer Kapitalerhöhung bedürfte es nicht, wohl aber einer Finanzierung für die vergrößerten Umsätze (und vielleicht auch für die übernommenen Vorräte und Maschinen?). Diese Finanzierung erfolgt teilweise durch Erhöhung des verfügbaren Bankkredits, teilweise durch einen langfristigen Kredit, der nach fünf Jahren in fünfzehn Jahresraten getilgt oder auch ganz zurückgezahlt werden kann. Über seine Höhe erfuhr man nichts. Die Umsatzsteigerung, die man sich verspricht, wird mit 50—60 % angegeben; es handelt sich also um eine sehr entscheidende Geschäftsausdehnung. Die effektive Größe des Umsatzes von Stollwerck hat man seit Jahren nicht kennengelernt, weil die Gesellschaft keine neuen Aktien an der Börse einzuführen hatte. Man wird aber annehmen dürfen, daß der Umsatz auch ohne Berücksichtigung der selbst fabrizierenden Tochtergesellschaften größer war als der von Sarotti vor der Angliederung der Nestlé'schen Fabrik; Sarotti kam damals auf ungefähr 30 Mill. RM und hat durch seine Ausdehnung einen Zuwachs von kaum mehr als einem Drittel erfahren. Der Abstand der beiden Firmen ist also nach der beiderseitigen Ausdehnung größer als zuvor. Die fabrikatorische Bewältigung des erweiterten Geschäfts soll bei Stollwerck in den alten Anlagen erfolgen unter Verzicht auf die Übernahme der Im-

mobilien aus dem Schicht'schen Besitz, so daß für die Kölner und Berliner Fabriken von Stollwerck eine wesentlich bessere Ausnutzung möglich ist. Lediglich die Bremer Goldina AG will man als Pachtbetrieb weiter arbeiten lassen. Die Verwaltung von Reichardt, die in Zukunft einen reinen Verkaufsbetrieb darstellen wird, soll vorläufig an Ort und Stelle bleiben, weshalb in Hamburg eine neue GmbH mit gleichem Namen wie die alte Wandsbeker Firma und mit 100 000 RM Kapital gegründet wurde. Ob nicht auch das nur eine Übergangslösung darstellt, der später die vollständige Vereinigung mit der Stollwerck-Verwaltung folgt, wird erst die Zukunft lehren können.

Aufwertung in Österreich

Man schreibt uns: „Der österreichische Finanzminister beehlt sich, die aus Wien in die deutsche Presse gelangten Meldungen, daß eine Aufwertung der altösterreichischen sichergestellten Schuld auf Grundlage von 15 % des Nennwerts bevorstehe, mit Nachdruck zu dementieren, und man darf es ihm aufs Wort glauben, daß die Finanzverwaltung tatsächlich noch nicht an der Gesetzesvorlage arbeitet. Ob das wohlgetan ist oder nicht, mag dahingestellt bleiben. Es wäre an der Zeit, sich ernstlich mit dieser seit langem anhängigen Frage zu befassen. Indessen ergehen sich Wiener Blätter in Betrachtungen über die voraussichtliche Last der Aufwertung, wobei es nicht ohne Denk- und Rechenfehler schlimmster Art abgeht. Der Nennwert der für eine Aufwertung in Frage kommenden sichergestellten Schuld wurde bereits in Nr. 27 des MdW in der Glosse „Abbruch der Pariser Rentenkonferenz“ mitgeteilt (vgl. S. 1281). Er beläuft sich auf 90 Mill. Silbergulden, 189 Mill. Kronen und 169 Mill. Mark. Rechnet man Silbergulden und Mark zur Münzparität in Goldkronen um, so gelangt man zu einem Nennwert von 567 Mill. Kronen, und bei einem durchschnittlichen Zinssatz von 4 % zu einer jährlichen Zinsenlast von 22,68 Mill. Kronen oder 32,66 Mill. Schilling. Je ein Aufwertungsprozent kostet also 0,3266 Mill. S, 10 % machen rund 3,27, 15 % 4,90 Mill. S aus. Dazu kommt die Tilgung, die wieder je nach der Emission verschieden ist. Man kann im Durchschnitt schätzungsweise die Hälfte des Zinsenerfordernisses für Amortisation annehmen. Der Bundesvoranschlag von 1930 präliminiert Ausgaben von 1940, Einnahmen von 1975 und einen Überschuß von 35 Mill. S in der laufenden Haushaltsrechnung. 190 Mill. S sind für Investitionen vorgesehen. Nicht nur absolut, auch relativ — gemessen am Umfang des Budgets — wird also die Aufwertung keinesfalls phantastische Summen binden. Es ist noch zu berücksichtigen, daß die Finanzverwaltung im Laufe der Jahre große Mengen altstaatlicher Titres auf dem Markt zurückgekauft hat; diese belasten den Bundesschatz bei einer Aufwertung natürlich nicht mehr. Andererseits sind bei Veranschlagung der Kosten die Zinsen- und Tilgungsrückstände für etwa zehn Jahre hinzuzurechnen. Im Endergebnis steht jedenfalls eine durchaus vertretbare Belastung in Frage. Was die Form der Aufwertung betrifft, so herrschen auch da irrige Meinungen. In Wiener und ausländischen Blättern war zu lesen, daß nur Schuldverschreibungen, die zu 100 % Österreich belasten, unmittelbar als öster-

reichische Staatsschuld anerkannt und äußerlich als solche gekennzeichnet werden können, wie z. B. die Vorarlbergerbahn-Prioritäten. Das ist ein Irrtum. Die Tschechoslowakei hat ihre Anteile schon längst nostrifiziert, auch solche an gemeinsamen tschechoslowakisch-österreichischen oder tschechoslowakisch-polnischen Anleihen. Die nicht tschechisch zu nostrifizierenden „Quoten“ wurden den Besitzern zurückgestellt. Die österreichischen Quoten werden an der Wiener Börse gehandelt. So z. B. Nordwestbahn- und Ferdinands-Nordbahnquote. Auch sie repräsentieren einen unmittelbaren Anspruch gegen den österreichischen Staat und bieten hinsichtlich der Übernahme in die Schuld der Republik nicht die mindesten Schwierigkeiten. Im übrigen kommen in der

Hauptsache nur gemeinschaftliche österreichisch-jugoslawische bzw. österreichisch-italienische sicher-gestellte Anleihen in Frage, insbesondere jene der Rudolfsbahn. Nicht nur vom Standpunkt der Gläubiger, auch von dem des Staates wäre es wohl der zweckmäßigste Ausweg, eine neue einheitliche Konversionsanleihe mit einem einheitlichen Zinssatz herauszubringen und die Differenzen entsprechend auszugleichen. Die Rückstände könnten in Form höherer Zinsen honoriert werden, ähnlich wie es Polen getan hat. Denn nicht wenige Zinskoupons werden in entwertetem Gelde honoriert oder in Verlust geraten sein, und es würde eine unbillige Schädigung der Inhaber bedeuten, sie nun von der Aufwertung dieser Rückstände auszuschließen.“

Die Ausdehnung der Schröder-Bank

Eine der aktivsten deutschen Privatbankfirmen, die *J. F. Schröder-Bank Kommanditgesellschaft auf Aktien*, hat jetzt Bericht über das Ergebnis ihres am 30. Juni abgelaufenen Geschäftsjahres 1929/30 erstattet. Leider ist sie ihrer alten Gewohnheit mangelnder Publizität treu geblieben. Im Geschäftsbericht wird es nicht für nötig gehalten, nähere Mitteilungen über den Verlauf des Geschäftsjahres zu machen. Nicht einmal die Umsätze, geschweige denn Angaben über die Entwicklung der neuen Hamburger Niederlassung werden der Öffentlichkeit bekanntgegeben. Man begnügt sich damit, in 14 Zeilen die Gewinnergebnisse mitzuteilen. Diese lapidare Kürze, die Schröder vielleicht der ihm nahestehenden Berliner Handelsgesellschaft abguckt hat, ist um so weniger am Platze, als die Schröder-Bank auch im verflossenen Geschäftsjahr eine starke Expansionspolitik getrieben und sich sehr aktiv an der Konzernbildung im Waggon- und Automobilbau beteiligt hat. Aus dem Abschluß gewinnt man den Eindruck, daß trotz der *Aufrechterhaltung der 12 %igen Dividende* die Gesellschaft von der allgemeinen Verschlechterung des Bankgeschäfts nicht unberührt geblieben ist. Das prägt sich insbesondere in den rückläufigen Einnahmen aus Zinsen und Gebühren aus; sie werden mit 5,82 gegen 8,66 Mill. RM im Vorjahr ausgewiesen. Dabei mögen freilich auch vorweg abgebuchte Sonderabschreibungen eine Rolle spielen; es sei an die Entwicklung der Deschimag- und der Hansa-Lloyd-Beteiligungen erinnert. Die *Verminderung des Wertpapier-Portefeuilles* um 2,55 auf 4,91 Mill. RM gibt hier einen wichtigen Fingerzeig. Der *Reingewinn* hat sich von 4,80 auf 2,20 Mill. RM ermäßigt, obwohl eine Abschreibung auf das Bankgebäude (i. V. 0,548 Mill. RM) diesmal nicht vorgenommen wurde. Einschließlich des Vortrages von 1,80 Mill. RM standen nur 4 Mill. RM gegen 6,30 Mill. RM i. V. zur Ausschüttung zur Verfügung. Um auf das Kommanditkapital von 15 Mill. RM die gleiche Dividende wie im Vorjahr zahlen zu können — sie erfordert 1,8 Mill. RM —, hat man auf Sonderabschreibungen auf Bankgebäude (i. V. 2,5 Mill. RM) verzichten müssen. Allerdings ist dabei zu berücksichtigen, daß im Jahre 1928/29 durch die mit einem Kostenaufwand von mehreren Millionen errichtete Hamburger Filiale ein besonders hoher Zugang eingetreten war. Nach Zuweisung von 0,2 Mill. RM an den Beamtenpensionsfonds verbleibt dann ein Rest von 2 (1,8) Mill. RM, der auf neue Rechnung vorgetragen werden wird. Die Bilanz zeigt eine *weitere Ausdehnung des Geschäftsumfanges*. Die Kreditoren haben sich um 29,37 auf 165,02 Mill. RM, die Akzepte um 0,88 auf 8,71 Mill. RM erhöht. Der Zugang an fremden Geldern hat zum größten Teil Anlage in Vorschüssen auf Waren und Warenverschiffungen gefunden, die zum erstenmal in der Bilanz erscheinen. Dieser Posten wird mit 26,62 Mill. RM ausgewiesen. Inwieweit hier eine stärkere Pflege des Remboursgeschäfts zum Ausdruck kommt, oder ob teilweise Umbuchungen vorliegen, läßt sich mangels jeder textlichen Erläuterung nicht feststellen. Auffällig ist, daß

im Gegensatz zu der Entwicklung bei fast sämtlichen deutschen Banken die Reports eine nicht unbeträchtliche Steigerung um 2,36 auf 20,22 Mill. RM aufweisen. Die Liquidität hat sich verbessert. Kasse und Reichsbankguthaben werden mit 9,70 gegen 7,70 Mill. RM ausgewiesen. In Gegensatz zu der Bilanzentwicklung der übrigen Banken steht auch die Verminderung der Wechselanlagen. Das Wechselportefeuille hat sich einschließlich der Schatzanweisungen des bremischen Staates um 1,11 auf 37,04 Mill. RM vermindert. Die Debitoren zeigen insgesamt ein Anwachsen um 2,42 auf 97,52 Mill. RM. Allerdings ist eine Umschichtung innerhalb der Schuldner eingetreten; die Guthaben bei Banken und Bankfirmen sind um 3,40 Mill. RM gestiegen (insgesamt 11,27 Mill. RM), die sonstigen Schuldner haben sich dagegen um rund 1 Mill. RM auf 86,25 Mill. RM vermindert. Beteiligungen und Konsortialgeschäfte weisen nur geringfügige Veränderungen auf.

Weitere Schrumpfung der Favag-Masse

Was sich bei der Insolvenz der Frankfurter Allgemeinen Versicherungs-AG entwickelt, ist leider nicht ein Sonderfall unter den großen Insolvenzen der letzten Jahre: Von Status zu Status wird die Masse kleiner. Diese Entwicklung mag zum Teil darauf zurückzuführen sein, daß sich die Abwicklung während eines scharfen *Konjunkturrückgangs* vollziehen muß; zum Teil beruht sie aber auch auf dem unangebrachten *Optimismus*, der bei der ersten Status-Aufstellung zur Schau getragen wurde. Man kann sich nicht des Eindrucks erwehren, daß die „Vorbehalts“-Schätzung von etwa 6 Mill. RM Aktivenüberschuß im Herbst 1929 einen Zweck-Optimismus darstellte, der die ausländischen Gläubiger zum Stillhalten veranlassen sollte. Wie sehr diese Schätzung fehl ging, zeigt ein soeben bekannt gegebener Status für den 31. März 1930: danach stehen den 80 Mill. RM Passiven nur 16,77 Mill. RM Aktiva gegenüber (nach Abzug von 2 Mill. RM Masseforderungen und 2,75 Mill. RM Liquidationskosten-Reserven). Es besteht also eine *Unterbilanz von 63 Mill. RM*, und der Gesamtverlust beträgt unter Berücksichtigung des verlorenen Kapitals und der Reserven in Höhe von 30 Mill. RM fast 100 Millionen. Dazu treten noch mit hohen Millionen-Beträgen die Verluste bei der Südwestdeutschen Bank, der Frankfurter Industrie-Kredit-GmbH und einigen anderen Konzernfirmen. Nun soll allerdings der März-Status mit äußerster *Vorsicht* aufgestellt sein und stille Reserven enthalten; denn die weitere Abwicklung geht unter den denkbar ungünstigsten Wirtschaftsverhältnissen vor sich. Mehr und mehr muß sich die Favag zu einer Grundstücks- und Hypothekenverrechnungs-Gesellschaft entwickeln. Eine leitende Persönlichkeit der Favag-Verwaltung hat den gegenwärtigen Stand damit gekennzeichnet, daß man heute gewissermaßen gezwungen sei, die Spekulationen der alten Verwaltung fortzusetzen; man müsse abwarten, bis bessere Zeiten einen angemessenen Erlös aus großen Teilen der Favag-Masse ermöglichen. Wie der Status heute aussieht, verspricht er kaum mehr als die von den Verwaltungs-

banken garantierte Quote von 20 %. Nur die Gläubiger der Konzernfirmen haben — je nach der Quote ihres direkten Schuldners — einen größeren Anteil zu erwarten. Es wäre erwünscht, wenn an den hohen Kosten der Liquidation von fast 3 Mill. RM Ersparungen zugunsten der Gläubiger möglich würden. Eine gewisse Verbilligung ist schon dadurch zu erwarten, daß der Sitz der Liquidationsverwaltung von Frankfurt nach Berlin verlegt worden ist.

Aufteilung der „Janus“-Versicherung

Die Konzentration unter den kleinen und mittleren Versicherungs-Gesellschaften macht rasche Fortschritte: Kürzlich hat die „Janus“ Hamburger Versicherungs-AG ihre Versicherungsbestände auf andere Firmen übertragen. Die „Janus“ hat diesen Verlust ihrer Selbständigkeit einigen großen Fehlgeschäften in der Lebensversicherung zuzuschreiben; eine falsche Akquisitionsmethode (Markensystem) fügte ihr schwere Verluste zu. Nur unzulänglich wurde diese Einbuße gelegentlich eines Wechsels in der Direktion mit einer Dividende für das Jahr 1929, die immerhin noch ein Drittel der Vorjahrsdividende betrug, verdeckt. Der Fall „Janus“ bestätigt die Erfahrung, daß eine Versicherungsfirma, die einmal wegen einiger Fehlgeschäfte „besprochen“ worden ist, nur schwer wieder zu einer positiven Arbeit gelangen kann. Das Versicherungsgeschäft ist ein Vertrauensgeschäft. Mit Recht sucht deshalb die „Janus“ für ihre Aktionäre sicherzustellen, was noch gerettet werden kann, bevor sich ihre Bestände durch weitere Kündigungen entwerten. Sie fusioniert mit der *Assicuranz-Union von 1865* (Hamburg), die ihrerseits die Verschmelzung mit der *Neptunus Assicuranz Compagnie* in Hamburg angekündigt hat. Die Bedingungen der Fusion sind noch nicht bekannt; sie hängen entscheidend davon ab, welchen Erlös die „Janus“ für ihr Lebensversicherungs-Portefeuille erzielen wird, das nach den gesetzlichen Vorschriften an eine andere Lebensversicherungsfirma abgegeben werden muß, in diesem Fall an die „*Nordstern*“ *Lebensversicherungsbank AG* in Berlin. Die Leitung des *Nordstern*-Konzerns bezeugt damit von neuem eine starke Aktivität; nach der Übernahme des großen Komplexes der Vaterländischen und Rhenania und der Beteiligung an der Abwicklung der Frankfurter Rückversicherungsgesellschaft übernimmt sie nunmehr auch den Lebensversicherungsbestand der „Janus“. Sehr verschiedenartige Bestände sind damit in ihrem Geschäft vereinigt; ihre Verwaltung ist mit der Aufgabe vergleichbar, die sich der Allianz-Konzern bei der Übernahme des Favag-Versicherungsbestandes stellte.

Die AEG beteiligt sich am Bau der Glocknerstraße

Man schreibt uns aus *Wien*: „Seit mehr als zwei Jahren beschäftigt ein großzügiger Plan der AEG die an der Elektrizitätswirtschaft Österreichs interessierten Kreise. Dieser Plan geht dahin, die Wässer der Hohen Tauern, eines 5800 qkm umfassenden und bis zu 5800 m aufragenden Gebirgsstocks im Salzburgischen, für die Elektrizitätsgewinnung nutzbar zu machen. In den Tauern finden sich zahlreiche kleine Gebirgsbäche, aber — mit Ausnahme der Salzach — kein Fluß, dessen Wasserkraft ein größeres Elektrizitätswerk treiben könnte. Die AEG will nun in

vielen künstlichen Hangkanälen, die in 2200 m Seehöhe gezogen werden sollen, die Wasser sammeln und durch mehrere Hauptkanäle und Stollen in Talsperren mit Stauseen leiten. Das Kanalsystem würde eine Länge von rund 1000 km haben; drei Stauseen sollen gebildet und daran drei Kraftwerke errichtet werden, die eine Jahresleistung von 6,6 Milliarden kWh möglich machen. Das ist der Grundgedanke der AEG. Darüber hinaus ist man aber noch nicht weiter gekommen. Nicht nur konnten gewichtige Bedenken gegen das Projekt bisher nicht zerstreut werden, sondern vor allem fehlt noch der Finanzplan. Vorerst sollten auch nur zwei Stufen der Salzach ausgebaut werden, was natürlich nicht soviel kosten würde, daß man nicht das erforderliche Kapital aufbringen könnte. Der Ausbau des übrigen Teils der Tauernwässer sollte in einem Zeitraum von zehn bis fünfzehn Jahren erfolgen. Gegen diese Art der Durchführung erhebt die Regierung Einwände. Sie meint, daß sie für die leicht auszubauende Salzach keine Generalkonzession geben könne, zumal die AEG für die Durchführung des eigentlichen Projekts noch keine Verpflichtungen übernehmen wollte. Für den Ausbau der Salzachstufen gibt es inländische Bewerber, denen die Regierung gern den Vorzug geben möchte. Eine Entscheidung über den Tauernplan liegt indes noch nicht vor. Daß die AEG ihr Projekt noch nicht aufgegeben hat, geht schon aus ihrer Beteiligung am Bau der *Großglockner-Straße* hervor. Diese Straße, welche die Tauern durchqueren soll, ist, abgesehen von ihrer Bedeutung für den Fremdenverkehr, eine Voraussetzung für den Ausbau der Wasserkräfte in den Tauern, da der Transport des Baumaterials sonst unüberwindliche Schwierigkeiten bereiten würde. Ursprünglich wollte die AEG den Bau der Straße nur gegen Erteilung der Wasserkraft-Konzession unterstützen, da aber die Regierung nicht nachgab, beteiligt sie sich auch ohne Erfüllung dieser Bedingung. Sie läßt sich nur für den Fall, daß ihr die Konzession nicht zufällt, ein Rücktrittsrecht einräumen. Von dem Kapital der zu gründenden *Großglockner-Alpenstraße AG* — es soll 10 Mill. Schilling betragen — übernimmt die AEG 33 %, der Bund 60 %; der Rest entfällt auf die Länder Salzburg und Kärnten und einige weitere Interessenten.“

Personalien

Arthur von Weinberg, Mitglied des Aufsichtsrats und des Verwaltungsrats der *I. G. Farbenindustrie AG*, Geheimer Regierungsrat und mehrfacher Ehrendoktor, feierte am 11. August seinen siebenzigsten Geburtstag. Als Schüler der Chemiker *Fittig* und von *Baeyer* war er im Jahre 1883 in die Firma *Leopold Cassella & Co.* eingetreten, in der er hauptsächlich auf dem Gebiet der Farbstoffgewinnung, später auch in der Geschäftsleitung bedeutende Erfolge erzielte. Während des Krieges leitete er das Referat Chemie im Kriegersatz- und Arbeitsdepartement. Auch in mehreren wissenschaftlichen Gesellschaften hat sich *Arthur von Weinberg* eifrig betätigt.

Dem Aufsichtsrat der *I. A. Maffei AG*, München, sind *Richard Kahn* und *Ing. Kurt Kiehle*, beide vom *Kahn-Konzern*, zugewählt worden. Zum Vorstand wurde Direktor *Kurt Schmidt*, bisher Vorstandsmitglied der *Maschinenbaugesellschaft Karlsruhe*, bestellt.

Literatur

Ernst Schultze: *Young-Plan, Tributzahlung und Ausfuhrkraft*. Kritische Betrachtungen zum deutschen Wirtschaftsschicksal. (Volksausgabe.) Verlag der Deutschen Wissenschaftlichen Buchhandlung, Leipzig 1929.

Der Verfasser hat während der *Young-Verhandlungen* eine Denkschrift über *Tributzahlung und Ausfuhrkraft* verfaßt, die er den zuständigen Reichsministerien und den

deutschen Sachverständigen in Paris überreichte. Später hat er diese Denkschrift in etwas erweiterter Form in den von ihm herausgegebenen „Weltwirtschaftlichen Vorträgen und Abhandlungen“ erscheinen lassen. Es bestände kein Anlaß, sich mit dieser Schrift zu beschäftigen, wenn sie nicht neuerdings auch als Volksausgabe erschienen wäre und für die breitere Öffentlichkeit vielleicht dadurch eine gewisse Bedeutung gewinnen kann, daß der Verfasser als „ordentlicher Professor der Volks- und Weltwirtschafts-

lehre an der Handelshochschule Leipzig, Direktor des Weltwirtschafts-Instituts“ zeichnet. Hierdurch wird der Eindruck erweckt, daß die schwierige Reparationsfrage von einem ersten Forscher in zwar populärer, aber wissenschaftlich einwandfreier Weise behandelt und daß damit breiteren Schichten, die nach einer Führung in diesen Fragen verlangen, ein verlässlicher Leitfaden in die Hand gegeben wird. Leider wird diese Erwartung auch nicht im bescheidensten Maße erfüllt.

Im Vorwort teilt der Verfasser mit, daß er sich zur Aufgabe gestellt habe, „angesichts der konstruktiven Unkraft unserer Gegner das Triebwerk der Tributzahlungen bloßzulegen und auf die entscheidende Dynamik der Zahlungsbilanz durchzustößen.“ Er will die Frage untersuchen, ob Deutschland die geforderten Tribute durch Ausführüberschüsse zahlen kann. An die Spitze dieser Untersuchung, die den Hauptteil des Buches — die erwähnte, ursprünglich für die Reparationsverhandlungen verfaßte Denkschrift — füllt, stellt er die These, daß „ein beträchtlicher Ausführüberschuß — d. h. ein solcher, der sich auch nur auf 1 Milliarde Goldmark heben würde — aus mancherlei Gründen unmöglich“, daß „in aller Regel an einem Industrieexportüberschuß, der das Gesamtergebnis der Handelsbilanz eines Industriestaates wesentlich aktiv gestalten könnte, schwerlich zu denken“ sei. Die hundert Seiten des Buches, die der Untersuchung dieser Frage gewidmet sind, — es ist überflüssig, über die anderen Teile des Buches zu berichten —, sind eine unwissenschaftliche Paraphrase dieser wissenschaftlich unhaltbaren These. Dem wissenschaftlich ungeschulten Leser, der nicht weiß, daß gerade nach der vom Verfasser beschworenen „Dynamik der Zahlungsbilanz“ Ausfuhrüberschüsse von einseitigen Wertübertragungen im Laufe der Zeit erzwungen werden müssen, wenn die Einnahmenüberschüsse aus den unsichtbaren Posten der Zahlungsbilanz nicht genügend gesteigert werden können, und wenn man nicht immer Kredite im Auslande aufnimmt, wird hier mit dem Motto „nicht sein kann, was nicht sein darf“ teilweise an Hand von Analogien mit der früheren Außenhandelsentwicklung Deutschlands und anderer Industrieländer zu beweisen gesucht, daß es für ein Industrieland unmöglich sei, eine aktive Handelsbilanz zu erreichen; daß die Analogien unzulässig sind und vor allem den gewünschten und vom Verfasser auch gezogenen Schluß nicht gestatten, wird der Leser dieser „Volksausgabe“ nicht wissen können, da er ja die Bedeutung der Kapitalbilanz für die Gestaltung der Handelsbilanz nicht kennt. Daß auch die Entwicklung des Außenhandels einiger Industrieländer, z. B. der Vereinigten Staaten von Amerika, mit der These von der Unmöglichkeit einer aktiven Handelsbilanz eines Industriestaates nicht übereinstimmt, daß die Vereinigten Staaten trotz (nicht, wie der Verfasser schreibt, wegen) ihrer bereits vorhandenen Kapitalanlagen im Ausland eine aktive Handelsbilanz haben, wird mit Sondergründen ganz unzulänglich zu erklären gesucht, ohne

daß das wirklich Entscheidende gesagt wird. Neben diesem Analogiebeweis versucht der Verfasser, auch „theoretisch“ darzulegen, warum Deutschland nicht zu einer aktiven Handelsbilanz kommen könne. Auch dieser Teil des Buches ist völlig unbefriedigend. — Im übrigen enthält das Buch an vielen Stellen anstatt wissenschaftlich einwandfreier Beweisführungen politische Werturteile und ökonomisch teils unhaltbare, teils unverständliche Sentenzen. Was soll man dazu sagen, wenn der Verfasser ausführt, daß „es ein wichtiger Bestandteil der Dawes-Politik war, Deutschland zum Ankauf von Gold zu zwingen“, da Amerika und England daran lag, „ihre Goldgewinnung oder ihren Goldüberfluß loszuwerden und Abnehmer dafür zu finden, da die Weltnachfrage nach Gold erheblich gesunken war“ (S. 90 ff.), oder daß es, „je mehr ausländisches Kapital in einer Nationalwirtschaft arbeitet“, für sie desto schwieriger werde, „trotz dieser Verschuldung wirtschaftlich und kulturell fortzuschreiten“ (S. 65), oder daß „unter den wirtschaftlich führenden Ländern Deutschland dasjenige sein dürfte, in welchem die Besteuerung fingierter Leistungsfähigkeit am weitesten geht“ (S. 31) oder daß nach Ansicht des Verfassers „von echter volkswirtschaftlicher Kapitalbildung seit 1924 für Deutschland kaum gesprochen werden könne“ (S. 49). Ja, nicht einmal in seinen Zahlenangaben ist der Verfasser zuverlässig. Für die Entwicklung des deutschen Außenhandels gibt er auf S. 36 und auf S. 164 voneinander abweichende Zahlen; auf S. 36 erklärt er, daß seit 1924 Deutschlands Außenhandel immer passiv war, während auf S. 164 und 165 die Aktivität für 1926 aus den angegebenen Zahlen ersichtlich ist und besprochen wird! Ebenso sind die auf S. 179 nach einer ungenannten holländischen Quelle angegebenen Ausfuhrkopffquoten teilweise unrichtig.

Es ist zu hoffen, daß diese „Volksausgabe“ eine möglichst geringe Verbreitung findet. Wie aber ist es möglich, daß von dem Inhaber eines ordentlichen Lehrstuhles für Volkswirtschaftslehre ein solches Buch veröffentlicht wird, ohne daß sich die wissenschaftliche nationalökonomische Welt dagegen auflehnt?

Oberregierungsrat Dr. Otto Nathan

Quassowski, Ministerialrat L.: Die neuen Aufwertungsgesetze. Mannheim 1930. Verlag J. Bensheimer. XIX und 196 S. — Preis 10,80 RM.

Wenige Wochen nach der Verabschiedung des Gesetzes über die Bereinigung der Grundbücher und des Gesetzes über die Fälligkeit und Verzinsung der Aufwertungshypotheken liegt bereits der maßgebende Kommentar für diese beiden Gesetze vor; ihr Verfasser, Sachbearbeiter im Reichsjustizministerium, ist als Autor des „großen“ Aufwertungs-Kommentars bekannt. Auch bei den eingehenden Erläuterungen, die zu den neuen Gesetzen gegeben werden, greift Quassowski auf das ursprüngliche Aufwertungsgesetz zurück und wahrt so den Zusammenhang zwischen dem alten und dem ergänzenden Recht.

Briefe an den Herausgeber

Der Einzelhandel hat die Preise gesenkt!

In Nr. 29 vom 18. Juli wurden im MdW unter diesem Titel Ausführungen von Georg Tietz veröffentlicht, die einen Widerspruch notwendig machen.

Unbestritten richtig ist zwar die Behauptung, daß der Einzelhandel weit über das durch Rohstoff- und Großhandels-Preissenkung gegebene Maß hinaus aus wirtschaftlicher Not seine Preise ermäßigt habe. Es ist unzweifelhaft, daß die Preise, zu denen Ware im Einzelhandel zur Zeit angeboten wird, in den billigsten Qualitäten nicht nur das Niveau von 1914 wieder erreicht, sondern auch jedes Verhältnis zum Herstellungspreis verloren haben. Ausgesprochen unrichtig aber ist die Behauptung, daß die Warenhäuser und Großverkaufsstellen des Einzelhandels

nach dieser Richtung mehr geleistet hätten als der übrige Einzelhandel. Ein Blick auf die Ausverkaufs-Inserate auch kleiner und kleinster Betriebe in der Provinz beweist das.

Als absolut irreführend muß weiterhin die Gegenüberstellung von Vorkriegs- und heutigen Preisen bezeichnet werden, wie Georg Tietz sie vornimmt. Die Preise, die dem Inserat der Firma Hermann Tietz aus dem Jahre 1914 entnommen sind, waren damals reguläre Verkaufspreise für mittlere Qualitäten, die einen regulären Kalkulationsnutzen boten. Die Verkaufspreise, die als Vergleichsobjekte für das Jahr 1930 angegeben werden, sind aber ausgesprochene Kampfpfeile für billigste Ware, die, wie Georg Tietz selbst sicher genau weiß, zum Teil weit unter den dafür aufgewendeten Herstellungskosten liegen.

Es gibt z. B. keinen Drucker und keinen Weber, der Wollmousseline unter 0,50 RM herstellt. Die landläufigen Qualitäten des Handels kosten immer noch in bedruckten Artikeln erheblich mehr als 1 RM, in einfarbiger Ware um 1 RM herum. Die Preise für die anderen aufgeführten Textilien liegen so dicht über dem Fabrikpreis für die billigsten Qualitäten, daß sie einen ausreichenden Nutzen selbst bei größter Rationalität der Verkaufsorganisation im Einzelhandel nicht zulassen. Selbstverständlich sind in der Preisstellung überall außerordentliche Anstrengungen gemacht worden. Es ist aber gar keine Frage, daß die Preise, die in dem Artikel von Georg Tietz aus dem Jahre 1930 angeführt werden, die allerbilligsten sind, die in einem Warenhaus heute gebracht werden. Die Übung, besonders leistungsfähig dadurch zu erscheinen, daß gerade billigste Qualitäten ganz billig kalkuliert werden, hat heute aber der gesamte Einzelhandel vom Warenhaus übernommen. Im Durchschnitt verkauft das Warenhaus nicht billiger als andere Einzelhändler, und es ist von den Vorkriegspreisen durch die auf ihm wie auf dem gesamten Handel ruhenden Lasten leider noch genau so weit entfernt wie der übrige Einzelhandel.

Der Einzelhandel verkauft billig; die Gewinnmarge, die ihm bleibt, ist wirklich nicht mehr groß, in diesem Jahre vielleicht noch nicht einmal ausreichend, die Spesen zu decken. Absolut falsch aber ist die Behauptung, daß darin das Warenhaus allen anderen Einzelhändlern etwas voraus habe, oder daß, wie man aus den Ausführungen von Georg Tietz offenbar schließen soll, es dem Warenhaus gelungen sei, bei normaler Kalkulation das Preisniveau von 1914 durchgehend zu erreichen. Ware in mittleren und guten Qualitäten ist auch im Warenhaus heute noch immer teurer als vor dem Krieg.

Oppeln

Dr. Ludwig Lewinski

Nachwort der Redaktion

Wir möchten diese Zuschrift, die uns aus dem Textileinzelhandel zugegangen ist, noch in einigen Punkten ergänzen. Daß man aus dem von Georg Tietz angestellten Preisvergleich nur mit Vorbehalten Schlüsse ziehen kann, wurde bereits im Motto zu dem Tietzschen Artikel zum Ausdruck gebracht. Wir haben diesen Preisvergleich veröffentlicht, weil er wertvolles Tatsachenmaterial enthielt; leider ist uns ähnliches Material aus dem mittel- oder kleingewerblichen Einzelhandel nicht zur Verfügung gestellt worden. Auch der Verfasser der Zuschrift unterläßt es bedauerlicherweise, der — gewiß berechtigten — negativen

Kritik an den Ausführungen von Georg Tietz eine positive Materialergänzung, etwa aus dem ihm nahestehenden Betrieb, hinzuzufügen.

Die Zuschrift weist vor allem auf eine Schwäche des Tietzschen Preisvergleichs hin: Die Preise von 1914 seien regulär kalkuliert, während es sich bei den Vergleichsangeboten von 1930 um ausgesprochene Kampfpreise handle. Wir lassen es dahingestellt, ob nicht in beiden Fällen bei den zum Vergleich herangezogenen Waren und Qualitäten — wenigstens aus den Textil- und Haushaltsabteilungen — nur besonders niedrig kalkulierte Artikel herangezogen wurden, die zwar stark inseriert werden, im Absatz aber eine untergeordnete Rolle spielen. Dr. Lewinski bemerkt mit Recht, daß sich die Übung, die billigen Qualitäten besonders niedrig zu kalkulieren, seit dem Kriege im ganzen Einzelhandel — nicht nur im Warenhaus — ausgebreitet habe.

Es fragt sich aber, ob diese zu Lockpreisen angebotenen Qualitäten im Absatz eine ebenso große Bedeutung haben wie in der Reklame. Es mag sein, daß z. B. der vor dem Krieg zu 0,75 Mark angebotene Selbstbinder jetzt zu einem Preis von 0,58 RM inseriert wird. Wird er aber auch in erheblichem Umfang verkauft? Hat sein Absatz einen Umfang, die seinem Auftreten im Schaufenster, im Inserat, im Plakat entspricht? Der Verfasser der Zuschrift weist darauf hin, daß für mittlere und gute Qualitäten im Warenhaus durchaus nicht dieselbe Preisentwicklung festzustellen sei, die aus den von Georg Tietz herangezogenen Beispielen hervorgehe; dieser Hinweis trifft wohl für den gesamten Einzelhandel zu.

Die Beweiskraft des Tietzschen Preisvergleichs scheidet schließlich an derselben Schwierigkeit, an der bisher noch alle Preisvergleiche gescheitert sind, auch wenn sie mit einem großen statistischen Apparat aufgezogen wurden: an der Unmöglichkeit, objektiv die völlige Übereinstimmung der Qualitäten sicherzustellen. Wir erinnern an die Versuche des Internationalen Arbeitsamts, an die Erhebungen des Statistischen Amts der Stadt Hamburg und an die Kontroversen zwischen Konsumvereinen und freiem Einzelhandel (vgl. die Glosse „Problematische Preisvergleiche“, Jahrg. 1928, Nr. 36, S. 1397). Gerade im Textilgewerbe, und hier besonders bei der Damenkleidung, ist infolge der allgemeinen Verbreitung der Mode und unter dem Einfluß des schnellen Modewechsels eine teilweise Verschlechterung der Qualitäten zu beobachten, so daß auf diesem Gebiet Preisvergleiche auf besondere Schwierigkeiten stoßen.

Die Wirtschaft des Auslands

Großbritannien

Der erste Abschluß des Kabel-Trusts

Von den Kursverschlechterungen an der Londoner Börse im letzten Halbjahr sind die Anteile von Cables & Wireless besonders stark getroffen worden. Die Vorzugsaktien fielen in dieser Zeit von 97 auf 75; die Stammaktien der Gruppe A stehen bei 26 statt 74, und die B-Stammaktien, die vor einem Jahr noch 80 notierten, sind inzwischen auf 35 und nunmehr bis auf 10 gestürzt. Die Kursverluste der letzten Wochen waren das Ergebnis des Aufsichtsratsbeschlusses, für das Jahr 1929 keine Stammdividende zu verteilen.

Der englische Kabel- und Funk-Trust ist vor mehr als einem Jahr auf Empfehlung der Imperial Wireless and Cable Conference (1928) unter großen Erwartungen auf finanziellem und technischem Gebiet gegründet worden, um die Kabel des Pacific Cable Board einschließlich seines westindischen Besitzes sowie die Anlagen der Ost-Kabelgruppe und der Marconi-Gesellschaft zu übernehmen und den Post-Funkdienst zu betreiben. Maßgebend war in erster Linie der Gedanke, die Konkurrenz zwischen den alten Kabelgesellschaften und den Funk-Unternehmungen

aus der Welt zu schaffen. Der Zusammenschluß erfolgte — was in der kürzlich tagenden Generalversammlung zum erstenmal der Öffentlichkeit bekannt wurde — auf ausdrücklichen Wunsch der englischen Postverwaltung, weil die Regierungs-Funkstationen auch die Verkehrseinnahmen der im Besitz der britischen, australischen, kanadischen und neu-seeländischen Regierung befindlichen Kabelunternehmungen minderten.

Bayerische Vereinsbank

Kredit- und



Hypotheken-Bank

Niederlassungen an allen
größeren Plätzen des rechtsrheinischen Bayern

Die *Fusion* geschah seinerzeit in der Weise, daß 32 private Firmen und 4 Regierungsbetriebe zu einer Einheit zusammengefaßt wurden, deren Hauptbetriebsgesellschaft die *Imperial and International Communications Ltd* und deren Spitze die *Cables and Wireless Ltd* ist. Ihr Gesamtkapital ist auf 23,1 Mill. £ Vorzugsaktien, 20,7 Mill. £ A- und 8,7 Mill. £ B-Aktien angesetzt worden, und die Vorschläge rechneten mit voller Verzinsung der Vorzugsaktien zu 5¼ %, der Stammaktien A zu 7¼ % und der Stammaktien B mit einer geringeren Dividende. Diese Standardeinnahmen sind jedoch im Geschäftsjahr 1929 nicht erreicht worden: Der erste Abschluß ist eine Enttäuschung ersten Ranges. Der Reingewinn reicht gerade aus, die Zinsen auf die Vorzugsaktien aufzubringen; er bietet, auf das Gesamtkapital bezogen, eine Rente von nur 2,78 %. Von dem Rohgewinn in Höhe von 1 449 000 £ sind 61 000 £ als Verwaltungskosten und Gehälter und etwa ebensoviel für die Einkommensteuer abzuziehen. Nach der Zinsausschüttung bleiben nur 64 000 £ als Gewinnvortrag.

Die *Einnahmen* stammen aus drei verschiedenen Quellen: Erstens aus dem Kabel- und Funkverkehr, dessen Beträge 1 725 000 £ ausmachen. Zweitens aus den Zinseinnahmen der Effektenbestände nach Abzug der Kursverluste (145 500 £), der Unkosten, der Obligations-Zinsen und Vorzugsdividenden der Untergesellschaften (der Posten beläuft sich auf 822 000 £). Drittens aus den Produktions- und anderen Gewinnen der Marconi-Gesellschaft in Höhe von 526 000 £. Zieht man noch die Dividenden ab, die aus diesen Beträgen vor der Fusion vorweg gezahlt worden sind — für neun Monate bei den Kabel-Gesellschaften und für ein Jahr bei Marconi —, so bleiben 1 490 000 £ und bei weiterer Abrechnung der Dividenden an diejenigen Aktionäre, die sich an dem Umtausch beim Zusammenschluß nicht beteiligt haben, 1 450 000 £.

Die *Imperial and International Communications Ltd* hat — für 21 Monate — 11,342 Mill. £ Betriebs- und 0,666 Mill. £ sonstige Einnahmen ausgewiesen. Von dieser Summe sind 5,9 Mill. £ zu Betriebsausgaben, 1 Mill. £ zur Kabelinstandhaltung und ebensoviel zu Verwaltungskosten und Pensionen benutzt worden. Die Gesellschaft hat von den 2 Mill. £ Reingewinn 10 % in Reserve gestellt sowie einen Teil der Gründungskosten abgeschrieben und 5¼ % Dividende (d. h. £ 3/5/8 per annum) ausgeschüttet. Sie hat gewisse Rationalisierungsmaßnahmen (Personalabbau, Aufgabe entbehrrlicher Kabelschiffe) durchgeführt, aber zugleich ihre Tarife unter dem Druck der zurückgehenden Nachfrage stark herabsetzen müssen. Überdies arbeitet sie unter dem Zwang, einzelne unrentable Stellen aus politischen Gründen weiterführen zu müssen. Für 1930 wird infolgedessen nur mit einem Reingewinn von 600 000 £ — statt 1,725 Mill. £ in der vorliegenden Bilanz — gerechnet.

Die Verwaltung der *Cables and Wireless Ltd* führt die mangelnde Rentabilität ausschließlich auf die allgemeine Wirtschaftsdepression zurück; sie verdeutlicht den Zusammenhang durch graphische Darstellung des parallelen Verlaufs der Einnahmen aus dem Nachrichtenverkehr und der britischen Außenhandelsentwicklung. Sie betont die Unmöglichkeit, ohne Besserung der Gesamtlage, auf die sie mit Bestimmtheit rechnet, zu einer nennenswerten Gewinn-

steigerung zu gelangen — die Anlagen der Gesellschaft reichen aus, die doppelte und dreifache Verkehrsleistung zu vollbringen —, und betrachtet als unbedingt sichere Minimaleinnahme nur den Betrag, der die Vorzugsdividende auszukehren gestattet. Ihre Verteidigung gipfelt in der Behauptung, daß die Ergebnisse der einzelnen Gesellschaften ohne den Zusammenschluß noch mehr gelitten hätten, zumal sich die Verluste aus dem Geschäft mit der amtlichen Funkstation in der kurzen Zeit seit Übernahme des Dienstes auf eigene Rechnung in einen Gewinn verwandelt haben. Die Verwaltung war in ihren Erklärungen sehr offen, und selbst die Fragen der Aktionäre nach den Bezügen der Direktoren wurden mit genauen Angaben beantwortet.

Obwohl an mehreren Stellen Reserven neu gebildet worden sind, behält man im ganzen den Eindruck, daß die Gesellschaft mindestens für die nächsten Jahre *überkapitalisiert* ist. Die Börse hat die Konsequenz gezogen, in ihrer Bewertung des Unternehmens von 52 Mill. £ zur Zeit des besten Kursstandes auf weniger als die Hälfte (etwa 24 Mill. £) herunterzugehen. Die Verzinsung der Aktien Lit. A würde allein weit mehr als eine Verdoppelung des Gewinns erfordern, und selbst dann gingen die 8¼ Mill. £ Aktien Lit. B leer aus. Die Vorkalkulationen, die durch die Autorität von Price Waterhouse u. a. gestützt sind, haben sich als zu günstig erwiesen. Der Betrag von 10,53 Mill. £ für Goodwill auf der Aktiv-Seite der konsolidierten Bilanz erscheint stark abschreibungsbedürftig. Von der Bilanzsumme von 63,3 Mill. £ entfallen 25,5 Mill. £ auf Gebäude, Anlagen usw., 7,4 auf Beteiligungen, 14,0 auf Effekten. Die Passiven umfassen außer den 52 Mill. £ Kapital 6 Mill. £ für nicht eingetauschte Anteile der Konzerngesellschaften und Obligationen der Kabelgesellschaften. Außerdem besteht ein Schuldbetrag in Höhe von 1 154 000 £ an den Fiskus wegen Übernahme der Kabel des Pacific Cable Board. An diesen Posten knüpfen sich gewisse Kompensationshoffnungen. Die Gesellschaft fühlt sich durch die Verpflichtung, aus politischen Gründen wirtschaftlich nicht zu rechtfertigende Kabelverbindungen in Betrieb zu erhalten, in ihrer finanziellen Beweglichkeit gebunden und versucht mit diesem Argument Subventionen zu erhalten.

Allerdings haben sich einzelne Untergesellschaften im letzten Jahr recht gut entwickelt. Der bisherige Verlauf hat z. B. jenen Aktionären von *Marconi* recht gegeben, die den Umtausch ihrer Anteile in *Cables & Wireless*-Aktien unterlassen haben. Vor dem Zusammenschluß rechnete man damit, daß *Marconi* 20% zahlen und daß *Cables & Wireless* neben der Verzinsung der Vorzugsaktien eine 7¼ %ige Dividende der Stammaktien Lit. A erzielen würden. Nach dieser Rechnung wären die nichtumtauschenden Aktionäre im Nachteil gewesen, weil sie auf 100 £ nominal nur 20 £ gegen £ 22/10/9 erhalten hätten. Nach dem Abschluß des ersten Geschäftsjahres beziehen sie zwar weniger als diese Summe, nämlich nur 15 £, aber immerhin wesentlich mehr als jene Aktionäre, die ihre Anteile gegen Aktien der *Cables & Wireless* umgetauscht hatten und jetzt nur £ 7/4/8 erhalten. Infolgedessen hat der englische Kabel-Trust vor einiger Zeit angeboten, die Kleinaktien von *Marconi* zum festen Preis von 3 £ zuzüglich der Dividende anzukaufen.

Marktberichte

Die Konjunktur

Sehr mit Recht bringt die Öffentlichkeit bei den Schilderungen der jeweiligen Wirtschaftslage dem *Beschäftigungsgrad* von Industrie und Landwirtschaft ein besonderes Interesse entgegen. Das Sinken und Steigen der Arbeitslosigkeit verdient nicht nur aus sozialpolitischen Gründen, sondern auch unter konjunkturellem Gesichtspunkt größte Beachtung, obwohl sich nicht nur in diesen Zahlen die Entwicklung der gesamten Wirtschaftslage

ausprägt. Die konjunkturelle Verschlechterung des Arbeitsmarktes, die während des ganzen laufenden Jahres festgestellt werden mußte, hat auch in der zweiten Hälfte des Monats Juli unverändert angehalten. Mit 1 497 400 Hauptunterstützungsempfängern, 403 300 Krisenunterstützten und 2 757 000 Arbeitsuchenden (ausschließlich der noch beschäftigten Personen) erreichte die Arbeitslosigkeit einen Stand, wie er zu dieser Jahreszeit bisher nicht zu verzeichnen war und der weit mehr als das Doppelte des Vorjahrsstandes beträgt. Während in der zweiten Juli-

hälfte 1929 die Zahl der Unterstützten sank, trat in diesem Jahr eine Erhöhung um rund 28 000 Personen in der Hauptunterstützung und um etwa 23 000 Personen in der Krisenunterstützung ein.

Diese Steigerung ist das Ergebnis einer sehr uneinheitlichen Bewegung innerhalb der einzelnen Gewerbegruppen und selbst innerhalb der einzelnen Gewerbe. Besonders interessant ist die Entwicklung bei der *Landwirtschaft*, die sonst gegen Ende Juli mit der Nachfrage nach Erntearbeitern zu beginnen pflegt. Auch in diesem Jahr stellte die Landwirtschaft zahlreiche Arbeitskräfte ein, meistens aber nur mit ganz kurzfristigen Verträgen, so daß die Nachfrage bei günstiger Witterung rasch anschnellte, bei einsetzendem Regenwetter aber nachließ und durch Arbeiter-Entlassungen abgelöst wurde.

Derartige starke Fluktuationen finden sich auch in anderen wichtigen Zweigen, besonders im *Baugewerbe*. Bereits in der zweiten Julihälfte, also weit früher als sonst, wies die Arbeitslosigkeit im Baugewerbe eine beträchtliche Steigerung auf. Es liegen zwar auch jetzt noch Baupläne in größerer Zahl vor, aber die hohen Hypothekenzinsen und die Erwartung einer Erniedrigung der Baukosten hemmen die Inangriffnahme weiterer Bauten. Größere Aufträge der Industrie und der Behörden liegen nur noch vereinzelt vor; die Bautätigkeit beschränkt sich im wesentlichen auf Erneuerungsarbeiten, kleinere Siedlungs- und Erweiterungsbauten und die Errichtung von Ställen, Schuppen usw. auf dem Lande.

Im Vergleich mit dem ersten Halbjahr 1929 blieb die Zahl der Wohnungsbau-Genehmigungen und der Wohnungsbaubeginne im ersten Halbjahr 1930 weit zurück. Nur die Januar- und Februarzahlen lagen wegen der besonders strengen Kälte des Winters 1928/29 über dem damaligen Stand. Daß der Reinzugang an Wohnungen auch in späteren Monaten beträchtlich über dem Vorjahr lag, beruht lediglich auf der großen Zahl unvollendeter Bauten, die aus dem Vorjahr übernommen wurden.

Der Wohnungsbau-Markt¹⁾

Anzahl	Wohnungsbau-Genehmigungen		Wohnungsbau-beginne		Reinzugang an Wohnungen		Arbeitslosigkeit d. Bauarbeiter ²⁾	
	1929	1930	1929	1930	1929	1930	1929	1930
Jan.	7 865	5 166	3 468	4 752	9 023	13 348	64,8	57,3
Febr.	7 560	5 329	782	4 644	4 611	9 821	73,0	62,4
März	8 502	5 903	6 192	5 782	5 553	15 020	46,7	51,9
April	14 039	8 500	18 669	8 205	5 119	9 389	19,5	45,1
Mai	14 908	8 683	15 939	11 109	8 212	12 839	11,5	41,1
Juni	14 586	10 500 ³⁾	15 142	11 000 ³⁾	7 686	13 000 ³⁾	9,7	38,8

¹⁾ 92 Groß- und Mittelstädte. — ²⁾ In Prozent der Gewerkschaftsmitglieder. — ³⁾ Geschätzte Zahlen, vgl. den Bericht der deutschen Bau- und Bodenbank AG: „Die Entwicklung der deutschen Bauwirtschaft im ersten Halbjahr 1930.“

Günstige Meldungen über die Arbeitsmarktlage liefen für Ende Juli nur aus wenigen Branchen ein. In einigen Bezirken wurden von Kamm- und Streichgarnfabriken, Seidenwebereien, Strickereien und Wirkereien Arbeitskräfte angefordert. Im ganzen lagen aber auch die Textilindustrie und erst recht das Bekleidungsgewerbe — mit Ausnahme der Berliner Mäntelkonfektion — weiter schlecht. Durch die Jahreszeit bedingt war die gute Beschäftigung der Hutindustrie und der Obst-, Gemüse- und Fischkonserven-Industrie. Die bessere Beschäftigung der Margarinefabriken muß zum Teil als ein Symptom für den schlechten Stand der Wirtschaftslage aufgefaßt werden, da breite Konsumentenschichten vom Butterverbrauch zum Margarinekonsum übergehen. Ein deutliches Zeichen für die gesunkene Kaufkraft ist der schlechte Besuch der Bade- und Kurorte, der nur zum Teil auf das schlechte Wetter zurückzuführen ist. Das für die Sommersaison eingestellte Personal der Hotels und Bäderdampfer wird bereits jetzt entlassen. Auch die Schmuckwarenindustrie wird von der gegenwärtigen Depression, besonders wohl auch durch die sinkenden Effektenkurse, hart getroffen.

Welche Bedeutung der *Kaufkraft-Ausfall* durch Arbeitslosigkeit für den Markt der Konsumgüter haben kann, wurde kürzlich vom Institut für Konjunkturforschung geschätzt (Wochenbericht Nr. 19 vom 6. August 1930). Nach diesen Berechnungen erreichte der gesamte Ausfall, der

jedoch nur zum Teil die *konjunkturelle* Wirtschaftslage widerspiegelt, 750 Mill. RM im ersten Halbjahr 1928, 1260 Mill. RM im ersten Halbjahr 1929 und 1850 Mill. RM in den ersten sechs Monaten des Jahres 1930. Die Verschlechterung im laufenden Jahr beträgt danach 590 bzw. 1100 Mill. RM gegenüber den beiden Vorjahren (für 1927 liegen leider keine Angaben vor), d. h. rund 1½ bzw. 2½ % des Gesamteinkommens der Arbeiter, Angestellten und Beamten. Wieweit außerdem durch eine Senkung der iber-tariflichen Löhne und Gehälter eine weitere Kaufkraftminderung eingetreten ist, kann leider nicht genau erfaßt werden, da eine laufende Statistik der Effektiv-Verdienste noch immer nicht besteht. Vielleicht wird die Einrichtung einer solchen Statistik jetzt durch den Druck des Reichswirtschaftsrats gefördert, der in seinem Kartellgutachten an das Reichswirtschaftsministerium (vgl. den Leitartikel dieser Nummer) ausdrücklich einen Ausbau der Effektivlohn-Statistik fordert.

Entsprechend dem Kaufkraftrückgang sind auch die *Einzelhandelsumsätze* um etwa 5½ % gesunken (vgl. die Berechnung des Instituts für Konjunkturforschung im Wochenbericht vom 13. August). Es ist jedoch anzunehmen, daß der größte Teil dieses Rückgangs durch die sinkenden Warenpreise bedingt war; der Index der Lebenshaltungskosten, der allerdings seit Juni wieder eine steigende Tendenz hat, stand im Durchschnitt des ersten Halbjahres um etwa 4 % unter dem Vorjahrsniveau. Mengenmäßig scheinen die Umsätze in Nahrungs- und Genußmitteln und in Bekleidungsgegenständen neuerdings sogar etwas zu steigen.

Der Geld- und Kapitalmarkt

Privatdiskont 3¼ Prozent

Trotz geringer Ultimo-Ansprüche und trotz starker Entlastung der Reichsbank in der ersten August-Woche setzte sich die Entspannung auf dem Geldmarkt rasch durch. Am 12. August wurden wieder Sätze für *tägliches Geld* von 1½—3 % erreicht. Der *Privatdiskontsatz* wurde nach mehrmaligem Zögern am 8. August um ¼ auf 3¼ % ermäßigt, so daß ein neuer Rekordtiefstand erreicht ist. Nichts kennzeichnet die Lage besser als die Tatsache, daß selbst zu diesem Satz, der ¼ % unter dem offiziellen Reichsbanksatz steht, die Nachfrage nicht voll befriedigt werden konnte. Um so mehr wurden *einjährige Reichsschatzanweisungen* abgesetzt, die mit Fälligkeit am 15. August 1931 zu unverändert 5¼ % von der Reichsbank zur Verfügung gestellt werden, sofern sich eine Nachfrage bemerkbar macht. Insgesamt sind im Lauf des Jahres 300 Mill. RM solcher einjähriger Schatzanweisungen abgesetzt worden.

1930	Berlin				Frankfurt a.M.		
	Privatdiskont lange Sicht	Privatdiskont kurze Sicht	Tägliches Geld	Monatsgeld	Warenwechsel	Scheck-tausch	Warenwechsel
7. 8.	3½	3½	3—5	4—5	4¾	3½	3¾
8. 8.	3½	3¼	2½—4½	4—5	4¾	3	3¾
9. 8.	3¼	3¼	2¼—4	4—5	4¾	3	3¾
11. 8.	3¼	3¼	2—4½	4—5	4¾	2½	3¾
12. 8.	3¼	3¼	1½—3	4—5	4¾	2½	3¾
13. 8.	3¼	3¼	2—3½	4—5	3¾	2½	3¾

Monatsdollars 2¾ Prozent

Der Reichsbankausweis vom 7. August, der eine Schrumpfung der Ausleihungen um 284 Mill. RM erkennen läßt, zeigt gleichzeitig eine neue Vermehrung der *deckungsfähigen Devisen* um 56 Mill. RM, wovon allerdings nur ein Teil auf echten Zufluß zurückzuführen ist. *Leihdevisen sind nämlich weiter in großem Umfang angeboten*; Monatsdollars für erste Adressen kann man bereits zu einem Satz von 2¾ % erhalten, also zu einem bisher nicht erreichten Zinssatz. Dennoch ist die Zurückhaltung, die sich die Banken bei der Inanspruchnahme von Auslandskredit auferlegen, angesichts der geringen Verwertungsmöglichkeiten größer denn je, so daß die neue Verbilligung keineswegs zu einer weiteren Senkung der

Devisenkurse geführt hat; diese haben sich im Gegenteil etwas gehoben.

Berlin	Mittelkurs:	6. 8.	7. 8.	8. 8.	11. 8.	12. 8.	13. 8.
New York	4,183	4,186	4,185	4,185	4,185	4,186
London	20,38	20,39	20,39	20,39	20,39	20,39

Ist die Diskontgrenze erreicht?

Es ist unter diesen Umständen beachtlich, daß der Reichsbankpräsident in einem Aufsatz im „Heimatsdienst“ die Möglichkeit einer weiteren Diskontsenkung recht kategorisch abgelehnt hat. Es heißt dort, daß wegen der beträchtlichen in Deutschland arbeitenden ausländischen Kapitalien bei einer im Vergleich mit anderen Ländern zu starken Senkung des deutschen Diskontsatzes ein Abfluß der kurzfristigen Auslandskredite zu erwarten sei. Wegen der dann bevorstehenden Geldverknappung sei den Diskontsenkungen eine Grenze gezogen. Das ist unbestreitbar richtig. Aber es ist zweifelhaft, ob diese Grenze wirklich, wie der Reichsbankpräsident weiter behauptet, mit dem jetzigen Diskontsatz von 4 % schon erreicht ist. Möglicherweise ist eine weitere Herabsetzung auf 3½ % selbst dann ungefährlich, wenn nicht noch andere Nebenbanken mit ihrem Diskontsatz weiter heruntergehen.

Bemerkenswert an den Ausführungen des Reichsbankpräsidenten ist die Betonung, daß gegen die Hereinnahme größerer ausländischer Kapitalien zur Steuerung der Arbeitsnot erhebliche Bedenken bestünden, zumal bereits jetzt die für Auslandskredite regelmäßig zu leistenden Aufwendungen für den Zins- und Tilgungsdienst fast 1¼ Milliarde RM ausmachten. Ganz eindeutig ist diese Erklärung nicht, weil nicht daraus ersichtlich ist, ob sich die Abneigung des Reichsbankpräsidenten nur gegen reine Arbeitsbeschaffungsanleihen oder auch gegen produktive Kommunalanleihen oder Konsolidierungsanleihen richtet, die unter den heutigen Umständen ebenfalls zur Steuerung der Arbeitsnot beitragen würden. Eine solche Tendenz erschiene uns höchst gefährlich; sie klingt an die falschen einst von Schacht vertretenen „Theorien“ an.

Ein Zwischenkredit der Bau- und Bodenbank

Im Augenblick sind allerdings die Anleihe-Aussichten wegen der bevorstehenden Wahlen und wegen der Sommerpause ziemlich gering. Lediglich die Deutsche Bau- und Bodenbank AG erhielt für das zusätzliche Wohnungsbauprogramm der Reichsregierung einen nicht durch öffentliche Zeichnung hereinzubringenden Kredit von 25 Mill. RM von einem amerikanischen Konsortium unter Führung von Becker & Co. auf ein Jahr eingeräumt, und zwar zur Zwischenfinanzierung von Bauten. Im übrigen ist das Interesse des Auslands für Deutschland gegenwärtig gering. Auch die Emission der Reichsbahn, die erheblich überzeichnet wurde (die Zeichnungen betragen 110 Mill. RM bei einem aufgelegten Betrag von nur 75 Millionen), war das ausländische Interesse im allgemeinen verhältnismäßig gering.

Die Warenmärkte

Von Ausnahmen abgesehen, ist die Preisbewegung auf den Warenmärkten während der letzten Wochen allgemein etwas ruhiger geworden, allerdings ohne daß sich die Märkte mehr als vorübergehend befestigt hätten. Das zeigt sich am deutlichsten bei den

Kolonialwarenmärkten,

auf denen die Kursschwankungen in den letzten Monaten besonders groß gewesen waren. Neuerdings haben sich z. B. die Gummipreise kaum mehr verändert. Die Preisbewegung dürfte allerdings noch immer nach unten gerichtet sein. Das hängt damit zusammen, daß sich immer deutlicher herausstellt, wie undurchführbar im Augenblick jeder Einschränkungplan ist, mag er sich auf das Zapfen oder auf die Ausfuhr beziehen, wenn nicht die beteiligten Regierungen dabei mitwirken. Die holländisch-indische Regierung hält jedoch an ihrer Zurückhaltung fest, und so

kann anscheinend fürs erste ein Übereinkommen nicht erreicht werden.

Ähnlich liegen die Dinge beim Zucker. Von verschiedenen Seiten, insbesondere aus Kreisen, die an der kubanischen Erzeugung beteiligt sind, wird immer wieder angedeutet, daß man in absehbarer Zeit zu Abmachungen kommen werde. So hat sich jüngst in New York ein Ausschuß von Pflanzern und Bankiers gebildet, „um die kubanische Zuckerfrage in Verbindung mit der Welterzeugung zu studieren“. Es wird aber wohl zunächst beim Studium bleiben; denn die in der gleichen Meldung erwähnten Mittel, die Übertragsbestände aus den Märkten verschwinden zu lassen, sind im Augenblick schon deshalb nicht zu finden, weil der Zuckerverbrauch immer weiter zurückgeht. Die Ernteaussichten sind in den Rohr- und in den Rübenländern nicht schlecht, wenn auch in den letzteren etwas wärmeres Wetter erwünscht wäre. Von Trockenheitsschäden bei der amerikanischen Rube verlautet bisher noch nichts.

Die Kaffeemärkte zeigten im allgemeinen wieder leicht gedrückte Haltung, obgleich die Beeinflussung der Märkte durch die brasilianische Kaffeekasse noch immer anhält. Die Kasse scheint jetzt sogar, nicht nur in New York und Santos, sondern auch in Rio und Viktoria zu arbeiten und dort Ware zu recht hohen Preisen aufzunehmen. Außerdem wird der Markt durch die anhaltend hohen Ernteschätzungen (insbesondere aus dem Staat Sao Paulo) und die unsichere Lage der brasilianischen Währung verstimmt.

Die erste amerikanische Ernteschätzung bildete für die

Baumwollmärkte eine Überraschung,

obgleich sich die Zahlen ungefähr in der Mitte der privaten Schätzungen halten. Diese schwankten zwischen 13,5 und 15 Mill. Ballen, jene lief mit 14,4 aus. Die Verbrauchszahlen lauten in der letzten Zeit immer ungünstiger und man sieht deshalb die Versorgung im nächsten Jahr selbst dann als gesichert an, falls die amerikanische Ernte durch die vielbesprochene Dürre der letzten Wochen stark verkleinert werden sollte. Die Dürre, die die Pflanze schädigt, hat auf der andern Seite die Entwicklung des Rüsselkäfers völlig unterbunden, so daß die Schäden des Wetters durch Minderschäden infolge Käferfraßes teilweise wieder ausgeglichen werden. Dem Rückschlag folgte übrigens vorübergehend eine mäßige Erholung, die mit dem Anhalten des trockenen Wetters begründet wurde und endete, als Regenfälle angekündigt wurden. — Das Wetter hat auch die

amerikanischen Getreidemärkte weiter in Aufregung

gehalten und dort insbesondere die Maispreise bei zeitweilig niedrigen Umsätzen weiter gesteigert. Es scheint, als ob das Außenseiterspiel die Getreidemärkte neu entdeckt hätte, denn so sehr sich die Meldungen von drüben sonst widersprechen, sie sind einig in der Feststellung, daß die ungeheuren Umsätze fast ausschließlich auf Käufe dieser Außenseiter zurückgehen. Ein großer Teil der Schlüsse liegt jetzt also in sehr schwachen Händen; das zeigte sich deutlich in den scharfen Schwankungen und den Rückgängen nach dem Bekanntwerden der amtlichen Augustschätzungen. — Über die tatsächliche Lage sieht man trotz dieser amtlichen Ernteschätzung nicht wesentlich klarer. Denn auch sie ist ohne Zweifel beeinflusst von den allgemeinen Wünschen der Landwirtschaft nach besseren Preisen, und es ist nicht zu vergessen, daß bis zum Brechen des Maises noch gut 2—2½ Monate vergehen; in diesen kann sich vieles ändern, zumal nach den letzten Nachrichten der Einfluß der Dürre gebrochen zu sein scheint. Selbstverständlich besteht die Möglichkeit, daß der (heute schon unzweifelhafte) Minderertrag von Mais teilweise auch durch Verfütterung von Weizen ergänzt wird, jedoch läßt sich vorerst in keiner Weise erkennen, ob die Weizenverfütterung tatsächlich großen Umfang annehmen wird. — Die Weizen- und die Haferernte werden als recht günstig bezeichnet; auch die Gerstenschätzung ist hoch. Die Ernte dieser Früchte ist fast beendet.

Das Wetter in Europa ist ungünstig geblieben, und insbesondere in Deutschland befestigt sich der Eindruck, daß die Ernte sehr uneinheitlich ausfallen wird. Es gibt Landstriche, in denen sogar die Sommergerste gut hereingekommen ist, es gibt andere, in denen die gesamte Ernte nahezu einen Fehlschlag darstellt. Die im vorigen Bericht erwähnte Kaufbewegung Europas ist rasch wieder verklungen, und die letzten Tage sahen nur mehr bescheidene Umsätze. Daran vermochten auch sehr betonte Meldungen über das Auftreten von Schwarzrost in Kanada nichts zu ändern, weil man auch hier an allzu starke Unterstreichungen alljährlich eintretender Schäden glaubt. In einzelnen Teilen Kanadas hat übrigens die Ernte bereits begonnen und schreitet rasch fort. Die Schätzung des kanadischen Statistischen Amtes stellt für Anfang August starke Verschlechterungen des Frühjahrswizenstandes fest, schildert den Stand aber immer noch beträchtlich besser als im Vorjahr.

Die Unsicherheit der deutschen Märkte wurde dadurch gesteigert, daß die Festsetzung der *Beimahlungsquote* von Weizen während der gesamten Berichtszeit hinausgezögert wurde. Gegen Ende der vorigen Kalenderwoche fand eine Besprechung darüber im Reichsministerium für Ernährung und Landwirtschaft statt, bei der die Meinungen so schroff gegenüberstanden wie nie zuvor. Bezeichnend war an den Erörterungen nur, daß die Landwirtschaft schon die gegenwärtigen Weizenpreise (die Termine stehen sämtlich über Schieles Durchschnittspreis) als „Notpreise“ zu bezeichnen wagt. — Die *Roggenstützung* wird weiter fortgesetzt. Im ganzen lagen die Märkte insbesondere in der zweiten Hälfte der Berichtszeit wieder schwächer, aber mehr infolge der allgemein gedrückten Stimmung als aus sachlichen Gründen. — Verhältnismäßig

stetig lagen die Metallmärkte.

Auf die Wirkung der *Zinnstatistik* für Ende Juli wurde bereits vor einer Woche hingewiesen; sie hat seitdem nachgelassen, weil man die Echtheit der kleinen amerikanischen Ablieferungen ebenso anzweifelt wie die Berechnungen der Zinngrubenvereinigung über die Folgen der angestrebten Einschränkungen. Daß jetzt noch Selbstkostenrechnungen veröffentlicht werden können, die (sei es selbst einschließlich 10 % Gewinn) mit 192 £ auslaufen, wirkt beinahe komisch.

Der *Kupfermarkt* blieb ruhig; vielleicht läßt sich sogar feststellen, daß das zweihändige Angebot eine Wenigkeit kleiner geworden ist; trotzdem bröckelten die Kurse in den letzten Tagen wieder etwas ab. Eigenartig und nicht ohne weiteres zu erklären ist der außergewöhnlich geringe Preisunterschied zwischen Standard und Elektro-Kupfer in London, der die Andienung von Elektrokathoden beinahe rentabel gemacht hätte. Er hängt wohl damit zusammen, daß der größte Teil der Warrants bei den amerikanischen Gruppen festliegt.

Zink ist völlig vernachlässigt geblieben, nachdem man sich vergegenwärtigt hat, wie weit man noch von der erstrebten Kartellierung entfernt ist. In Amerika sind übrigens die Notizen eine Kleinigkeit heruntergesetzt worden, um den Verbrauch anzuregen.

Blei hat sich infolge der erwähnten Stützung gut gehalten; von einer Seite wird sogar behauptet, der Pool habe stärker abgeben können. Trotzdem beängstigen die unsichtbaren Bestände den Markt auch weiter.

Die Effektenmärkte Berliner Börse

Beruhigung und leichte Erholung

Nach den schweren Kurs- und Vertrauenserschütterungen der Vorwoche war die Börse in den letzten Tagen wesentlich beruhigt und auch *ein wenig erholt*. Zwischen durch erfolgten zwar noch einige Zwangsverkäufe für schwach gewordene Kleinspekulanten, und dadurch wurde vorübergehend ein neues Aufflackern der Baissebewegung hervorgerufen, aber per Saldo brachte die abgelaufene

Woche doch mehrprozentige Kursbefestigungen, wenn auch noch keine Geschäftsbelebung. Besonders bemerkenswert ist an dieser Entwicklung, daß sie von selbst kam, also keineswegs etwa das Ergebnis einer planmäßigen Bankintervention war. In den letzten Wochen war der Ruf nach Intervention wieder allenthalben zu hören, aber die Banken, die noch aus der vorjährigen mißglückten Intervention und aus der normalen oder auch zuweilen etwas verstärkten Kursregulierung in den eigenen Emissionspapieren mit Effekten übersättigt waren, haben sich den Interventionswünschen gegenüber verschlossen. Sie taten wahrscheinlich recht daran, denn es wären in der Vorwoche wahrscheinlich sehr große Investitionen notwendig gewesen, um eine wirkliche Kursstützung zu ermöglichen, und andererseits bedeutet eine solche Intervention stets eine Verfälschung der wahren Marktlage und kann leicht dazu führen, daß die Krise verschleppt und die Wiedererweckung des Vertrauens verzögert wird. Viel gesünder ist es, wenn — wie es nunmehr der Fall zu sein scheint — die Beruhigung von selbst kommt und sich dann *neue Unternehmungslust* auf einem *gereinigten Markt* entfalten kann, ungehemmt durch die Sorge vor der Wiederplacierung von Interventionsbeständen. Freilich fehlt das Publikum einsteilen völlig, und die Umsätze sind denkbar klein, aber die berufsmäßige Spekulation, die sich Monate hindurch fast in der ganzen Welt überwiegend in Baisseengagements eingelassen hatte, hat in den letzten Tagen nicht nur allgemein Deckungen durchgeführt, sondern in kleinem Umfang auch schon Hauseengagements riskiert. Das entsprang vor allem der Überlegung, daß in dem jetzt ungewöhnlich tiefen Kursstand schon mancherlei Zukunftssorgen eskomptiert sind. Man neigt aber ein wenig dazu, die politische und wirtschaftliche Zukunft nicht mehr so ganz schwarz zu sehen, wie es noch vor kurzem in Börsenkreisen allgemeiner Brauch war. Man hofft, daß der Gärungsprozeß im Parteileben dazu beitragen werde, die Wählerschaft zur Besinnung zu bringen, und daß die Befürchtungen auf ein Anwachsen des Radikalismus bei der bevorstehenden Reichstagswahl doch vielleicht übertrieben sind. Vor allem hat aber natürlich die Kurserholung den Charakter einer technischen Reaktion auf die langanhaltende Baisse. Die Märkte sind leer, und man muß sogar damit rechnen, daß verhältnismäßig geringe Kaufaufträge jetzt leicht übertriebene Kursausschläge nach oben hervorrufen können. Eine solche Entwicklung wäre allerdings recht unerwünscht.

Das Ausmaß der Erholungen war weniger abhängig von industriellen Einzelheiten als von dem Umstand, wie stark in den einzelnen Papieren jeweils die Baisse-Positionen waren. Sachliche Begründungen sind also nicht überall möglich. Eine Ausnahme macht die Aktie der *I. G. Farbenindustrie AG*, auf deren Kursentwicklung vor allem das Zustandekommen des internationalen Stickstoffpakts eingewirkt hat, ferner wohl auch die von der Presse wiedergegebene Äußerung von Geheimrat *Duisberg*, in der er mit recht komplizierter Begründung die Farbenaktie als „relativ unterwertet“ bezeichnete. Starken Schwankungen waren die *Schiffahrts-Kurse* unterworfen. Zeitweilig waren *Hapag* und *Lloyd* recht stark angeboten, weil sich die Ansicht, daß die Gesellschaften aus laufenden Ertragnissen für dieses Jahr kaum Dividenden würden ausschütten können, immer mehr durchsetzt. Später ging aber gerade vom Schiffahrtsmarkt der Anstoß zu neuen allgemeinen Kurserholungen aus, weil von Bankseite auf diesem Markt etwas stärker eingegriffen wurde. Der *Montan-Markt* war relativ wenig erholt, und einzelne Papiere waren sogar noch gedrückt, weil man mit Dividendenreduktionen rechnet. Es handelt sich dabei vor allem um *Klöckner* und *Hohenlohe*. Besonderes Angebot zeigte sich zeitweilig auch in *Ostmerke* und *Schultheiß*. Die Börse ist in bezug auf diese Werte etwas verängstigt durch den rückläufigen Bierabsatz und hat jedenfalls die Hoffnung auf Dividendenerhöhung für das laufende Jahr aufgegeben. Außerdem sieht man noch nicht recht ein, welchen Sinn und Zweck die jetzt zur Diskussion stehende

Fusion zwischen dem Brauerei-Unternehmen Schultheiß und der Holding-Gesellschaft Ostwerke haben soll. Solange eine einleuchtende Begründung dafür nicht vorliegt, ist man jedenfalls geneigt, sich von diesen Werten zurückzuhalten.

Frankfurter Börse

Die Nachwirkungen des Juli-Ultimos haben sich auch in Frankfurt als ernster und hartnäckiger herausgestellt, als ursprünglich angenommen worden war; es zeigte sich, daß — bis zum Schluß der ersten Dekade des August — *Abwicklungen* nicht geringen Umfangs durchzuführen waren. Diese Mattstellungen drückten schwer auf das ohnehin erschütterte Niveau; sie behinderten Meinungskäufe und gaben zu weiteren Blankoabgaben Anlaß. Diese Situation änderte sich erst, als den Großbanken die haltlose Zerrüttung des Kursniveaus gefährlich zu werden schien, gefährlich für ihre eigenen Bestände und für die allgemeine Lage, da sich allmählich eine Panik im Publikum ausbreitete, die auch auf die Auslandsbesitzer deutscher Aktien (besonders in der Schweiz) überzugreifen drohte. In diesem Augenblick setzten auch hier die *Interventionen* ein, die Banken griffen vorsichtig nach dem immer erneut ausgebotenen Material. Diesem Bedürfnis nach Beruhigung und Marktstützung entsprach es, daß der Tiefstkurs von etwa 140 % für die I. G. Farbenaktie die I. G.-Leitung zu einer recht optimistischen und öffentlich bekanntgegebenen Beurteilung hinsichtlich des Wertes der Farbenaktie im Verhältnis zum Kursniveau veranlaßte; die I. G.-Aktie stieg daraufhin (und gleichzeitig infolge des Zustandekommens des Stickstoffpakt) bis auf 148 %. Das erste Anzeichen der Intervention der Banken hatte sofortige *Deckungen* zur Folge; bezeichnend war es auch (und lehrreich!), daß die Marktfürsorge unmittelbar das Wiedererwachen des Interesses inländischer und ausländischer Kundschaft für führende deutsche Aktien zur Folge hatte — die anomal gestürzten Kurse boten Anreiz. So konnten sich neben der Farbenaktie fast alle Großwerte zunächst etwas erholen. Linoleum stiegen ebenfalls auf Grund des befriedigenden Berichts für das erste Semester; der bisher weniger günstige Verlauf des zweiten Halbjahrs soll doch die Vorjahrsdividende zulassen. In Waldhof-Aktien belasteten den Markt die eingangs erwähnten Abwicklungen besonders stark; erst nach ihrer Erledigung kam die Bewegung zum Stillstand und zu einer mäßigen Erholung. *Bankaktien* standen wenig günstig; an der Börse gewann man den Eindruck der Vorbereitung auf nachgebende Jahresdividenden — was durchaus der Lage des Kredit-, Börsen- und Emissionsgeschäfts entsprechen würde. *Buderus* matt, am 7. August mit 53% nach zuletzt 59% wieder notiert. Süddeutsche Zucker gaben nach auf 145% im Hinblick auf die ungünstige Lage des Zuckermarktes. Daimler fielen bis 25%, später 27 und 26 % auf die erneuten internationalen Auto-Verhandlungen, die aber wieder nicht zu Ende geführt wurden.

Auf dem *Einheitsmarkt* war die Situation weiter gedrückt. Hier sind durch das Fehlen ausreichender Marktfürsorge immer von neuem schwere und häufig kaum verständliche Kursveränderungen zu verzeichnen. So waren z. B. für Schneider-Nassau bei etwa 5000 RM Angebot nur etwa 18% bis 19% am 8. August geboten, d. h. nur der halbe letzte Kurs, später konnte die Notiz allerdings mit 30% wiederhergestellt werden, darnach aber versagte die Aufnahme von neuem. Recht matt — zeitweise ohne Aufnahme für einzelne Werte — lagen *Brauereiaktien*; der kühle Sommer und die schwebenden Steuerfragen belasteten diesen Spezialmarkt. Ohne Aufnahme blieben Emelka in Hinblick auf die unklare künftige Besitzentwicklung, ferner Hartmann & Braun (Schätzung etwa 112%), Schuhstoff-Fabriken Fulda wegen des Liquidationsantrags, Voltom (Schätzung 34%), später wieder notiert und auf 37% heraufreguliert, Ettliger Spinnerei, Badische Maschinenfabrik (schließlich 125 nach 131). Nach

Briefzeichnungen kamen wieder zur Notiz Kammgarnspinnerei Kaiserslautern (90 nach 98%), Bayerische Spiegelglasfabriken (44% nach 49%), Ludwigshafener Walzmühle (86 nach 94%), Chem. Brockhues (32 nach 37%). Diese Verluste zeigen, wie scharf sich unter den gegenwärtigen Umständen das Angebot auf dem Einheitsmarkt der Industrierwerte auswirkt.

	6. 8.	7. 8.	8. 8.	11. 8.	12. 8.	13. 8.
Dl. Effecten- u. Wechselbank	105	105	105	104	104	104 1/2
Frankfurter Bank	100	100	100	100	100	100
Frankfurter Hypotheken-Bank	156	156	156	154	154	158 1/4
Cementwerk Heidelberg	100	100	100	100	100	100
Scheideanalt	133	132	132	132	132 1/2	—
Frankfurter Hof	50	50	50	—	—	—
Handl. Wk. Pilsen-Immenstadt	58	58 1/4	58	60	50	50
Henninger Brauerei	—	—	—	—	—	—
Hochtief	77	74 1/2	75	75	74 3/4	74 3/4
Holzverkohlungs-Industrie	85 3/4	83 1/2	—	82 1/2	81 1/4	84 3/4
Main-Kraftwerke	79 3/4	79 3/4	79 1/2	—	78 1/4	—
Metallgesellschaft	100	100	100	101 3/8	101 3/4	102 3/4
Maschinenfabrik Moenus	25	25	23	25	25	25
Ludwigshafener Walzmühle	— B	80	80	85	85	85
Tellus Bergbau u. Hüttenind.	99	99	99	99	99	99
Verein f. chem. Industrie	—	—	—	—	56 1/4	56 1/2

Hamburger Börse

Während des größten Teils der Berichtswoche stand die Börse unter dem Druck von Realisationen. Die schon vorher schwach gewordenen größeren Engagements zogen eine Reihe von Mattstellungen nach sich, die zwar nicht bedeutend waren, aber bei der Geschäftslosigkeit der Börse die Stimmung beeinflussten. Daneben kam es auf verschiedenen Spezialgebieten zu *Leerverkäufen*. Von eigentlichen Baissegruppen konnte jedoch kaum die Rede sein; es handelte sich nicht um organisierte Baissevorstöße, sondern um gelegentliche Blankoabgaben einzelner Firmen. Für großangelegte Vorstöße waren die Verhältnisse auch kaum günstig. Einmal lag die Möglichkeit von Interventionen der Großbanken ziemlich nahe, und andererseits bestand bei einer in ihren Funktionen stark gestörten Börse die Wahrscheinlichkeit, daß bei etwas freundlicherer Beurteilung der Lage die Kurse ohne große Umsätze ebenso plötzlich steigen würden, wie sie vorher gefallen waren. Der letzte Tag der Berichtswoche hat diese Annahme bis zu einem gewissen Grade bestätigt. Die Stellungnahme der *Dresdner Bank* zu der anormalen Kursentwicklung an den deutschen Börsen und die Ausführungen Geheimrats *Duisbergs* über die Unterbewertung der Farbenaktien haben eine gewisse Resonanz gefunden. Obwohl diese Äußerungen für die Börse nichts Neues enthielten, blieb doch die Tatsache, daß man sich überhaupt von berufener Seite dem allgemeinen Pessimismus entgegenstellte, nicht ohne Einfluß. Die Annahme, daß sich die Kundschaft vor den Wahlen nicht engagieren wird, hat sich nicht bestätigt; denn bei verschiedenen Banken und Bankiers gingen erstmalig wieder nennenswerte Kauforders ein. Die einzelnen Posten sind anscheinend nicht bedeutend, es soll sich überwiegend um Anlagekäufe handeln. Die Kulisse ging darauf zu Meinungskäufen über, so daß die bevorzugten Werte stärker anziehen konnten.

Auf dem *Schiffahrtsmarkt* bestand besondere Nachfrage für Hapag- und in etwas geringerem Umfang auch für Lloyd-Aktien. Ein größerer Posten Hapag-Aktien soll im Auftrag eines amerikanischen Investment Trusts aus dem Markt genommen sein. Der Kurs beider Gesellschaften zog um etwa 3% an. Hamburg-Süd blieben, wie in den Tagen vorher, 145 G, ohne daß zu diesem Kurs Material herauskam. Ähnlich ist die Situation bei der Bremer Hansa. Hier liegt seit längerer Zeit eine mit 122 limitierte größere Kauforder vor, zu diesem Kurs werden jedoch nur Spitzenbeträge gehandelt. Afrikareedereien sind mit 60 niedriger angeboten, ohne daß Nachfrage besteht. Von sonstigen *Verkehrswerten* blieben Bergedorf-Geesthacher mit 42 (— 4%) gesucht. Dieser Kurs hat jedoch kaum Bedeutung, da fast gar kein freies Material vorhanden ist und Verwaltung und Opposition keinesfalls zu Abgaben bereit sind. Nach den letzten Auslassungen scheint es die Verwaltung auf eine Machtprobe in der Generalversammlung ankommen zu lassen, obwohl die Opposition nach wie vor über die Sperrminorität verfügen dürfte. Von

Statistik

Berliner Börsenkurse vom 7. bis 13. August 1930

(Einheitskurse der fortlaufend notierten Papiere und Kassakurse der auf Zeit gehandelten Wertpapiere)

Main table containing financial data for various categories: Heimische Anleihen, Ausländische Anleihen, Kali-Werte, Lokomotiv- und Waggon-Fabrik-Aktien, Maschinen- und Metallw.-Fabrik-Aktien, Montan-Werte, Textil-Werte, Sonstige Werte, Bank-Werte, Bahnen-Werte, Schiffahrts-Werte, Automobil-Werte, Chemische Werte, Elektrizitäts-Werte.

RM je Stck = 200 Schilling. — 2) Ferner 2% Bonus. — 3) Ferner 0,8% Bonus. — 4) Ferner 10% Bonus. — 5) Netto in Gold. — 6) Ferner 1,2% Bonus.

Reichsbank-Ausweis

(Mill. RM)	7. 8. 1930	31. 7. 1930	7. 7. 1930	7. 8. 1929
Aktiva				
1. Noch nicht begebene Reichsbankanteile	177,212	177,212	177,212	177,212
2. Goldbestand (Barrengold) sowie in- und ausländische Goldmünzen, das Pfund fein zu 1:92 RM berechnet	2 619,025	2 618,693	2 618,808	2 148,318
und zwar:				
Goldkassenbestand	2 469,237	2 488,910	2 469,020	1 998,530
Golddepot (unbelastet) bei ausländ. Zentralnotenbanken	149,788	149,788	149,788	149,788
3. Deckungsfähige Devisen	317,312	260,867	422,728	330,732
4. a) Reichsschatzwechsel	—	36 530	—	16,060
b) Sonstige Wechsel und Schecks	1 588,595	1 759,255	1 646,270	2 413,564
5. Deutsche Scheidemünzen	151,634	150,313	139,690	126,000
6. Noten anderer Banken	14 839	5,441	14,838	14,690
7. Lombardforderungen	55,735	133,178	55,827	43,808
darunter Darlehen auf Reichsschatzwechsel	0,001	0,001	0,001	0,001
8. Effekten	1) 101,867	1) 101,015	1) 101,102	92,744
9. Sonstige Aktiva	694,915	683,686	585,753	557,879
Passiva				
1. Grundkapital:				
a) begeben	122,788	122,788	122,788	122,788
b) noch nicht begeben	177,212	177,212	177,212	177,212
2. Reservefonds:				
a) gesetzlicher Reservefonds	53,915	53,915	53,915	48,797
b) Spezialreservefonds für künftige Dividendenzahlung	46,224	46,224	46,224	45,811
c) sonstige Rücklagen	271,000	271,000	271,000	225,000
3. Betrag der umlaufenden Noten	4 393,293	4 637,559	4 492,023	4 472,149
4. Sonstige täglich fällige Verbindlichkeiten	421,695	397,644	381,053	490,404
5. Sonstige Passiva	220,557	219,843	218,013	338,827
Bestand an Rentenbankscheinen	49,3	12,8	51,4	37,7
Umlauf an Rentenbankscheinen	399,0	435,4	397,3	405,0

1) Darunter ca. 8 Mill. RM Pflichteinzahlung der Reichsbank auf ihren Kapitalanteil bei der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich.

Ausweise deutscher Privatnotenbanken

(Mill. RM)	Bayertische Noten-B.	Sächsische Bank	Badische Bank	Württ. Noten-B.
31. Juli 1930				
Aktiva				
Gold	28,559	21,032	8,124	8,176
Deckungsfähige Devisen	7,861	10,375	2,276	6,082
Sonstige Wechsel u. Schecks	50,513	46,485	18,305	20,776
Deutsche Scheidemünzen	0,038	0,077	0,005	0,017
Noten anderer Banken	2,179	8,027	0,061	0,843
Lombardforderungen	2,168	2,522	0,758	3,372
Wertpapiere	5,301	5,680	9,778	4,652
Sonstige Aktiva	7,669	9,503	27,588	39,608
Passiva				
Notenumlauf	69,431	65,603	20,366	25,517
Sonstige täglich fällige Verbindlichkeiten	2,095	9,908	12,824	7,329
Verbindlichkeiten mit Kündigungsfrist	0,107	5,481	19,985	35,752
Sonstige Passiva	3,563	2,626	2,119	5,647
Weitergegebene Wechsel	4,659	0,002	0,970	1,144
7. August 1930				
Aktiva				
Gold	28,559	21,032	8,124	8,176
Deckungsfähige Devisen	7,866	10,382	2,325	6,082
Sonstige Wechsel u. Schecks	49,431	45,414	20,554	20,170
Deutsche Scheidemünzen	0,041	0,092	0,011	0,019
Noten anderer Banken	1,351	3,945	0,312	0,132
Lombardforderungen	2,135	2,580	0,749	3,143
Wertpapiere	5,300	5,675	9,782	4,609
Sonstige Aktiva	8,305	12,169	24,961	41,037
Passiva				
Notenumlauf	63,474	62,589	21,374	24,840
Sonstige täglich fällige Verbindlichkeiten	1,642	10,050	10,554	8,560
Verbindlichkeiten mit Kündigungsfrist	0,107	5,473	21,116	34,972
Sonstige Passiva	3,673	2,677	2,172	5,636
Weitergegebene Wechsel	4,071	0,004	1,280	1,163

Unpünktliche Lieferung

des „Magazins der Wirtschaft“ bitten wir zunächst dem zuständigen Postamt zu melden, weil dadurch jede Unregelmäßigkeit am schnellsten aufgeklärt wird. Erst wenn die Beschwerde bei der Postanstalt ohne Erfolg geblieben ist, bitten wir, den Verlag, Berlin W 62, Kurfürstenstraße 131, zu verständigen.

Verantwortlich für die Redaktion: Dr. Herbert Block, Berlin-Wilmersdorf.
— Für die Inserate: i. V. E. Schepke. — Verlag: Berlin W 62, Kurfürstenstraße 131, Fernsprecher B 2 Lützow 3693, 3694, 3695. — Druck: Buchdruckerei Gustav Ascher G. m. b. H., Berlin SW 61, Teltower Straße 29.
— Für unverlangt eingesandte Manuskripte übernimmt die Redaktion, auch wenn Rückporto beiliegt, keine Verantwortung. — Bezugspreis: Bei Postzustellung 12 RM pro Quartal, bei Zusendung durch Streifenband im Inland und in Österreich 13 RM, im übrigen Ausland 14 RM. Postscheck: Berlin Nr. 149 296.

Finanzanzeigen in diesem Heft:

Deutsche Industrie Aktiengesellschaft: Bilanz.

DEUTSCHE INDUSTRIE Aktiengesellschaft	
Bilanz am 31. Dezember 1929.	
Aktiva	
Beteiligungen	RM 2 262 156,50
Effekten	4 910,77
Inventar	5 000,—
Schuldner	8 735 269,47
Kassa und Postscheck	21 116,49
	11 028 453,23
Passiva	
Aktienkapital	RM 1 000 000,—
Reservefonds I	125 000,—
do. II	400 000,—
Gläubiger	8 983 156,03
Gewinn	
Vortrag aus 1928	32 150,92
Gewinn aus 1929	488 146,26
	520 297,18
	11 028 453,23
Gewinn- und Verlustrechnung am 31. Dezember 1929	
Soll	
Geschäftskosten	RM 135 847,53
Gewinn	
Vortrag aus 1928	32 150,92
Gewinn aus 1929	488 146,26
	520 297,18
	656 144,71
Haben	
Vortrag aus 1928	RM 32 150,92
Gewinn aus Beteiligungen	605 225,78
Zinsen	18 768,01
	656 144,71



Preussische Zentralgenossenschaftskasse

— Preußenkasse —

Berlin
und
Frankfurt a. M.

Anstalt des öffentlichen Rechts

Gegründet 1895

**Zentralkreditinstitut
der deutschen Genossenschaften**

Commerz- und Privat-Bank

Aktiengesellschaft

Hamburg-Berlin

Kapital 75 Millionen RM

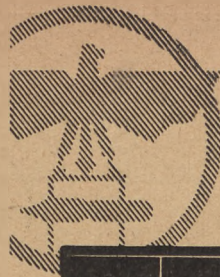
Reserven 40 Millionen RM

250 Niederlassungen

125 Depositenkassen

Telegramm-Adresse:

HANSEATIC



Sachliche Schönheit

ist das Kennzeichen der neuen

SOENNECKEN - ZWECKMÖBEL

für Büro und Wohnung

Gut zueinander abgestimmte Masse, ausgesuchtes Material, handwerklich und technisch hochwertige Verarbeitung ergeben eine **ausgezeichnete Wirkung**

Besichtigung ohne jede Kaufverpflichtung bereitwilligst gestattet.

F.SOENNECKEN · BONN · BERLIN · LEIPZIG



NORDSTERN

Versicherungs-Aktiengesellschaften

BERLIN

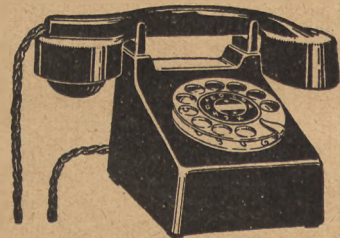
Nordsternplatz

Stephan 3990

Versicherungen aller Art

Vertreter an allen Plätzen

In jeden modernen Raum gehört



„Der Deutsche

Fernsprech-Apparat“

der

H. FULD & CO.

Telephon- und Telegraphenwerke
Aktiengesellschaft

Frankfurt am Main

In Berlin vertreten durch:

Gesellschaft

für automatische Telephonie

Aktiengesellschaft

Berlin N 65, Lynarstraße 5-6

Sammelnummer D 6, Wedding 0014



In unserer Schriftenfolge erschien:

Die Schriften des Magazins der Wirtschaft / 2

Ist Arbeitslosigkeit unvermeidlich?

Von Prof. Dr. L. Albert Hahn, Frankfurt a. M.

Umfang 56 Seiten / Preis kartoniert 2,40 RM

Gleichzeitig gelangte zur Ausgabe:

Die Schriften des Magazins der Wirtschaft / 3

Die Schäden der deutschen Milchwirtschaft

Von Prof. Dr. Karl Brandt,

Direktor des Instituts für landwirtschaftliche Marktforschung, Berlin

Umfang 52 Seiten / Preis kartoniert 1,60 RM

Vorher erschien:

Die Schriften des Magazins der Wirtschaft / 1

Deutschlands Reparationslast

Ein Vergleich zwischen Dawes-Plan und Young-Plan

Umfang 100 Seiten / Preis kartoniert 3,60 RM

Magazin der Wirtschaft Verlagsgesellschaft m b H
Berlin W 62 / Kurfürstenstraße 131 / Postscheckkonto: Berlin 149296