

Die Konjunkturen in der deutschen Eisen- und Maschinen-Broßindustrie

Ein Beitrag
zur Theorie und Praxis der Konjunkturen
unter hauptsächlichlicher Berücksichtigung
der Zeit von 1892 bis 1911

Von

Hammerbacher



München und Berlin 1914
Verlag von R. Oldenbourg

Inhaltsübersicht.

Erster Teil.		Seite
I. Definitionen und Grundbegriffe		5
Die Eisenindustrie. Die Konjunktur. Hochkonjunktur, Tiefkonjunktur. Das Kartell. Das Syndikat. Die Unternehmung. Der Unternehmer. Die Organisation. Die Selbstkostenberechnung. Die Preisbildung bei freier Konkurrenz. Die Spekulation. Die Konkurrenz.		
II. Die Beschränkung der Konkurrenz durch Zusammen- schluß		21
Bildung der Kartelle. Kartellbildung bei Fertigfabrikaten. Allgemeine Eigenschaften der Kartelle. Nachteile der Kartelle für die betreffende Industrie. Vorteile der Kartelle für die Konsumenten usw. Vorteile der Kartelle für die kartellierte Industrie und die Allgemeinheit. Tabelle: Ultimo Kurze.		
III. Kartellähnliche Bildungen, Weiterbildung der Kartelle Fusion. Kombination. Der Trust. Blick in die Zukunft.		32

Zweiter Teil.		
IV. Die Konjunkturen		35
A. Verlauf der Konjunkturen (bis Ende 1910).		
Börsenkonjunktur. Produktionskonjunktur. Geldmarkt. Bankdiskont. jetziger Stand der Konjunktur. Kurztabelle von 5 Werken der Eisen- und Maschinenbranche (Tab. III—VI). Gewinn- und Dividenden-Tabellen. Preistabellen, Roheisen und Roheisenproduktion (Tab. XIII bis XVII).		
B. Spezielles über die Konjunkturen		
Graphische Tabellen VII, VIII und IX (Eisenindustrie, gemischte Werke, Elektrizitäts-Industrie). 8 Ursachen der Konjunkturen. Hilfsmittel zur Erzielung guter Konjunkturen. Verlaufen Konjunkturen gesetzmäßig? Weltwirtschaft, Natur, Politik. Anzeichen und Wirkungen der Konjunktur. Komponenten der praktischen Erfahrung. Scheinbare Regelmäßigkeit der Konjunkturen. Reingewinn Hoerder Verein. Hochkonjunktur-Lange Depression, Beweis. Summenkurve. Die Wellenlinie. Tab. Monatsverband. Tab. XIV, XIV B und XV (Eisenpreise). Resultate aus den Tabellen. Die Kettenlinie.		
C. Zusammenhang von Konjunkturen und Syndikaten		
Stetigkeit im Wirtschaftsleben, Einfluß der Fachmänner. Tab. X und XI (Maschinenfabriken). Tab. XVIII Dividenden von Maschinenfabriken.		
V. A. Weitere Betrachtungen über die Konjunkturen, was mirkt auf den Konjunkturverlauf ein?		89
Verschiebungen in der Bevölkerung. Konjunkturen verlaufen verschieden in verschiedenen Teilen Deutschlands. Lage des Weltmarkts. Höhenlage, Zollgrenzen. Lange Tiefkonjunkturen in der östlichen Eisenindustrie.		

Bilanzen Phoenix. Politische Verhältnisse, Gaben der Natur. Mittel zur Dezentralisation der Industrie. Schwerpunkt der Elektrizitätsindustrie im Norden. Kalkulation im Osten und im Westen. Gesetz der abnehmenden industriellen Flächenerträge.

B. Neuere wirtschaftlich-technische Gesetze: Technik und Konjunktur. 99

I. Spezialisierung. II. Rotationsprinzip. III. Auswechselbarkeit. IV. Größenentwicklung. V. Schnellbetrieb. VI. Intensität, Nachbarindustrien. VII. Elektrifizierung der Vollbahnen. VIII. Ersetzung von Druckorganen durch Zugorgane. Qualitätssteigerung. Mehrgewinn durch Ausnutzung der Hoch- und Koksöfengase. Festigkeitstabelle XIX. Organische Körper, autogene Schweißung. Schlußbetrachtung. Wie steht es mit der Kartellierungsfähigkeit der Maschinenindustrie? Tatsächliche Hemmungen. Wünschenwerte Gestaltung. Rentabilitätsziffern im Maschinenbau, Tab. XXV. Literaturverzeichnis.

Dritter (Besonderer) Teil¹⁾.

Die Selbstkosten-Berechnung 116

Fördergerüste.

Nach- und Vorkalkulationen von komplizierteren eisernen Brücken, Kalkulationen F_1, F_2, F_3, F_{1a}, G . Fachwerbrücken. Kalkulation von einfacheren eisernen Überbauten W_1, W_2, W_3, W_{1b} , Walzträgerbrücken. Folgerungen aus diesen Berechnungen. Andere Arten der Kalkulation. Maschinenkalkulationen.

Drehmaschinen $D_1 - D_5$.

Krankalkulation K , Nachkalkulation T_1 und T_2, E_1, E_2 (Textilmaschinen), Aufzugskalkulation A . Selbstkosten und soziale Auflagen. Generalunfostenzuschlag. Selbstkostenberechnung und Konjunktur. Einfluß der Faktoren der Konjunktur. Synthetischer Aufbau einer Konjunkturkurve.

Anhang 117

¹⁾ Text nur in einem Teil der Auflage abgedruckt.

I. Teil.

I. Abschnitt.

Definitionen und Grundbegriffe.

Unter Eisenindustrie wollen wir die sich wesentlich auf der Eisenerzeugung und auch dem Eisenkonsum aufbauenden Industrien verstehen, also die Werke der Roheisenproduktion, die Walzwerkindustrie und die Maschinenfabrikation. Da aber die Maschinenfabrikation ein so großes Gebiet umschließt, daß sie gewissermaßen als die Mutter aller übrigen Industrien betrachtet werden kann, so werden vielleicht auch manchmal Hinweisungen auf verwandte Industriezweige nötig werden.

Doch wollen wir auch hierbei uns möglichst beschränken und tunlichst nicht mehr als die Elektrizitätsindustrie in den weiteren Kreis unserer Betrachtungen ziehen.

Konjunktur ist die jeweilige Konstellation der Marktverhältnisse. Konjunktur (vom mittellateinischen *conjunctura*) bedeutet das Zusammentreffen oder die Verbindung von geschäftlichen und außergeschäftlichen Umständen, also auch die augenblicklichen (oder zukünftigen) Aussichten, usw., die sich durch die Verfassung des Marktes für kaufmännische oder industrielle Unternehmungen bieten. Mit Konjunktur im engeren Sinne wollen wir also bezeichnen die Aussichten, welche die Marktlage den Unternehmungen bietet. Die Marktlage wiederum ist bedingt durch die jeweilige Stärke der Nachfrage und des Angebots. Nachfrage und Angebot wirken auf die Umsätze und damit auf die Produktion ein.

Ist die Nachfrage nach Erzeugnissen eines industriellen Zweiges groß, so lassen sich die Umsätze erhöhen, sinkt die Nachfrage, oder wird die Marktlage ungünstig, so gehen im allgemeinen auch die Umsätze zurück.

Der Umsatz eines Geschäftes oder eines Geschäftszweiges ist demnach eine Funktion der Konjunktur (und umgekehrt).

Wir veranschaulichen die Konjunktur durch Umsatz- (oder Preis-) Tabellen und durch graphische Aufzeichnungen, Diagramme, Schaulinien oder Kurven über ihre ebengenannten beiden Hauptfaktoren. Es gibt schlechte und gute Kon-

junkturen¹⁾. Auch zu Zeiten steigender oder günstiger Konjunktur pflegt die Nachfrage nach Produkten oder Handelsobjekten größer zu sein als das Angebot. Ist dagegen starkes Angebot oder Überproduktion vorhanden, so sinkt die Konjunktur gewöhnlich, man spricht dann von schlechter oder tiefer Konjunktur, oder, bei einer langwährenden Tiefkonjunktur, von einer Depression. Bei günstiger Konjunktur pflegen dann die Preise anzuziehen, bei ungünstiger Konjunktur dagegen zu fallen. Die Konjunktur ist eine Funktion der erzielten Einkaufs- und Verkaufs-Preise und umgekehrt. Man kann daher Konjunktur auch als die augenblickliche Verflechtung der geschäftlichen Zustände ja als die äußere Geschäftslage überhaupt bezeichnen, gemessen an den erzielbaren Umsätzen und Preisen.

Die Schwankungen der Konjunktur sind für die moderne Industrie eine der wichtigsten, schwierigsten, oft glücklichsten und oft verhängnisvollsten Erscheinungen. Sie vermitteln demjenigen, der sie richtig und rechtzeitig erkennt, vorausgesehen oder berechnet hat, großen Gewinn, wenn er sie richtig zu benutzen versteht, geben aber andererseits, wenn eine ungünstige Konjunktur unvermutet und rasch eintritt, zu Absatzstörungen, Verlusten, Zusammenbrüchen, Arbeitslosigkeit, Krisen und mannigfaltigem Elend Veranlassung.

Die Zeiten der besten oder höchsten Konjunktur nennt man Hochkonjunktur, diejenigen um den Tiefpunkt, also die ungünstigen oder schlechten Zeiten, Tiefkonjunktur, statt beider spricht man auch von *Haussse* und *Waisse*, jedoch sind letzteres hauptsächlich Börsenbezeichnungen. Außerdem gibt es Zeiten mittlerer Konjunktur beim Anstieg wie beim Abstieg der Aussichten nach der Marktlage.

Wir wollen versuchen, die Schwankungen der Konjunktur genauer zu verfolgen und namentlich die Zeiten, Anzeichen, Ursachen und Gefolgserscheinungen der *Ö h e p u n k t e*, ferner der *W e n d e p u n k t e*, des Konjunkturumschlags genau zu erkennen und festzulegen.

Bezüglich der Krisen, die Verfasser in dieser Arbeit verhältnismäßig viel weniger beschäftigen werden als die guten Konjunkturen, schließt er sich der Definition von Prof. *Vejiš* an: „Als wirtschaftliche Krisis kann man jede zeitweilige Störung des Wirtschaftslebens bezeichnen.“ Die Krisen bilden meist einen Wendepunkt, einen Umschlag von einer aufsteigenden Bewegung zu einem Zusammenbruch. Die Krisis zeigt sich in der Konjunkturkurve als ein plötzlicher, jäher Abstieg.

Es wird in den späteren Abschnitten vorliegender Arbeit unsere Aufgabe sein, namentlich an der Hand von graphischen Aufzeichnungen, Selbstkostenberechnungen usw. aus dem praktischen Geschäftsleben diesen Zusammenhängen genau nachzugehen und Mittel zur richtigen Benutzung der günstigen und zur Verhütung der ungünstigen Folgen der schwankenden Konjunkturen, zu finden, anzugeben und näher zu untersuchen.

¹⁾ Es soll hier erwähnt werden, daß im kaufmännischen und technischen Geschäftsleben häufig das Wort Konjunktur gleichbedeutend mit „guter Konjunktur“ gebraucht wird.

Bezüglich der *Kartelle* führen wir aus den sehr zahlreichen Definitionen folgende an:

1. „Kartelle sind vertragsmäßig auf eine bestimmte Zeitdauer abgeschlossene Vereinigungen selbständig verbleibender Unternehmungen¹⁾, welche verwandten oder annähernd gleiche Interessen verfolgenden Industriezweigen angehören, zu dem Zweck, Produktion und Absatz nach gemeinsamen Gesichtspunkten und dem gemeinsamen Interesse zu regeln.“ (Pierstorff.)

2. „Unternehmerverbände, um gemeinsam die Produktion und den Absatz zu regeln, um Überschwemmung des Marktes, gegenseitiges Unterbieten und verheerende Preisschwankungen zu verhindern.“ (Haushofer.)

3. Kurz und für den Mann der Praxis genügend verständlich: „Kartelle sind Unternehmerverbände zur Beschränkung schädlicher Wirkungen der Konkurrenz.“ (Verfasser.)

Unter *Syndikat* verstehen wir eine *straffe Kartellorganisation*, welche sich eine *Verkaufsstelle* für die Absatzorganisation geschaffen hat, also eine *Zentralstelle*, die den ganzen Absatz des Kartells bzw. der kartellierten Werke vermittelt.

Unter *Syndikat* wird auch manchmal nur die *Verkaufsstelle* allein verstanden.

Bevor wir uns den *Konjunkturen* und *Syndikaten* der *Eisenindustrie* eingehender widmen können, haben wir uns noch mit einigen *Grundbegriffen* etwas näher zu befassen, namentlich mit dem *ökonomischen Prinzip*, der *Produktion*, der *Unternehmung* und der *Konkurrenz*.

Nach dem *ökonomischen Prinzip* trachten wir danach, in jeder *Wirtschaft* mit möglichst geringen *Opfern* einen möglichst großen *Nutzeffekt* zu erzielen. Mit *Erzeugung* der *Güter* (für die *Konsumtion*) befaßt sich die „*Produktion*“. *Produktion* in *technischer* Beziehung ist die bewußte *Herstellung* eines neuen *Erzeugnisses*. Da *Güter* *Aufwendungen* oder *Opfer* erfordern und für uns *brauchbar* sind, bekommen sie einen *wirtschaftlichen Wert*. Im *modernen Wirtschaftsleben* produziert man meist, aber nicht immer, für den *Bedarf* *Dritter*.

Diese *Dritten* — die *Konsumenten* — welche ein *Bedürfnis* nach unseren erzeugten *Wirtschaftsgütern* haben, legen diesen naturgemäß *Wert* bei: so werden wir für unsere an den *Markt* gebrachten *Produkte* einen *Preis* erzielen.

Den *Preis* definiert man als „die *Menge* *Geldes*, die man beim *Austausch* eines *Gutes* von einem anderen (dem *Käufer*) wirklich *erlangt*“.

Gehen unsere *produzierten Güter* so im *entgeltlichen Verkehr* von einer *Wirtschaft* zur anderen über, so bekommen sie den *Charakter* von *Waren*.

Die *Produktion* soll aber einen möglichst großen *volkswirtschaftlichen Nutzen*, ferner einen *Reinertrag* haben, sie soll *rentabel* sein. Um diesen *Reinertrag*

¹⁾ Die *Begriffsbestimmung* des „*Unternehmens*“ und des „*Unternehmers*“, welche eigentlich voraus genommen werden sollte, entwickelt sich zwanglos aus den *Grundbegriffen* der nächsten Seiten, ist also hier weiter hinten (S. 8) gebracht.

zu erzielen, machen wir uns die vorhandenen Grundfaktoren „Natur“ und „Arbeit“ dienbar.

Diesen Grund- oder Elementarfaktoren hat sich im Lauf der letzten Jahrhunderte ein weiterer neugebildeter Faktor in dem Kapital zugesellt, welches ebenfalls von großer Wichtigkeit, aber trotzdem nur von sekundärer Bedeutung ist.

Auf dem durch Natur, Stoff, Material, Arbeit und Kapital gegebenen Fundament baut sich das auf, was wir im technischen Sinne einen Betrieb, im volkswirtschaftlichen eine Unternehmung nennen. (Betrieb und Unternehmung sind nicht ganz gleichbedeutend, wir wollen diesen Unterschied aber im Verlauf unserer weiteren Ausführungen, nicht mehr besonders hervorheben).

Die Unternehmungen und damit die Besitzer und Leiter dieser — die Unternehmer — haben eine „zentrale Stellung in unserer gesamten Volkswirtschaft.“

Ein Unternehmer verfügt nach seinem einheitlichen Willen über alle im Betriebe vorhandenen Produktionsmittel und Arbeitskräfte.

Diese zentrale Stellung ist schon dadurch begründet, daß demjenigen, der Stoff, Kapitalien und Arbeit — maschinelle wie menschliche Arbeit — produktiv verwendet, auch die im Betrieb erzeugten Produkte gehören: die verkäuflichen und auf den Markt zu bringenden, also absehbaren, Waren.

Eine zielbewusste, planvolle, energische Leitung hat sich in Handel und Industrie [wie in der Landwirtschaft] bewährt, denn der Geschäftsbetrieb muß ohne viel innere Reibungen richtig „funktionieren“. Funktioniert die Unternehmung, prosperiert sie, so wird sich auch ein Unternehmergeinn einstellen, ein *U n t e r n e h m e r g e w i n n* als „Differenz des Erlöses für die verkauften Waren und der Selbstkosten . . .“

Es konnte jedoch naturgemäß nicht sein Bewenden bei einer oder bei vereinzelten Unternehmungen haben: der Gewinn lockte, zahlreiche neue Geschäfte taten sich im Lauf der Zeiten auf.

Es entstand auf diese Weise ein großer und manchmal scharfer Wettbewerb: die *f r e i e K o n k u r r e n z* der Unternehmer.

Das Wort „*U n t e r n e h m e r*“ hat sich im praktischen Leben als Titel sehr wenig eingebürgert und ist daher im allgemeinen dem Laien auch wenig verständlich; man hat sich höchstens gewöhnt, von einem Unternehmer von Erdarbeiten oder einem Bauunternehmer zu sprechen, sonst haben andere mehr spezialisierte Bezeichnungen oder akademische Titel im täglichen Leben eingang gefunden. Solche sind Chef, Meister, Architekt, Ingenieur, Fabrikbesitzer, Chemiker, Bergwerksbesitzer, Gutsbesitzer u. a. mehr.

Da man sich unter Unternehmer immer einen produktiven Mann vorstellt, einen Mann der Arbeitskraft und Arbeitsfreudigkeit, also jemanden, der schaffend, schöpferisch tätig ist, der über *E r f a h r u n g* verfügt, und imstande ist, sich und andere vor konkrete wirtschaftliche Aufgaben zu stellen und deren Lösung zu er-

zielen, so ist der Unternehmer im wesentlichen als ein Mann der Tat, des Wissens aber auch des Könnens, d. h. als ein Praktiker aufzufassen.

Es gibt, wie schon oben angedeutet, außerordentlich viele verschiedene Arten von Unternehmern z. B. Verlagsbuchhändler, Kleinhandwerker, Besitzer von chemischen, Textil- und Maschinenfabriken und noch viele andere mehr.

Um allen diesen verschiedenen Gruppen gerecht werden zu können, müßte man spezielle praktische Erfahrungen in allen diesen einzelnen Sparten besitzen. Aus diesen Gründen fällt es auch der reinen Theorie verhältnismäßig sehr schwer, den Unternehmer richtig zu umschreiben, zu verstehen und zu würdigen.

Als Unternehmer kann man jede Persönlichkeit bezeichnen, die genügend theoretische Fähigkeit und praktische Erfahrung oder Veranlagung besitzt, um einen wirtschaftlichen Betrieb auf eigene Rechnung und Gefahr zu leiten und zu unterhalten: sie erscheint so als ein Arbeitsvermittler oder Arbeitgeber.

Wir bringen hier nur solche Unternehmer-Eigenschaften, welche auf die Bildung von Konjunkturen der Industrie von Einfluß sind.

Der Unternehmer, namentlich jener der Industrie, hat also gewöhnlich die Gabe, die Bedürfnisse, nach welchen sich die Menschheit sehnt, zu erkennen, und Mittel und Wege zu erfinden, um ihre Befriedigung zu ermöglichen . . .

Es mußten einerseits Erfindungsgeist und Tatkraft aufgewendet werden, um den heutigen Eisenbahn- und Dampfschiffs-Verkehr zu schaffen, um uns Lichtquellen von früher ungeahnter Schönheit und Stärke zu erschließen, und zu noch so vielen anderen modernen Kulturzwecken, andererseits mußten aber hierzu auch besonders mächtige Energiequellen ausgelöst werden . . .

Der Unternehmer benützt die Konjunktur, er hat die Eigenschaft, künftige Konjunkturen bis zu einem gewissen Grade, oft instinktiv, oft auf Grund wissenschaftlicher Überlegung, z. B. durch Studium von Konjunkturtabellen oder durch ständiges kritisches Lesen von Geschäftsberichten und von „Handelszeitungen“ angesehener Blätter — aber verschiedener politischer Richtungen — vorauszufühlen, er geht den anderen Leuten manchmal einen Schritt voran, er huldigt grundsätzlich dem Fortschritte, ja er bringt Opfer um der Zukunft und seiner wirtschaftlichen Überzeugung willen. Er hat Menschenverstand und Intelligenz, diese sind sein Rüstzeug im Kampfe mit den Konjunkturen, er verbindet die Eigenschaft der praktischen Mäßigkeit mit einer gewissen Kraft der Illusion, einem gewissen Optimismus.

Wichtig für ihn ist Entschlußfähigkeit und, wenn die Entschlüsse gefaßt sind, ihre unbeirrte Durchführung, ferner die Ausnutzung des Augenblicks und namentlich eine richtige Organisation. Ein guter Organisator geht systematisch vor und läßt die Tugend der Gründlichkeit nicht beiseite. Ein richtiger Organisator ist sich klar über seine Mittel, über den zu wählenden Betriebsumfang und die technische Einrichtung, er wird für gewisse Industriezweige die Vorteile der Massenfabrikation würdigen und wird endlich auch die Kon-

junkturen eingehend prüfen, um eine augenblickliche oder längere andauernde günstige Konstellation benützen zu können.

Nach allem diesen können wir wohl sagen, der Unternehmer stellt Leute an und sucht sie vorwärts zu bringen, er hat die für ihn wünschenswerte Eigenschaft, Menschen nach seinem Willen zu lenken, er findet zwar oft außerordentliche Schwierigkeiten, die sich ihm in den Weg stellen, er erntet häufig Undank und Enttäuschungen, aber er soll die Gabe haben, bis zu einem gewissen Grade, die Trägheit der Materie zu überwinden. Der richtige Unternehmer verkörpert größtenteils die Willenskraft und die Energie der Gesellschaft und verbindet sie mit Ausdauer, Sparsamkeit mit Fleiß und Initiative.

Wie sehr der Unternehmer so im Allgemeininteresse schafft, kann man endlich an seiner Entlohnung sehen. Der Lohn des Unternehmers — und wohl nur dieser — ist unsicher und stark schwankend.

Nun noch einige Worte über diesen **U n t e r n e h m e r g e w i n n**! Wichtig für die Erzielung eines Gewinnes ist eine genaue Feststellung der Selbstkosten. Die **S e l b s t k o s t e n** sind wieder u. a. insbesondere abhängig von den Generalunkosten (auch Generalkosten) genannt.

Die **S e l b s t k o s t e n k a l k u l a t i o n**¹⁾ (siehe III. Teil) — und damit die genaue Ermittlung des wirklich erzielten Gewinnes — ist in kaufmännischen und technischen Betrieben von sehr großer Wichtigkeit. Trotzdem eine Selbstkostenberechnung, wie sie wirklich in der Praxis vorkommt, einen intimen, geheimen Charakter hat, und infolgedessen schwer zu erhalten ist, so gibt es doch heute schon einzelne Veröffentlichungen über diese Materie. Da man aber die Kostenkalkulation von sehr verschiedenen Gesichtspunkten aus ansehen und anfangen kann, so hat sich noch kein allgemein anerkanntes System durchgesetzt. Es wird also in jedem Land und fast in jeder Branche und in jeder Fabrik anders kalkuliert. Auch über diese Angelegenheit allein könnte man eine umfangreiche Abhandlung schreiben. Wir wollen uns jedoch hier beschränken und nur später eine Anzahl Selbstkosten-Vor- und Nachkalkulationen zur Zeit der Hochkonjunktur wie der Depression und ebensolche vor und nach der Kartellbildung bringen, um ein anschauliches Bild der Entstehung der Selbstkosten und des Unternehmergewinnes zu erhalten. Es muß als selbstverständlich hier eingefügt werden, daß eine Selbstkostenberechnung restlos nur ein Fachmann würdigen und kontrollieren kann, daß also der vorliegende Stoff wohl eigentlich technische, kaufmännische und überhaupt praktische Kenntnisse voraussetzt, daß ihm sohin auf theoretischem Wege allein schwer beizukommen sein wird.

¹⁾ Es sei im Laufe dieser Arbeit das Wort „Kalkulation“ beibehalten, obwohl es ein Fremdwort ist, Kalkulation und Kalkulationsabteilung, Kalkulant usw. ist in technischen Betrieben so allgemein gebraucht, daß es nicht gut zu missen oder durch Berechnung zu ersetzen ist.

(Vorkalkulationen werden vor Abgabe der Offerte angefertigt und dienen als Unterlage für das Preisangebot. Nachkalkulationen erfolgen nach Vollendung des Gegenstandes in der Werkstatt.)

In einem idealen Fabrikbetrieb wäre es zu erreichen, daß die Selbstkosten-Vorkalkulationen, auf Grund deren also die Preisofferten abgegeben werden, mit den Nachkalkulationen, die also nach Fabrication der Ware gemacht werden, genau übereinstimmen. Ist also beispielsweise in der Vorkalkulation ein Unternehmergewinn von 6% angenommen, so arbeitet der Betrieb, die Werkstatt so genau, daß wirklich 6% Gewinn herauskommen. Werden nun alle fabrizierten Objekte kalkuliert, und sind alle Kalkulationen richtig, so muß schließlich am Ende des Jahres die Summe aller in die Vorkalkulationen eingesezten Gewinne gleich sein dem bilanzmäßigen Unternehmer-Reingewinn. Es muß also das Etablissement während des fraglichen Jahres einen Unternehmergewinn von 6% abgeworfen haben. — (Bezogen auf den Selbstkosten-Umsatz¹⁾). Bezüglich des wirklichen Reingewinns wie er von einer Unternehmung erwirtschaftet wird, soll nur kurz erwähnt sein, daß man von dem Nettoerträgnis den Zins für das angewendete Kapital abziehen muß, da er Kosten entspricht . . .

Im allgemeinen können reichliche Abschreibungen und große Reservestellungen nur empfohlen werden.

Stille Reserven sind Unternehmerlohn oder -gewinn, der in der Unternehmung stehen bleibt. Je mehr man solcher Reserven usw. vom Reingewinn abzieht, desto kleiner wird er natürlich, aber desto mehr wird das Arbeiten in der Zukunft erleichtert.

Es kommen bei der Bildung des Unternehmergewinns auch subjektive Momente in Betracht. Man denke an die so nützliche „vorsichtige“ Bilanzierung! Aber, was ist vorsichtig? Solche subjektive Momente birgt schon die verschiedene Art der Bilanzierung in sich und die Preisbildung überhaupt. Es soll hier nur ganz kurz angedeutet werden, daß die Bilanzierung auf die Börsenkurse und letztere wieder auf die Börsen-Konjunkturen und -Krisen einwirken²⁾.

Der Preis bildet sich durch Angebot und Nachfrage. Die Konkurrenz der Verkäufer wirkt preisdrückend. Ferner ist von Wichtigkeit für die Bildung des Preises der Wert, den die Konsumtion der betreffenden verkäuflichen Sache beilegt.

Man sagt auch: Die Produktionskosten bestimmen den Preis. Dies wird in einem gut geleiteten Betrieb, bei Anwendung des richtigen Herstellungsverfahrens, bei richtiger Selbstkostenkalkulation und guten, modernen Einrichtungen zutreffen, ferner bei richtiger kaufmännischer Verwaltung, bei sachgemäßer Abschreibung und Amortisation.

Sind die Selbstkosten richtig ermittelt, so wird man den Angebots- oder Offertpreis bilden aus den Selbstkosten plus dem normalen Unternehmergewinn, welcher

¹⁾ Selbstkostenumsatz = Umsatz ohne Zuschlag des Unternehmergewinns.

²⁾ Vgl. spätere Abschnitte: Spekulation und Subjektives!

letzteren man beansprucht für persönlich aufgewandte Mühe und für die festgelegten Kapitalien.

Der normale oder ortsübliche Gewinn kann, da er mit der Konjunktur wechselt, je nach Zeit und Ort sehr verschieden sein. (Apotheker sollen 100%, Fabriken aus der sog. guten alten Zeit 40%, Kleinkaufleute 30—50% für angebracht halten; in schlechten Zeiten geht der Gewinn in der Fertig-Maschinenindustrie aber oft auf 1½ und 2% oder gar auf Null herunter und erreicht sogar manchmal eine negative Größe, d. h. er wird zum Verlust. Immerhin aber wird man annehmen können, daß sich Hotels und Binnenschiffahrtsunternehmungen für Personenbeförderung mit Saisonbetrieb normalerweise mit 4—5%^o Hausvermietungen mit 5%, an der Börse gehandelte Aktien mit 5—6%, Maschinenfabriken mit vielleicht 6—7%, Fabriken mit starkem Risiko, Betriebe vorübergehender Art, sowie chemische Fabriken noch etwas höher rentieren bzw. verzinsen sollen.)

Es möge hier auf die Geschäftsergebnisse der Bayer. Aktiengesellschaften hingewiesen werden nach Berechnungen des kais. statistischen Amtes in 1907/08. Der Jahresringewinn sämtlicher Gesellschaften bezifferte sich auf 99,92 Millionen M. Wenn man diese Zahl ins Verhältnis setzt zum dividendenberechtigten Aktienkapital aller Gesellschaften plus echten Reserven, so erhält man für Bayern eine vom Standpunkt der Gesellschaften berechnete Rentabilitätsziffer von 8,3%, die noch von Preußen (8,6%), Württemberg (9 v. H.), Sachsen (9,8 v. H.) und Baden, (10 v. H.) übertroffen wird.

Neben der Ermittlung der Rentabilität vom Standpunkt der Gesellschaften aus sucht die vorliegende Statistik auch noch die Rente des Aktionärs zu berechnen, dadurch, daß sie die verteilte Dividendensumme in Beziehung setzt zum dividendenberechtigten Aktienkapital. Von den Aktiengesellschaften in Bayern haben hiernach 293 oder 76,7% Dividende verteilt — und zwar zusammen 73,56 Millionen Mark oder 7,9% des dividendenberechtigten Aktienkapitals. Der Reichsdurchschnitt beträgt demgegenüber 8,1%. Auch diese Ziffern sind mit der größten Vorsicht zu betrachten, da ja der *N o m i n a l - n i c h t d e r K u r s - w e r t* des Aktienkapitals berücksichtigt wurde, der Aktionär aber seine Rente nach der von ihm für die Aktien aufgewandten Summe, *s e i n e m E r w e r b s p r e i s* berechnet.

Diese Zahlenangaben sollen als ein Beitrag zu der Höhe des ortsüblichen oder normalen Gewinnes gelten; hierbei darf jedoch nicht übersehen werden, daß 1907 ein ausgesprochenes Hochkonjunkturjahr war und daß Gesellschaften in den guten Zeiten allerhand Rückstellungen vornehmen, auch einen sehr großen Vortrag vom Reingewinn auf neue Rechnung zu schreiben pflegen, so daß auch die erste Hälfte von 1908 als günstig zu bezeichnen sein wird. Es ist also der normale Gewinn in den meisten Jahren niedriger anzusetzen als oben für 1907/08 ermittelt.

Aus den Betrachtungen auf dieser und den vorhergehenden Seiten geht hervor, daß der Unternehmensgewinn von der Konjunktur abhängt, daß er mit