

BETRIEBSWISSENSCHAFTLICHE  
FORSCHUNGEN DES WIRTSCHAFTSVERKEHRS

HERAUSGEGEBEN VON

PROF. DR. K. OBERPARLEITER UND PROF. DR. F. FINDEISEN

---

HEFT 22

---

DAS  
ÖSTERREICHISCHE  
PAPIERKARTELL

UNTER BESONDERER BERÜCKSICHTIGUNG  
SEINER AUSWIRKUNGEN AUF DIE PRODUKTIONS-  
GESTALTUNG UND ABSATZWIRTSCHAFT DER PAPIERINDUSTRIE

VON

DR. HEINRICH SALZER



---

VERLAG VON JULIUS SPRINGER IN WIEN / 1937

ISBN 978-3-7091-9599-4  
DOI 10.1007/978-3-7091-9846-9

ISBN 978-3-7091-9846-9 (eBook)

**ALLE RECHTE, INSBESONDERE DAS DER ÜBERSETZUNG  
IN FREMDE SPRACHEN, VORBEHALTEN**

## Inhaltsverzeichnis.

	Seite
Vorwort . . . . .	5
I. Kapitel: Die Lage der österreichischen Papierindustrie vor der Kartellierung:	
A. Die Bedeutung der österreichischen Papierindustrie, Rohstoffverbrauch . . . . .	7
B. Stellung in der Weltproduktion . . . . .	12
C. Die Produktionskosten in der Papierindustrie . . . . .	18
D. Die Absatzverhältnisse in der Vorkartellperiode . . . . .	25
E. Der österreichische Papierexport . . . . .	32
II. Kapitel: Die Gründe der Kartellierung:	
A. Selbstkostensteigerung durch außerbetriebliche Einflüsse . . . . .	37
B. Die Selbstkosten im Zusammenhang mit dem Beschäftigungsgrad . . . . .	39
C. Die Erfolgsgestaltung in der Vorkartellperiode . . . . .	44
D. Die Kurse der Papieraktien und Bilanzaufstellungen . . . . .	48
III. Kapitel: Die Kartellvereinbarung und -organisation:	
A. Die Öpa im Rahmen der wirtschaftlichen Konzentrationsformen . . . . .	58
B. Die Öpa und ihre Vertragsbestimmungen . . . . .	64
1. Das kommissionsweise Alleinverkaufsrecht . . . . .	65
2. Die Quotenaufteilung, Gesamt- und Gruppenauftragsansprüche . . . . .	66
3. Der Mengenausgleich . . . . .	69
4. Übertragung von Auftragsansprüchen . . . . .	72
5. Partiewaren, Lieferfristen . . . . .	73
6. Die Preispolitik der Öpa . . . . .	73
7. Die Verkaufsbedingungen . . . . .	82
8. Fakturenregelung, Kreditgewährung, Verkehr mit den Kunden . . . . .	84
9. Die Delkrederehaftung der Öpa . . . . .	85
10. Exportprämie und Wertausgleich für Exportpreise . . . . .	86
11. Der Spesenbeitrag . . . . .	87
12. Die ideellen Auftragsansprüche . . . . .	88
13. Weitere Vereinbarungen:	
a) Reservefonds . . . . .	89
b) Inkrafttreten des Übereinkommens . . . . .	89
c) Konkurrenzverbot . . . . .	90
d) Diverse . . . . .	90
14. Behandlung der Niederlagen und Fabrikshändler . . . . .	91
15. Zusammenfassung . . . . .	92

	Seite
IV. Kapitel: Die Auswirkungen auf die Produktionsgestaltung:	
A. Die Schwierigkeiten in der Darstellung . . . . .	94
B. Die Produktionsmengen und -werte in der Kartellperiode . . . . .	96
C. Die Produktionsgestaltung bei einzelnen Unternehmungen . . . . .	102
1. Die Mehr- und Minderversandsalden . . . . .	102
2. Betrachtung einer Unternehmung mit Mehrversand . . . . .	104
3. Betrachtung einer Unternehmung mit Minderversand . . . . .	106
4. Betrachtung einer Unternehmung mit Mehr- und Minderversand und Erhöhung des Auftragsanspruches durch Kontingentankauf . . . . .	107
5. Betrachtung einer Unternehmung mit Mehr- und Minderversand und Verminderung des Auftragsanspruches durch Kontingentverkauf . . . . .	109
D. Die Erfolgsgestaltung nach der Kartellierung . . . . .	112
V. Kapitel: Die Auswirkungen auf die Absatzwirtschaft:	
A. Ursachen des Rückganges, Sparmöglichkeiten beim Konsumenten	124
B. Die Preise und ihre Berechtigung . . . . .	127
C. Das Übereinkommen mit den Druckern und Verlegern . . . . .	131
D. Die Vereinbarungen mit den Großhändlern und Niederlagen . . . . .	133
E. Die Gestaltung der Absatzkosten . . . . .	135
F. Die Delkrederehaftung des Kartells . . . . .	138
Schlußwort . . . . .	140
Literaturverzeichnis . . . . .	142

## Vorwort.

Diese Arbeit stellt einen Versuch dar, die Auswirkungen der Kartellierung der österreichischen Papierindustrie auf die Produktionsgestaltung und Absatzwirtschaft zu zeigen. Es soll veranschaulicht werden, wie die Verhältnisse in der Vorkartellszeit waren, welche Änderungen und Bestimmungen die Kartellierung mit sich brachte und wie sich diese in der Papierindustrie auswirkten, soweit es möglich war, dies nach der kurzen Zeitspanne, die seit der Kartellgründung verflossen war, festzustellen. Die Untersuchungen waren vielfach dadurch erschwert, daß das Kartell noch mit „Kinderkrankheiten“ zu schaffen hat und dadurch eine klare und objektive Darstellung gefährdet ist. Es wurde versucht, diese Nebenerscheinungen nach Möglichkeit auszuschalten und in kritischer Betrachtung zu zeigen, wie weit der Zusammenschluß der österreichischen Papierindustrie geholfen hat und helfen wird, die schwere Krise zu überwinden.

An dieser Stelle sei mir auch gestattet, Herrn Prof. Dr. K. Oberparleiter und Herrn Prof. F. Dörfel für die freundliche Begutachtung dieser Arbeit und Herrn Assistent Dr. Stadler für erteilte Ratschläge ergebenst zu danken.

## I. Kapitel.

### Die Lage der österreichischen Papierindustrie vor der Kartellierung.

#### A. Die Bedeutung der österreichischen Papierindustrie. Rohstoffverbrauch.

Unter den einzelnen Industrien Österreichs gibt es wenige, die so wie die Papierindustrie Anspruch darauf erheben können, als fast 100 Prozent bodenständig bezeichnet zu werden und die gleichzeitig mehr als die Hälfte ihrer gesamten Produktion ins Ausland liefern.

Österreich bildet als waldreiches Alpenland, ausgestattet mit vorzüglichen Wasserkraften, die beste Basis zur Entwicklung einer bodenständigen Papierindustrie, die ihren gesamten Bedarf an Rohmaterial fast ausschließlich mit heimischen Produkten deckt. Diese Tatsache stellt gleichzeitig einen ausschlaggebenden Faktor in der Standortwahl der Papierindustrie dar. Bei den meisten Fabriken ist nämlich der Standort rein rohstofforientiert, d. h. als Standorte wurden hauptsächlich waldreiche Gegenden bevorzugt, in denen auch gleichzeitig Wasser in genügender Menge vorhanden ist. Wasser wird nämlich in der Papierindustrie nicht nur als Kraftquelle verwendet, sondern es spielt auch als Hilfsstoff in der Produktion eine wichtige Rolle, wobei die chemische Reinheit des Wassers Bedeutung hat. Wenn also von einer Rohstofforientierung gesprochen wird, so muß gleichzeitig bemerkt werden, daß sowohl Holz als auch Wasser in der Standortwahl der Papierindustrie in der Richtung zum Rohstoff nebeneinander als ausschlaggebende Momente auftreten. Eine eingehende Betrachtung des Problems der Standorte in der Papierindustrie würde zu weit führen und es mag der Hinweis auf Spezialarbeiten über dieses Gebiet genügen<sup>1)</sup>.

---

<sup>1)</sup> R. S. Staudt: „Die Standortwahl der deutschen Papierindustrie in theoretischer und historischer Untersuchung.“ Diss., Berlin 1926.

K. Weißenfels: „Die Standorte der papierverarbeitenden Industrie Deutschlands.“ Diss., Köln 1931.

H. Scholz: „Die österreichische Papier-, Holzstoff-, Zellulose- und Papierindustrie“, Wien.

## Papier- und Papierverarbeitende

		Betriebe mit einer								
		bis 5			6 bis 20			21 bis 50		
		Zahl								
		Be- triebe	Ar- beiter	Lehr- linge	Be- triebe	Ar- beiter	Lehr- linge	Be- triebe	Ar- beiter	Lehr- linge
Papierindustrie	männl.	—	52	4	—	326	—	—	810	8
	weibl.	—	18	—	—	124	—	—	388	—
	zus.	24	70	4	41	450	—	34	1.198	8
davon Zelluloseerzeugung	männl.	—	36	4	—	254	—	—	657	2
	weibl.	—	12	—	—	95	—	—	281	—
	zus.	17	48	4	32	349	—	26	938	2
davon Papiererzeugung	männl.	—	16	—	—	72	—	—	153	6
	weibl.	—	6	—	—	29	—	—	107	—
	zus.	7	22	—	9	101	—	8	260	6
Papierverarbeitende Industrie	männl.	—	1.027	313	—	1.620	263	—	1.609	143
	weibl.	—	459	6	—	1.073	33	—	1.206	2
	zus.	595	1.486	319	263	2.693	296	91	2.815	145

<sup>1)</sup> Wirtschaftsstatistisches Jahrbuch 1936, 11. Jahrgang, Tabellenheft Nr. 2, Tabelle Nr. 227, Seite 363.

Da an späterer Stelle an Hand der Produktions- und Absatzziffern die Bedeutung der Papierindustrie für die österreichische Volkswirtschaft genügend dargestellt werden wird, sei hier nur in runden Zahlen ein kurzer Überblick gegeben.

Die Industrie umfaßt<sup>1)</sup>: 48 Papier- und Zellulosefabriken, 60 Holzschleifereien und 78 Pappfabriken, die zum Teile mit den Holzschleifereien in Verbindung stehen. Das in den Betrieben investierte Kapital kann auf mindestens 225 bis 240 Millionen Schilling geschätzt

<sup>1)</sup> Memorandum über die Lage der österreichischen Papehopeindustrie (Verband der österreichischen Papehopeindustrie). XII/1933.

Industrie (Ende Juni 1934)<sup>1)</sup>.

Arbeiteranzahl von														
51 bis 100			101 bis 500			501 bis 1000			über 1000			Zusammen		
der														
Be- triebe	Ar- beiter	Lehr- linge	Be- triebe	Ar- beiter	Lehr- linge	Be- triebe	Ar- beiter	Lehr- linge	Be- triebe	Ar- beiter	Lehr- linge	Be- triebe	Ar- beiter	Lehr- linge
—	850	5	—	5.480	44	—	2.308	3	—	838	—	—	10.664	64
—	285	—	—	1.090	—	—	265	—	—	211	—	—	2.381	—
17	1.135	5	29	6.570	44	4	2.573	3	1	1.049	—	150	13.045	64
—	485	5	—	1.763	13	—	1.587	3	—	—	—	—	4.782	27
—	148	—	—	237	—	—	192	—	—	—	—	—	965	—
10	633	5	9	2.000	13	3	1.773	3	—	—	—	97	5.747	27
—	365	—	—	3.717	31	—	721	—	—	838	—	—	5.882	37
—	137	—	—	853	—	—	73	—	—	211	—	—	1.416	—
7	502	—	20	4.570	31	1	794	—	1	1.049	—	53	7.298	37
—	1.545	95	—	3.551	150	—	397	12	—	—	—	—	9.749	976
—	1.031	10	—	2.122	8	—	122	—	—	—	—	—	6.013	59
36	2.576	105	31	5.673	158	1	519	12	—	—	—	1.017	15.762	1.035

werden. Im Jahre 1934 wurden rund 14.500 Angestellte und Arbeiter mit einer Lohnsumme von zirka 32 Millionen Schilling beschäftigt, während weiterhin 13.000 Menschen in der Vorproduktion und 16.000 Menschen in der Weiterverarbeitung beschäftigt wurden. Dies sei aus obiger Statistik ersichtlich gemacht. Hieraus kann gleichzeitig auch ersehen werden, daß sich in der österreichischen Papierindustrie ausgesprochene Großbetriebe nur in geringer Anzahl finden. In der absoluten Anzahl der Betriebe stehen jene mit einer Arbeiterzahl von 21 bis 50, mit 34 Betrieben an der Spitze, nach der Zahl der Arbeiter gerechnet sind sowohl bei der Papierindustrie wie

auch in der papierverarbeitenden Industrie die Betriebe mit 101 bis 500 Arbeitern mit einer Gesamtbeschäftigung von 6570 bzw. nur 5673 Arbeitern führend. In Österreich hat sich also noch nicht, so wie teilweise in Deutschland, Canada und den skandinavischen Staaten eine richtige Massenproduktion von Papier im Rahmen ausgesprochener Großbetriebe herangebildet; es wiegen die mittleren und kleineren Papierfabriken vor.

Dies erklärt sich hauptsächlich daraus, daß die Krise in der Papierindustrie, wie sie weiter unten dargestellt werden soll, eine Entwicklung zum Großbetrieb nicht zuließ. Andererseits ist dies gleichzeitig auch ein Grund, warum der österreichische Papierexport so schwer gegen die canadische und skandinavische Konkurrenz zu kämpfen hat, da diese eben durch ihre auf Massenproduktion eingestellten Betriebe in der Lage sind, weitaus billiger zu erzeugen als unsere im allgemeinen mehr auf Spezialproduktion eingerichteten Fabriken.

An Hand einer kurzen Übersicht über den Rohstoffverbrauch der österreichischen Papier-, Zellulose- und Holzstoff- sowie Pappenindustrie läßt sich ihre Bodenständigkeit und Bedeutung für die österreichische Volkswirtschaft klar erkennen.

Der Schleifholzverbrauch betrug im Jahre 1934 1,600.000 fm und stieg im Jahre 1935 infolge des gesteigerten Zelluloseexportes nach Italien auf 1,700.000 fm<sup>1)</sup>. Der Verbrauch wird ausschließlich durch heimisches Holz gedeckt und beträgt bei einem Gesamtnutzholzaufkommen von 5,500.000 fm rund 33 % des gesamten Holzverbrauches Österreichs. Gleichzeitig bedeutet dies einen Gesamterlös für die Waldwirtschaft und Holzverfrächter von zirka 20 bis 25 Millionen Schilling, wovon ungefähr 4500 Holzknechtfamilien ihren Unterhalt finden und worauf weiters rund 3000 Bauern und Kleinpächter, sowie etwa 1000 Verladerfamilien ihre Existenz gründen. Die der österreichischen Bundesbahn zufließenden Bahnfrachten für Schleifholz betragen rund 5 Millionen Schilling<sup>2)</sup>.

Als wichtigster Hilfsstoff sei die Kohle erwähnt; auch hier wird weitestgehend österreichische Braunkohle verwendet und nur in ganz geringen Ausmaßen Kohle vom Ausland bezogen. Eine Aufstellung über den Gesamtverbrauch an Kohle für das Jahr 1934/35 ergibt folgendes Bild:

---

<sup>1)</sup> Jahresbericht des Verbandes der österreichischen Papehopeindustrie über das Geschäftsjahr 1935/36.

<sup>2)</sup> Memorandum über die Lage der österreichischen Papehopeindustrie, a. a. O.

**Kohlenverbrauch der Pechindustrie in Tonnen<sup>1)</sup>.**

	Gesamtverbrauch		Anteil des Inlandes		Anteil des Auslandes	
	1934	1935	1934	1935	1934	1935
Insgesamt hievon:	495.773	499.314	424.834	426.622	70.939	72.692
Steinkohle	28.505	28.702	17.894	18.864	10.611	9.838
Braunkohle	467.088	470.411	406.940	407.758	60.148	62.653
Koks	180	201	—	—	180	201

Es zeigt sich also, daß tatsächlich so weit wie möglich in der Papierindustrie österreichische Kohle verwendet wird. Aus der nächsten Aufstellung geht das Verhältnis der Verwendung von in- zu ausländischer Kohle bei den einzelnen Industriezweigen hervor.

Hier zeigt sich, daß die österreichische Papierindustrie unter allen übrigen Industriezweigen mit Ausnahme des Bergbaus und der staatlichen Betriebe mit einem Verhältnis von 14,56 % zu 85,44 % ausländischer zu inländischer Kohle an der Spitze steht.

**Kohlenverbrauch der österreichischen Industriezweige in Tonnen, 1935.**

Industrie	Gesamtverbrauch	hievon		d. s. Prozent vom gesamten	
		Ausland	Inland	Ausland	Inland
Landwirtschaft	28.226	21.847	6.379	77,40	22,60
Nahrungsmittel	301.458	132.514	168.944	43,60	56,04
Eisen und Metall	702.269	258.753	443.516	36,85	36,15
Bergbau	331.449	10.370	320.879	2,28	97,72
Salinen	73.830	—	73.830	—	100,—
Chemische	174.306	62.252	112.058	35,71	64,29
Keramische und Glas	81.299	14.553	66.746	17,91	82,09
Baustoffe	287.399	128.026	159.373	44,58	55,42
Tabak	11.719	—	11.719	—	100,—
Textil	228.860	121.751	107.109	53,20	46,80
Leder	25.723	7.003	18.729	28,20	72,80
Holz und sonstige	10.784	1.835	8.949	17,02	82,98
Papier	499.314	72.692	426.622	14,56	85,44

<sup>1)</sup> Siehe Seite 10, Bemerkung <sup>1)</sup>.

Der Großteil der in der Papierindustrie aufgebrauchten Energie wird jedoch nicht durch Kohle erzeugt; vielmehr entfallen von den zirka 100.000 PS eigener Energie über die die Papierindustrie verfügt, zirka 25.000 PS auf kalorische Energie und die restlichen 75.000 PS auf ausgebeutete Wasserkräfte<sup>1)</sup>.

Um das Bild zu vervollständigen, sei nun in kurzen Umrissen ein Überblick über den Verbrauch an anderen Rohstoffen und Hilfsstoffen gegeben<sup>1)</sup>. Der jährliche Bedarf der österreichischen Papierindustrie an Kaolin, Talkum und Porzellanerde stellt sich auf 30 bis 35.000 Tonnen im Werte von zirka 2,2 Millionen Schilling und wird von den beiden inländischen Kaolinwerken fast zur Gänze gedeckt. An Filzen werden rund 150.000 kg im Werte von 2,9 Millionen Schilling und an Sieben rund 50.000 kg im Werte von 670.000 Schilling benötigt, dazu gesellt sich noch für die Holzstoffindustrie ein Schleifsteinverbrauch im Werte von 1,1 Millionen Schilling, wobei ein Teil der Schleifsteine auch bereits im Inland hergestellt wird. Der Jahresverbrauch an Schwefel und Schwefelkies beträgt rund 5000 Waggons bzw. 300 Waggons. An Bandeisen und Bandstahl werden für die Verpackung rund 2000 Waggons im Werte von 1,2 Millionen Schilling verbraucht.

Die Papierindustrie verbraucht zudem mit einem durchschnittlichen Jahreskonsum von 22.700 q im Werte von 1,7 Millionen Schilling den weitaus größten Teil der österreichischen Harzerzeugung und darf somit als Hauptbrotgeber für die niederösterreichischen Harzbauern gelten. Außerdem werden noch 30 Waggons Tierleim, 50 Waggons Wasserglas und 25 Waggons Kasein verarbeitet, sowie ungefähr 3500 t Chlorkalk und flüssiges Chlor. Schließlich werden noch in der Zelluloseindustrie 43.000 t Kalkstein verbraucht.

Daraus, daß fast alle diese oben genannten Roh- und Hilfsstoffe aus dem Inlande bezogen werden, ist ersichtlich, daß die österreichischen Papierindustrie sich unter allen anderen Industriezweigen am meisten dem Ideal einer Heimatindustrie nähert und daß mit ihrem Wohl, die Existenz von tausenden Menschen in der Vorindustrie sowie in der weiterverarbeitenden Industrie verbunden ist.

### **B. Die Stellung in der Weltproduktion.**

Österreich nimmt unter den Papierproduzenten der Welt eine nicht unbedeutende Stellung ein und hat mit durchschnittlich 1,4% an der Gesamtweltproduktion Anteil. Die nachstehenden Tabellen geben Aufschluß über die Gestaltung der Weltproduktion während der letzten Jahre und zeigen, welche Rolle Österreich als Papierproduzent spielt.

<sup>1)</sup> Siehe Seite 10, Bemerkung <sup>2)</sup>.

**Weltproduktion an Papier<sup>1)</sup>**  
in 1000 Tonnen.

Land	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935
<b>Nordamerika</b> . . . . .	<b>7.359</b>	<b>7.870</b>	<b>8.376</b>	<b>7.821</b>	<b>7.081</b>	<b>6.131</b>	<b>6.756</b>	<b>7.161</b>	<b>7.814</b>
Canada . . . . .	2.093	2.410	2.674	2.444	2.185	1.888	1.984	2.530	2.691
U. S. A. . . . .	5.082	—	5.470	5.116	4.662	3.993	4.342	4.341	4.826
Neufundland . . . . .	184	210	232	261	234	250	250	290	297
<b>Südamerika</b> . . . . .	<b>7</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>14</b>	<b>10</b>	<b>18</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>22</b>
<b>Asien (exkl. U. S. S. R.)</b> .	<b>534</b>	<b>562</b>	<b>618</b>	<b>604</b>	<b>548</b>	<b>444</b>	<b>644</b>	<b>701</b>	<b>—</b>
Brit.-Indien . . . . .	34	39	41	40	41	41	44	45	49
Japan . . . . .	387	388	415	414	360	264	422	457	—
<b>U. S. S. R.</b> . . . . .	<b>268</b>	<b>249</b>	<b>385</b>	<b>495</b>	<b>505</b>	<b>479</b>	<b>506</b>	<b>566</b>	<b>641</b>
<b>Europa</b> . . . . .	<b>7.920</b>	<b>8.150</b>	<b>9.220</b>	<b>8.790</b>	<b>8.210</b>	<b>8.220</b>	<b>8.720</b>	<b>9.710</b>	<b>10.100</b>
Deutschland . . . . .	2.008	2.105	2.339	2.166	2.006	1.803	1.903	2.100	2.203
Österreich . . . . .	211	230	230	210	210	201	201	199	197
Belgien . . . . .	164	181	189	173	160	135	165	164	195
Dänemark . . . . .	54	53	52	55	53	55	58	64	67
Estland . . . . .	35	36	34	35	24	14	15	18	19
Finnland . . . . .	282	305	313	317	328	340	372	413	447
Frankreich . . . . .	587	625	654	690	733	682	742	857	897
Griechenland . . . . .	5	10	12	12	12	12	14	20	19
Irland . . . . .	—	—	4	—	7	7	9	12	14
Italien . . . . .	299	324	443	341	328	348	366	427	497
Lettland . . . . .	—	—	—	25	17	17	21	23	28
Norwegen . . . . .	350	352	385	355	206	346	314	321	362
Holland . . . . .	151	171	185	190	192	183	189	194	202
Polen . . . . .	99	122	128	131	119	109	113	136	137
Portugal . . . . .	—	9	9	11	10	12	14	14	14
Rumänien . . . . .	40	—	—	38	36	35	38	48	51
Großbritannien . . . . .	—	—	—	1.422	—	—	1.678	1.889	—
Schweden . . . . .	530	512	620	559	624	614	638	694	752
Schweiz . . . . .	86	95	99	100	100	90	100	100	100
C. S. R. . . . .	220	—	241	224	—	—	—	—	—
Diverse . . . . .	130	165	195	190	200	185	195	230	225
<b>Welt</b> . . . . .	<b>14.600</b>	<b>15.260</b>	<b>16.760</b>	<b>15.870</b>	<b>14.750</b>	<b>13.700</b>	<b>14.710</b>	<b>16.150</b>	<b>17.240</b>

Die Tabelle stellt die mengenmäßige Produktion der einzelnen Länder und Weltteile dar. Unter den Papierproduzenten Europas steht Österreich, je nach den Verschiebungen in den einzelnen Jahren, an sechster bis achter Stelle, nach Deutschland, Frankreich, Schweden, Italien, Norwegen und Finnland. Der durchschnittliche Anteil an der gesamten europäischen Produktion beträgt 2,5%. Wie aus den Tabellen der Weltproduktionsindizes und des Anteiles Österreichs an der Weltproduktion ersichtlich ist, konnte Österreich seine Stellung nicht behaupten und sein Anteil an der Weltproduktion sank

<sup>1)</sup> Annuaire Statistique de la Société des Nations. 1936/37. Genève 1937. Seite 122, Tabelle Nr. 60.

von 1,5% im Jahre 1928 und 1,48% im Jahre 1932 auf 1,14% im Jahre 1935. Während also der Weltproduktionsindex mit 94% im Jahre 1932 seinen Tiefstand erreichte und von da an eine starke Zunahme der Produktionsmengen eintrat, lag in diesem Depressionsjahr der österreichische Index höher als der Weltindex (95%), sank dann aber im Gegensatz zur steigenden Tendenz des Weltindex auf 93% (1935). Die österreichische Papierindustrie hatte also an der Steigerung der Weltproduktionsmengen keinen Anteil, dies ist hauptsächlich darauf zurückzuführen, daß das Fallen der Preise den Papierexport stark beeinträchtigte.

**Produktionsindex**  
(1927 = 100).

Gebiet	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935
Welt . . . . .	100	104	114	108	101	94	101	110	118
Nordamerika . . . . .	100	107	114	106	96	83	92	97	106
Europa . . . . .	100	103	117	111	104	104	110	120	128
Österreich . . . . .	100	109	109	99	99	95	95	94	93

**Anteil Österreichs an der Weltproduktion in Prozenten.**

	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935
Anteil in Prozenten .	1,46	1,50	1,37	1,32	1,42	1,48	1,37	1,27	1,14

Diese fallende Tendenz in der Papierproduktion Österreichs läßt sich an den unten dargestellten Produktionsziffern deutlich darstellen und besonders für das Jahr 1936, soweit hiefür schon Ziffern erreichbar waren, ist eine starke Abnahme zu erkennen, die nach der Kartellierung eingetreten ist.

Der Inlandsverbrauch ist zwar im Jahre 1935, also vor der Kartellbildung, etwas gestiegen wie dies noch später genauer besprochen werden wird, doch ergibt sich daraus keine bemerkenswerte Steigerung der Produktion, da der Export im gleichen Maße zurückgegangen ist.

Die stetige Abnahme der Papierproduktion, die nun so weit vorgeschritten ist, zeigt sich auch darin, daß die Produktion des Jahres 1935 um 14,1% kleiner als die des Jahres 1929 ist, während sie im Jahre 1932 nur um 12,2% geringer war. An Hand der nachstehenden Diagramme der Papierindizes wird dieser Rückgang deutlich dargestellt, über dessen Gründe im nächsten Kapitel ausführlich gesprochen werden wird.

**Produktion von Papier in Österreich in 10 Tonnen<sup>1)</sup>:**

Monat	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936
Jänner	1.960	1.862	1.726	1.498	1.460	1.815	1.662	1.392
Februar	1.639	1.794	1.582	1.609	1.497	1.446	1.560	1.293
März	1.936	1.850	1.747	1.894	1.597	1.868	1.683	1.359
April	2.006	1.761	1.882	1.798	1.620	1.466	1.592	1.431
Mai	1.977	1.811	1.716	1.689	1.681	1.691	1.948	1.520
Juni	1.998	1.662	1.878	1.727	1.679	1.585	1.524	1.355
Juli	2.050	1.842	1.931	1.661	1.609	1.668	1.667	1.558
August	2.034	1.723	1.757	1.815	1.679	1.583	1.793	—
September	1.894	1.605	1.745	1.576	1.616	1.517	1.483	—
Oktober	1.960	1.838	1.856	1.585	1.640	1.662	1.670	—
November	1.620	1.621	1.485	1.564	2.176	1.788	1.454	—
Dezember	1.881	1.657	1.701	1.699	1.799	1.798	1.689	—
Summe	22.955	21.026	21.006	20.095	20.053	19.887	19.725	—
Monats- durchschnitt	1.913	1.752	1.751	1.675	1.671	1.657	1.644	1.415

Aus der Verteilung der Papierproduktion auf die einzelnen Bundesländer tritt wieder die Standortgebundenheit der Papierindustrie klar zutage: Im Jahre 1933 entfielen auf die Steiermark 33,7%, auf Oberösterreich 29,8% und auf Niederösterreich 26,6% der Gesamtproduktion<sup>2)</sup>.

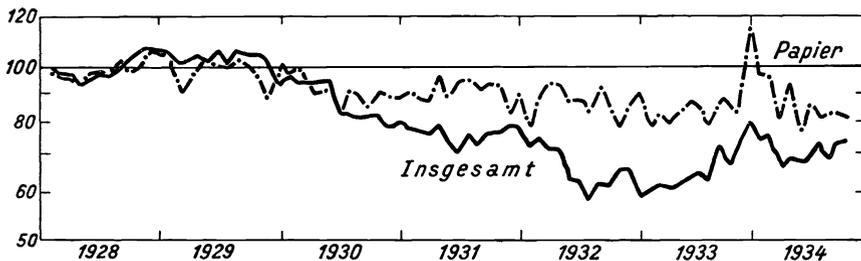
Die qualitative Gestaltung der Produktion betreffend sei nur erwähnt, daß ordinäres Druckpapier (Rotationsdruckpapier) mit durchschnittlich 25% der Produktion an der Spitze steht, dann folgen mittelfeine holzhältige Druckpapiere mit rund 15% und holzfreie Papiere mit ebenfalls 15%, schließlich Packpapier mit etwa 10 bis 12% der Gesamtzeugung, der Rest verteilt sich auf verschiedene andere Sorten.

<sup>1)</sup> Wirtschaftsstatistisches Jahrbuch 1936, Textheft Seite 101, und Wirtschaftsstatistisches Jahrbuch 1933/35, Seite 228.

<sup>2)</sup> Monatsberichte des Österreichischen Instituts für Konjunkturforschung, Jahrgang 1934, Heft Nr. 12, Seite 227, sowie Heft Nr. 9.

In untenstehenden Diagrammen<sup>1)</sup> sei das Verhältnis vom Papierproduktionsindex zum allgemeinen Produktionsindex und zu den Papierpreisen sowie Schleifholzpreisen dargestellt, ebenso das Verhältnis der Rotationspapierumsätze zur Zahl der Arbeitslosen in der Papierindustrie.

**Papierproduktions- und allgemeiner Produktionsindex (1928 = 100).**  
Logarithmischer Maßstab.

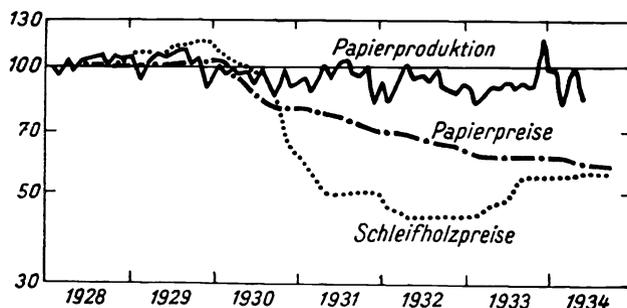


Danach war also die Konjunktorempfindlichkeit der österreichischen Papierindustrie, was die Produktionsmengen anbetrifft um vieles geringer als bei jenen Produktionen, die im allgemeinen Produktionsindex enthalten sind. Der Rückgang des allgemeinen Produktionsindex vom Höhepunkt im Jahre 1928 auf den Tiefpunkt im Jahre 1932 beträgt 45,86%, während die maximale Differenz zwischen den beiden Extrempunkten des Papierproduktionsindex nur 28,51% ausmacht. Andererseits kann man die geringe Konjunktorempfindlichkeit der mengenmäßigen Papierproduktion auch daran erkennen, daß der Verlauf der Kurve ab 1931 durchschnittlich weiterhin leicht fallend ist und sich hier noch nicht die etwas steigende Tendenz des allgemeinen Produktionsindex, die im Jahre 1932 eingesetzt hat, bemerkbar macht. Der relativ geringe Rückgang der Papierproduktionsmengen ist hauptsächlich darauf zurückzuführen, daß einerseits der Konsum ein ziemlich unelastischer ist und andererseits die Preise weitestgehend dem allgemeinen Preisrückgang angepaßt wurden, so daß sich auch das wertmäßige Bild bei weitem nicht so günstig gestaltet, wie weiter unten noch ausführlich gezeigt werden soll.

Aus dem nächsten Diagramm kann deutlich ersehen werden, daß die Papierindustrie in den letzten Jahren mit Verlust gearbeitet hat, da, während die Papierpreise ständig fielen, die Schleifholzpreise, d. h. also die Preise für den Rohstoff, seit Anfang des Jahres 1933 gestiegen sind.

<sup>1)</sup> Siehe Seite 17, Bemerkung <sup>2)</sup>.

**Papierproduktion, Papierpreise und Schleifholzpreise (1928 = 100).**  
Logarithmischer Maßstab.

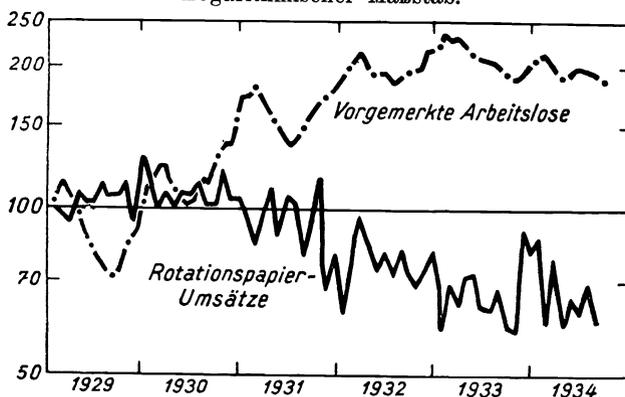


Also nicht nur der Erlös wurde immer kleiner, sondern die gleichzeitige Steigerung der Rohstoffpreise brachte außerdem eine Hebung der Selbstkosten mit sich, welche in den erzielbaren Marktpreisen keine Deckung finden konnte. Selbst vor der Holzpreiserhöhung lagen die Selbstkosten bereits vielfach unter den erzielbaren Preisen und die neuerliche Verschärfung dieses Zustandes wirkte sich natürlich äußerst ungünstig auf die Ertragsgestaltung der österreichischen Papierindustrie aus.

Naturgemäß steht die Produktionsmenge mit der Zahl der vorgemerkten Arbeitslosen in der Papierindustrie in engem Zusammenhang, wie dies aus dem dritten Diagramm deutlich ersehen werden

**Zur Vermittlung vorgemerkte Arbeitslose und Umsätze in Rotationsdruckpapier (Jänner 1929 = 100).**

Logarithmischer Maßstab.



kann; hier sind also die zur Vermittlung vorgemerkten Arbeitslosen den Umsätzen in Rotationspapier gegenübergestellt, welche hier in

engem Zusammenhang mit der Produktionsmenge stehen. Es sei vorausgeschickt, daß in die Zahl der vorgemerkten Arbeitslosen nicht nur jene der Papiererzeugung, sondern auch die Arbeiter und Angestellten der weiterverarbeitenden Industrie inbegriffen sind, wie zum Beispiel Buchbindereien, Papierkonfektion, Kartonagen und Tapetenerzeugung. Im allgemeinen kann aus den Kurven ersehen werden, daß der krisenbedingte Höhepunkt der Arbeitslosenziffer im Jahre 1933 überwunden sein dürfte und sich eine leichte Tendenz zur Besserung bemerkbar macht, welche bei den stark schwankenden Rotationsdruckpapierumsätzen nicht deutlich erkennbar ist.

Es wurde nun versucht, einen kurzen Überblick über die Produktionsgestaltung und Rohstoffversorgung der österreichischen Papierindustrie zu geben, wobei besonders die Vorkartellperiode berücksichtigt wurde. Zusammenfassend kann also festgestellt werden, daß die Papierproduktion infolge später dargestellter Stockungen im Absatz ständig im Sinken begriffen ist und wenn auch die Senkung verglichen mit anderen Industrien keine allzu starke ist, so ist doch die sinkende Tendenz weiterhin aufrecht geblieben und konnte auch durch das Papierkartell, wie weiter unten noch genauer ausgeführt werden wird, kaum aufgehalten werden.

### **C. Die Produktionskosten in der Papierindustrie.**

Im Anschlusse an die Übersicht über die Produktionsgestaltung der Papierindustrie Österreichs sei nun eine allgemeine Darstellung der Kostengestaltung gegeben, wobei hauptsächlich die auftretenden Kosten im Zusammenhang mit dem Beschäftigungsgrad besprochen werden sollen, während auf die Auswirkungen des Produktionsrückganges auf die Ertragsgestaltung im Zusammenhange mit den in der Papierproduktion auftretenden Kosten erst in späteren Kapiteln eingegangen werden wird.

Bei der Untersuchung der Kostengestaltung in einem Betriebe können zwei Standpunkte eingenommen werden<sup>1)</sup>: der des Gesamtaufwandes und der des Aufwandes für die einzelnen Leistungseinheiten. Dabei sind auch diese Bezeichnungen mißverständlich, weil der Aufwand der Leistungseinheit auch ein Gesamtaufwand ist, wenn auch nur für eine Leistungseinheit. Beim anderen Standpunkt aber wird der Aufwand im ganzen Betriebe erfaßt; dieser Standpunkt wurde auch bei der folgenden Aufstellung eingenommen, wobei der Anteil der einzelnen Kostenfaktoren in Prozenten des Gesamtaufwandes dargestellt wurde.

<sup>1)</sup> H. Nicklisch: „Die Betriebswirtschaft“, Stuttgart 1932, Seite 550.

Bei der Einteilung der Kosten in proportionale und fixe wurde nach Schmalenbach<sup>1)</sup> vorgegangen. „Zur Vermeidung aufgetretener Mißverständnisse möchte ich betonen, daß die folgenden Begriffe der proportionalen, fixen usw. Kosten nur zu verstehen sind unter dem Gesichtspunkte der Abhängigkeit vom Beschäftigungsgrad. Andere Einflüsse, die auf die Kostenhöhe einwirken, sind wegzudenken. Wenn wir hier von proportionalen Kosten sprechen, so meinen wir, daß sie sich dem Beschäftigungsgrad gegenüber proportional verhalten; andere Einflüsse außerhalb des Beschäftigungsgrades bleiben hier außer Betracht.

Wenn wir hier von fixen Kosten sprechen, so meinen wir, daß es sich um Kosten handelt, die durch den Beschäftigungsgrad nicht berührt werden; andere Einflüsse als solche des Beschäftigungsgrades kommen hierbei nicht in Betracht. Fixe Kosten sind also keineswegs gleich „festen“ Kosten, denn sie sind tatsächlich nicht fest, und zwar deshalb nicht, weil es auch noch andere Einflüsse als die des Beschäftigungsgrades gibt, die auf die Kosten wirken.“

Eine scharflineige Trennung zwischen den Begriffen fixer, proportionaler usw. Kosten ist jedoch in der Praxis undurchführbar. „Wenn die einzelnen Aufwandsarten unter dem Einfluß des Beschäftigungsgrades betrachtet werden, zeigt sich freilich, daß alle diese Bezeichnungen sehr relativ verstanden werden müssen. Selbst der Aufwand der Anlagen ist nur beschränkt fix, weil ein Teil von Ihnen sich anpassen und kleineren Stufen der Entwicklung folgen kann. Die umlaufenden Werte sind zum Teil fix, zum Teil proportional. Die fixen von ihnen unterliegen aber doch der Veränderung, wenn auch mit einer Grenze nach unten, und die proportionalen scheinen nur proportional, weil sich bei verändertem Beschäftigungsgrad die Bedingungen für die Beschaffung ändern, so daß die strenge Proportionalität durch Wertveränderungen des Aufwandsgutes durchbrochen werden kann<sup>2)</sup>.“

Das Verhalten der Kosten zum Beschäftigungsgrad in der Papierindustrie kann bei einzelnen Kostenfaktoren nur mit Schwierigkeit festgestellt werden, da eine Unzahl von verschiedenen Qualitäten erzeugt wird, bei denen die Kostengestaltung je nach Qualität ganz verschieden sein kann. Hier ist also nicht nur der Beschäftigungsgrad als solcher maßgebend, wie dies bei Betrieben mit einheitlicher Produktion der Fall ist, sondern es spielt auch die qualitative Gestaltung sowie die quantitative Unterteilung für die Höhe des Anteils am Gesamtaufwand und für das Verhalten der Kosten eine besondere Rolle;

<sup>1)</sup> E. Schmalenbach: „Selbstkostenrechnung und Preispolitik“ Leipzig 1934, Seite 29 ff.

<sup>2)</sup> H. Nicklisch: a. a. O., Seite 550.

wobei unter quantitativer Unterteilung die Zahl und Größe der Posten verstanden ist, aus deren Zusammensetzung die Gesamtbeschäftigung resultiert.

Die Erfassung der unten dargestellten Zahlen in der Praxis war äußerst schwierig infolge der starken Schwankungen in der qualitativen, quantitativen und wertmäßigen Gestaltung der Gesamtproduktion. Da es nicht möglich war, auf einem anderen Wege zu einer klaren Übersicht zu gelangen, mußte von einer Einteilung in fixe, proportionale, degressive und progressive Kosten abgesehen werden und ein Unterschied wird nur zwischen fixen und proportionalen Kosten gemacht. Wobei unter den proportionalen Kosten nicht nur die im Sinne des Wortes zu verstehenden proportionalen Kosten inbegriffen sind, sondern auch die degressiven und progressiven, welche übrigens stark in den Hintergrund treten; somit sind also unter dem Titel „proportionale Kosten“ hier alle jene erfaßt, die sich dem Beschäftigungsgrad gegenüber annähernd proportional verhalten; diese Zusammenfassung kann auch deshalb gemacht werden, da sich die Degressionen und Progressionen in ihrer Gegenüberstellung ziemlich decken und somit ihrerseits eine Proportion bilden.

Es sei weiters noch vorausgeschickt, daß die unten angegebenen Zahlen berechnete Durchschnittswerte mehrerer Jahre darstellen, so daß die Schwankungen in den Anteilen, durch Änderungen des Beschäftigungsgrades verursacht, ausgeglichen erscheinen. Die Zahlen sind nur einigen Betrieben entnommen, so daß sie, ihrer Aufteilung nach wohl der Individualität jedes einzelnen Betriebes gemäß, nicht absolut richtig für die Gesamtheit angesehen werden können; da aber keine allzu großen Abweichungen von anderen Betrieben vorhanden sein dürften, geben sie doch ein hinreichendes Bild der Kostengestaltung und -verteilung in der Papierindustrie.

Zur Berechnung dieser Ziffern wurde der Gesamtaufwand der Jahre 1930 bis 1936 herangezogen und der prozentuelle Anteil der für die einzelnen Posten auflaufenden Aufwände errechnet. Somit ist hierdurch ein durchschnittliches Bild der Kostengestaltung gegeben, wobei einzelne Schwankungen ausgeschaltet erscheinen. Da die prozentuellen Anteile besonders bei den Stoffkosten stark von der qualitativen Gestaltung der Produktion abhängen und außerdem bei den verschiedenen Betrieben durch andere Anlagen und andere Organisation auch verschiedenartige Aufteilungsverhältnisse auftreten, ist es sehr schwer, für die Allgemeinheit eine Angabe der Kostenaufteilung zu machen, es kann aber gesagt werden, daß im Durchschnitt bei allen Betrieben der Papierfabrikation das Kostenverhältnis fixe zu variable 20 : 80 sein dürfte.

### Kostenzusammensetzung in der Papierindustrie.

Durchschnittswerte einiger Unternehmungen aus den Jahren 1930 bis 1936.  
Durchschnittlicher Beschäftigungsgrad in den Jahren 1930 bis 1936.

Gesamt- aufwand 100%	proportional 80—85%	Zellulose . . . 49 <sup>0</sup> / <sub>0</sub> Holzstoff . . . 47 <sup>0</sup> / <sub>0</sub> Altpapier . . . 2 <sup>0</sup> / <sub>0</sub> Talkum-Kaolin 19 <sup>0</sup> / <sub>0</sub> <hr/> Stoffkosten*) . 51 <sup>0</sup> / <sub>0</sub>	Stoffkosten . 117 <sup>0</sup> / <sub>0</sub>		
		Zusatzmaterial 7 <sup>0</sup> / <sub>0</sub> Löhne . . . . 7 <sup>0</sup> / <sub>0</sub> <hr/> Grundkosten 65 <sup>0</sup> / <sub>0</sub>	Harz . . . . 2,7 <sup>0</sup> / <sub>0</sub> Alaun . . . . 1,7 <sup>0</sup> / <sub>0</sub> Soda . . . . 0,2 <sup>0</sup> / <sub>0</sub> Farbe . . . . 0,3 <sup>0</sup> / <sub>0</sub> Chlor . . . . 2,1 <sup>0</sup> / <sub>0</sub> <hr/> Zusatzmaterial 7,0 <sup>0</sup> / <sub>0</sub>		
		Kohle . . . 8,40 <sup>0</sup> / <sub>0</sub> Schmier- mittel . . 0,35 <sup>0</sup> / <sub>0</sub> Beleuchtung 0,12 <sup>0</sup> / <sub>0</sub> Riemen . . 0,16 <sup>0</sup> / <sub>0</sub> Siebe u. Filze 3,00 <sup>0</sup> / <sub>0</sub> Reparaturen 1,37 <sup>0</sup> / <sub>0</sub> Ausrüstung 6,60 <sup>0</sup> / <sub>0</sub> <hr/> Proport. Regie . 20,00 <sup>0</sup> / <sub>0</sub>	Packmaterial 2,90 <sup>0</sup> / <sub>0</sub> Löhne . . . 3,70 <sup>0</sup> / <sub>0</sub> <hr/> Ausrüstung . 6,60 <sup>0</sup> / <sub>0</sub>		
		Löhne . . . . . 4,90 <sup>0</sup> / <sub>0</sub> Gebäudeerhaltung . . . . . 0,25 <sup>0</sup> / <sub>0</sub> Amortisation und Zinsen . . . . . 4,90 <sup>0</sup> / <sub>0</sub> Wasserkrafterhaltung . . . . . 0,16 <sup>0</sup> / <sub>0</sub> Fuhrwerk . . . . . 0,41 <sup>0</sup> / <sub>0</sub> Verkaufszentrale . . . . . 2,43 <sup>0</sup> / <sub>0</sub> Generalunkosten . . . . . 0,29 <sup>0</sup> / <sub>0</sub> Schmiermittel . . . . . 0,04 <sup>0</sup> / <sub>0</sub> Reparaturen . . . . . 0,19 <sup>0</sup> / <sub>0</sub> Beleuchtung . . . . . 0,04 <sup>0</sup> / <sub>0</sub> Steuern . . . . . 0,65 <sup>0</sup> / <sub>0</sub> Versicherung . . . . . 0,50 <sup>0</sup> / <sub>0</sub> Diverse . . . . . 0,24 <sup>0</sup> / <sub>0</sub> <hr/> Fixe Regie 15,00 <sup>0</sup> / <sub>0</sub>			
		fix 15—20%			

\*) Bei der Darstellung der Stoffkosten in ihrer Detaillierung wurde nicht der Anteil am Gesamtaufwand (51%) als Basis angenommen, da es sich hier nicht um eine Analyse der Stoffkosten handelt, sondern nur der mengenmäßige Anteil der einzelnen Eintragungen gezeigt werden soll.

Selbstverständlich wird diese Kostenaufteilung nicht nur von der Qualität der Erzeugung beeinflußt, sondern schwankt naturgemäß mit dem Beschäftigungsgrad. Durch das Zusammenfallen von proportionalen und fixen Kosten entsteht eine Degression der Gesamtkosten<sup>1)</sup>, die Gesamtkosten steigen also mit dem Beschäftigungsgrad an, wobei aber die Steigerung der Gesamtkosten relativ geringer als die der Produktion ist. Diese Degression besteht aber nur solange, als die Beschäftigungssteigerung nicht über jene Produktion hinausgeht, die der normalen Anlage des Betriebes entspricht; in diesem Falle wird die Degression von einer starken Progression abgelöst werden. Der Entstehungsgrund dieser Degression ist das Nichtmitwachsen der fixen Kosten, d. h. bei einem höheren Betrage des Gesamtaufwandes nimmt der prozentuelle Anteil der fixen Kosten ab, der der proportionalen zu, und umgekehrt, beim Sinken des Gesamtaufwandes bzw. Beschäftigungsgrades.

Es braucht daher wohl nicht mehr weiter ausgeführt werden, daß die oben erwähnten Aufteilungszahlen nur für den Durchschnitt Geltung haben, und die prozentuellen Anteile je nach dem Beschäftigungsgrad für den Gesamtaufwand einer bestimmten Periode oder einer Produktion variieren.

Die Höhe der Stoffkosten wird für jede einzelne Produktion je nach der Qualität des Papierses verschieden sein und ebenso wird der Anteil am Gesamtaufwand bei den einzelnen Betrieben im Zusammenhange mit der Qualität, die dieser Betrieb in der Hauptsache herstellt, verschieden sein. Bei der Gliederung der Stoffkosten ist es auffallend, daß die Anteile der einzelnen Bestandteile in ihrer Summe nicht 100%, sondern 117% ergeben, welche Zahl auch wieder je nach Qualität verschieden ist. Dies geht darauf zurück, daß bei der Produktion ein Teil der Füllstoffe (Kaolin, Talkum usw.) ausgeschwemmt wird und verlorengeht.

Was die Zusatzmaterialien betrifft, so ist hier dasselbe zu sagen wie bei den Stoffkosten, nämlich daß sie je nach Qualität des Papierses für den einzelnen Betrieb verschieden sein werden. So werden zum Beispiel bei einer Fabrik, die nur Lösch- und Filtrierpapiere erzeugt, die Kosten für Harz, Alaun und Soda (Leimung) völlig wegfallen.

Eine ähnliche Abhängigkeit von der erzeugten Papierqualität zeigt sich bei den Arbeitslöhnen. Je nach Sorte und Dicke des Papierses stellt sich der Zeitaufwand verschieden hoch, wobei jedoch die Zahl der zur Bedienung der Maschine notwendigen Arbeiter die gleiche bleibt. So muß schon bei den Holländern der Stoff je nach Qualität verschieden lang gemahlen werden und bei der Papiermaschine zeigt sich

<sup>1)</sup> E. Schmalenbach: a. a. O., Seite 43.

dieser Zeitunterschied besonders stark, so daß zum Beispiel fast doppelt soviel Rotationsdruckpapier in einer Stunde erzeugt werden kann als hochwertiges holzfreies Papier, ohne daß etwa eine höhere Arbeiterzahl erforderlich wäre. Somit ergibt sich hier eine Verschiedenheit der Anteile der Löhne am Gesamtaufwand für eine Produktion je nach Art des erzeugten Papieres.

Besonders bei den Stoffkosten ist jedoch nicht nur die Qualität von Bedeutung, sondern auch die Größe der einzelnen Posten spielt eine wichtige Rolle. Der Anteil der Stoffkosten am Gesamtaufwand wird nämlich auch bei gleichbleibendem Beschäftigungsgrad höher sein, wenn eine große Anzahl untereinander verschiedener Posten erzeugt wird, als bei der durchlaufenden Produktion eines Postens gleicher Qualität und gleichen Formates. Dies ist hauptsächlich auf die größere Erzeugung von Ausschuß und Übergängen zurückzuführen. Die Ursache hierfür ist in der Natur der Papiermaschine zu suchen, auf der nur kontinuierlich gearbeitet werden kann und kein plötzlicher Übergang von der Erzeugung einer Qualität auf die einer anderen durchgeführt werden kann, besonders bei einer verschiedenen Färbung des Papieres, so daß jedesmal eine nicht geringe Menge von Übergangspapier erzeugt wird, das als Ausschußware nur zu stark reduzierten Preisen veräußert werden kann. In allen Ländern sind daher Bestimmungen und Usancen vorhanden, die die Minimalmenge einer Bestellung regeln<sup>1)</sup>.

Alle einzelnen Kostenarten ausführlich zu besprechen, würde zu weit führen, es sei nur noch kurz auf den Kohlenverbrauch sowie auf die Ausrüstungskosten hingewiesen, da hier ebenfalls mit der Qualität der Produktion besondere Zusammenhänge bestehen. Bei der Be-

<sup>1)</sup> Bestimmungen für den Handel in Papier an der Wiener Börse, Wien: § 3. Das Mindestquantum für eine Papiererzeugung beträgt pro Qualität, Farbe (Nuance) und Grammstärke 1000 kg, eventuell in zwei Formaten von je mindestens 500 kg. Das Mindestquantum für eine Erzeugung von Kunstdruck- und Chromopapier beträgt pro Qualität, Farbe usw. 1250 kg, eventuell in zwei auf die Maschine passenden Formaten.

General Trade Rules of the Paper Makers Association, London 1925: § 14. For medium qualities of paper at medium prices the minimum quantity for a making is 1,000 kg; for inferior and cheaper qualities 500 kg. Uniformity of making must relate to the material, colour, glazing, weight and size.

A. Zöbisch, "Paper Trade Rules, . . . .", Berlin, Seite 61. Belgique: Pour 1.000 kilos, d'un poids, d'un format et d'une nuance: prix normal. Pour moins de 1.000 kilos jusque 750 kilos: prix normal plus 1 cent au kg. Pour moins de 750 kilos jusque 500 kilos: prix normal plus 2 cent au kg.

Seite 125. Schweden: Bestellte Lieferungen holzfreier Druck- und Schreibpapiere im Gewichte von 500 bis 1000 kg in gleichem Format, Grammgewicht und Farbe werden 10% über dem gewöhnlichen Preise gerechnet.

trachtung des Kohlenverbrauches in der Papierindustrie muß eine Unterteilung in die zwei Zwecke, für die Kohle aufgewendet wird, gemacht werden. Der Teil der Kohle, dessen Wärmeenergie in mechanische umgewandelt wird und also als Triebstoff verwendet wird, ist im allgemeinen von der erzeugten Qualität weniger abhängig und steht hauptsächlich mit der Produktionsmenge im Zusammenhange. Dagegen wird jedoch die Größe desjenigen Teiles der Kohle, dessen Wärmeenergie in Form von Dampf als solche ohne weitere Umwandlung zum Trocknen des Papiere (Heizen der Trockenzylinder) verwendet wird, stark von der qualitativen Gestaltung der Produktion beeinflußt sein, da für dicke Papiere viel mehr kalorische Energie zum Trocknen aufgewendet werden muß, als für dünnere.

Noch viel stärker wird die Höhe der Ausrüstungskosten, wobei Satinage, Schneiden, Zählen, Sortieren und Verpacken inbegriffen sind, von der Qualität und vom Verwendungszweck des Papiere abhängen. Grundsätzlich wird bei der Ausrüstung eine Einteilung in vier Gruppen gemacht, welche unten wiedergegeben ist. Die Ausrüstungskosten für maschinglattes Rotationsdruckpapier seien mit 100% angesetzt und die Höhe der Kosten bei den anderen Gruppen in Prozenten angegeben:

#### A u s r ü s t u n g s k o s t e n :

Papier in Rollen . . . . .	{	maschinglatt . . . . . 100 %
	{	satiniert . . . . . 210 %
Papier in Bogen . . . . .	{	maschinglatt . . . . . 490 %
	{	satiniert . . . . . 550 %

Es steigen somit die Kosten für die Ausrüstung vom Papier in Rollen, satiniert auf das Doppelte der Kosten für die Ausrüstung von maschinglatterm Papier in Rollen, bzw. auf das fünf- und fünfeinhalbfache für Papier in Bogen, maschinglatt und satiniert. Dies ist auf die Erhöhung der Kosten durch Satinage, bzw. Satinage, Schneiden, Sortieren, Zählen und Packen zurückzuführen, da ja auch die Ballenpackung von flachem Papier bedeutend höhere Kosten verursacht als das einfache Packen der Rollen, wozu weit weniger Arbeitskraft und Packmaterial nötig sind. Außerdem läßt sich auch hier wieder, soweit es die Arbeiten am Kalander und Querschneider betrifft, dasselbe über die Kostenerhöhung durch Ausarbeitung kleinerer Posten sagen, wie es bereits bei den Stoffkosten erwähnt wurde.

Dies mag genügen, um einen Überblick über die Kosten in der Papierindustrie zu geben und um gleichzeitig zu zeigen, daß nicht nur eine Abhängigkeit vom Beschäftigungsgrad und von der Qualität, sondern auch von der quantitativen Unterteilung der Gesamtbeschäfti-

gung besteht. Es muß nochmals betont werden, daß es sich bei den angeführten Zahlen um langjährige Durchschnittswerte handelt, so daß im einzelnen Falle eine Differenz der Anteile am Gesamtaufwand möglich ist, jedoch in der Gesamtheit die Aufteilung der Kosten das gezeigte Bild ergibt. Außerdem konnte vermieden werden, daß Verzerrungen im Bilde der Kostengestaltung infolge der Veränderung der Schleifholzpreise auftreten, da die Unternehmungen, aus deren Kalkulationen die Zahlen für die Aufstellung entnommen wurden, über eigene Zellulose- und Holzstoffanlagen verfügen und die Verrechnung zwischen diesen Betrieben und der Papierfabrik zu fixen Verrechnungspreisen erfolgt. Zusammenfassend kann also gesagt werden — und dies war ja der Hauptzweck der Untersuchung —, daß im Durchschnitt der Anteil der fixen Kosten 20 %, der der proportionalen 80 % des Gesamtaufwandes ausmacht.

#### **D. Die Absatzverhältnisse in der Vorkartellperiode.**

Die Absatzverhältnisse der österreichischen Papierindustrie waren in der Vorkartellperiode und im ersten Jahr der Kartellperiode äußerst schwierig und besonders der Export war in ständigem Rückgang begriffen. Mengenmäßig konnte zwar der Rückgang des Absatzes im Inland, wie im Export in erträglichen Maßen gehalten werden, jedoch nur auf Kosten des Wertes, der in beiden Fällen unverhältnismäßig stark fiel. Erst in den ersten Monaten des Jahres 1937 begann eine Belebung des Exportes und somit eine erhebliche Besserung der Absatzverhältnisse.

Der Inlandsabsatz hängt vom Papierverbrauch der Bevölkerung ab und kann in Kilogramm pro Kopf ausgedrückt werden, diese Ziffer wird vielfach gleichzeitig als Kulturmaßstab für das entsprechende Land angesehen. Tatsächlich hängt ja auch der Papierverbrauch enge mit den kulturellen, politischen und besonders ökonomischen Verhältnissen, sowie mit dem Bildungsniveau der Bevölkerung zusammen. Nicht zuletzt wird der Papierverbrauch aber auch von Faktoren beeinflusst, die mit Kultur und Zivilisation weniger zu tun haben und als Gewohnheiten und Gebrauch bezeichnet werden können. So füllen zum Beispiel in den englischen Tageszeitungen Sportberichte und Inserate einen relativ viel größeren Raum aus, als bei uns oder in Frankreich, was natürlich auch in der Höhe des Papierverbrauches seinen Ausdruck findet.

Schließlich müssen auch noch andere Umstände berücksichtigt werden, welche auf die Papierverbrauchsziffer pro Kopf der Bevölkerung keinen geringen Einfluß ausüben. Die stärkere Verwendung von Packpapier zum Einpacken (an Stelle vom bedruckten Zeitungspapier)

und die größere Heranziehung von Pappe in der Bauindustrie und von Zigarettenpapier in der Tabakindustrie, können als Beispiele hiefür dienen.

Den unten angeführten Zahlen sei vorausgeschickt, daß der Papierverbrauch pro Kopf der Bevölkerung nur indirekt statistisch erfaßbar ist. Er wird meist durch Addition von Papierproduktion und -import und Abzug der Papierausfuhr und Division dieser Umsatzziffer durch die Bevölkerungszahl berechnet. Da jedoch hiebei der Stand der Warenlager nicht berücksichtigt wird und auch nicht erfaßt werden kann, wird obiges Ergebnis wohl nie dem wirklichen Konsum entsprechen, besonders wenn weiterhin berücksichtigt wird, daß ja auch ein Teil des im Inland umgesetzten Papiers nach weiterer Bearbeitung zum Beispiel in Form von Büchern usw. zur Ausfuhr gelangt und, obwohl er nicht im Inland konsumiert wird, doch in den Verbrauchsziffern aufscheint. Da jedoch dieser Unrichtigkeitsfaktor für die Verbrauchszahlen bei allen Ländern und in den einzelnen Jahren ziemlich gleicherweise auftritt, können die Zahlen ohne Bedenken zu Vergleichszwecken und, um den Rückgang zu zeigen, verwendet werden.

Der Papierverbrauch in den einzelnen Ländern gestaltete sich in den Jahren 1906 bis 1935 folgendermaßen<sup>1)</sup>:

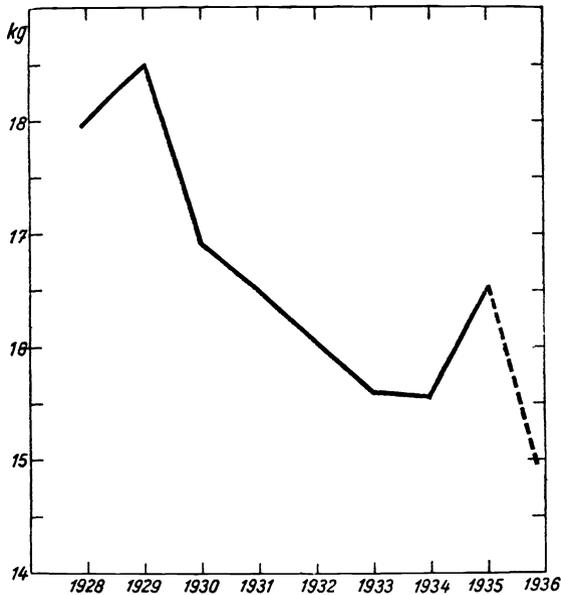
**Papierverbrauch pro Kopf der Bevölkerung. (In kg pro Jahr.)**

Land	1906	1908	1913	1922	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935
Österreich .	—	9,7	11,5	11,6	18,0	18,6	16,9	16,5	16,1	15,7	15,6	16,6
Deutschland	19,7	20,2	21,3	19,8	20,0	27,7	—	—	22,7	—	—	—
U. S. A. . .	—	26,1	19,7	35,8	55,0	66,0	—	—	48,0	—	—	—
England . .	25,3	24,8	27,3	30,1	33,0	37,0	—	—	—	—	—	—
Frankreich .	14,0	14,9	17,7	21,7	—	20,0	—	—	—	—	—	—
Italien . . .	7,5	6,7	—	—	—	9,5	—	—	—	—	—	—

Für Österreich in einem Diagramm dargestellt, ergibt sich somit folgende Kurve des Papierverbrauches in Kilogramm pro Kopf der Bevölkerung:

<sup>1)</sup> Ziffern aus: F. Krawany, „Internationale Papierstatistik“, Wien. F. Krawany, „Entstehung und Entwicklung der Papierindustrie...“ Wien. Archiv für Weltwirtschaft, 39. Band, Jahrgang 1934, Seite 577 ff. Monatshefte des Österreichischen Instituts für Konjunkturforschung, 8. Jahrgang, 1934, Heft 12. Wirtschaftsstatistisches Jahrbuch 1936. Wirtschaftsstatistisches Jahrbuch 1933/35.

**Papierverbrauch in Kilogramm pro Kopf der Bevölkerung in Österreich:**



Es zeigt sich hier also ganz deutlich das Absinken der Papierverbrauchskurve im Zusammenhang mit der Krise, so daß damit auch bewiesen erscheint, daß diese Ziffer nicht als Kulturbarometer angesehen werden kann, da dieses Sinken wohl offensichtlich auf wirtschaftliche Verhältnisse und nicht auf ein Fallen des Kulturniveaus zurückzuführen ist. Andererseits zeigt sich auch die bereits oben erwähnte Unrichtigkeit dieser Ziffer, da der ganz bedeutende Anstieg im Jahre 1935 nicht auf einen höheren Konsum zurückzuführen ist, sondern nur ein Bild gibt, wie sich die bevorstehende Gründung des Papierkartells (Juli 1935) auf den Papiermarkt in der ersten Hälfte des Jahres auswirkte; es wurde nämlich eine Preiserhöhung, wie sie dann tatsächlich auch durchgeführt wurde, erwartet und die Händler und Konsumenten deckten sich, soweit es der Fassungsraum des Lagers nur zuließ, mit Papier ein. Diese scheinbare Überhöhung des Verbrauches wurde dann auch im Jahre 1936, soweit dies an Hand der vorliegenden Ziffern festzustellen möglich war, von einer starken Senkung abgelöst, die ihrerseits auch wieder nicht den wahren Verhältnissen entsprechen kann und eben dadurch entstand, daß die nun stattfindenden Verkäufe von den Lagern statistisch nicht erfaßt werden können. Somit deckt sich auch hier die Ziffer nicht mit dem tatsächlichen Konsum und liegt im Gegensatz zur Ziffer des Jahres 1935 nun

tiefer, als es dem wahren Verbrauch entsprechen würde. Bei der Berechnung der letzten Werte für das Diagramm, wofür noch keine Ziffern vorlagen, wurden die Angaben über Produktion und Import aus den Wirtschaftsstatistischen Jahrbüchern und den Monatsberichten des Österreichischen Instituts für Konjunkturforschung verwendet.

Nach den Angaben des Statistischen Büros des österreichischen Papierkartells, wobei nur reine Inlandsabsatzziffern der Fabriken erfaßt werden, ergibt sich das unten dargestellte Bild. Es handelt sich hier um die Angaben der einzelnen Fabriken und die Zahlen stimmen mit den anderen Statistiken nicht völlig überein, so daß also ein Vergleich der weiter oben angegebenen Produktionsziffern mit den hier gegebenen Inlandsumsatzziffern und den späteren Exportstatistiken nicht glatt ausgehen wird. Da es nicht möglich ist, die Angaben auf ihre Richtigkeit hin zu überprüfen, seien beide hier angeführt.

**Inlandsumsatz der österreichischen Papierindustrie (nach Angaben der Öpa):**

	Juli 1931 bis Juli 1932	Juli 1932 bis Juli 1933	Jänner bis Dez. 1933	Jänner bis Dez. 1934	Jänner bis Dez. 1935
Waggon Schilling	10.159 56,266.472—	9.974 50,200.403—	10.242 48,875.090—	10.623 47,947.142—	10.132 48,498.686—

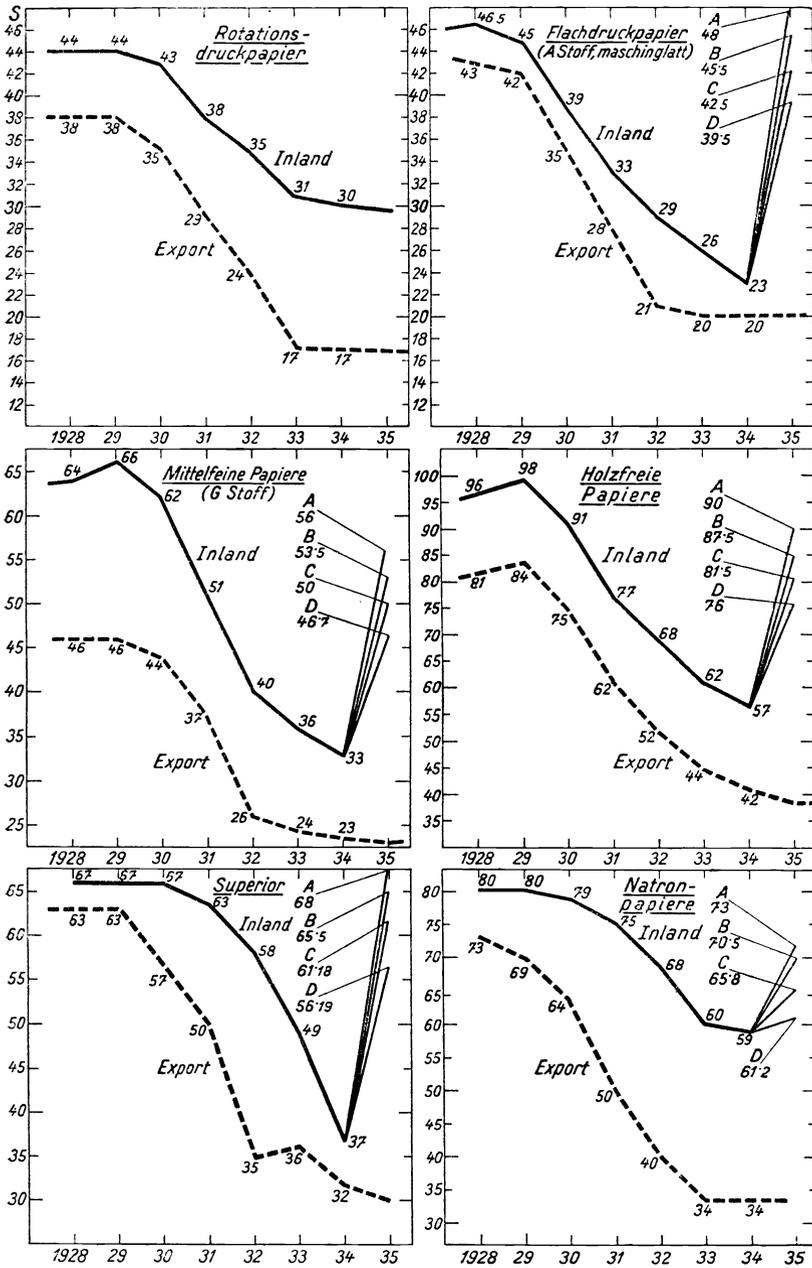
Auch hier zeigt sich ganz deutlich, daß es möglich war, den mengenmäßigen Absatz ziemlich aufrechtzuerhalten, ein Umstand, auf den bereits bei der Besprechung der Produktionsindizes hingewiesen wurde. Wertmäßig ist der fortlaufende Abstieg klar zu ersehen, auf den noch später zurückgekommen werden wird.

Dasselbe kann, betreffs der Menge, aus der zweiten Aufstellung ersehen werden, wofür die Angaben des Wirtschaftsstatistischen Jahrbuches und der Monatsberichte des Österreichischen Instituts für Konjunkturforschung verwendet wurden.

**Inlandsumsatz der österreichischen Papierindustrie, in Waggonen  
zu 10 Tonnen.**

	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935
Produktion .	22.955	21.026	21.006	21.095	20.053	19.887	19.725
Import . . .	606	627	627	297	215	230	238
Zusammen	23.561	21.653	21.633	21.392	20.268	20.117	19.963
Export —	11.102	10.318	10.525	9.533	9.614	9.624	8.907
Inland	12.459	11.335	11.108	11.859	10.654	10.493	11.056

Bewegung der Papierpreise (1928—1935).



Dies mag genügen, um die Entwicklung in der Vorkartellperiode zu zeigen und es wird an späterer Stelle noch auf diese Ziffern zurückgegriffen werden.

Während sich die Mengenzahlen, wenn auch fallend, doch ziemlich gleichbleibend verhielten, zeigen die Preisbewegungen und damit die Wertziffern der Umsätze einen durch die allgemeine Überproduktion und Konkurrenz verursachten starken Sturz. Dieser Preisverfall läßt sich am besten an Hand von Diagrammen darstellen. (Siehe Seite 29.) Es wurden hier einige Papiersorten herausgegriffen und für jede der Exportpreis und der Inlandspreis, beide ab Fabrik berechnet, gegenübergestellt<sup>1)</sup>. Die für das Jahr 1935 eingesetzten Preise stellen die Kartellpreise dar, und zwar:

- A — den Listenpreis. (Franko Bahnhof Wien, ausgeladen),
- B — den „ab Fabrik“-Preis. (Preis A minus durchschnittliche Fracht),
- C — den Nettopreis. (Preis B minus aller Kartellbeiträge, siehe diese später),
- D — Preis C minus Händlerrabatte usw. (Siehe diese später.)

Während in den obigen Diagrammen die Preisbewegungen für die einzelnen Papiersorten dargestellt sind, sei in nachstehender Zeichnung die Bewegungen der Durchschnittspreise wiedergegeben. Dieses Diagramm gibt den Verlauf des Durchschnittspreisindex (Inlands- und Exportpreis) in vierteljährlicher Aufstellung wieder, wobei der Durchschnittspreis der Jahre 1923 bis 1931 mit 100 % angenommen wurde<sup>2)</sup>.

Um das Bild zu vervollständigen, sei eine Tabelle angeführt, in der die Inlandspreise für die einzelnen Papiersorten für das Jahr 1934 in Prozenten von 1929, für das Jahr 1935 in Prozenten von 1934 und 1929 dargestellt sind.

#### Inlandspreise:

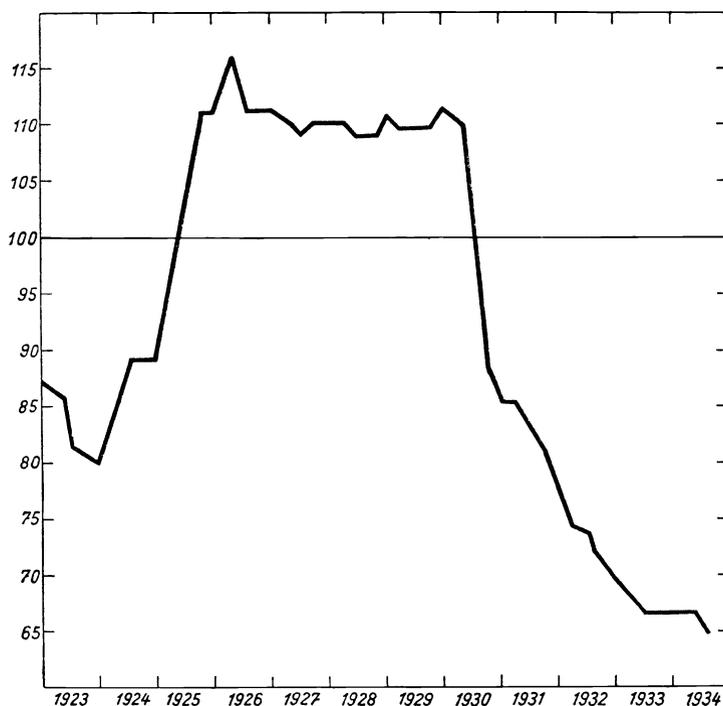
Papiersorte:	1934 in % 1929	1935 in % 1929	1935 in % 1934
Rotationsdruck . . .	68 %	68 %	100 %
Flachdruck (A Stoff) . .	51 %	100 %	198 %
Mittelfein (G Stoff) . .	50 %	80 %	162 %
Holzfrei . . . . .	59 %	89 %	153 %
Superior . . . . .	55 %	97 %	177 %
Natronpapier . . . . .	73 %	87 %	119 %

Die im Jahre 1935 eingesetzten Preise sind die Kartellpreise „ab Fabrik“. B.

<sup>1)</sup> Zahlen aus: Exposé der Öpa über die Lage der Papierindustrie, Wien, 4. September 1935.

<sup>2)</sup> Zahlen aus: Monatsberichte des Österreichischen Instituts für Konjunkturforschung.

Papierpreisindex (Durchschnitt 1923—31 = 100%).



Somit wurden also die Kartellpreise möglichst nahe den Preisen vom Jahre 1929 gebracht, was andererseits eine Steigerung der Preise vom Jahre 1934 auf durchschnittlich 160 % derselben bedeutete.

Wie aus den Kurven ersichtlich ist, fielen die Exportpreise, die von vornherein tiefer als die Inlandspreise waren, viel rascher und stärker als diese und die Preise des Jahres 1934 betragen unter 50 % der Preise des Jahres 1929. Bemerkenswert ist, daß gleichzeitig mit der Heraufsetzung der Inlandspreise durch das Kartell nun gegen Beginn des Jahres 1937 auch eine Erholung am Weltmarkt stattfand, welche natürlich ohne kausalen Zusammenhang mit der Bewegung am österreichischen Papiermarkte steht, wodurch nun aber die anfänglich sehr große Spanne zwischen den Inlandspreisen und den Exportpreisen, welche besonders für die weiterverarbeitende und exportierende Nachindustrie von Bedeutung war und zu den später dargestellten Exportpreisbegünstigungen in der Preispolitik der Öpa führte, gänzlich verschwunden ist.

Ein weiteres Merkmal der Absatzwirtschaft der österreichischen Papierindustrie in der Vorkartellperiode waren neben den fallenden Prei-

sen die immer schlechter werdenden Zahlungsbedingungen. Meist lauten die Konditionen „3 Monate offenes Ziel“, doch wurden auch Zahlungsfristen bis zu 9 Monaten gewährt, teils auf ungedeckten Kredit, teils gegen Akzente, die des öfteren auch noch prolongiert werden mußten. So waren also die Preise in der Vorkartellperiode durch den Zinsenverlust und das außerdem zu berücksichtigende große Kreditrisiko weitaus schlechter als schon durch die obigen Darstellungen gezeigt wurde. Auch hier wurde eine genaue Regelung durchgeführt, über die noch gesprochen werden soll.

Es mag vielleicht scheinen, daß die bisherigen Ausführungen zu weit vom gestellten Thema abschweifen, es erscheint jedoch notwendig, gerade die Verhältnisse in der Vorkartellzeit genauer darzustellen, um dann Schlüsse über die Auswirkungen der Kartellierung ziehen zu können. Somit ist es auch notwendig, im nächsten Abschnitt noch kurz einiges über den österreichischen Papierexport zu erwähnen.

### E. Der österreichische Papierexport.

Obwohl der Papierexport für die Themenstellung wenig Bedeutung hat, so muß doch ein kurzer Überblick gegeben werden, da die starke Schrumpfung des Exportes und besonders der Preisverfall nicht zuletzt ausschlaggebend waren für den Niedergang der österreichischen Papierindustrie und somit gleichzeitig den Anstoß zur Gründung des österreichischen Papierkartells gaben.

Anteil der wichtigsten Länder am Weltpapierexport 1935<sup>1)</sup>.

Land	Waggons	%	Wert in öster. Schilling	%
Canada . . . . .	253.906	53,64	508.272.000	35,05
Schweden . . . . .	53.047	11,23	157.219.000	10,80
Finnland . . . . .	37.614	7,95	87.281.000	6,51
Norwegen . . . . .	28.949	6,12	80.473.000	5,51
Deutschland . . . . .	24.826	5,23	140.484.000	9,63
England . . . . .	18.876	3,96	171.855.000	11,79
Holland . . . . .	14.556	3,05	31.109.000	2,14
U. S. A. . . . .	10.355	2,21	63.319.000	4,28
Japan . . . . .	9.090	1,91	34.164.000	2,35
Österreich . . . . .	8.907	1,87	39.969.000	2,72
Frankreich . . . . .	5.424	1,14	81.592.000	5,60
Tschechoslowakei . . . . .	3.609	0,75	15.573.000	1,08
Belgien . . . . .	2.478	0,51	25.428.000	1,75
Italien . . . . .	1.163	0,23	6.505.000	0,44
Polen . . . . .	911	0,19	3.999.000	0,27
Schweiz . . . . .	60	0,01	1.240.000	0,09
Summe . . . . .	473.851	100,00	1.448.482.000	100,00

<sup>1)</sup> Jahresbericht des Verbandes der österreichischen Papp- und Papierindustrie über das Geschäftsjahr 1935/36.

Ebenso wie als Papierproduzent nimmt Österreich auch als Exportland keine unbedeutende Stellung im Welthandel ein, dies sei durch vorstehende Tabelle, welche die Papierexportstaaten der Welt einander gegenüberstellt, bewiesen.

Im Rahmen der Gesamtausfuhr Österreichs ist der Anteil des Papierses mengenmäßig 3,3% des Gesamtexportes und wertmäßig 4,4% (im Jahre 1935), während er in Prozenten der Fertigwarenausfuhr mengenmäßig 25,9% und wertmäßig 6,5% ausmacht. Damit steht Papier an erster Stelle im Fertigwarenexport der Menge nach gerechnet und nimmt dem Werte nach den dritten Rang ein. Es zeigt sich also hier wieder die hervorragende Bedeutung der Papierindustrie für die österreichische Volkswirtschaft.

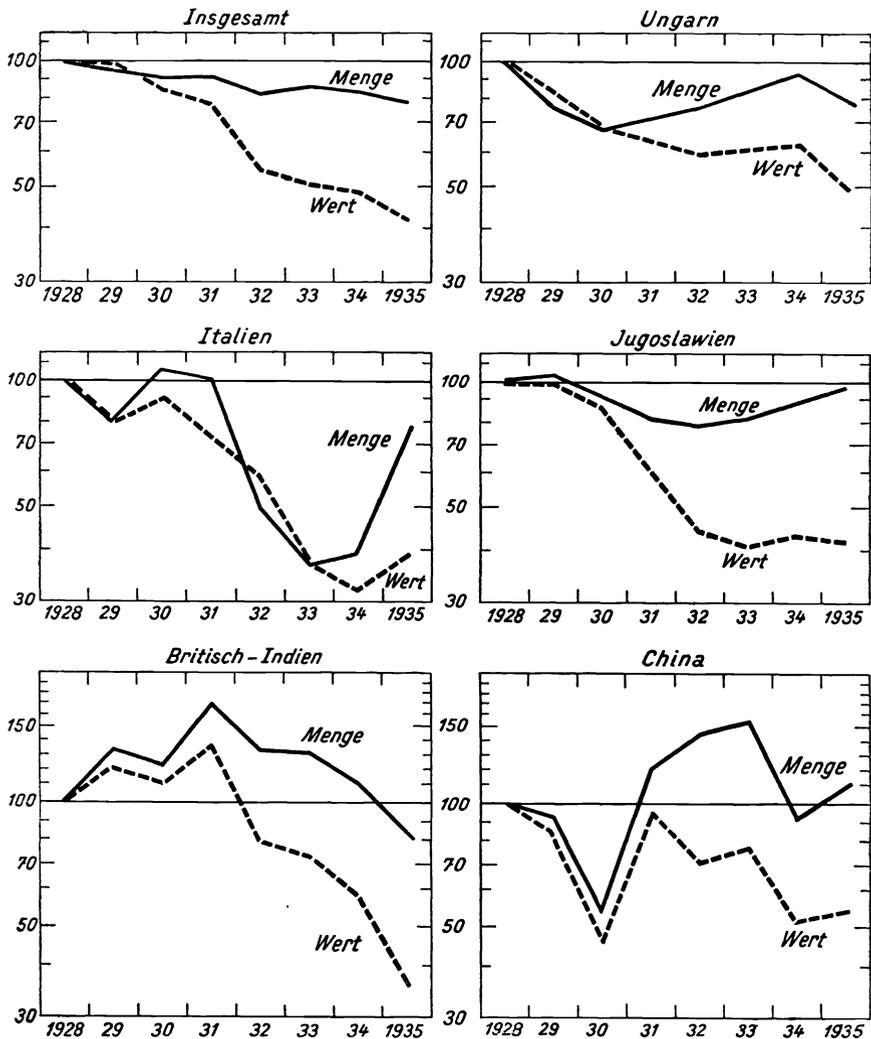
Die Ausfuhrziffern nach den einzelnen Ländern hier anzugeben würde zu weit führen. Die Gesamtausfuhrmengen wurden bereits bei der Aufstellung für den Inlandumsatz angeführt und es sei hier nur noch kurz eine Aufstellung der Wertziffern gegeben. Darnach betrug der österreichische Gesamtpapierexport in 1000 Schilling:

1929	1933	1934	1935	Erstes Halbjahr	
				1935	1936
90.433.—	47.225.—	46.591.—	39.969.—	18.444.—	17.697.—

Hier ist also der fortlaufende Rückgang des österreichischen Papierexportes zu erkennen, wobei besonders der wertmäßige Abstieg weitaus stärker als der mengenmäßige fühlbar ist, was auf das Fallen der Preise, wie oben dargestellt, zurückzuführen ist. Über den Verlauf des mengenmäßigen und wertmäßigen Exportes in den letzten Jahren nach den einzelnen Ländern geben die unten dargestellten Diagramme (siehe Seite 34) Aufschluß. Hier muß besonders darauf hingewiesen werden, wie stark die Mengen- und Wertkurven divergieren, was natürlich auf die Ertragsgestaltung der Papierindustrie, wie noch gezeigt werden wird, einen bedeutenden Einfluß hatte, da größtenteils Preise erzielt wurden, die weit unter den Selbstkosten lagen.

Dieser kurze Überblick mag genügen, die Entwicklung des Papierexportes zu zeigen und besonders aus den Diagrammen ist der Verlauf so deutlich ersichtlich, daß es sich erübrigt, weiteres statistisches Material anzuführen. Es soll nur noch untersucht werden, wodurch dieser Rückgang des Exportes verursacht wurde.

**Der österreichische Papierexport.**  
(Logarithmischer Maßstab, Jahressumme 1928 = 100.)



An erster Stelle ist wohl die allgemeine Wirtschaftskrise, so wie beim Rückgang des Inlandsabsatzes und bei der Verminderung des gesamten Weltexportes an Papier, auch für die Verringerung des Exportes aus Österreich verantwortlich zu machen. Außerdem entstand auf der ganzen Welt eine Überproduktion an Papier, die durch heftige Konkurrenzkämpfe einen solchen Preissturz verursachte, daß es für

die österreichische Papierindustrie vielfach nicht mehr möglich war zu exportieren, oder es wurde deshalb, wenn auch mit Verlust exportiert, da der durch den niederen Erlös verursachte Verlust doch noch geringer war als die Stillstandskosten. Bei diesem Konkurrenzkampf waren besonders die canadischen und skandinavischen Industrien begünstigt, da sie nicht nur den Vorteil der billigen Rohmaterialien, der niederen sozialen Lasten und Steuern — es sei hier nur an die die österreichische Industrie schwer treffende Energieabgabe und andere Landessteuern erinnert — sowie die billigen Verfrachtungsmöglichkeiten für Roh- und Fertigstoffe (auf dem Wasserwege) hatten, sondern auch durch die Zugehörigkeit zum Pfundblock einen weiteren Vorsprung genossen. Die starke, günstiger gestellte Konkurrenz und die niederen Preise können als ein Grund für den Niedergang des österreichischen Papierexportes angesehen werden.

Während die oben angeführten Erschwerungen für alle Länder auftreten, ist für Österreich noch ein weiterer Faktor zu berücksichtigen, der durch die geschichtliche Entwicklung gegeben ist. In der österreichisch-ungarischen Monarchie bildete Ungarn so wie die anderen Sukzessionsstaaten ein reiches Absatzgebiet für die österreichische Papierindustrie; nun begannen aber besonders in Ungarn Autarkiebestrebungen Platz zu greifen, die zur Gründung einer nationalen, nicht bodenständigen Papierindustrie unter der Protektion von Hochschutzzöllen führte, welche Österreich immer mehr vom Markte verdrängt. Ähnlich werden sich auch die Autarkiebestrebungen Italiens in der Zukunft auswirken, wo nach den Erfahrungen, die während des abessinischen Feldzuges gemacht wurden, teils die Strohzellulose- und -papiererzeugung ausgebaut wird, teils durch Anlage von Pappelwäldern auch die Erzeugung von Holzzellulose und -papier auf nationaler bodenständiger Basis angestrebt wird.

Neben diesen Schwierigkeiten, die also durch die Zersplitterung der österreichisch-ungarischen Monarchie einerseits, durch die Autarkiebestrebungen andererseits geschaffen wurden, tritt auch der Zahlungsverkehr, der in den letzten Jahren immer schwieriger wurde, als weiteres Hindernis auf. Besonders im Verkehr mit den Balkanländern hat sich hier in den letzten Jahren die starke Einflußnahme des Deutschen Reiches auf die Handelsbeziehungen ausgewirkt, da die einzelnen Staaten gezwungen waren, von Deutschland Industrieprodukte, darunter auch Papier zu beziehen, um die durch die Ankäufe von Agrarprodukten durch Deutschland geschaffene Clearingspitze abzudecken. Andererseits war auch der relativ zu starke agrarische Einfluß in Österreich bei den Abschlüssen von Kompensationsverträgen mit Ungarn und den anderen Balkanstaaten, die nur Getreide und andere

landwirtschaftliche Produkte als Kompensationsartikel anbieten können, sehr hinderlich, während anderseits wieder in Ungarn der ebenfalls unnatürlich starke Einfluß der Industrie hemmend auftrat.

Es würde zu weit führen, Details über die Entwicklung des Exportes von Papier nach den einzelnen Ländern zu bringen und auf alle verschiedenartig auftretenden Schwierigkeiten im Zahlungsverkehr hinzuweisen. Es sollte nur in kurzen Zügen gezeigt werden, gegen welche Schwierigkeiten der österreichische Papierexport zu kämpfen hatte, welche Hindernisse sich entgegenstellten und in welchem Maße ein Rückgang eingetreten ist. Erst in den letzten Monaten des Jahres 1936 und zu Beginn des Jahres 1937 begann eine lebhaftere Steigerung der Weltmarktpreise für Papier und brachte damit eine bedeutende Besserung für den österreichischen Papierexport. Während einerseits die katastrophale Lage des Exportes in der Vorkartellzeit und im ersten Jahre nach der Kartellierung sehr zum Niedergang der Papierindustrie beitrug und somit den Anlaß zur Gründung des Kartelles gab, trägt nun anderseits die neue verbesserte Lage am Weltmarkte dazu bei, die durch die Kartellierung unternommenen Hilfsmaßnahmen in ihren Auswirkungen auf die Industrie erfolgreich zu gestalten.

---

## II. Kapitel.

### Die Gründe der Kartellierung.

#### A. Selbstkostensteigerung durch außerbetriebliche Einflüsse.

Im vorhergehenden Kapitel wurde in kurzen Umrissen die Entwicklung und Gestaltung der Produktionsverhältnisse und der Absatzwirtschaft der österreichischen Papierindustrie in der Vorkartellperiode gezeigt. Gleichzeitig wurde im Zusammenhange mit der Produktionsgestaltung eine Untersuchung der Kosten in der Papierindustrie angestellt, deren Hauptzweck es war, das Verhältnis der fixen zu den variablen Kosten festzustellen, da dies für die weiteren Darstellungen von Bedeutung ist.

Nachdem also gezeigt wurde, wie der Inlandsumsatz und der Export und im Zusammenhange damit die Produktion abgenommen haben und wie anderseits die Preise gefallen sind, soll nun in diesem Kapitel untersucht werden, wie sich diese Faktoren auf die Ertragsgestaltung der Papierindustrie ausgewirkt haben, so daß schließlich die Notwendigkeit einer Abhilfe durch die Kartellgründung gegeben war.

Da bei der später angestellten Betrachtung versucht werden soll, ohne Berücksichtigung der Schwankungen und der absoluten Höhe der Gestehungskosten, also nur die durch das Verhältnis von fixen zu variablen Kosten bei einem Produktionsrückgang entstehenden Progressionen der Selbstkosten pro Leistungseinheit und die daraus resultierenden Einwirkungen auf die Ertragsgestaltung im Zusammenhange mit den Verkaufspreisen klarzustellen, sei im voraus einiges über die absolute Gestaltung der Kosten gesagt.

Während, wie oben gezeigt wurde, die Papierpreise allgemein stark gefallen sind, haben die Rohstoffpreise wenige Verringerungen erfahren. Die Holzpreise sind zwar zurückgegangen, doch entsprach die Verminderung bei weitem nicht jener der Preise für Papier. Während zum Beispiel die Weltmarktpreise für Rotationsdruckpapier eine Verminderung um ungefähr 66% (1929—1933) erlitten, sind die Schleifholzpreise franko Fabrik nur um 45—47%<sup>1)</sup> gefallen. Wie aus dem Diagramm auf Seite 17 zu ersehen ist, sind die Schleifholzpreise seit

<sup>1)</sup> Memorandum über die Lage der Papehopeindustrie (Verband der österreichischen Papehopeindustrie). XII/1933.

Mitte des Jahres 1933 beträchtlich gestiegen, während die Papierpreise weiterhin eine fallende Tendenz aufwiesen.

Außerdem blieben aber die übrigen Rohstoffpreise nicht nur auf dem gleichen Niveau, sondern wurden vielfach erhöht. So sind die Kosten für Filze und Siebe, Kaolin, Farbe und andere Chemikalien gestiegen. In einem Bericht des Verbandes der österreichischen Papp- und Zelluloseindustrie wird besonders über die Höhe der sozialen Lasten und über die Steuern berichtet<sup>1)</sup>. „Wir wollen an dieser Stelle nicht auf die allgemeine Steuerbelastung näher eingehen, die ja unsere Industrie im gleichen Maße drückt, wie die anderen österreichischen Erwerbszweige. Hier seien nur solche Maßnahmen besonders herausgegriffen, die gerade uns, als Exportindustrie, hart treffen und unsere Konkurrenzfähigkeit mächtigen Rivalen gegenüber besonders bedrohen. So sei hier an die Fürsorgeabgabe erinnert, die bei einer hochlöhnigen Industrie . . . . besonders drückend empfunden wird. Sie kann ungefähr mit 1% des Warenwertes eingesetzt werden und es braucht wohl nicht näher ausgeführt werden, was 1% bei scharfen Konkurrenzverhältnissen . . . . bedeutet. Ähnlich wirken sich Produktivabgaben und -steuern aus, die ebenfalls den Charakter einer Exporterschwerung unbedingt in sich tragen. Wir erinnern an die Elektrizitäts- und Energieabgabe, die in verschiedenen Bundesländern wohl in verschiedener Höhe . . . . eingehoben werden, aber immerhin bei einer Industrie, die 133.520 PS nur an mechanischer Energie benötigt, eine gewaltige Belastung des Exportes darstellt. Auch die Arealsteuern bedeuten Produktivabgaben, welche angesichts unserer vorwiegend in die Breite gehenden Produktionsanlagen unsere Industrie empfindlich treffen. Nach sorgfältiger Schätzung kann die Fürsorgeabgabe zuzüglich der Energieabgaben und Arealsteuern oder ähnlicher Steuern mit ungefähr 3% veranschlagt werden. Es braucht wohl nicht näher ausgeführt werden, was Belastungen von 3% beim Export von Massengütern bedeuten, vor allem dann, wenn übermächtige Konkurrenten die gleiche Belastung nicht zu tragen haben und der Mehrbelastung nirgends spezielle Minderbelastungen oder Begünstigungen entgegenstehen. Doppelt drückend muß aber eine Mehrbelastung von 3% dann wirken, wenn sie zur sonstigen Erhöhung der Gestehungskosten dazuzuschlagen ist, während die allgemeine Welttendenz beständige Preisrückgänge in sich schließt.“

Zusammenfassend kann also gesagt werden, daß, während die Preise fielen, die Selbstkosten bereits ohne Berücksichtigung des verminderten Beschäftigungsgrades um zirka 10% gestiegen sind. Die

---

<sup>1)</sup> Enquete der österreichischen Papierindustrie (Referat des Herrn Dr. O. Wittmayer).

Folgen dieses Zustandes betreffend, welche später genauer dargelegt werden, sei nur vorgreifend bemerkt, daß infolge der steigenden Verschuldung der Unternehmungen sich die Kapitalzinsen ständig vermehrten und somit eine weitere Belastung bildeten.

Außerdem verursachte auch der in den Jahren 1930 bis 1932 stattfindende Niedergang der Holzpreise eine Verknappung an Schleifholz, die erst durch das spätere Ansteigen der Preise beseitigt wurde. Die Schleifholzpreise bewegten sich zu jener Zeit unter der Grenze, die eine gesunde Waldwirtschaft ermöglichte, so daß vielfach die Schlägerungen stark eingeschränkt wurden. „Diese Sachlage gleicht somit den zwei Backen einer Zange. Auf der einen Seite die sinkenden Weltmarktpreise, auf die die Papierindustrie keinen Einfluß nehmen kann, auf der anderen Seite die Verknappung und damit Verteuerung des Rohstoffes<sup>1)</sup>.“

## **B. Die Selbstkosten im Zusammenhange mit dem Beschäftigungsgrad.**

Selbstverständlich bringt auch der Rückgang der Produktion, wie er im vorigen Kapitel gezeigt wurde, eine Änderung in der Kostengestaltung mit sich. Eine frühere Untersuchung hat ergeben, daß die Kosten in der Papierindustrie in ihrer Gesamtheit eine Degression ergeben. Es treten hier Mischkosten auf, bestehend aus fixen und annähernd proportionalen Kosten, welche bei steigendem Beschäftigungsgrad zu einer Degression des Gesamtaufwandes führen<sup>2)</sup>. Wenn man nun diesen degressiven Gesamtaufwand auf die Leistungseinheit umrechnet, so ergeben sich bei steigendem Beschäftigungsgrad geringere Einheitsbeträge; je nach der Gleichmäßigkeit der auftretenden Kostendegression wird somit der Betrag für die Einheit verschieden abnehmen. Der degressiv ansteigende Gesamtaufwand wirkt sich als Aufwand der Leistungseinheit in drei verschiedenen Bewegungsarten, aber stets in der gleichen Bewegungsrichtung aus, wobei eben die Bewegungsarten als Funktion der Art der Degression angesprochen werden können. Gleicherweise ergibt sich bei sinkendem Beschäftigungsgrad ein Ansteigen der Einheitsbeträge ebenfalls in drei Bewegungsarten. Dies sei nach den Darlegungen von Nicklisch genauer ausgeführt<sup>3)</sup>. Danach ergibt sich bei einem sinkenden Beschäftigungsgrad unter Annahme eines progressiv absteigenden Gesamtaufwandes folgendes Bild, wobei noch darauf hingewiesen werden muß, daß dem

<sup>1)</sup> Siehe Seite 37, Bemerkung <sup>1)</sup>.

<sup>2)</sup> E. Schmalenbach: a. a. O., Seite 37 ff. und Seite 43 ff

<sup>3)</sup> H. Nicklisch: a. a. O., Seite 551 ff. und Seite 747 ff.

progressiv absteigenden Gesamtaufwand bei sinkendem Beschäftigungsgrad ein degressiv ansteigender Gesamtaufwand bei steigendem Beschäftigungsgrad entspricht. Es seien nun die Beispiele, welche oben genannter Autor zur Illustrierung der angeführten Tatsachen bringt, in folgendem wiedergegeben.

Beschäftigungsgrad		Gesamtaufwand progr. absteigend	Aufwand der Leistungseinheit	
a) 100 %	10.000 Stück	80.000	8	} um stets den gleichen absoluten Betrag ansteigend
80 %	8.000 „	72.000	9	
60 %	6.000 „	60.000	10	
40 %	4.000 „	44.000	11	
20 %	2.000 „	24.000	12	
0 %	0 „	0		
b) 100 %	10.000 „	106.000	10,60	} unregelmäßig steigend
80 %	8.000 „	86.000	10,75	
60 %	6.000 „	65.000	10,83	
40 %	4.000 „	47.000	11,75	
20 %	2.000 „	24.000	12,00	
0 %	0 „	0		
c) 100 %	10.000 „	46.500	4,65	} progressiv steigend
80 %	8.000 „	45.000	5,63	
60 %	6.000 „	42.000	7,00	
40 %	4.000 „	36.000	9,00	
20 %	2.000 „	24.000	12,00	
0 %	0 „	0		

Diesen drei steigenden Bewegungsarten bei einer Verminderung des Beschäftigungsgrades stehen ebenso drei in entgegengesetzter Richtung gegenüber, so daß sich also je nach Art der Degression bei fallendem, bzw. steigendem Beschäftigungsgrad folgendes Bild ergibt:

#### A. Steigender Beschäftigungsgrad:

- |   |                             |
|---|-----------------------------|
| a) um stets den gleichen absoluten Betrag | } fallende<br>Einzelbeträge |
| b) unregelmäßig                           |                             |
| c) degressiv                              |                             |

#### B. Fallender Beschäftigungsgrad:

- |   |                              |
|---|------------------------------|
| a) um stets den gleichen absoluten Betrag | } steigende<br>Einzelbeträge |
| b) unregelmäßig                           |                              |
| c) progressiv                             |                              |

Das Wesen der degressiven Kosten besteht also nicht nur darin, daß die gesamten Kosten bei steigendem Beschäftigungsgrad zwar steigen, wobei die Steigerung aber geringer als die Steigerung der Produktion ist, sondern es ergeben sich gleichzeitig, der Natur der Sache entsprechend, Verminderungen der Aufwandsbeträge für die Leistungseinheit in der oben dargestellten Weise, und umgekehrt bei einer Verminderung des Beschäftigungsgrades.

Mit Hilfe der Berechnung des „proportionalen Satzes“ nach Schmalenbach kann nun für jede Zone festgestellt werden, in welchem Verhältnisse der fixe Teil der Kosten zum proportionalen für die in Frage kommende Zone steht. Hierbei wird für jede Zone der Aufwandunterschied und der Leistungsunterschied im Verhältnis zur vorhergehenden Zone errechnet, und man erhält dann durch Division des ersteren durch den letzteren als Quotient den Aufwandunterschied pro Leistungseinheit, den proportionalen Satz. Wird dieser mit der Gesamtzahl der Leistungseinheiten multipliziert, so erhält man den proportionalen Aufwand der entsprechenden Zone, während weiterhin durch Subtraktion desselben vom Gesamtaufwand der fixe Aufwandsanteil der Zone ermittelt werden kann. Es können also, wie bereits früher erwähnt, die degressiven Kosten als Mischkosten bezeichnet werden, bestehend aus fixen und proportionalen Kostenelementen. Nach dem im ersten Kapitel über die Kostengestaltung in der Papierindustrie Gesagten ergibt sich somit auch hier durch das Zusammenfallen von fixen und proportionalen Kosten eine Degression des Gesamtaufwandes bei steigendem Beschäftigungsgrad, bzw. ein progressives Fallen der Gesamtkosten bei sinkendem Beschäftigungsgrad.

Unter Zugrundelegung des Beschäftigungsgrades von 6 Jahren wurde also im vorhergehenden Kapitel festgestellt, daß bei diesem durchschnittlichen Beschäftigungsgrad die fixen Kosten zirka 20%, die proportionalen zirka 80% des Gesamtaufwandes betragen. Dieses Verhältnis wird natürlich bei einem anderen Beschäftigungsgrad ein anderes sein, doch ist es nicht möglich, eine genauere Berechnung als eben eine solche durchschnittliche zu machen, da die Produktion eine so vielgestaltige ist, daß nur durch die Heranziehung eines langjährigen Durchschnittes ein annähernd richtiges Resultat erzielt werden kann. Obwohl also die Degression bei einer Beschäftigungssteigerung, bzw. das progressive Fallen bei Beschäftigungsverminderung anders sein wird, als sich nach der Rechnung mit dem obigen Aufteilungsverhältnis ergeben wird, sei doch von dieser Annahme ausgegangen, da sie für einen nicht zu starken Beschäftigungsrückgang beibehalten werden kann, also sicherlich in den ersten Zonen richtig erscheinen wird. Außerdem war es auch nicht möglich, genauere Resul-

tate zu erzielen und diese Arbeit hat sich auch nicht die Aufgabe gestellt, eine genaue Untersuchung der Kostenverhältnisse in der Papierindustrie zu geben, sondern es soll vielmehr nur bewiesen werden, daß durch den kleineren Beschäftigungsgrad, also mit dem Rückgang der Produktion in der Vorkartellperiode, eine Steigerung des Aufwandes pro Leistungseinheit eintrat, welche Steigerung jedoch mit den Preisbewegungen in starkem Mißverhältnis steht.

Wenn wir nun von der schematischen Annahme ausgehen, daß zur Produktion von 1000 Leistungseinheiten (P), es mögen Kilogramm darunter verstanden sein, ein Aufwand von 1000 K, es mögen Schillinge sein, nötig ist und das Verhältnis der fixen zu den proportionalen Kosten 20 : 80 ist, so ergibt sich bei einer Verminderung des Beschäftigungsgrades eine Vermehrung des Aufwandes pro Leistungseinheit, wie sie unten dargestellt erscheint. Hierbei muß nochmals betont werden, daß das angenommene Kostenverhältnis nicht beständig das gleiche bleibt, sondern nur für diese Zone, welche unten angegeben wurde, als richtig angesehen werden kann.

Beschäftigungsgrad:	Produktion von:	Gesamtaufwand:	Aufwand pro Leistungseinh.
100 %	1000 P	1000 K	1,00 K
80 %	800 P	840 K	1,05 K
Unterschied: 200 P		160 K	= 0,80 K für 1 P

Die Kostenverminderung bei einer geringeren Produktion um 200 P beträgt hiemit also 160 K, womit andererseits der proportionale Anteil für 1 P gleich 0,80 K ist, während andererseits der fixe Anteil nunmehr 0,25 K beträgt. Es zeigt sich hier also wieder das oben angegebene Verhältnis, das für einen Beschäftigungsgrad von 100 % bis 80 % Geltung haben soll. Die Kostenzusammensetzung ist demnach folgende<sup>1)</sup>:

Produktion von	fixe Kosten	prop. Kosten	Zusammen	pro Leistungseinheit
1000 P	200 K	800 K	1000 K	1 K = 0,8 K prop., 0,2 K fix
800 P	200 K	640 K	840 K	1,05 K = 0,8 K prop., 0,25 K fix

Drücken wir diese Zahlen in Prozenten aus, so ergibt sich also, daß bei einem Produktionsrückgang von 100 % auf 80 % der Gesamtaufwand nur um 16 %, also auf 84 % fällt, was andererseits für die Leistungseinheit eine Steigerung von 100 % auf 105 % bedeutet. Wenn nun daraus Schlüsse auf die Verkaufspreise gezogen werden würden,

<sup>1)</sup> E. Schmalenbach: a. a. O., Seite 44 ff.

so bedeutet dies, daß eben bei einer Verminderung der Produktion eine Steigerung der Preise eintreten müßte, widrigenfalls die Selbstkosten nicht gedeckt wären. Wie nun im Kapitel I gezeigt wurde, hat eine Produktionsverminderung um mehr als 80% stattgefunden, während die Preise im Durchschnitt gleichzeitig um 50 bis 60% gefallen sind, so daß also hier eine starke Divergenz zwischen der durch die Kostengestaltung bedingten Selbstkostenerhöhung und den erzielbaren Preisen entstand.

In der Tat wird die Selbstkostenerhöhung durch die geringere Produktion höher gewesen sein, als hier in diesem schematischen Beispiel gezeigt werden konnte, da ja, wie anlässlich der kurzen Besprechung der einzelnen Kosten gesagt wurde, auch durch die Art der Beschäftigung, nicht nur durch deren Höhe, Kostenerhöhungen eintreten; wobei eben besonders die Unterteilung in kleinere Posten eine bedeutende Rolle spielt. Trotz verschiedener Versuche war es aber nicht möglich, Zahlen zu errechnen, die eine übersichtliche Darstellung mit Berücksichtigung dieser Faktoren gestattet hätten, so daß es bei der oben gegebenen Aufstellung bleiben muß. Es konnte somit gezeigt werden, wie und wodurch eine Steigerung des Aufwandsbetrages pro Leistungseinheit bei einer Produktionsverminderung stattfindet, wobei aber die tatsächliche Größe der Steigerung nur annähernd festgestellt werden konnte.

Nicht ohne Bedeutung für die Ertragsgestaltung waren auch die immer häufiger werdenden vorübergehenden Stillstands- und Kurzarbeitsperioden. Sie wurden teils durch den sinkenden Absatz bedingt, teils durch die Verluste, die aus der Spannung zwischen den Verkaufspreisen und den tatsächlichen Selbstkosten resultierten, wobei eben die Überlegung ausschlaggebend war, daß der bei einem Stillstand auflaufende Aufwand, der sich im wesentlichen mit den unter fixen Kosten zusammengefaßten Beträgen deckt, einen geringeren Verlustposten bedeutet, als der bei der Produktion und Verkauf der Ware zu niederen Preisen entstehende. Da also keine Aussicht auf Gewinn bestand, war das Bestreben der Papierfabriken dahin gerichtet, den auftretenden Verlust möglichst gering zu gestalten, das heißt, falls die Preise die proportionalen Kosten deckten, zu arbeiten, im anderen Fall aber stillzulegen oder kurzzuarbeiten, um nicht außer den auflaufenden Stillstandskosten weitere Verluste zu tragen. Hierbei muß aber noch berücksichtigt werden, daß im Falle einer Stilllegung nicht nur die sogenannten Stillstandskosten auflaufen, sondern außerdem noch die Kosten für die Wiederinbetriebsetzung ganz erheblich sind, was besonders auf die Einstellung auf eine kontinuierliche Erzeugung auf der Papiermaschine zurückzuführen ist. Es treten nämlich hier außer den

üblichen Kosten für die Inbetriebsetzung, wie zum Beispiel das „Anheizen“ (Vorwärmen der Trockenzylinder), auch ganz erhebliche Materialverluste durch die Erzeugung von Ausschuß (ähnlich den „Überhängen“, Kapitel I) auf, bis das Papier in der verlangten Qualität erzeugt wird.

Es wurde also in der Papierindustrie in der Vorkartellperiode nicht nur die „Normale Untergrenze der Preise“ unterschritten, sondern sogar die wesentlich tieferliegende „Notgrenze der Verkaufspreise“ erreicht. Hierbei liegt die normale Untergrenze für die Verkaufspreise in der Höhe des durchschnittlichen Aufwandes und ist aus dem Satze abgeleitet, daß alle Ausgaben des Betriebes am Ende seines Lebens durch Einnahmen wieder ersetzt sein müssen, wenn kein Verlust erlitten sein soll. Die Notgrenze hingegen verläuft dort, wo die Verluste aus der Fortführung des Betriebes die aus der Stilllegung noch nicht übersteigen, wobei die letzteren in der Höhe des fixen Aufwandes anzunehmen sind, soweit dieser weiterläuft, zuzüglich des Aufwandes für die Wiederinbetriebsetzung<sup>1)</sup>.

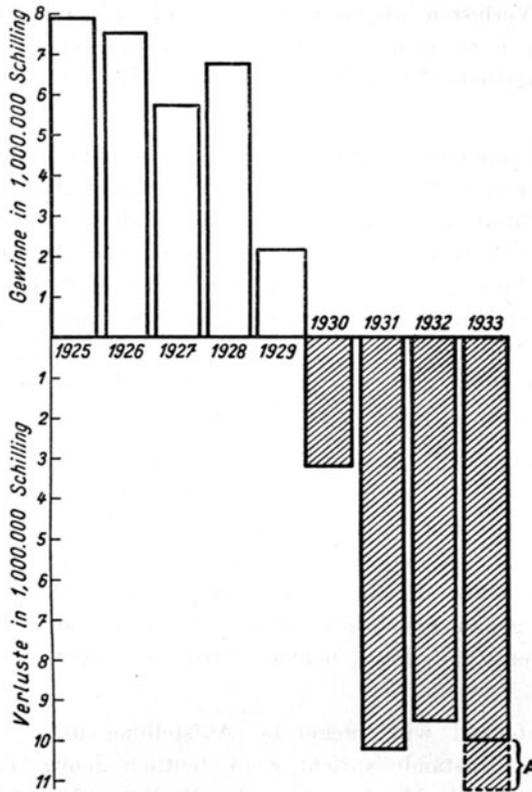
Wenn man das bisher Gesagte zusammenfaßt, so kann festgestellt werden, daß durch außerbetriebliche Einflüsse, teils durch innerbetriebliche Auswirkungen die Selbstkostenpreise eine nicht geringe Steigerung erfahren haben, der auf der anderen Seite ein ganz erhebliches Fallen der Marktpreise gegenübergestanden ist. Daß sich dieser Umstand in ungünstigster Weise auf die Ertragsgestaltung der Papierindustrie ausgewirkt hat, braucht wohl nicht besonders erwähnt zu werden. Gegenstand der weiteren Untersuchungen soll es nun sein, zu zeigen, welche Folgen die oben besprochene Situation für die Papierindustrie hatte, da doch die daraus resultierende katastrophale Lage zur Gründung des Kartelles führte, welches eine Besserung herbeiführen sollte.

### C. Die Erfolgsgestaltung in der Vorkartellperiode.

Wie sich die erwähnten Umstände auf die Erfolgsgestaltung der einzelnen Unternehmungen der österreichischen Papierindustrie ausgewirkt haben, kann schwer übersichtlich dargestellt werden, da je nachdem, ob die Unternehmen mehr oder weniger auf Export eingestellt waren, die Verluste größer oder geringer erscheinen. Dies ist darauf zurückzuführen, daß, wie bereits mehrmals erwähnt, die Exportpreise stärker als die Inlandspreise gefallen waren. Für die nun folgenden Untersuchungen wurden die Bilanzen und Angaben von 12 Unternehmungen der österreichischen Papierindustrie herangezogen, unter denen alle drei Typen, nämlich: vorwiegend exportierende, Inland und Ausland gleichstark beliefernde und vorwiegend auf den In-

<sup>1)</sup> H. Nicklisch: a a. O., Seite 559.

**Gesamterfolg von 12 Unternehmungen der österreichischen Papierindustrie<sup>1)</sup>.**



landsmarkt beschränkte, vertreten sind, so daß in dieser Richtung ein Durchschnitt gegeben ist. Außerdem sind diese Unternehmungen auch die größten und vereinigen rund 50% der Gesamtproduktion in sich, so daß von ihnen auch auf die anderen Unternehmungen geschlossen werden kann. Hierbei muß allerdings darauf Augenmerk gelenkt werden, daß die angeführten Unternehmungen durchwegs Aktiengesellschaften sind, während es sich bei dem Rest um Personengesellschaften handelt, so daß immerhin Unterschiede auftreten und man von den bei den Aktiengesellschaften auftretenden Tatsachen auf die anderen nur vorsichtig Rückschlüsse ziehen kann. Für einen umfassenden Überblick genügen jedoch die angeführten Zahlen vollauf.

Wenden wir uns zuerst der Erfolgsgestaltung dieser 12 Unternehmungen zu, so zeigen sich in den Jahren 1925 bis 1929 zunächst

<sup>1)</sup> Aus: Exposé der Öpa, Beilage Nr. 13.

immer kleiner werdende Gewinnsummen, welche ab 1930 von zunehmenden Verlusten abgelöst werden. An späterer Stelle werden diese Tatsachen an Hand von Zahlen nachgewiesen werden, hier sei dies nur angedeutet und mittels eines Diagrammes bildlich dargestellt.

Die Eintragungen stellen die Salden aus bilanzmäßig ausgewiesenen Gewinnen, Verlusten und aus den Verminderungen von Aktienkapital, Abschreibungen und Reserven, soweit diese nicht zur Deckung ausgewiesener Verluste herangezogen wurden, dar. Der bei den Verlusten des Jahres 1933 mit A bezeichnete Anteil stellt Betriebsverluste dar, die durch Valutenbuchgewinne, besonders durch die in diesem Jahre durch die Abwertung stattfindende £-Schuldverminderung aufgehoben wurden. Über die absolute Höhe der ausgewiesenen Gewinne und Verluste geben spätere Aufstellungen Auskunft.

Die bilanztechnischen Folgen dieser starken Erfolgsverminderung waren besonders Abschreibungsrückstände und Reservenschwund, so daß die Reserven bei den meisten Unternehmungen auf fast Null zusammengesmolzen sind. Obwohl in den später gegebenen Bilanzaufstellungen sowohl die Abschreibungsrückstände, als auch der Reservenschwund genau ersichtlich sind, seien diese doch noch separat herausgegriffen, um diese beiden Tatsachen deutlich aufscheinen zu lassen.

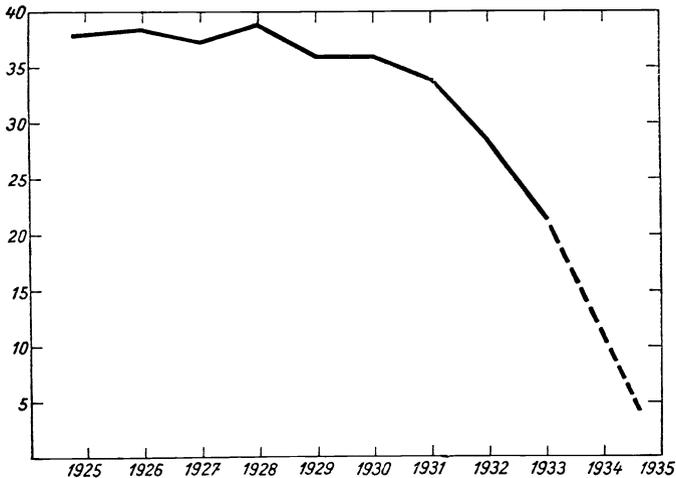
Die umstehend wiedergegebene Aufstellung über Verluste und Abschreibungsrückstände spricht wohl deutlich genug. Es zeigt sich hier nur, wie durch das Ansteigen der Verluste gleichzeitig die Abschreibungsrückstände wachsen; es kann hierbei jedoch nicht festgestellt werden, inwieweit diese Abschreibungsrückstände ein Aufzehren von stillen Reserven bedeutet und wie weit die abzuschreibenden Anlagewerte infolge der Abschreibungsrückstände überbewertet erscheinen.

Der Schwund der Reserven läßt sich, obwohl ebenfalls später noch an Hand von Zahlen dargestellt, am besten aus nachstehendem Diagramm erkennen. Hier zeigt sich also, daß nach einigen Schwankungen zwischen 1925 bis 1929 mit diesem Jahre die Reserven rapid zu fallen beginnen. Besonders aus diesem Reservenschwund in der österreichischen Papierindustrie zeigt sich ganz deutlich, wie dringend die Ergriffung von Abhilfemaßnahmen war, da doch bei einer völligen Aufzehrung der Reservefonds und bei weiteren Verlusten ein Zusammenbruch unaufhaltsam wäre.

**Aufstellung über Verluste, Gewinne u. Abschreibungsrückstände von 10 Aktiengesellschaften d. Papierindustrie (in Schilling).**

Firma	1929	1930	1931	1932	1933	1934	Summe	Saldo
Brigl & Bergmeister	+ 488.000	+ 201.000	+ 29.000	470.000	400.000	270.000	+ 663.000	477.000
Brüder Kranz	+ 47.000	- 299.000	- 282.000	- 314.000	- 154.000	- 319.000	- 1.321.000	
Lenzinger	+ 28.000	+ 28.000	- 653.000		- 339.000	- 15.000	- 951.000	1.781.000
Leykam-Josefsthal	+ 388.000	- 1.733.000	- 7.881.000	- 1.248.000	- 500.000	700.000	- 10.924.000	3.841.000
Märztaler	+ 11.000	- 160.000	- 178.000	- 201.000	- 204.000	- 372.000	- 1.104.000	14.224.000
Nettungsdorfer	+ 106.000	+ 97.000		1.100.000	1.100.000	1.100.000	3.300.000	2.884.000
Neusiedler	+ 1.185.000	+ 588.000	- 305.000	- 587.000	- 378.000	- 912.000	- 459.000	1.381.000
Schläglmühl	+ 12.000	+ 11.000	+ 7.000	- 254.000	- 213.000	- 288.000	- 725.000	2.759.000
Schweizer	+ 65.000	+ 74.000	+ 69.000	+ 34.000	+ 25.000	- 4.000	+ 263.000	2.725.000
Theresienthal	+ 79.000	+ 79.000	+ 63.000	- 563.000	- 1.729.000	- 550.000	- 2.621.000	5.621.000
	2.804.000	1.464.000	10.201.000	8.153.000	9.128.000	8.088.000		34.680.000

Erfolg: + = Gewinn; - = Verlust.



Über die Verschuldung der österreichischen Papierindustrie liegen Ziffern von 20 Firmen vor, aus denen ersichtlich ist, welchen Stand die Gesamtverschuldung der Firmen in den einzelnen Jahren erreichte.

1929 . . 90 Mill. Schilling	1932 . . 79 Mill. Schilling
1930 . . 84 „ „	1933 . . 80 „ „
1931 . . 77 „ „	1934 . . 84,5 „ „

Der Rückgang in der Verschuldung seit dem Jahre 1929 um 5,5 Millionen Schilling (1934) kann natürlich nicht ohne weiteres als günstig oder ungünstig ausgelegt werden. Hier müßte ein Vergleich der Schuldensummen mit den übrigen Bilanzposten angestellt werden, dies ist jedoch nicht möglich, da das nötige Ziffernmaterial nicht erlangt werden kann. Unter den 20 Unternehmungen, deren Verschuldung oben wiedergegeben wurde, befinden sich viele Personalgesellschaften, in deren Bilanzen überhaupt nicht Einsicht genommen werden kann und selbst aus den veröffentlichten Bilanzen der Aktiengesellschaften kann nichts über die Gliederung der unter den Posten „Kreditoren“ zusammengefaßten Schulden ersehen werden. Nach einer Schätzung, die man jedoch nur als solche und nicht als absolut richtig betrachten darf, dürfte der Rückgang der Verschuldung dadurch zu erklären sein, daß frühere Gläubigerverhältnisse vielfach in Beteiligungsverhältnisse der Banken umgewandelt wurden.

#### **D. Die Kurse der Papieraktien und Bilanzaufstellungen.**

Im Anhang an die Darstellung der Ertragsgestaltung in der Papierindustrie seien nun die außerbetrieblichen Folgen auf dem Aktienmarkt erwähnt. Daß in den letzten Jahren keine Dividenden

zur Ausschüttung gelangten, braucht wohl nicht erwähnt zu werden; selbstverständlich litten die Kurse der Aktien ganz beträchtlich unter der negativen Erfolgsgestaltung der Unternehmungen. Aus untenstehender Aufstellung der Kurse der Aktien von fünf Unternehmungen ist dies deutlich zu ersehen. Die eingesetzten Kurse sind Mittelkurse aus den höchsten, tiefsten und letzten Notierungen an der Wiener Börse im entsprechenden Jahre<sup>1)</sup>.

	1935	1934	1933	1932	1931	1930	1929	1928
Brigl & Bergm. . .	66	60	46	76	90	122	192	251
Lenzinger . . . . .	22	13	11	18	18	31	61	81
Leykam-Josefsthal	2,6	1,5	0,9	1,2	1,6	3,6	6,6	10,0
Neusiedler A. G. .	34	24	21	34	46	71	136	201
Steyrermühl A. G.	80	62	49	59	61	66	116	147

Es zeigt sich hier also ein ständiges, starkes Sinken der Börsenkurse vom Jahre 1928 an bis zum Jahre 1934, während hier infolge der bevorstehenden Kartellgründung und im Jahre 1935 durch die Kartellgründung ein stärkeres Anziehen der Kurse zu erkennen ist. Dieses Anziehen der Kurse ging Ende des Jahres 1936 und zu Beginn 1937 in eine ausgesprochene Hausse über, welche durch die Verbesserung der Lage in der Papierindustrie verursacht wurde. Im Februar 1937 bewegten sich die Kurse der angegebenen Aktien in folgender durchschnittlicher Höhe:

Brigl & Bergm. . . . .	151.—	Steyrermühl . . . . .	110.—
Lenzinger . . . . .	42.—	Leykam-Josefsthal . . . . .	73.—
Neusiedler . . . . .	77.—		

Weiter unten sei nun eine Übersicht über die Bilanzen von zwölf Unternehmungen angeführt, wobei besonders auf die Darstellung der Verluste und der Verminderungen an Reserven und Abschreibungen Wert gelegt wurde<sup>2)</sup>.

Es würde zu weit führen, die einzelnen Bilanzen ausführlich zu besprechen und dies erscheint wohl auch nicht als notwendig, da die Zahlen deutlich genug sprechen und das, was gezeigt werden soll, nämlich die Verlustgestaltung, klar genug darlegen. Bei diesen Aufstellungen wurden nicht die vollständigen Bilanz-, Verlust- und Gewinnkonti der einzelnen Firma dargestellt, da dies zu viel Platz in Anspruch nehmen würde. Es wurden nur Aktienkapitalkonti, Reservekonti, Mobilien- und Immobilien- und die Vorratskonti heraus-

<sup>1)</sup> Siehe Compass 1937 und 1936.

<sup>2)</sup> Die Aufstellung wurde, so wie die früher benützten Angaben, freundlicherweise von der Österreichischen Papiergesellschaft m. b. H. zur Verfügung gestellt.

**Gesamterfolg von 12 Unternehmungen**  
in Tausend

Firma	Jahr	Aktien- kapital	Reserve	Mobilien u. Immo- bilien	Vorräte	Ab- schrei- bung	Ge- winne
Brigl & Bergmeister A. G.	1925	4.000	4.000	5.127	2.802	375	1) 482
	1926	4.000	4.100	5.563	3.635	440	1) 450
	1927	4.000	4.000	6.218	4.185	455	1) 464
	1928	4.000	4.100	6.710	3.836	502	1) 473
	1929	4.000	4.000	7.472	4.110	555	1) 367
	1930	4.000	4.000	8.159	4.128	587	1) 201
	1931	4.000	4.000	8.733	3.195	570	1) 29
	1932	4.000	4.000	9.106	2.593	130	—
	1933	4.000	4.000	9.311	2.766	203	—
	1934						
	1935						
Brüder Kranz Papierfabriken A. G.	1925	2.100	1.930	3.006	592	145	110
	1926	2.100	2.030	2.987	648	126	79
	1927	2.100	2.092	2.750	533	76	164
	1928	2.100	2.131	2.765	485	114	252
	1929	2.100	804	2.843	697	131	—
	1930	2.100	756	2.836	735	71	—
	1931	2.100	457	2.833	529	72	—
	1932	1.600	229	1.999	298	—	—
	1933	1.600	1) 25	1) 3.488	1) 441	1) 54	—
	1934						
	1935						
Lenzinger Papierfabrik A. G.	1925	5.000	2.200	6.065	1.720	425	718
	1926	5.000	2.236	6.782	2.123	447	450
	1927	5.000	2.506	8.529	1.602	448	472
	1928	5.000	2.630	9.196	2.396	482	470
	1929	5.000	2.754	9.730	2.704	594	28
	1930	5.000	2.305	9.447	2.415	444	28
	1931	5.000	2.306	9.685	1.471	455	—
	1932	5.000	1.704	9.779	1.429	96	—
	1933	5.000	1.704	10.019	1.332	—	—
	1934						
	1935						

der österr. Papierindustrie 1925 bis 1935.  
Schilling.

Dividende		Verminderung an			Ausgewiesener Verlust	Totalverlust	Anmerkung
%	S	Kapital	Reserve	Abschreibung			
7	7.—	—	—	—	—	—	1) Gewinnvorträge aus früheren Jahren grundsätzlich ausgeschieden.
8	8.—	—	—	—	—	—	
8	8.—	—	100	—	—	100	
8	8.—	—	—	—	—	—	
6	6.—	—	100	—	—	100	
4	4.—	—	—	—	—	—	
—	—	—	—	40	—	40	
—	—	—	—	500	—	500	
—	—	—	—	440	—	440	
—	—	—	—	—	—	—	
—	—	—	—	—	—	—	Kursivzahlen in den Totalverlusten nicht enthalten, da zur Verlustdeckung verwendet und daher in der Spalte „Ausgewiesener Verlust“ bereits inbegriffen. 1) Einschl. Rechberg.
—	—	—	—	23	—	23	
—	—	—	—	62	—	62	
—	—	—	—	24	—	24	
—	—	—	1.327	11	52	1.390	
—	—	—	48	71	299	370	
—	—	—	299	70	282	352	
—	—	500	68	100	314	414	
—	—	—	1) 370	1) 120	1) 154	1) 644	
—	—	—	—	—	—	—	
8	4.—	—	—	—	—	—	
8	4.—	—	—	—	—	—	
8	4.—	—	—	63	—	63	
8	4.—	—	—	70	—	70	
—	—	—	—	—	—	—	
—	—	—	449	128	—	572	
—	—	—	—	136	627	763	
—	—	—	602	491	—	491	
—	—	—	—	600	339	939	
—	—	—	—	—	—	—	

Firma	Jahr	Aktienkapital	Reserve	Mobilien u. Immobilien	Vorräte	Ab-schreibung	Ge-winne
Leykam Josefthal A. G.	1925	12.000	6.066	19.911	6.829	480	652
	1926	12.000	6.066	21.115	7.766	863	636
	1927	12.000	5.916	22.245	7.507	971	275
	1928	12.000	5.916	25.602	7.788	771	279
	1929	12.000	6.016	27.162	8.777	1.019	72
	1930	12.000	5.916	27.348	6.188	646	—
	1931	12.000	4.183	27.249	4.048	1.062	—
	1932	12.000	—	27.268	3.562	—	—
	1933						
	1934						
	1935						
Mürztaler Holzstoff- und Papierfabr. A. G.	1925	1.100	1.100	3.707	1.058	198	17
	1926	1.100	1.100	3.975	1.115	297	4
	1927	1.100	1.100	4.204	1.088	289	—
	1928	1.100	1.100	4.518	1.059	267	8
	1929	1.100	1.100	5.144	1.191	300	11
	1930	1.100	1.100	5.385	924	181	—
	1931	1.100	970	5.623	707	390	—
	1932	1.100	795	5.608	671	—	—
	1933	1.100	590	5.612	512	—	—
	1934						
	1935						
Nettingsdorfer Papierfabriks A. G.	1925	1.300	1.300	2.948	943	191	73
	1926	1.300	1.310	3.079	946	221	115
	1927	1.300	1.420	3.255	725	231	129
	1928	1.300	1.430	3.904	902	239	133
	1929	1.800	1.347	4.701	1.523	313	106
	1930	1.800	1.317	5.003	869	380	97
	1931	1.800	1.317	5.047	1.001	298	—
	1932	1.800	1.317	5.072	742	43	—
	1933	1.800	1.317	5.095	683	—	—
	1934						
	1935						
Neusiedler A. G. für Papierfabrikation	1925	12.500	12.500	6.906	4.090	540	1.539
	1926	12.500	12.877	7.097	4.375	553	1.432
	1927	12.500	12.577	7.704	4.164	926	1.497
	1928	12.500	12.827	9.092	4.563	647	1.506
	1929	12.500	13.078	9.910	5.695	707	1.136
	1930	12.500	12.579	10.221	4.190	1.373	588
	1931	12.500	12.579	10.298	3.241	441	—
	1932	12.500	12.275	10.344	2.532	—	—
	1933	12.500	11.689	10.377	2.495	—	—
	1934						
	1935						

Dividende		Verminderung an			Ausgewiesener Verlust	Totalverlust	Anmerkung
%	S	Kapital	Reserve	Abschreibung			
4	0·60	—	—	320	—	320	
4	0·60	—	—	—	—	—	
—	—	—	150	—	—	150	
—	—	—	—	253	—	253	
—	—	—	—	67	—	67	
—	—	—	100	448	2.036	2.584	
—	—	—	1.733	29	7.831	7.860	
—	—	—	4.182	1.090	1.248	2.338	
—	—	—	—	—	—	—	
—	—	—	—	—	—	—	
—	—	—	—	—	11	11	
—	—	—	—	—	—	—	
—	—	—	—	—	—	—	
—	—	—	—	88	160	248	
—	—	—	130	—	178	178	
—	—	—	175	280	201	481	
—	—	—	1) 205	280	204	484	1) Im Verlust 1932 von 1931 enthalten.
4	5·20	—	—	15	—	15	
7	9·10	—	—	—	—	—	
8	10·40	—	—	—	—	—	
8	10·40	—	—	34	—	34	
6	—	—	83	16	—	99	
5	—	—	30	—	—	30	
—	—	—	—	55	—	55	
—	—	—	—	312	—	312	
—	—	—	—	355	186	541	
8	8—	—	—	—	—	—	
8	8—	—	—	—	—	—	
8	8—	—	300	—	—	300	
8	8—	—	—	—	—	—	
8	8—	—	—	—	—	—	
4	4—	—	499	—	—	499	
—	—	—	—	279	305	584	
—	—	—	—	721	2) 587	1.308	
—	—	—	1) 586	723	378	1.101	1) Ist identisch mit 2).

Firma	Jahr	Aktienkapital	Reserve	Mobilien u. Immobilien	Vorräte	Ab-schreibung	Ge-winne
A. G. für Papierfabrikation Schlöglmühl	1925	1.500	1.500	3.262	1.977	258	358
	1926	1.500	1.848	5.212	2.008	285	319
	1927	1.500	1.533	6.082	1.753	1.332	10
	1928	1.500	1.608	6.337	1.481	702	14
	1929	1.500	1.608	6.581	1.547	564	13
	1930	1.500	1.533	7.042	1.477	676	11
	1931	1.500	1.533	7.111	1.166	287	7
	1932	1.500	1.533	7.143	1.175	—	—
	1933	1.500	1.279	7.144	1.073	—	—
	1934						
1935							
Papierfabr. Frohnleiten Carl Schweizer A. G.	1925	1.225	1.225	2.254	501	204	142
	1926	1.225	1.500	2.199	508	206	147
	1927	1.225	1.255	2.804	619	449	142
	1928	1.225	1.470	2.927	636	459	155
	1929	2.100	675	2.954	783	333	65
	1930	2.100	431	4.065	931	434	74
	1931	2.100	438	3.692	795	387	69
	1932	2.100	445	3.425	623	421	34
	1933	2.100	448	3.562	501	287	25
	1934						
1935							
Steyrermühl Papierfabrik und Verlagsgesellschaft	1925	12.800	6.010	18.472	2.986	1.900	719
	1926	12.800	5.780	18.842	3.105	1.900	976
	1927	12.800	5.810	19.816	3.169	1.900	980
	1928	12.800	5.990	20.144	3.394	1.900	1.091
	1929	12.800	5.900	20.462	4.136	2.132	857
	1930	12.800	5.960	19.268	3.115	1.936	856
	1931	12.800	6.020	18.352	2.351	2.006	210
	1932	12.800	6.080	16.653	2.054	2.055	286
	1933	12.800	6.140	18.281	2.143	1) 2.337	220
	1934						
1935							
The Kellner Partington Paper Pulp Co., Ltd.	1925	1) 18.316	—	14.724	4.384	868	3.087
	1926	16.816	—	14.622	5.096	935	3.149
	1927	16.816	—	17.982	4.964	1.627	2.082
	1928	16.816	—	18.956	3.448	1.191	1.925
	1929	16.816	—	19.282	4.687	1.150	1.907
	1930	16.463	2) 353	18.466	7.457	—	363
	1931	16.463	353	17.322	4.740	—	10
	1932	16.463	353	16.540	3.285	—	—
	1933	13.981	353	23.808	2.166	1.061	1
	1934						
1935							

Dividende		Verminderung an			Ausgewiesener Verlust	Totalverlust	Anmerkung
%	S	Kapital	Reserve	Abschreibung			
—	—	—	—	—	—	—	1) Im Verlust 1932 enthalten.
—	—	—	—	80	—	80	
—	—	—	315	—	—	315	
—	—	—	—	—	—	—	
—	—	—	—	—	—	—	
—	—	—	75	—	—	75	
—	—	—	—	211	—	211	
—	—	—	—	500	261	761	
—	—	—	1) 254	500	213	713	
—	—	—	—	—	—	—	
8	4.—	—	—	—	—	—	
10	5.—	—	—	—	—	—	
10	5.—	—	245	—	—	245	
10	5.—	—	—	—	—	—	
6	3.—	—	795	—	—	795	
6	3.—	—	244	—	—	244	
6	3.—	—	—	—	—	—	
3	1.50	—	—	—	—	—	
—	—	—	—	140	—	140	
—	—	—	—	—	—	—	
5	5.—	—	—	—	—	—	1) Einschließlich außerordentlicher Abschreibungen a conto eines Kursgewinnes. 2) Nicht zur Verlustdeckung verrechnet.
7	7.—	—	230	—	—	230	
7	7.—	—	—	—	—	—	
8	8.—	—	—	—	—	—	
6	6.—	—	90	—	—	90	
6	6.—	—	—	—	—	—	
—	—	—	—	—	—	—	
2	2.—	—	—	—	—	—	
2	2.—	2) 1.000	—	—	—	—	
—	—	—	—	—	—	—	
7½	—	—	—	—	—	—	1) Konto Manchester.  2) Delkredere Reserve aus Konto Manchester. 3) Ist Verlust 1932.
7½	—	—	—	—	—	—	
7½	—	—	—	—	—	—	
7½	—	—	—	—	—	—	
7½	—	—	—	—	—	—	
5	—	—	—	1.100	—	1.100	
5	—	—	—	1.000	—	1.000	
4	—	—	—	1.000	2.493	3.493	
—	—	3) 2.482	—	370	—	370	
—	—	—	—	—	—	—	

Firma	Jahr	Aktienkapital	Reserve	Mobilien u. Immobilien	Vorräte	Abschreibung	Gewinne
Gräfl. Henckel von Donnersmarck'sche Papierfabrik Frantschach A. G.	1925	1) 2.750	200	2.232	820	199	294
	1926	2.750	52	2.680	1.234	752	273
	1927	2.750	—	4.706	960	536	535
	1928	2.750	320	5.446	1.254	349	534
	1929	3.500	—	5.891	2.091	934	542
	1930	3.500	—	6.029	2.070	404	215
	1931	3.500	—	6.029	1.269	428	284
	1932	3.500	—	6.094	1.009	416	135
	1933	3.500	—	6.205	807	303	195
	1934						
	1935						
Summe	1925	74.591	38.031	88.618	28.702	5.783	8.191
	1926	73.091	38.899	94.153	32.559	6.945	8.080
	1927	73.091	38.209	106.295	31.269	9.190	6.750
	1928	73.091	39.522	115.595	31.242	7.623	6.840
	1929	75.216	37.282	122.132	37.941	8.732	5.104
	1930	74.863	36.250	123.269	34.499	7.132	2.433
	1931	74.863	34.156	121.972	24.523	6.396	617
	1932	74.363	28.731	119.031	19.973	3.131	455
	1933						
	1934						
	1935						

gegriffen, ferner in einer eigenen Kolonne der Abschreibungsbetrag und des weiteren die ausgewiesenen Gewinne. Daran schließt sich eine Kolonne, die die Dividenden, die ausgeschüttet wurden, anzeigt. Durch Summierung der in den weiteren Kolonnen angegebenen Kapital-, Reserven- und Abschreibungsverminderungen sowie des ausgewiesenen Verlustes, ergibt sich dann in der letzten Spalte der Totalverlust. Somit sind also unter Totalverlust, wie bei dem Diagramm auf Seite 45 die Salden, aus ausgewiesenen Gewinnen, Verlusten und aus den Verminderungen von Aktienkapital, Reserven und Abschreibungen zu verstehen. Verminderungen an Kapital und Reserven, die zur Verlustdeckung verwendet wurden, und daher schon in der Spalte „ausgewiesene Verluste“ inbegriffen sind, wurden in der entsprechenden Kolonne der Kapital- und Reservenverminderungen durch besondere Eintragung kenntlich gemacht und wurden dann natürlich bei der Summierung zur Bildung des Totalverlustes nicht berücksichtigt.

Bei den ausgewiesenen Gewinnen sind die Gewinnvorträge aus früheren Jahren grundsätzlich ausgeschieden, um das Bild klarer zu



### III. Kapitel.

#### Die Kartellvereinbarung und -organisation.

##### A. Die Öpa im Rahmen der wirtschaftlichen Konzentrationsformen.

Entsprechend den in den früheren Kapiteln festgestellten Ursachen der Krise der österreichischen Papierindustrie, nämlich der Gestaltung des Inlandsmarktes einerseits, des Exportes andererseits, müssen die Maßnahmen zur Heilung ebenfalls in zwei Gruppen geteilt werden, das heißt:

- a) in solche, die der Desorganisation des Inlandsmarktes begegnen;
- b) in jene zur Überbrückung der dem Export entgegenstehenden Schwierigkeiten, wobei Punkt b) wieder in folgende Unterteilungen zerfällt:
  1. Handelspolitische Maßnahmen (Regelung des Clearings);
  2. Staatliche Unterstützung zur Überwindung der Valutadifferenzen;
  3. Herabsetzung der Frachtkosten, durch Verhandlungen mit Bahn- und Schiffahrtsgesellschaften<sup>1)</sup>.

Da hier eine Darstellung des Österreichischen Papierkartelles und dessen Auswirkungen gegeben werden soll, möge die kurze Erwähnung der für den Export bestimmten Abhilfemaßnahmen genügen, da das Ausland bestrittenes Gebiet bleibt uns es seien nur jene unter Punkt a) zusammengefaßten genau besprochen.

Es würde zu weit führen, an Hand von volkswirtschaftlichen Theorien die Entstehungsursachen von Kartellen im Zusammenhange mit einer Krise darzulegen. Es sei nur kurz erwähnt, daß als Entstehungsgrund eines Kartelles regelmäßig eine Krise bezeichnet wird, also eine Störung des Gleichgewichtes zwischen Produktion und Konsum, so daß Kartelle meist „als wirkliche Kinder der Not“ entstehen<sup>2)</sup>. Daß diese Notlage in der österreichischen Papierindustrie

<sup>1)</sup> Memorandum über die Lage der österreichischen Papiereindustrie, XII/1933.

<sup>2)</sup> J. Gruntzel: „Über Kartelle“, Wien, Seite 20 ff. und J. F. Schär: a. a. O., Seite 310.

vorhanden war, wurde in den vorhergehenden Kapiteln wohl zur Genüge gezeigt, und sie hat tatsächlich auch zur Gründung eines Kartelles geführt. In kurzen Worten wird in einem Bericht des Verbandes der österreichischen Papehoindustrie folgendermaßen auf die Kartellgründung hingewiesen: „Da die Desorganisation des Inlandsmarktes sich als Folge des übersteigerten Wettbewerbes darstellt, muß ihr durch einvernehmliche Organisation des Verkaufes in einer der Aufnahmefähigkeit angepaßten Weise abgeholfen werden. . . . Das beabsichtigte Kartell wird ohne jede Preistreiberei eine Stabilisierung der Preise, sowie die Wiederherstellung eines dem Erzeugungswerte entsprechenden Abstandes zwischen den einzelnen Papiersorten durchzuführen haben. Damit wird sich von selbst die Beruhigung des Marktes ergeben, die heute von der gesamten Abnehmerschaft — Händlern, Buchdruckern und Verarbeitern — gefordert wird, da auch diese unter dem ständigen Preisverfall auf das schwerste leidet.“

Bevor wir uns der Organisation und den Vertragsbestimmungen des Österreichischen Papierkartelles zuwenden, sei ein kurzer Überblick über das Wesen und die Arten von Kartellen gegeben und festgestellt, welche Stellung das Österreichische Papierkartell in diesem Rahmen einnimmt.

Während der Trust als vertikale wirtschaftliche Konzentrationsform bezeichnet werden kann, wobei gleichartige, aber verschiedenstufige Betriebe zusammengefaßt werden, bildet das Kartell eine horizontale Konzentration von gleichartigen und gleichstufigen Betrieben. Hierbei sind unter gleichartigen Betrieben jene zu verstehen, welche demselben Produktionszweig angehören und unter gleichstufig jene, welche innerhalb desselben Produktionszweiges dieselbe Ware erzeugen<sup>1)</sup>.

Nach der Beschränkung der Selbständigkeit der Unternehmen kann man die wirtschaftlichen Konzentrationsformen in folgende einteilen:

1. Die Teilnehmer bleiben wirtschaftlich und rechtlich selbständig und sind nur nach bestimmten Richtungen durch Vertrag gebunden. (Kartelle, Interessengemeinschaften.)
2. Einseitiger Aktienerwerb oder gegenseitiger Aktientausch. (Interessengemeinschaften.)
3. Bildung von Haltegesellschaften. (Holding company.) Die rechtliche Selbständigkeit der Teilnehmer bleibt, die wirtschaftliche wird aufgehoben.
4. Aufhebung der rechtlichen und wirtschaftlichen Selbständigkeit der Teilnehmer durch völlige Verschmelzung. (Fusion.)

---

<sup>1)</sup> J. Gruntzel: „Die wirtschaftliche Konzentration“, Wien, Seite 14, 18, 20 ff.

Bei Kartellen bleibt also die rechtliche und wirtschaftliche Selbständigkeit der Unternehmen gewahrt und es wird nur die letztere in bestimmten Richtungen eingeschränkt. Um das Wesen der Kartelle klar zu kennzeichnen, seien einige Definitionen aus der Literatur angeführt:

J. G r u n t z e l: „Wirtschaftliche Konzentration“, Seite 33: „Ein Kartell ist eine vertragsmäßige Vereinigung von selbständigen Unternehmungen mit gleichem Geschäftsinteresse zum Zwecke der gemeinsamen Regelung der Produktion und des Absatzes.“

R. L i e f m a n n: „Kartelle, Konzerne und Trusts“, Seite 9: „Unter Kartellen verstehen wir freie Vereinigungsformen oder ... Verbände zwischen selbständig bleibenden Unternehmen derselben Art zum Zwecke monopolistischer Beeinflussung des Marktes.“

S. T s c h i e r s c h k y: „Kartell und Trust“, Seite 24: „Ein Kartell ist ein durch freiwilligen Vertrag selbständiger Unternehmen eines Gewerbes geschaffene Interessengemeinschaft zwecks monopolistischer Beeinflussung des Marktes.“

H. N i c k l i s c h: „Kartellbetrieb“, Seite 1: „Ein Kartell entsteht, wenn sich privatwirtschaftliche Unternehmungen zu gemeinsamer Wahrung gewerblicher Interessen zusammenschließen, ohne daß ihr Fortbestehen als selbständige Einheit aufhört.“

R. P o l l a k: „Grundriß des kaufmännischen Rechtes“, Seite 123: „Kartelle sind freiwillige Vereinigungen von Unternehmern zur Wahrung von Interessengemeinschaften, bei denen die einzelnen Unternehmer rechtlich selbständig bleiben, aber trotzdem durch vereinbarte Beschränkungen oder Beseitigung des freien Wettbewerbes die Produktions-, Preis- oder Absatzverhältnisse zu ihrem Vorteil zu beeinflussen bezwecken. Sie kommen fast in allen möglichen juristischen Verbindungen in Österreich, namentlich als Gesellschaft mit beschränkter Haftung und Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaft vor, weil es zu deren Gründung keiner Genehmigung der Verwaltungsbehörden bedarf.“

Mit Rücksicht auf die Kartelle kann man eine Dreiteilung der Betriebsfunktionen jedes industriellen und kaufmännischen Unternehmens und daraus weiterhin eine Einteilung der Kartelle ableiten. Das erste Gebiet umfaßt diejenigen Interessen einer Einzelunternehmung, die diese mit allen anderen der gleichen oder verwandten Branche, bzw. mit allen des gleichen Berufes gemeinsam hat. Das zweite Gebiet besteht aus allen jenen Berufsfunktionen, die notwendig zum Begriffe der Autonomie, der Selbständigkeit gehören. Nun gibt es aber noch ein drittes Gebiet, und zwar die Betriebsfunktionen, die in der Regel

auch in das zweite gehören, aber doch geeignet sind, mit entsprechenden Betriebsfunktionen von Konkurrenzunternehmen zusammengelegt, das heißt kartelliert zu werden. Hierher gehören alle jene Mittel, mit welchen der Unternehmer seinen Konkurrenzkampf führt. Im wesentlichen umfassen die kartellierbaren Betriebsfunktionen den Einkauf und den Verkauf<sup>1)</sup>.

Darnach kann man also grundsätzlich zwischen Einkaufskartellen und Verkaufskartellen unterscheiden, oder wie sie Gruntzel nennt, zwischen Kartellen zur Regelung der Nachfrage und solchen zur Regelung des Angebotes<sup>2)</sup>. Da es sich beim Österreichischen Papierkartell um ein Verkaufskartell handelt, sei diese Art von Kartellen näher besprochen. Nach den einzelnen Teilfunktionen des Absatzes, die kartellierbar sind, können die Kartelle zur Regelung des Angebotes weiterhin folgendermaßen eingeteilt werden:

- a) Kartelle zur Regelung der Verkaufsbedingungen (Konditionskartelle);
- b) Kartelle zur Regelung der Verkaufspreise (Preiskartelle);
- c) Kartelle behufs Einschränkung der Produktion bei den Einzelbetrieben (Reduktionskartelle);
- d) Kartelle behufs Aufteilung des Absatzgebietes (Rayonierungskartelle);
- e) Kartelle behufs Einschränkung der Gesamtproduktion (Kontingierungskartelle);
- f) Kartelle behufs Zentralisierung des Gesamt- oder Inlandsverkaufs (Verkaufskartelle);
- g) Kartelle zur Regelung des Auslandsverkaufs (Ausfuhrkartelle).

Die hier aufgezählten Formen sind keineswegs so starrer Natur, daß durch sie jedem Kartell ein definitiver Platz angewiesen wäre, sondern es treten häufig Übergangsformen und Kombinationen auf. So kann das Österreichische Papierkartell in diesem Rahmen als eine Kombination von fast allen angeführten Arten, mit Ausnahme von Punkt d) und g) angesehen werden, wobei allerdings auf die Preisregelung und Zentralisierung des Verkaufes das Hauptgewicht zu legen ist.

Auch Nicklisch gibt eine sehr übersichtliche Einteilung der Kartelle, welche hier angeführt sei, da hier die Art des Österreichischen Papierkartells deutlich charakterisiert wird<sup>3)</sup>:

<sup>1)</sup> J. F. Schär: a. a. O., Seite 319 ff.

<sup>2)</sup> J. Gruntzel: „Über Kartelle“, a. a. O., Seite 38.

<sup>3)</sup> H. Nicklisch: „Kartellbetrieb“, Leipzig, Seite 4 ff.

Die Aufgaben, die den Organen des Kartelles im wesentlichen übertragen werden können. (Ein waagrechter Strich zeigt an, welche Aufgaben im einzelnen Falle übertragen sind.)								
Nr.	Kontrolle	Regelung der Produktion	Verkauf	Einrichtung von Lageräumen	Sicherung günstiger Frachtbedingungen	Rohstoffeinkauf	Betrieb von Fabriken durch das Kartell	Lombardierung der Warenbestände der Mitglieder
1	—							
2	—	—						
3	—		—					
4	—	—	—					
5	—	—	—					
6	—	—	—	—				
7	—	—	—	—	—			
8	—	—	—	—	—	—		
9	—	—	—	—	—	—	—	

Es würde zu weit führen, die einzelnen Arten zu besprechen; in diesem Rahmen kann das Österreichische Papierkartell unter Punkt 5 eingegliedert werden. Bezüglich der Regelung des Verkaufes kann man je nach der Stellung der Mitglieder zur Verkaufszentrale drei weitere Abarten unterscheiden:

1. Kartelle, die den Verkauf lediglich vermitteln;
2. Kartelle, die den Verkauf abschließen und abwickeln;
3. Kartelle, die den Verkauf abschließen und abwickeln und den Mitgliedern als Selbstkontrahenten gegenüberstehen.

Das unter Punkt 2 erwähnte Kartell kann als Kommissionär bezeichnet werden, während im letzten Falle die Kartelle nicht nur verkaufen, sondern die Ware ihren Mitgliedern zu einem vereinbarten Preise abkaufen. Das Österreichische Papierkartell ist hier unter Punkt 2 eingereiht, da es nur den „kommissionsweisen und sonstigen vertretungsweisen Verkauf von Erzeugnissen der österreichischen Papehoindustrie durchführt“ (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 1, I.).

Aus diesen beiden Einteilungen kann also ersehen werden, welcher Art von Kartellen das Österreichische Papierkartell (im weiteren Öpa genannt) angehört. Die Öpa ist somit ein Verkaufskartell, das außerdem die vorhergehenden Kartellstufen der Gruntzelschen Einteilung in sich vereinigt, während es nach Nicklisch als ein Verkaufskartell bezeichnet werden kann, das außerdem die Kontrolle der Preise und Konditionen und die Regelung der Produktion zur Aufgabe hat.

Schließlich sei auch noch die Einteilung der Kartelle nach S. Tschierschky erwähnt<sup>1)</sup>, der hauptsächlich das Risikoproblem in den Vordergrund der Betrachtungen rückt. Grundsätzlich unterscheidet er folgende Arten der Kartelle:

- a) reine Einkaufskartelle;
- b) Verkaufskartelle:
  - A. Konditionenkartelle;
  - B. Einfache Preiskartelle;
  - C. Kartelle mit Risikoausgleich:
    - 1. das reine Kontingentierungskartell,
    - 2. das reine Rayonierungskartell,
    - 3. der Absatzausgleich;
  - D. Die Syndikate.

Die kartellmäßige Regelung der Verkaufskonditionen durch Konditionenkartelle, der Preise und Konditionen durch Preiskartelle beläßt dem angeschlossenen Unternehmen noch das Absatzrisiko oder, richtiger, das Umsatzrisiko. Tschierschky sagt von ihm: „Zureichende, selbst hohe Preise werden ihm wertlos bei unzureichendem ‚Geschäft‘. Selbst die stärkste Monopolkraft eines Kartelles vermag aber das privatwirtschaftliche Gesetz der steigenden Kosten mit sinkendem Absatz nicht umzustoßen, es vermag durch hohe Preise höchstens den Gefrierpunkt des Nutzens etwas höher hinaufzusetzen.“ Risikoversicherungen in dieser Richtung können nun in dreifacher Weise durch Kartelle mit Risikoausgleich erfolgen: Das reine Kontingentierungskartell, das durch die Festsetzung eines für alle Mitglieder gleichen Schlüssels ohne Preisfestsetzung „eine möglichste Hochschraubung und Hochhaltung der Preise bis an die Grenze einer fühlbaren Absatzverminderung“ anstrebt; das reine Rayonierungskartell (Kundensicherung), das „durch räumliche Aufteilung des Marktes in genau abgegrenzte Verkaufsbezirke“ dem einzelnen Mitgliede ein gewisses Absatzmonopol territorial zusichert; Kartelle mit Absatzrisikoausgleich, das Kartell mit Gewinnausgleich oder richtiger Absatzausgleich, in dem hier jedem Mitgliede eine bestimmte Besitzgröße am Absatz nach Verhältnisschlüssel zugewiesen wird, ein quotenmäßiger Absatz bei einheitlichen Preisen garantiert wird<sup>2)</sup>.

Die unter Punkt D genannten „Syndikate“ sind Kartelle mit eigener Verkaufstätigkeit. In diesem Rahmen könnte also das Öster-

<sup>1)</sup> S. Tschierschky: „Kartellorganisation“, Berlin und Wien 1928, Seite 36 ff.

<sup>2)</sup> Siehe auch K. Oberparleiter: „Funktionen- und Risikenlehre des Warenhandels“, Wien 1930, Seite 151 ff.

reichische Papierkartell als ein Syndikat mit Absatzrisikoausgleich bezeichnet werden.

Durch die Bildung eines Verkaufskartells wird der direkte Verkehr zwischen Produzenten und Konsumenten durch das Einschleiben eines neuen Zwischengliedes, einer Zentralverkaufsstelle, unterbrochen. Vom Kartell wird zu diesem Zwecke meist, wie dies auch bei der Öpa der Fall ist, ein eigenes Verkaufsbüro errichtet, in welchem sich die Geschäftsführung und Leitung des Kartells vereinigt<sup>1)</sup>. Die Formen dieses Zusammenschlusses werden meist Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften sein oder Gesellschaften mit beschränkter Haftung; diese Formen sind deshalb am günstigsten, da sie einerseits ihren Mitgliedern die wirtschaftliche Selbständigkeit belassen, anderseits dem Kartell selbst nach außen hin die Stellung einer juristischen Person verleihen.

Des weiteren sind diese Gesellschaftsformen, wie bereits erwähnt, von der Genehmigung der Verwaltungsbehörden unabhängig und genügen auch vollauf zur Aufbringung des Kapitals, welches ja nicht besonders hoch zu sein braucht.

### **B. Die Öpa und ihre Vertragsbestimmungen.**

Nach jahrelangen Verhandlungen, die infolge der verschiedenen Wünsche und Interessen der einzelnen Unternehmer äußerst schwierig waren, wurde im Juli 1935 die „Österreichische Papierverkaufsgesellschaft m. b. H.“ gegründet, um eine Abhilfe für die Notlage der österreichischen Papierindustrie zu schaffen und die durch die starken Konkurrenzverhältnisse zerrüttete Lage des Marktes zu organisieren.

Zunächst sei eine kurze Übersicht über den Gesellschaftsvertrag gegeben, während nachher die einzelnen Bestimmungen, soweit sie für das gestellte Thema Bedeutung haben, besprochen werden sollen.

Die Öpa, welche ihren Sitz in Wien hat, wurde mit einem Stammkapital von 100.000 S zum Zwecke des kommissionsweisen und sonstigen vertretungsweisen Verkaufes der Erzeugnisse der österreichischen Papier-, Zellulose- und Holzstoffindustrie, sowie zur Ergreifung von Maßnahmen zur Förderung der erwähnten Industrien und deren Export gegründet; die Gesellschafter, 35 an der Zahl, stellen die gesamte Unternehmerschaft dieser Industrie dar, so daß also keine Kartell-Outsider vorhanden sind.

Da der Gesellschaftsvertrag in seinen wesentlichen Punkten von der allgemeinen Norm eines Vertrages zur Gründung einer Ges. m. b. H. nicht abweicht, erscheint es überflüssig, diesen eingehend zu bespre-

<sup>1)</sup> J. Gruntzel: „Über Kartelle“, a. a. O., Seite 78 ff.

chen, zumal ja auch die Organisation der Öpa von dieser Seite betrachtet, für die Themenstellung ziemlich bedeutungslos ist und nur den Bestimmungen der Verträge mit den Mitgliedern Gewicht zukommt. Bei der Besprechung dieser Vereinbarungen wurde die Reihenfolge des Vertrages eingehalten und nur die wichtigsten herausgegriffen.

### 1. Das kommissionsweise Alleinverkaufsrecht der Öpa.

Die ersten Bestimmungen des Vertrages zwischen der Öpa und den „Vertragsfirmen“, welche gleichzeitig als Gesellschafter auftreten, regeln das bereits früher erwähnte Verhältnis zwischen den beiden Partnern, nämlich die Stellung der Öpa als Kommissionär. Die einzelnen Vertragsfirmen übertragen darin der Öpa den „ausschließlichen kommissionsweisen Alleinverkauf“ ihrer gesamten Papiererzeugung für den österreichischen Inlandsbedarf (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 1, I.). Durch diese Bestimmung ist also nicht nur die Stellung zwischen diesen beiden Partnern geregelt, sondern gleichzeitig auch das unbestrittene Gebiet des Kartelles, welches das Gebiet des Bundesstaates Österreich umfaßt, festgelegt. Die Übertragung des Alleinverkaufsrechtes an die Öpa bedeutet natürlich gleichzeitig einen Verzicht der Vertragsfirmen „Papiererzeugnisse für den österreichischen Inlandsbedarf selbständig, direkt oder indirekt anzubieten oder zu verkaufen, wobei unter Verkauf auch jede sonstige Art der Veräußerung wie zum Beispiel unentgeltliche Überlassung, Hingabe an Zahlungs Statt, Tausch, Verpfändung zu verstehen sind“ (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 1, I.). Aus dieser Bestimmung resultiert die Verpflichtung der Vertragsfirmen, Aufträge, die ihnen direkt vom Kunden erteilt werden, zuerst an die Verkaufszentrale der Öpa weiterzuleiten, falls also gegen Zustimmung der Öpa die einzelnen Vertragsfirmen die Aquisition von Aufträgen übernehmen, müssen diese nach ihrem Eingang an die Öpa weitergeleitet werden und dürfen erst ausgeführt werden, wenn sie von dieser zur Ausführung zugeteilt wurden. Ausnahmen von diesem Alleinverkaufsrecht bilden nur Lokalverkäufe und Lieferungen zum Selbstverbrauch durch Weiterverarbeitung. Hierbei sind unter Lokalverkäufen (Gefälligkeitsverkäufe), Verkäufe von Lagerwaren bis zu 500 kg und im Höchstwerte von 250 S jährlich zu verstehen, bei denen die Kunden ihren Wohnsitz in nächster Nähe der Fabrik haben. Diese Verkäufe unterliegen keinen Preisbestimmungen und werden den Auftragsansprüchen nicht angelastet (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 16). Eine Lieferung zum Selbstverbrauch durch Weiterverarbeitung liegt vor, wenn das Papier eigener Erzeugung in einem eigenen Betriebe zu Papierwaren weiterverarbeitet wird (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 17, I.). Diese Lieferungen unterliegen ebenfalls

nicht den Preisbestimmungen, werden aber den Auftragsansprüchen angelastet (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 17, II., V.). Die Regelung dieser Ausnahmen vom Alleinverkauf selbst näher zu besprechen, scheint nicht nötig, da ihre Bedeutung keine besondere ist.

Im allgemeinen tritt also die Zentralverkaufsstelle der Öpa den Vertragsfirmen als Kommissionär im Sinne des Handelsgesetzbuches (Ö. H. G. B. Art. 360 bis 378) gegenüber und verkauft also das Papier in eigenem Namen für Rechnung der einzelnen Vertragsfirmen, wobei allerdings in diesem Falle die weitere Bedingung gestellt ist, daß „unter Angabe der Provenienz unserer (der Vertragsfirmen) Firma“ verkauft wird (Öpa-Vertrag- Abschn. 1, Pkt. 1, I.). Somit erscheint nun auch an Hand dieser Bestimmungen die oben gegebene Eingliederung der Öpa in die Einteilung nach Nicklisch, betreffend die Stellung des Kartelles gegenüber seinen Mitgliedern, als berechtigt.

## 2. Die Quotenaufteilung, Gesamtauftragsansprüche und Gruppenauftragsansprüche.

Die bei der Verkaufszentrale einlaufenden Aufträge müssen nun vertragsgemäß auf die einzelnen Kartellmitglieder aufgeteilt werden. Damit wird eine weitere Betriebsfunktion der Mitgliedsunternehmen in den Machtbereich der Verkaufszentrale gelegt, die Bestimmung der Gesamtproduktionsmenge jedes einzelnen Unternehmens, die sich nach der Höhe des Gesamtabsatzes richtet und deren Größe durch die Bestimmung der jedem Mitglied zukommenden Beteiligungsquote gegeben ist<sup>1)</sup>. Die Beteiligung erfolgt durch Zuweisung eines Kontingentes oder einer Quote; im ersten Falle handelt es sich um eine für eine bestimmte Zeit feste Zahl, im zweiten Falle um eine Verhältniszahl, die den Anteil jedes Kartellmitgliedes am Gesamtabsatz festlegt. Meist sind jedoch wirklich feste Anteile für die Dauer des Vertrages nicht möglich, da der Absatz selbst fortwährenden Schwankungen unterworfen ist<sup>2)</sup>.

Das Beteiligungsverhältnis der einzelnen Papierfabriken am Gesamtabsatz der Öpa wurde nach Lieferungen im Basisjahr 1931 bis 1932 (1. Juli 1931 bis 30. Juni 1932) festgesetzt. Das heißt die einzelnen Firmen gaben die Höhe ihrer Lieferungen für den Inlandsmarkt während dieser Periode an und der prozentuelle Anteil am Gesamtinlandsumsatz dieser Zeit wurde als Quote festgesetzt, nach der sich die Auftragsansprüche richten. Die Heranziehung dieses Jahres bildet natürlich einige Benachteiligungen, bzw. Begünstigungen für verschiedene Firmen, da der Umsatz der einzelnen sich im Gründungsjahr (1935) des

<sup>1)</sup> H. Nicklisch: „Kartellbetrieb“, a. a. O., Seite 9, 11 ff.

<sup>2)</sup> J. F. Schär: a. a. O., Seite 329.

Kartelles anders verhielt als im Basisjahr. Während es einigen Firmen gelungen war, durch umsichtige Leitung vom Jahre 1931 bis 1935 ihren Inlandsumsatz gleich groß zu halten oder selbst zu steigern, war der anderer Firmen in dieser Periode stark gefallen, so daß dann die ersteren Firmen oft unverdienterweise auf eine kleinere Produktionsmenge zurückgestellt wurden, die letzteren wieder auf eine höhere Produktion hinaufgeschraubt wurden. Andererseits wurde auch von anderen Unternehmen versucht, als Gerüchte einer Kartellierung auftauchten, durch Verkauf zu besonders niederen Preisen einen großen Absatz zu erzielen um dann bei der Quotenaufteilung bevorzugt zu sein; dies mag wohl mit eine Ursache für den früher gezeigten Preisverfall sein. Da es sich hier jedoch um Tatsachen handelt, die bei jeder bevorstehenden Kartellierung eintreten, sei nicht weiter darauf eingegangen.

Die Öpa ist also verpflichtet, Papier für die einzelnen Mitgliedsfirmen in der Höhe ihres jährlichen Gesamtauftragsanspruches zu verkaufen (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 2, I.). Wobei unter Gesamtauftragsanspruch eben jener Anteil an dem von der Öpa für alle Vertragsfirmen in der Lieferungsperiode getätigten Umsatz zu verstehen ist, der laut der Beteiligung am Inlandsumsatz im Basisjahr auf die einzelnen Firmen entfällt (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 2, II.).

Um die Aufteilung der Aufträge übersichtlicher zu gestalten und der Individualität der Betriebe besser anzupassen, sowie im Interesse der rationellen Beschäftigung der Verkaufsorganisation (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 2, III.), wurden die Papiersorten in vier Gruppen untergeteilt, wodurch der Gesamtauftragsanspruch wieder in Gruppenauftragsansprüche zerfällt. Um eine Übersicht über die verschiedenen Papiersorten zu geben, sei diese Gruppeneinteilung in ihren wesentlichen Punkten wiedergegeben (Öpa-Vertrag, B. 3):

**Gruppe I:** ordinäres Rotationsdruckpapier (maschinglatt und satiniert, weiß und färbig, 44,5 bis 60 g per m<sup>2</sup>).

**Gruppe II:** ordinäre und mittelfeine, holzhältige Druck- und Schreibpapiere (maschinglatt und satiniert, weiß und färbig). Hiezu gehören unter anderem einseitig glatte, mittelfeine, holzfreie Plakattypen, mittelfein und holzfrei Pelüre, holzfreie gebleichte Druck- und Schreibpapiere, holzfreier, gebleichter Maschinenkarton, geklebter Karton, gegautschte Papiere u. a. m.

**Gruppe III:** einseitig glatte Papiere über 38 g per m<sup>2</sup>; fettdichte Papiere, Havanna, Serviettenpapier, Krepppapier, Natronpapiere und alle anderen Packpapiere.

**Gruppe IV:** Dünnpapiere aller Art, Haderndünnpapiere, Zellstoffwatte.

Es würde zu weit führen, die einzelnen Gruppen und Papiersorten genau zu detaillieren und festzusetzen. Bei der Verteilung der Aufträge muß also nicht nur auf die Einhaltung der Gesamtauftragsansprüche, sondern auch auf die Gruppenauftragsansprüche Beachtung gelegt werden; wobei der Gruppenauftragsanspruch den Anteil an dem in der entsprechenden Gruppe getätigten Umsatz darstellt.

Die Belastung der Auftragsansprüche erfolgt jeweils bei der Effektivierung der Orders in Schillingen, in der Höhe der Nettofakturensumme, also des Fakturenbetrages abzüglich aller vereinbarten Rabatte, abzüglich Wust. und Krisensteuer und Frachten, das heißt also Nettofakturensumme, fabriksverladen (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 2, VI.). Die näheren Bestimmungen über die Belastungen sind wohl hier von geringerer Bedeutung und können übergangen werden.

Bei den Orderzuweisungen ist außerdem folgendes zu berücksichtigen (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 2, VIII.):

„Sie haben bei Ihren Orderzuweisungen darauf Rücksicht zu nehmen, daß unsere bisherigen Kunden mit den ihnen bereits von uns gelieferten Erzeugnissen auch weiterhin durch uns beliefert werden. Hierbei haben Sie zu trachten, daß bei der Beschäftigung der Fabriken Sortenverschiebungen gegenüber der Ermittlungsgrundlage der Auftragsansprüche möglichst vermieden werden, selbstverständlich nur insoweit, als sich dies mit der Erfüllung der Auftragsansprüche vereinbaren läßt. Sie haben bei Ihren Orderzuweisungen auch auf unsere technischen Einrichtungen, insbesondere auf unsere Maschinenbreiten, auf die im Interesse aller Fabriken liegende Rationalisierung und Spezialisierung der Produktion und auf Fracht- und Regieersparnisse tunlichst Rücksicht zu nehmen. Die Maschinenbreiten sollen hierbei tunlichst mit 90 % ausgenützt werden. Sie haben ferner die Orderzuweisung womöglich derart durchzuführen, daß unsere maschinellen Einrichtungen im Laufe des Jahres möglichst gleichmäßig beschäftigt sind<sup>1)</sup>.“

Den Auftragsansprüchen der Vertragsfirmen stehen natürlich gleicherweise Lieferungsverpflichtungen derselben gegenüber und sie sind nicht berechtigt, zugeteilte Orders ohne stichhältige Gründe abzulehnen. Werden Order ohne einen solchen Grund abgewiesen, so ist die Firma verpflichtet, die Verkaufsstelle gegen alle vom Käufer gestellten Ansprüche (Schadenersatz) schadlos zu halten. Außerdem wird der Auftrag einer anderen Vertragsfirma zugewiesen, jedoch den Auftragsansprüchen der abweisenden so angelastet, als wäre er von ihr angenommen und durchgeführt worden (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 3, III.). Stichhältige Gründe für die Ablehnung von Aufträgen sind folgende

<sup>1)</sup> J. G r u n t z e l: „Über Kartelle“, a. a. O., Seite 86: „Fast alle Statuten legen der Verkaufsstelle die Verpflichtung auf, für eine gleichmäßige und stätige Beschäftigung der einzelnen Unternehmungen Sorge zu tragen.“

(Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 3, IV.): Die Formate der Aufträge nützen die Maschinenbreite nicht zumindestens mit 80% aus, höhere Gewalt, schließlich, wenn in den letzten 2 Monaten einer Lieferungsperiode die Annahme der Order für die Vertragsfirma voraussichtlich einen Mehrversand von über 5% der Gesamtauftragsansprüche mit sich bringen würde.

Die bisher erwähnten Punkte sowie die späteren Bestimmungen bringen eine Anzahl von Meldungs- und Mitteilungsverpflichtungen zwischen der Öpa und ihren Mitgliedern mit sich. Die Öpa ist hiebei verpflichtet, ihre Mitglieder von folgenden Tatsachen in Kenntnis zu setzen: Gesamtausmaß der Gruppen- und Gesamtumsätze, sowie die Aufteilung der Belastungen auf alle Mitglieder, die Höhe des Anteiles, auf den die einzelnen Mitglieder bei diesen Umsätzen unter Zugrundelegung der Gruppen- und Gesamtauftragsansprüche Anspruch haben, schließlich die Differenz, die sich bei jeder Vertragsfirma aus dem Vergleich der beiden obigen Aufstellungen ergibt, das heißt die Höhe der Gesamt- und Gruppen-Mehr-, bzw. Minderversandsalden (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 4, I a, b, c). Andererseits müssen die Mitglieder zur Information der Öpa und zu Kontrollzwecken für alle Arbeitstage Fabrikationsausweise und Ausweise über Aufarbeitung und Ausrüstung der einzelnen Orderposten einsenden, welche mit Ausfallmustern zu versehen sind. Weiters sind die angenommenen Exportorders, ohne Angabe der Kunden, zu melden. Betreffs der Zahlungsregelung, über die noch gesprochen werden soll, müssen die Vertragsfirmen ihre Außenstände, sowie alle Zahlungen, ob in bar oder in Wechseln, laufend mitteilen. Besonders zu Kontrollzwecken sind ferner noch folgende Meldungen an die Öpa zu erstatten: Die Höhe der gesamten Produktion, die Höhe der gesamten Inlandlieferungen, nach Gruppen getrennt, wertmäßig und mengenmäßig (sogenannte Lieferungsausweise), die Höhe der Exportlieferungen, der Lokalverkäufe, Gewicht und Sorte der für Eigenbedarf verwendeten Emballagepapiere, schließlich die Höhe der ins Inland reimportierten Exportlieferungen (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 4, II a, b, c, d, e, f). Bei Nichteinhaltung dieser Meldungsverpflichtungen steht der Öpa das Recht zu, durch Einsichtnahme in die Bücher und Belege der Vertragsfirma die nichtgemeldeten Tatsachen festzustellen.

### 3. Der Mengenausgleich.

Eine Schwierigkeit ergibt sich nun daraus, daß durch die Zuweisung der Aufträge im Wege der Zentralverkaufsstelle die prozentuellen Beteiligungsziffern nicht genau eingehalten werden können und daher ein Ausgleich der dabei entstehenden Differenzen durchgeführt werden

muß<sup>1)</sup>). Neben diesen Mengenunterschieden können auch Wertdifferenzen entstehen, die ebenfalls ausgeglichen werden sollen, so daß man bei der Abrechnung der Kartelle mit ihren Mitgliedern zwischen Wertausgleich und Mengenausgleich unterscheiden muß<sup>2)</sup>). Wenden wir uns zuerst dem Mengenausgleich zu: dieser ergibt sich, wie erwähnt, aus der Tatsache, daß die Sollbeteiligungen der einzelnen Mitglieder, die ihren Quotenanteilen am Gesamtumsatz entsprechen, mit den Istbeteiligungen, das heißt den tatsächlich gelieferten Mengen, nicht übereinstimmen. Dies hat seinen Grund darin, daß einerseits die absolute Höhe des Gesamtumsatzes von vornherein nicht bekannt ist und andererseits auch die Verteilung der Aufträge durch die Zentralverkaufsstelle nicht auf Kilogramm genau den Sollbeteiligungen entsprechend erfolgen kann. Es ergeben sich somit Liefersalden, die als Minderversand (Anspruch), bezeichnet werden, wenn die Istbeteiligungen kleiner als die Sollbeteiligungen sind, bzw. Mehrversand (Pflicht) im umgekehrten Falle. Der Ausgleich dieser Salden zwischen den einzelnen Mitgliedern erscheint aus verschiedenen Gründen als notwendig. So erleidet eine im Minderversand stehende Unternehmung Zinsenverluste, da selbst dann, wenn der volle Anteil durch spätere, vermehrte Lieferungszuweisungen erreicht wird, die Gegenwerte für diese Lieferungen später als bei den anderen Kartellmitgliedern eingehen. Ebenso können durch Preisverminderungen Nachteile für „Minderversender“ eintreten, indem sie eben für die späteren Zuweisungen niedrigere Preise erzielen, als sie erreicht hätten, wenn ihr Sollanspruch zur Zeit der höheren Preise befriedigt worden wären. Diesen Nachteilen der Minderversender stehen allerdings auch gewisse Vorteile gegenüber, die sich aus einer Preiserhöhung ergeben würden. Schließlich können, falls die Istlieferungen erheblich hinter den Sollbeteiligungen zurückbleiben, Erhöhungen der Selbstkosten eintreten, verursacht durch den kleinen Beschäftigungsgrad; es würde nämlich in diesem Falle die Produktion im Verhältnis zur Kapazität eine andere sein als bei den übrigen Mitgliedern und sich dann eben dieser geringe Beschäftigungsgrad infolge der Kostengestaltung ertragsvermindernd auswirken, was seinerseits eine Benachteiligung gegenüber den anderen Mitgliedern bedeuten würde.

Der Mengenausgleich kann nun auf verschiedene Weisen durchgeführt werden<sup>2)</sup>): Die Liefersalden können fallengelassen werden, getragen oder in Geld ausgeglichen werden. Bei der Öpa wird der Mengenausgleich im Wege eines Beschäftigungsausgleiches und eines Barausgleiches durchgeführt (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 5):

<sup>1)</sup> Siehe J. Gruntze: „Über Kartelle“, a. a. O., Seite 87.

<sup>2)</sup> Siehe H. Nicklisch: „Kartellbetrieb“, a. a. O., Seite 13 und 48 ff.

„Sie haben durch entsprechende Regulierung der Orderzuweisung die Entstehung von Differenzen zwischen unseren Auftragsansprüchen und den uns zugeteilten und ordnungsgemäß angelasteten Aufträgen nach Möglichkeit hintanzuhalten. Eventuell trotzdem entstehende Differenzen sind ehetunlichst durch entsprechende Regulierung der Orderzuweisung zu beheben. Die Orderregulierung kann auch auf Gruppen, denen wir nicht angehören, übergreifen, wenn unser Gesamtauftragsanspruch durch Erfüllung unserer Gruppenauftragsansprüche nicht zur Gänze erfüllt werden kann. In diesem Falle hat der Ausgleich in jenen Sorten zu erfolgen, die unseren Erzeugnissen am meisten ähnlich sind und deren Erzeugung unsere technischen Einrichtungen uns ermöglichen.“

Damit soll also verhindert werden, daß allzugroße Differenzen überhaupt auftreten; kommen solche aber trotzdem zustande, so werden sie durch Barausgleich bereinigt. Daß große Mehr- und Minderversandsalden auftraten und wie sie entstanden, wird später noch gezeigt werden, hier seien nur die Durchführungsbestimmungen für den Ausgleich wiedergegeben (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 6, I.):

„Befinden wir uns nach Ablauf einer Lieferungsperiode im Gesamtminderversand, so haben wir als Entschädigung dafür Anspruch auf einen Barausgleich, der darin besteht, daß Sie uns 25 % von unserem Gesamtminderversand in barem zu vergüten haben. Demgegenüber verpflichten wir uns, für den Fall, daß wir uns nach Ablauf einer Lieferungsperiode im Gesamtmehrversand befinden, die nachstehenden Prozentsätze unseres Mehrversandes an Sie abzuführen:

Bei einem Mehrversand bis zu 5 % unseres Gesamtauftragsanspruches 25 %, über 5 % unseres Gesamtauftragsanspruches vom Überschuß 40 %. Bei einem Mehrversand von 10 % unseres Gesamtauftragsanspruches haben wir Ihnen daher beispielsweise 32,5 % zu vergüten.

Der Barausgleichsanspruch der Minderversender wird aus den Ausgleichszahlungen der Mehrversender dotiert. Ein allfälliger, restlicher Überschuß wird, insoweit er nicht zur Ausfallsdeckung dient, dem Reservefonds zugeschlagen. . . . . Soweit der Mehrversand dadurch entsteht, daß wir über Ihren Antrag Lieferungen für eine durch höhere Gewalt nicht liefernde Vertragsfirma ausführen, beträgt unsere Zahlungsverpflichtung nur 25 % dieses Teiles des Mehrversandes, auch wenn die oben festgesetzte Grenze von 5 % unseres Gesamtauftragsanspruches überschritten wird.“

Die Ausgleichszahlungen der Mehrversender sind somit, außer im Ausnahmefalle bei Zuweisungen durch höhere Gewalt bedingt, höher als die Ansprüche der Minderversender, so daß also nicht nur ein Aus-

gleich stattfindet, sondern gleichzeitig den im Mehrversand befindlichen Mitgliedern eine Art Pönale auferlegt wird, welches dem Reservefonds zufließt.

Dieser Barausgleich findet jedoch nicht unter allen Umständen statt, sondern es kann (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 6, II.), innerhalb von 30 Tagen nach Versendung der Barausgleichstabelle, welche von der Öpa aufgestellt wird und die einzelnen Ausgleichsbeträge aufweist, eine zur Beschlußfassung darüber einberufene Generalversammlung mit Dreiviertelmehrheit beschließen, daß die einzelnen Liefersalden auf die nächste Lieferungsperiode vorgetragen und nach Möglichkeit beschäftigungsmäßig ausgeglichen werden. Doch kann dieser Vortrag nur dann geschehen, wenn die nach Stimmen gebildete Majorität auch mindestens die Hälfte der Gesamtsumme der Minderversände enthält.

Außerdem haben Firmen, die sich im Minderversand von mehr als 5% des Gesamtauftragsanspruches befinden, die Möglichkeit, ihren Anspruch auf Barausgleich für den 5% übersteigenden Betrag auf die nächste Periode vortragen zu lassen, demgemäß ist dann auch in diesem Falle der diesem vorgetragenen Minderversand entsprechende Mehrversand im Verhältnis der Mehrversände auf die Mehrversender aufzuteilen und gleichfalls vorzutragen (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 6, III.).

Gegenstand des Barausgleiches bilden jedoch nur die Liefersalden innerhalb der Gesamtauftragsansprüche, während Mehr- oder Minderversände innerhalb der Gruppenauftragsansprüche nicht ausgeglichen werden (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 6, IV.).

Dies mag genügen, um einen Überblick über den Mengenausgleich zu geben, an späterer Stelle wird dann über den Wertausgleich, soweit dieser durchgeführt wird, gesprochen werden.

#### 4. Übertragung von Auftragsansprüchen.

Da durch die Höhe des Quotenanteiles die Produktion der einzelnen Vertragsfirmen und damit auch der Ertrag auf ein gewisses Ausmaß beschränkt ist, hat jeder Bruchteil desselben, je nach seiner Lage zur Ertragschwelle, einen bestimmten Wert. Da weiterhin die Vergrößerung eines kartellierten Betriebes, außer durch die Zunahme des Gesamtabsatzes nur durch die Erhöhung der Beteiligungsziffer denkbar ist, liegt eben die Möglichkeit zur Expansion des Einzelbetriebes nur darin, daß ein Betrieb von einem anderen die Beteiligungsziffern oder Lieferungskontingente käuflich erwirbt<sup>1)</sup>. Die einzelnen Bestimmungen für die Übertragung von Gesamt- und Gruppenauftragsansprüchen, sowie die Orderübertragung von einer Vertragsfirma auf eine andere,

<sup>1)</sup> Siehe J. F. Schär: a. a. O., Seite 329.

sind für das Thema nicht von besonderem Interesse und es mag die Erwähnung genügen, daß die Mitgliedsfirma unter Einhaltung verschiedener Bestimmungen zu diesen Übertragungen berechtigt sind.

#### 5. Partiewaren, Lieferfristen.

Gesonderten Bestimmungen unterliegen die bereits früher erwähnten Übergänge, bzw. Partie- und Tertiaware, das ist Ausschußware, die nicht neuerlich in der Fabrik aufgearbeitet wird, sondern als solche verkauft wird. Die Mengen dieser Waren sind ebenfalls der Öpa mitzuteilen, doch bestehen für den Verkauf keine besonderen Preisbestimmungen, sondern es werden jeweils die Preise im Einvernehmen zwischen der Verkaufszentrale und der entsprechenden Mitgliedsfirma festgestellt. Der Verkauf geschieht jedoch ebenfalls durch die Öpa und die Lieferungen werden den Auftragsansprüchen angelastet (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 8).

Hinsichtlich der Nichteinhaltung der Lieferfrist und der Nichtlieferung gelten ähnliche Bestimmungen wie für die Abweisung von Orders ohne stichhaltigen Grund, das heißt die Aufträge können nach Gewährung einer entsprechenden Nachfrist storniert werden, die Auftragsansprüche der betreffenden Firma werden aber trotzdem für die stornierten Aufträge derart belastet, als wären sie durchgeführt worden. Außerdem sind natürlich dann zwecks Berichtigung der Umsatzziffer die Gesamt- und Gruppenauftragsansprüche aller übrigen Vertragsfirmen mit demselben Betrage zu entlasten, aufgeteilt im Verhältnis der Ansprüche (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 9). Gleichzeitig ist die entsprechende Vertragsfirma verpflichtet, die Verkaufszentrale für die aus der Nichtlieferung oder Nichteinhaltung der Lieferfrist entstehenden Folgen klag- und schadlos zu halten. Höhere Gewalt schließt natürlich die erwähnten Bestimmungen und Folgen aus.

#### 6. Die Preispolitik der Öpa.

Von besonderer Bedeutung ist bei jedem Kartell die Preispolitik, die je nachdem, ob das Kartell eine Monopolstellung einnimmt oder nicht, mehr oder minder willkürlich gehandhabt werden kann. Sehr leicht kann das Kartell der Versuchung unterliegen, seine Macht über die Preisbildung zu mißbrauchen, das heißt die Preise derart zu erhöhen, daß die beteiligten Produzenten große Gewinne erzielen, während die Konsumenten überfordert werden und die Allgemeinheit geschädigt wird<sup>1)</sup>.

Hat das Kartell eine Monopolstellung oder erreicht es diese nahezu, so muß es versuchen, den optimalen Preis zu finden. Das heißt

<sup>1)</sup> J. F. Schär: a. a. O., Seite 330.

jenen Preis, der der privatwirtschaftlichen Zielsetzung und der gesamtwirtschaftlichen Aufgabe am besten gerecht wird. Das Kartell hat also keineswegs immer Interesse am höchsten Preis, denn steigende Preise haben, abgesehen von der Gefahr neuentstehender Konkurrenz die Wirkung, daß der Bedarf schrumpft, also der Beschäftigungsgrad sinkt<sup>1)</sup> 2). Da dieses Sinken des Beschäftigungsgrades auch davon abhängen wird, wie groß die Elastizität des Bedarfes des entsprechenden Produktes ist, andererseits auch der Möglichkeit, dasselbe Produkt aus dem Ausland zu beziehen oder es durch ein anderes zu ersetzen, Bedeutung zukommt, müssen diese Faktoren bei der Preispolitik stark berücksichtigt werden. Die Kartelle sind also durch ihre monopolistische Beherrschung des Marktes einerseits, durch ihre Fähigkeit, die Produktion einzuschränken andererseits, in der Lage, für ihre Mitglieder eine bessere Rentabilität zu erzielen, wobei diese Möglichkeit allerdings begrenzt ist und es nicht im Interesse der Kartelle liegt, die Preise auf die höchste Spitze zu treiben. „Zu beachten sind hiebei die beiden entgegengesetzten Wirkungen. Bis zu einem gewissen Punkte fallen bei gesteigertem Absatz die Kosten der Produktion, auf die Einheit berechnet, infolge der fixen Kosten. Andererseits fallen bei gesteigertem Absatz unter Annahme einer bestimmten Konjunkturlage die Erlöse. Es leuchtet ohneweiters ein, daß diese zahlenmäßigen Wirkungen bei verschiedenen Produkten höchst verschieden sind. Hinsichtlich der Kosten ist das allmähliche Sinken der Kosten für die Produktionseinheit unmittelbar abhängig von der Höhe der fixen Kosten. Notwendigerweise muß sich daher der Vorzug der Kartellbildung, bei solchen Gegenständen, die starke fixe Kosten haben . . . . ., stärker auswirken, als bei anderen<sup>1)</sup>.“ Die fixen Kosten wirken sich bei ungenügender Beschäftigung stets in einem besonders starken Beschäftigungshunger aus. Dieser Beschäftigungshunger hat zur Folge, daß selbst in einer Konjunkturlage, in der die Preise nicht nur die proportionalen, sondern auch die fixen Kosten decken, bereits eine Neigung der Industriellen besteht, über den bestehenden Beschäftigungsgrad hinaus, wenn auch zu niedrigen Preisen, Aufträge hereinzuholen, wobei allerdings die Preise der schon bestehenden Abnehmer nicht durch die für

<sup>1)</sup> E. Schmalenbach: a. a. O., Seite 281 ff.

<sup>2)</sup> Siehe auch R. Liefmann: „Kartelle, Konzerne und Trusts“ (Stuttgart), Seite 175: „Die Frage, wie ein relatives Hochhalten der Preise in der Depression wirkt, ist auch deswegen selbst in einem einzelnen Falle schwer zu beurteilen, weil es den kartellierten Unternehmern sowohl wie den Abnehmern nicht auf die Preise, sondern auch auf die Beschäftigung, den Absatz ankommt.“

diese zusätzlichen Abnehmer gebildeten Preise verdorben werden sollen. Dies führt also zu einer Differenzierung der Preise für verschiedene Abnehmerkreise. Es wurde dies deshalb hier erwähnt, da die Preispolitik der Öpa, wenn auch nicht vollständig, der „Differenzialpreispolitik der Kartelle“ nach Schmalenbach entsprechend, doch in gewisser Ähnlichkeit mit dieser, niedere Preise durch Rabattabschläge und andere Maßnahmen für einzelne Abnehmerkreise gewährt, wofür die Ursachen jedoch nicht allein im vorher erwähnten Satze zu finden sind. Später wird darüber noch Genaueres ausgeführt werden.

Die Öpa hatte bei der Festlegung der Preise große Schwierigkeiten zu überwinden, da die Konsumenten einerseits behaupteten, eine starke Preiserhöhung nicht vertragen zu können, andererseits aber die Vorkartellpreise einen Tiefstand erreicht hatten, der, wie früher gezeigt, für die Produzenten unerträglich war. Im allgemeinen wurde bei der Preisfestsetzung die ungefähre Höhe der Preise im Jahre 1929 erreicht, wie bereits im ersten Kapitel gezeigt, wodurch aber vielfach immer noch die Gestehungskosten nicht gedeckt erscheinen. Die Preise sind im allgemeinen so festgelegt, daß, wenn die Unternehmen ihre ganze Erzeugung im Inland absetzen könnten, ein bescheidener Gewinn zu erzielen wäre, da aber dies nicht möglich war und die Fabriken weiterhin gezwungen waren, bis vor kurzem zu Verlustpreisen zu exportieren, ergab sich im Durchschnitt bei den wenigsten Unternehmen ein ganz geringer Gewinn. Obwohl dies, sowie die Berechtigung der Preise später genau besprochen werden wird, können schon jetzt die besonders in den Tagespressen erhobenen Anschuldigungen, daß die Öpa-Preise übermäßig hoch seien, rundweg abgewiesen werden.

Bevor wir uns der Art der Preise — deren durchschnittliche Höhe wurde schon erwähnt — und den Lieferbedingungen zuwenden, sei noch kurz auf die grundlegenden Bestimmungen des Vertrages eingegangen. Hiernach werden die Preise und Lieferbedingungen von jeder Gruppenvertretung hinsichtlich der in diese Gruppe fallenden Sorten im Einvernehmen mit den Vertragsfirmen unter Berücksichtigung der jeweiligen Produktionskosten und Marktverhältnisse festgesetzt. Falls eine einvernehmliche Festsetzung nicht zustande kommt, wird die Entscheidung vom Aufsichtsrat gefällt (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 10, I.). Selbstverständlich erfolgt die Preisfestsetzung, nicht wie bei den Partiewaren, für jeden Auftrag gesondert, sondern es wurden einmalige Preise festgesetzt, die nur geändert werden würden, falls es die Umstände erfordern. Die Verkaufszentrale hat jedoch das Recht, innerhalb festgelegter Grenzen von diesen Preisen abzuweichen (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 10, VI.):

„Von den nach obigen Bestimmungen festgesetzten Preisen können Sie innerhalb einer nach oben und unten limitierten Grenze bis zu 5% abgehen. Sollten Sie von uns erzeugte Waren mit Rücksicht auf die ständige und nachgewiesene Ablehnung durch die Kundschaft in solchem Ausmaße nicht absetzen können, daß dadurch die Herstellung des Beschäftigungsausgleiches gefährdet erscheint, dann sind Sie berechtigt, mit Zustimmung Ihres Aufsichtsrates die festgesetzten Preise für diese Waren auch um mehr als 5% insoweit zu unterschreiten, daß dadurch die bezüglichen Waren absetzbar werden. In diesem Falle kann Ihr Aufsichtsrat beschließen, daß unsere Auftragsansprüche ungeachtet der größeren Preisunterschreitung mit einem nur 5% Preisabschlag gegenüber den festgesetzten Preisen zu belasten sind.“

Von Wichtigkeit für die Kartellmitglieder ist auch die Norm der Preiserstellung. Es soll nämlich der auf die Wareneinheit entfallende Nettopreis zu einem für alle beteiligten Unternehmen gleichen gestaltet werden. Dem stehen vor allem die ungleichen geographischen Lagen der Fabriken entgegen, welche die Höhe der Frachtkosten beeinflussen. Sehr häufig werden der Preiserstellung feste Grundpreise oder Normalpreise zugrunde gelegt, denen je nach Qualität und Art der Ausarbeitung prozentuelle Aufschläge (Auf- oder Überpreise), zugeschlagen werden<sup>1)</sup>. Die Öpa-Preise sind durchwegs franko Ankunft Hauptbahnhof oder Schiffstation, ausgeladen, exklusive Wust. und Krisenzuschlag festgesetzt. Aus diesen Konditionen und den verschiedenen geographischen Lagen der Fabriken würde sich die Notwendigkeit eines Wertausgleiches ergeben<sup>2)</sup>. Falls nämlich jedes Kartellmitglied, wie dies bei der Öpa der Fall ist, die Fracht zu tragen hat, so bleibt jedem Mitglied der Vor- und Nachteil seiner Frachtlage. Die einfachste Möglichkeit eines Ausgleiches wäre die, daß die Fracht von der Verkaufsstelle getragen wird und somit die Frachtbeträge allen Mitgliedern nach dem Verhältnis ihrer Beteiligungen zu Lasten fallen. Bei der Öpa wurde jedoch von einem Wertausgleich der Differenzen, die sich aus der Fracht ergeben, abgesehen, da die bei den einzelnen Unternehmen infolge ihres günstigen Standortes für die Verfrachtung des Fertigproduktes gegebenen Vorteile meist durch den teureren Bezug der Rohstoffe und durch die höheren Löhne aufgehoben werden.

In der Preisliste der Öpa sind alle Preise franko Bahnhof Wien eingesetzt und es ergibt sich daraus die Notwendigkeit, eine Regelung für die Preise franko Station anderer Orte durchzuführen. Dies wurde durch eine Rayonseinteilung des gesamten unbestrittenen Gebietes durchgeführt, welche hier wiedergegeben sei:

<sup>1)</sup> J. Gruntzel: „Über Kartelle“, a. a. O., Seite 92 ff.

<sup>2)</sup> H. Nicklisch: „Kartellbetrieb“, Seite 53 ff., 63 ff.

**Rayonseinteilung.**

	Zuschläge auf den Grundpreis	
	bei 10.000 und 5000 kg Ladungen von einer Fabrik an diverse Kunden in verschiedenen Sorten nach einem Ort gerichtet	bei Ladungen unter 5000 kg respektive Stückgut
<b>I. Rayonszentren:</b>	Schilling per 100 kg	
Wien (Grundpreis laut Liste) . . . . .	—.—	—.—
Graz . . . . .	1.—	1.—
Linz-Wels . . . . Gr. II u. IV . . . . .	2.—	3.—
Linz-Wels . . . . Gr. III . . . . .	1.—	2.—
Innsbruck . . . . .	2.—	6.—
<b>II. Preisstationen:</b>		
Klagenfurt . . . . .	4.—	6.—
Salzburg . . . . .	3.—	5.—
Bregenz . . . . .	5.—	9.—

**III. Rayonseinteilung:**

Das Bundesgebiet wird in folgende vier Abschnitte (Rayons) eingeteilt:

	Zentrum
Wien-Niederösterreich-Burgenland . . . . .	Wien
Steiermark (mit Lungau)-Kärnten . . . . .	Graz
Oberösterreich-Salzburg . . . . .	Linz-Wels
Tirol (mit Osttirol)-Vorarlberg-Salzburg . . . . .	Innsbruck

Die Rayonsgrenzen sind identisch mit den Grenzen der angeführten Bundesländer (für den Lungau die Bezirkshauptmannschaft Tamsweg).

Der Berechnung des Frankopreises für Anfertigungslieferungen nach allen nicht unter I. oder II. angeführten österreichischen Abnahmestationen ist jeweils jener Zuschlag zugrunde zu legen, der für das Zentrum desjenigen Rayons vorgesehen ist, in dem die Abnehmerstation liegt.

Für Anfertigungsmengen, die ein Abnehmer zur Lieferung nach Orten bestellt, die außerhalb desjenigen Rayons liegen, in dem sich sein Wohnort befindet, wird ein Sonderzuschlag von 2% berechnet.

Auf Grund der angeführten Bestimmungen ist daher die Berechnung in den verschiedenen Fällen vorzunehmen wie folgt:

Jeder Abnehmer zahlt, sofern er Anfertigungsmengen zur Lieferung nach seinem Wohnsitz bestellt:

1. Wenn sein Wohnsitz in einem Rayonszentrum oder einer Preisstation ist:
  - a) für Wien den Grundpreis,
  - b) für die anderen angeführten 7 Städte den Grundpreis plus Zuschlag laut I. und II.

2. Wenn sein Wohnsitz weder ein Rayonszentrum noch eine Preisstation ist: den Grundpreis plus Zuschlag laut I. plus Zuschlag laut Rayonszuschlagbuch.

Jeder Abnehmer zahlt, sofern er Anfertigungsmengen zur Lieferung nach Orten außerhalb seines Wohnsitzes bestellt, wenn sein Wohnsitz ein Rayonszentrum ist:

1. Innerhalb des eigenen Rayons:

Den Grundpreis plus Zuschlag laut I. plus Zuschlag laut Rayonszuschlagbuch (respektive für eine im eigenen Rayon gelegene Preisstation den Grundpreis plus den für diese vorgesehenen Zuschlag laut II.).

2. Außerhalb des eigenen Rayons:

- a) nach einem Rayonszentrum oder einer Preisstation den Grundpreis plus Zuschlag laut I. oder II. plus 2%,  
 b) nach allen anderen Orten den Grundpreis plus Zuschlag laut I. plus 2% plus Zuschlag laut Rayonszuschlagbuch.

Jeder Abnehmer zahlt, sofern er Anfertigungsmengen zu Lieferung nach Orten außerhalb seines Wohnsitzes bestellt, wenn sein Wohnsitz kein Rayonszentrum ist:

1. nach einem Rayonszentrum oder einer Preisstation den Grundpreis plus Zuschlag laut I. oder II. plus 2%,  
 2. nach allen anderen Orten den Grundpreis plus Zuschlag laut I. plus 2% plus Zuschlag laut Rayonszuschlagbuch.

Zur besseren Illustrierung dieses Rayonssystems seien einige Beispiele angeführt:

Grundlage der Beispiele:

Auftrag über: 1000 kg aufgebessertes Druckpapier (G-Stoff), satiniert,  
 halb-geleimt, 60 g/m<sup>2</sup>, 63 × 95 cm.  
 Normale Ausrüstung und Packung.  
 Lieferung in einem Posten.

Der Grundpreis ist daher laut Preisliste (siehe Seite 80):

Normalpreis per 100 kg . . . . .	S 56—
Zuschlag für normale Satinage . . . . .	„ 3—
„ „ Halbleimung . . . . .	„ 2—
<b>Grundpreis per 100 kg . . . . .</b>	<b><u>S 61—</u></b>

Dieser Grundpreis versteht sich franko Wien Ankunftsbahnhof oder Schiffstation, ausgeladen, exklusive Wust. und Krisenzuschlag.

A. Der Abnehmer bestellt zur Lieferung nach seinem Wohnsitz:

1. Sein Wohnsitz ist ein Rayonszentrum oder eine Preisstation:

- a) Wohnsitz Wien; der Abnehmer zahlt den Grundpreis.  
 b) Wohnsitz Salzburg; der Abnehmer zahlt dann:

Grundpreis franko Wien . . . . .	S 61.—
Zuschlag für Salzburg (laut II.) . . . . .	„ 5.—
Preis franko Salzburg . . . . .	<u>S 66.—</u>

2. Sein Wohnsitz ist weder ein Rayonszentrum noch eine Preisstation;

- z. B. St. Veit a. d. Glan, Kärnten; der Abnehmer zahlt dann:

Grundpreis franko Wien . . . . .	S 61.—
Rayonszuschlag Kärnten (Zentrum Graz) . . . . .	„ 1.—
Zuschlag für St. Veit a. d. Glan (laut Zuschlagbuch) . . . . .	„ 6·50
Preis franko St. Veit a. d. Glan . . . . .	<u>S 68·50</u>

B. Der Abnehmer bestellt zur Lieferung nach Orten außerhalb seines Wohnsitzes, wenn sein Wohnsitz ein Rayonszentrum ist:

1. Innerhalb des eigenen Rayons; z. B. ein Abnehmer in Innsbruck bestellt zur Lieferung nach Jenbach, Tirol; er zahlt dann:

Grundpreis franko Wien . . . . .	S 61.—
Rayonszuschlag Tirol (Zentrum Innsbruck) . . . . .	„ 6.—
Zuschlag für Jenbach (laut Zuschlagbuch) . . . . .	„ 1·50
Preis franko Jenbach . . . . .	<u>S 68·50</u>

2. Außerhalb des eigenen Rayons:

- a) Nach einem Rayonszentrum oder einer Preisstation; z. B. ein Abnehmer in Graz bestellt zur Lieferung nach Bregenz; er zahlt dann:

Grundpreis franko Wien . . . . .	S 61.—
Zuschlag Bregenz (Preisstation) . . . . .	„ 9.—
2% Aufschlag . . . . .	„ 1·40
Preis franko Bregenz . . . . .	<u>S 71·40</u>

- b) Nach einem Ort, der weder ein Rayonszentrum noch eine Preisstation ist; z. B. ein Abnehmer in Linz bestellt zur Lieferung nach Judenburg, Steiermark; er zahlt dann:

Grundpreis franko Wien . . . . .	S 61.—
Zuschlag für Steiermark (Zentrum Graz) . . . . .	„ 1.—
2% Aufschlag . . . . .	„ 1·20
Zuschlag für Judenburg (laut Zuschlagbuch) . . . . .	„ 4·25
Preis franko Judenburg . . . . .	<u>S 67·45</u>

C. Der Abnehmer bestellt zur Lieferung nach Orten außerhalb seines Wohnsitzes, wenn sein Wohnsitz weder ein Rayonszentrum noch eine Preisstation ist:

1. Nach einem Rayonszentrum oder einer Preisstation; z. B. ein Abnehmer in Attnang-Puchheim bestellt zur Lieferung nach Klagenfurt; er zahlt dann:

Grundpreis franko Wien . . . . .	S 61—
Zuschlag für Klagenfurt (laut II.) . . . . .	„ 6—
2% Aufschlag . . . . .	„ 1·30
	<u>          </u>
Preis franko Klagenfurt . . . . .	S 68·30

2. Nach einem Ort, der weder ein Rayonszentrum noch eine Preisstation ist; z. B. ein Abnehmer in Wiener-Neustadt bestellt zur Lieferung nach Bludenz; er zahlt dann:

Grundpreis franko Wien . . . . .	S 61—
Zuschlag für Vorarlberg (Zentrum Innsbruck) . . . . .	„ 6—
2% Aufschlag . . . . .	„ 1·30
Zuschlag für Bludenz (laut Zuschlagbuch) . . . . .	„ 5·25
	<u>          </u>
Preis franko Bludenz . . . . .	S 73·55

Um weiters zu zeigen, wie die Grundpreiserstellung und die einzelnen Zuschläge für Qualitätsänderungen und besondere Ausarbeitungen durchgeführt wurden, sei ein Preisblatt aus der Preisliste der Öpa herausgegriffen und hier wiedergegeben. Daraus ist deutlich die Norm der Aufstellung, die für alle Papiersorten ähnlich ist, zu ersehen und bedarf keiner weiteren Kommentierung. Die Preisliste enthält für jede Papiersorte solche Preisblätter, insgesamt 30, so daß daraus für jede Sorte und jede Ausführung der Preis ermittelt werden kann. Gleichzeitig sind auch die Mindestquanten für die Anfertigung angegeben und die Ermäßigungen für größere Mengen.

## Gruppe II.

### Preisblatt.

Aufgebessertes Druckpapier (G-Stoff).

Weiß,  
Maschinglatt,  
Gewöhnliche Druckleimung,  
50—160 g/m<sup>2</sup>.

Preis per 100 kg:

In einem Posten lieferbar, und zwar:

1000 kg Mindestquantum in einem Grammgewicht und  
einem Format . . . . . S 56—

Normale Ausrüstung und Packung:

Papier in Neuriesgewicht bis zirka 30 kg à 500 Bogen adjustiert;  
schwereres Papier à 250 Bogen adjustiert.

Gitterpackung, Ballen von zirka 120 kg brutto.

Zuschläge per 100 kg:

Leimung:

Halb-Leimung . . . . .	S 2—
Voll-Leimung . . . . .	„ 4—

(Im Gewicht von 40—44 g/m<sup>2</sup> darf G-Stoff vollgeleimt nicht geliefert werden.)

**Satinage:**

Normale Satinage . . . . . S 3—

**Rippung:**

Bei Papieren von 60 g/m<sup>2</sup> aufwärts . . . . . S 2—

**Grammgewichte:**

40— 44 g/m <sup>2</sup> . . . . .	30%
45— 49 „ „ . . . . .	20%
161—200 „ „ . . . . .	5%
201—250 „ „ . . . . .	10%
251—300 „ „ . . . . .	15%

**Packung:**

Vollbretterballen . . . . . S 1—

**Abnormale Formate:**

Formate über 12.000 cm<sup>2</sup> und unter 300 cm<sup>2</sup> soweit nicht besondere Ansprüche gestellt werden, sowie Rollen mit einem Durchmesser unter 30—20 cm . . . . . S 5—

Für Rollen mit kleineren Durchmessern separate Vereinbarungen.

**Bobinen:**

Unter 30—16 cm Breite . . . . .	5%
„ 16 cm Breite . . . . .	10%

Hierher gehören auch: Fahrkartenpapier weiß, Karten-Einlagepapier, Kassenrollenpapier, Konzept meliert, ordinär Offset-, Vervielfältigungspapier, Zuckerkisten-Einlagepapier.

Die Preisnotierungen erfolgen auf Basis unserer Verkaufsbedingungen.

Preisermäßigungen bei folgenden Anfertigungsmengen:

3.000 kg in einem Grammgewicht und zwei Formaten . . . . .	S 55—
10.000 kg in drei Grammgewichten und fünf Formaten, per Grammgewicht mindestens 1000 kg . . . . .	„ 54—

Um den Preisbestimmungen vollen Halt zu gewähren, müssen auch die Zahlungsbedingungen festgelegt werden, da sonst die Preise durch Gewährung langer Zahlungsfristen willkürlich herabgesetzt werden können. R. Liefmann sagt darüber<sup>1)</sup>: „Einen großen Vorteil für die Unternehmer bilden die mit den Preiskartellen für gewöhnlich verbundenen Vereinbarungen über die Verkaufsbedingungen, Zahlungsweise, Rabatt- und Kreditgewährung, Anrechnung der Verpackung u. dgl. m., die sogenannten Konditionsverbände. Sie helfen einerseits erst den Preisvereinbarungen zu voller Wirksamkeit, andererseits beseitigen sie manche Mißstände, die mit jenen Dingen in vielen Gewerben verbunden zu sein pflegen und die oft einen unlauteren Wettbewerb darstellen.“ An früherer Stelle wurde darauf hingewiesen, wie neben dem Preisverfall in der Vorkartellperiode die Zahlungsfristen immer größere Ausmaße erreichten; diesem Mißstande wurde

<sup>1)</sup> R. Liefmann: a. a. O., Seite 66.

nun ein Riegel vorgeschoben und die Zahlungsbedingungen wurden in der Preisliste der Öpa folgendermaßen festgesetzt:

„Die Rechnungen sind in barem innerhalb 30 Tagen de dato Faktura mit 2% Skonto, oder gegen sofortige Kasse bei Erhalt der Faktura mit 3% Skonto zu bezahlen. Die Kondition: 90tägiges Akzept de dato Faktura wird nur auf Grund besonderer Vereinbarungen eingeräumt. Zahlungsverzug berechtigt, Verzugszinsen im Ausmaße von 2% über der jeweiligen Bankrate, mindestens aber im gesetzlichen Ausmaße in Rechnung zu bringen. Wir, (Öpa), anerkennen nur jene Zahlungen, die direkt an uns oder an die von uns angeführten Zahlstellen geleistet werden.“

Über die den Differentialpreisen ähnlichen Rabattgewährungen an Händler, Buchdrucker und Weiterverarbeiter wird später noch gesprochen werden. Hier sollte nur gezeigt werden, welche Bestimmungen hinsichtlich der Preise getroffen wurden, wie und auf welche Höhe sie hinaufgesetzt wurden, wie sie angestellt werden und in welcher Weise die Zahlungskonditionen festgesetzt wurden.

#### 7. Die Verkaufsbedingungen.

Neben den Zahlungskonditionen sind auch die Verkaufsbedingungen genau geregelt, so daß auch hier keine Abweichungen und damit Benachteiligungen oder Begünstigungen möglich sind. Obwohl einige Punkte, so die Art der Preiserstellung und die Zahlungskonditionen, bereits erwähnt wurden, seien die Verkaufsbedingungen der Öpa hier geschlossen wiedergegeben:

1. Insoweit nicht durch diese Verkaufsbedingungen und unser Anbot eine andere Regelung vorgesehen ist, gelten die für den Handel in Papier von der Wiener Börsenkammer genehmigten Usancen, im folgenden „Börse-Usancen“ genannt.

2. Die Angebote sind stets freibleibend.

3. Sämtliche Notierungen gelten bei Abnahme in einem Posten, wobei Teilsendungen unzulässig sind.

4. Die Preise für Rollenpapier gelten für das Bruttogewicht.

5. Sämtliche Preise gelten franko Ankunft Hauptbahnhof oder Schiffsstation, ausgeladen, exklusive Wust. und Krisenzuschlag. Für Lieferungen, die ab Fabrik bis Haus des Bestellers mittels Auto oder Fuhrwerk erfolgen, wird für die Hauszustellung ein Zuschlag von 50 Groschen per 100 kg brutto berechnet.

6. Die Preise basieren auf der billigsten Versandmöglichkeit per Bahn oder Schiff. Wenn der Käufer eine Versandart verlangt, durch die höhere Spesen entstehen, so gehen die Mehrkosten zu Lasten des Käufers.

7. Alle Aufträge gelten erst nach der durch uns erfolgten schriftlichen Bestätigung als angenommen. Einwendungen wegen Abweichen des Inhaltes der Auftragsbestätigungen vom Bestellbrief müssen innerhalb von zwei Werktagen nach Einlangen der Auftragsbestätigung erhoben werden, widrigenfalls der Inhalt der Auftragsbestätigung als voll anerkannt und für die Geschäftsabwicklung maßgebend gilt.

8. Fälle höherer Gewalt, wie zum Beispiel Krieg, Streiks, Aussperrungen, Elementarereignisse, innere Unruhen, Wasser-, Kohlen- und Waggonmangel oder sonstige Betriebsstörungen, wodurch eine teilweise oder gänzliche Einstellung der Erzeugung der von uns mit der Lieferung betrauten Firma hervorgerufen wird, entheben uns der Lieferverpflichtung, sofern der Käufer die Übertragung des Auftrages auf eine andere, von uns vorgeschlagene Fabrik ablehnt.

9. Sollten während der Lieferdauer die im Zeitpunkt geltenden Bahn- und Schifffrachtsätze oder die die Lieferung direkt betreffenden staatlichen oder sonstigen Gebühren und Abgaben erhöht oder neue eingeführt werden, so sind wir berechtigt, die Verkaufspreise vom Tage des Inkrafttretens der neuen Bestimmungen im entsprechenden Verhältnis zu erhöhen.

10. Alle Papiere dürfen bis 5% schwerer oder leichter als bestellt geliefert werden. Ausgenommen sind: Schreibpapiere und bessere Druckpapiere von 60—160 g/m<sup>2</sup>, die bis 2·5%, kaschierte Kartons, die bis 7·5% schwerer oder leichter als bestellt geliefert werden dürfen.

11. Die Berechnung des Gewichtes erfolgt ohne Rücksicht darauf, ob das Papier innerhalb der in Punkt 10 angeführten Grenzen schwerer oder leichter ausgefallen ist, bei graphischen und Dünnpapieren auf Grund des bestellten Riesgewichtes, wobei bei der Feststellung der zulässigen Gewichtsgrenzen bei einer aus mehreren Ballen bestehenden Lieferung nicht das Gewicht eines einzelnen Ballen, sondern das Durchschnittsgewicht sämtlicher Ballen der Lieferung maßgebend ist.

12. und 13. Zahlungsbedingungen (siehe Seite 82).

14. Alle Rechnungen sind zahlbar und klagbar in Wien.

15. Die in den Börse-Usancen vorgesehene Geltendmachung der Rechte bezüglich Krediteinstellung bei Zahlungsverzug behalten wir uns auch für den Fall vor, daß der Käufer vor gänzlicher oder teilweiser Lieferung in Zahlungsschwierigkeiten gerät.

16. Als Erfüllungsort für alle Lieferungen per Bahn und Schiff gilt die Aufgabestation, bei Fuhrwerk- und Autotransport die Lieferfabrik; der Versand erfolgt ausschließlich auf die Gefahr des Käufers.

17. Eine Transportversicherung erfolgt nur über ausdrücklichen Auftrag und zu Lasten des Käufers.

18. Bemängelungen können nur nach den Bestimmungen der Börse-Usancen erhoben werden, jedoch keinesfalls bezüglich verarbeiteter Ware.

Die Effektivierung der Aufträge hat also genau nach den Verkaufsbedingungen zu erfolgen, wobei sofort nach Versendung der Ware die Meldung über die Ausführung des Auftrages durch einen Lieferungsausweis an die Öpa zu erfolgen hat (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 12).

#### 8. Fakturregelung, Kreditgewährung und Ver- kehr mit den Kunden.

Die Stellung der Öpa als Kommissionär gegenüber den Mitgliedsunternehmen bringt es mit sich, daß die Fakturen für die Lieferungen von der Öpa an die Kunden ergehen, da ja die Waren im Namen der Öpa verkauft werden. Hiebei wird so vorgegangen, daß die einzelnen Vertragsfirmen die Fakturen auf Blanketten, die von der Öpa gegen Kostenersatz beigelegt werden und die Firma der Öpa tragen, ausgestellt werden. Die Fakturen sowie die entsprechenden Lieferungsausweise werden der Verkaufszentrale zugestellt, von wo sie dann nach Überprüfung und Evidenznahme an die Kunden weitergeleitet werden (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 13, I.). Da auf den Fakturen auch die Firma des liefernden Mitgliedes angegeben ist, ist auf dieser weiterhin, um irrtümliche Zahlungen zu vermeiden, der Vermerk angebracht, daß nur an die Öpa geleistete Zahlungen befreien. (Siehe auch Verkaufsbedingungen, Pkt. 13.) Bei der Verrechnung der Zahlungen gilt folgendes (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 13, I.):

„Sie sind verpflichtet, die einfließenden Zahlungen tunlichst auf die älteren, Ihnen geschuldeten Fälligkeiten derselben Kunden, bei gleichzeitigen Fälligkeiten verhältnismäßig zu verrechnen, gleichgültig, ob es sich hiebei um unsere Fakturen oder um Fakturen anderer Vertragsfirmen handelt.“

Die Faktursummen müssen mindestens vier Werktage nach Eingang der Zahlungen an die entsprechenden Unternehmungen weitergeleitet werden, wobei die Öpa die von diesen Mitgliedern zu entrichtenden und fälligen Beiträge in Abzug bringen kann. Diese Beiträge, welche noch besprochen werden, sind Spesenbeitrag, Delkredereprovision, Reservefondsbeitrag, Barausgleichzahlungen, Papierwarenxportbeitrag, Barzahlungsbeitrag, Ordnungs- und Konventionalstrafen (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 13, II.).

Über die Höhe der den Kunden zu gewährenden Kredite entscheidet ein aus Aufsichtsräten bestehendes Kreditkomitee, wobei

besonders auf die dem betreffenden Kunden für die Gesamtheit aller Gruppen eingeräumte oder noch einzuräumende Kreditsumme Bedacht zu nehmen ist. Bei solchen Abnehmern, bei denen besondere Kreditgewährungen aus Vorsichtsgründen nicht ratsam sind, ist das Kreditkomitee befugt, Lieferungen an diese Kunden davon abhängig zu machen, daß diese Lieferungen ganz oder teilweise mit dem Einverständnis der Lieferfirma von der Delkredereverpflichtung der Öpa ausgenommen werden (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 13, II.). Es würde zu viel Raum beanspruchen, auf die weiteren Bestimmungen über die Zahlungsüberweisungen (besonders bei Wechseln) und über die Kreditbestimmungen genauer einzugehen, das Wesentliche scheint mit diesem kurzen Auszug dargelegt zu sein.

Beanstandungen und Differenzen mit den Kunden müssen von der Öpa sofort der entsprechenden Lieferfirma mitgeteilt werden, sie ist jedoch gleichzeitig verpflichtet, wegen aller derartigen Differenzen und Anstände sich um eine gütliche Beilegung mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes zu bemühen, wobei allfällige Vergleiche jedoch der Zustimmung der Lieferfirma bedürfen (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 14). Die Folgen aus solchen Differenzen haben die entsprechenden Vertragsunternehmen zu tragen und sie müssen die Öpa vollständig klag- und schadlos halten. Selbstverständlich werden auch die Auftragsansprüche, denen die Lieferungen bereits angelastet sind, für Retourwaren und Preisnachlässe, die wegen Mangelhaftigkeit der Ware gewährt wurden, wieder entlastet, es sei denn, daß ein Verschulden der Lieferfirma vorliegt (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 14).

### 9. Die Delkrederehaftung der Öpa.

Wie bereits oben erwähnt, übernimmt die Öpa die Delkrederehaftung für die Lieferungen, wobei die Delkredereverpflichtung bei festgestellter Uneinbringlichkeit einer Forderung, spätestens jedoch drei Monate nach Fälligkeit derselben eintritt. Danach hat die Öpa aus ihrem Delkrederefonds die Zahlung der Faktursumme so zu leisten, als ob diese vom Kunden eingegangen wäre, während allfällige spätere Eingänge vom Kunden dem Delkrederefonds zufließen. Die Delkredereverpflichtung erstreckt sich nicht auf Lieferungen, die vom Kreditkomitee als delkrederefrei erklärt wurden (siehe oben), weiters nicht auf Lieferungen zum Selbstverbrauch und Lokalverkäufe und schließlich auf solche Lieferungen, die zwar während der Dauer des Vertrages getätigt werden, jedoch aus Schlüssen aus der Vorkartellperiode stammen (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 15, I.). Zur Dotierung des Delkrederefonds haben die Mitgliedsfirmen von allen effektuierten Lieferungen, für die die Öpa die Delkrederehaftung trägt, eine Del-

kredereprovision, deren Höhe derzeit 1·5% ist, zu entrichten. Die Bemessungsgrundlage für diese Provision ist der Belastungsbetrag der Gesamtauftragsansprüche für die entsprechende Lieferung (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 15, II. und Pkt. 19, II.). Je nach der Höhe des Delkrederefonds kann der Aufsichtsrat beschließen, daß die Delkredereprovision ermäßigt oder gänzlich eingestellt wird, und zwar so lange, bis der Fonds durch Inanspruchnahme auf eine, ebenfalls vom Aufsichtsrat festzusetzende Mindesthöhe zusammengeschmolzen ist. Sollte der Fonds nicht ausreichen, so muß der Betrag, im Verhältnis der Quoten aufgeteilt, von den einzelnen Mitgliedsunternehmen aufgebracht werden; der so aufgebrauchte Fehlbetrag muß jedoch durch entsprechende Erhöhung der Delkredereprovision aus weiteren Lieferungen hereingebracht und die von den Mitgliedern geleisteten Quoten des Fehlbetrages daraus wieder rückvergütet werden (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 15, II.). Es findet somit hier eine Art Kreditversicherung auf Gegenseitigkeit zwischen den Kartellmitgliedern statt.

#### 10. Exportprämie und Wertausgleich für Exportpreise.

Besonderen Preisbestimmungen unterliegt der sogenannte „Weiterverarbeitende Export“. Es könnten hier Parallelen zur Differentialpreispolitik nach Schmalenbach gezogen werden, doch liegt der Grund zur Gewährung niederer Preise nicht hauptsächlich darin, daß man versucht, zusätzliche Abnehmerkreise zu werben, sondern darin, daß die Abnehmer, die Papierwaren erzeugen und diese exportieren, unmöglich in der Lage sind, im Ausland zu konkurrieren, wenn sie für ihre Rohstoffe (Papier), die Öpa-Preise bezahlen müssen. Es wird somit im unbestrittenen Gebiet Papier verkauft, das jedoch nach seiner Verarbeitung ins bestrittene Gebiet exportiert wird, so daß also hier die Preise möglichst den Exportpreisen angeglichen werden müssen. Es ergibt sich also die Notwendigkeit, den weiterverarbeitenden und exportierenden Abnehmern eine Entschädigung zu gewähren für den Nachteil, der ihnen durch die Differenz der Preise im bestrittenen Gebiet und im unbestrittenen Gebiet erwächst<sup>1)</sup>.

Falls also der Abnehmer nachweist, daß die erzeugten Papierwaren exportiert werden, hat er Anspruch auf eine angemessene Exportprämie, deren Höhe jeweils von der Geschäftsleitung der Öpa im Einvernehmen mit den Mitgliedern auf Grund der vom Aufsichtsrat über Vorschlag der zuständigen Gruppenvertretung erlassenen Richtlinien festgesetzt wird (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 18, II.). Die Abnehmer haben jedoch den vollen Fakturenbetrag zu zahlen und erst

<sup>1)</sup> H. N i c k l i s c h: „Kartellbetrieb“, a. a. O., Seite 68.

nach erbrachtem Nachweis des Exportes wird die Prämie vergütet, oder sie kann von noch außenstehenden Zahlungen in Abzug gebracht werden. Aus dieser Gewährung von niederen „Weiterverarbeitenden Exportpreisen“ ergibt sich somit für die liefernde Mitgliedsunternehmung ein geringerer Erlös und es muß daher dieser Nachteil durch einen Wertausgleich bereinigt werden, das heißt der Verlust, der sich für die betreffende Lieferfirma aus der Differenz zwischen dem Export- und dem Inlandspreis ergibt, muß nach Möglichkeit unter allen Kartellmitgliedern verteilt werden. Der Ausgleich geschieht nun derart, daß die liefernde Unternehmung 20% der Exportprämie zu tragen hat, während die restlichen 80% aus einem Papierwaren-Exportfonds gedeckt werden (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 18, II.). Zur Speisung dieses Fonds ist von allen den Gesamtauftragsansprüchen angelasteten Lieferungen von den Mitgliedern ein Papierwaren-Exportbeitrag in der derzeitigen Höhe von 1% zu entrichten (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 18, V.). Über die jeweilige Höhe des Fonds und über die Beiträge gilt dasselbe, was beim Delkrederefonds gesagt wurde, jedoch ist hier nicht der Aufsichtsrat, sondern die Generalversammlung zu Beschlüssen berechtigt. Da die Bestimmung, daß von der Exportprämie 20% von der Lieferfirma zu tragen sind, immerhin noch eine Benachteiligung für diese darstellt, ist die Öpa gehalten, bei der Verteilung der mit einer Exportprämie belasteten Aufträge nach Möglichkeit alle Mitglieder gleichmäßig heranzuziehen; andererseits sind diese aber nicht berechtigt, Orders wegen der 20%igen Beitragsverpflichtung zur Exportprämie abzulehnen.

#### 11. Der Spesenbeitrag.

Ebenso wie die Beiträge zum Delkrederefonds und zum Papierwaren-Exportfonds durch prozentuelle Abgaben eingehoben werden — dies könnte auch durch Umlagen geschehen —, werden die Spesenbeiträge in der derzeitigen Höhe von 1,5% von der Bemessungsgrundlage (siehe oben) eingehoben. Über die Verwendung des Spesenbeitrages wird im Vertrag folgendes bestimmt (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 19, I. II.):

„Dieser Spesenbeitrag dient zur Deckung Ihrer sämtlichen, notwendigen und zweckmäßigen Aufwendungen, Auslagen, Verluste und wie immer gearteten angemessenen Spesen, die mit der Erfüllung der Ihnen durch dieses Übereinkommen . . . übertragenen Aufgaben und Verpflichtungen verbunden sind. (Dazu gehören besonders: Gründungsspesen, Kosten einer eventuellen Auflösung und Liquidation, Kosten des Büros [Errichtung, Erhaltung und Betrieb], Steuern und Abgaben usw.)

Die Höhe des Spesenbeitrages kann auf Beschluß der Generalversammlung jeweils geändert werden, falls dies den Bedürfnissen entspricht; diese Änderung hat auf Grund eines vom Aufsichtsrat genehmigten Voranschlages für die entsprechende Lieferungsperiode zu geschehen. Für Aufwendungen und Auslagen, die im Übereinkommen keine Deckungsmöglichkeit finden, haben die Vertragsfirmen selbstverständlich nicht aufzukommen, aus diesem Grunde steht der Öpa in ihrer Eigenschaft als Kommissionär auch kein Eintrittsrecht nach Ö. H. G. B. Art. 376, zu (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 19, VI.).

## 12. Die ideellen Auftragsansprüche.

Aus der Aufstellung im ersten Kapitel war ersichtlich, daß rund 50 % der Gesamtpapierproduktion exportiert werden. Würde dieses Verhältnis bei allen Unternehmungen gleicherweise auftreten, das heißt, würden alle Produzenten 50 % exportieren, so wäre der durch die Preisdifferenzen entstehende Nachteil für alle der gleiche. Dieser Zustand entspricht natürlich nicht der Wirklichkeit, da einzelne Unternehmen vorwiegend exportieren, andere wieder vorwiegend den Inlandsmarkt beliefern; somit zögen also die einzelnen Firmen aus der Kartellierung verschieden große Vorteile; dies wäre jedoch nicht mit den ausgleichenden Prinzipien der Kartellierung vereinbar. Somit ergibt sich hier die neuerliche Notwendigkeit eines Wertausgleiches, das heißt es müssen die Differenzen ausgeglichen werden, die sich aus den niederen Exportpreisen bei einer direkten Lieferung ins bestrittene Gebiet ergeben und für die mehr exportorientierten Kartellmitglieder einen Nachteil gegenüber den anderen bilden. Im früheren Falle der indirekten Lieferung ins bestrittene Gebiet wurde der durch den Preisnachlaß (Exportprämie) entstandene Nachteil durch die Aufteilung der Prämie im Verhältnis 20 : 80 auf die entsprechende Lieferfirma, bzw. alle anderen Kartellmitglieder verteilt. Hier wird der Ausgleich mittels der „Zusätzlichen Auftragsansprüche zwecks Geldausgleich“ (sogenannte Ideelle Auftragsansprüche), durchgeführt. Es wurde hiebei den exportorientierten Unternehmungen, je nach der relativen Höhe ihrer Exportmengen im Vergleich zum Inlandsumsatz im Basisjahr (1. Juli 1931 bis 30. Juni 1932), ideelle Auftragsansprüche quotenmäßig zugewiesen. Diese zusätzlichen Auftragsansprüche geben nun nicht das Recht auf effektive Orderzuweisungen, sondern auf Barzahlungen (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 20, I.). Das heißt die Öpa verpflichtet sich, allen Vertragsfirmen mit zusätzlichen Auftragsansprüchen, für diese eine Barzahlung im Ausmaße von 25 % desjenigen Anteiles zu bezahlen, der sich für jedes Mitglied auf Grund seines ideellen Auftragsanspruches am Gesamtumsatz ergibt (Öpa-

Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 20 II.). Diese Zahlungen werden monatlich geleistet und werden einem zu diesem Zwecke gebildeten „Barzahlungsfonds“ entnommen. Dieser Fonds wird durch Beiträge, die von allen Vertragsfirmen in der derzeitigen Höhe von 2·5% von der Bemessungsgrundlage (siehe oben) zu entrichten sind, gespeist. Für die Höhe der Beiträge und die Fondsgebarung gelten die Bestimmungen, die bei den anderen Fonds erwähnt wurden. Diese ideellen Auftragsansprüche können selbstverständlich bei einer Besserung der Weltmarktlage zu einem unverdienten Mehrertrag für die überwiegen- den Exportfabriken führen. Dies ist auch tatsächlich nach der er- wählten Exportpreissteigerung eingetreten, jedoch ist im Kartell- vertrag für diesen Fall nichts vorgesehen worden.

### 13. Weitere Vereinbarungen.

#### a) Reservefonds.

Neben den oben erwähnten Fonds wurde schließlich noch ein Reservefonds für außerordentliche Aufwendungen gebildet, der durch Beiträge in der Höhe von 1 Promille von der früher bezeichneten Be- messungsgrundlage dotiert wird. Über die Verwendung des Reserve- fonds und über die Höhe des Beitrages beschließt die Generalversamm- lung (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 21).

#### b) Inkrafttreten des Übereinkommens.

Wichtig erscheinen die Bestimmungen über das Inkrafttreten des Übereinkommens und die Behandlung der aus der Vorkartellperiode stammenden Aufträge und Schlüsse, da dadurch, wie später noch ge- zeigt wird, einzelne Mitglieder hohe Mehr- und Minderversandsalden er- reichten. Wie bereits erwähnt, wurde die Öpa im Juli 1935 gegründet und als Stichtag der Übernahme der Funktionen gilt der 21. Juli d. J. Lieferungen nach diesem Stichtage wurden nun grundsätzlich den Ge- samtauftragsansprüchen angelastet, gleichgültig, ob sie aus Schlüssen der Vorkartellperiode stammten, und es gelten für diese Lieferungen im allgemeinen die Bestimmungen des Kartellvertrages, außer den Sondervereinbarungen für die Preise (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 24, I.). Bei diesen Lieferungen wird nämlich so vorgegangen, daß sie den Abnehmern zwar zu den Vorkartellpreisen, zu denen sie ab- geschlossen wurden, verrechnet werden, während für die Belastungen der Auftragsansprüche die Kartellpreise für die entsprechende Papier- sorte herangezogen werden. Es tritt also hier der Fall ein, daß die Belastungen höher sind als die eingehenden Beträge, so daß die in der Vorkartellperiode getätigten Schlüsse, die erst während der Kartell- periode zur Lieferung gelangten, keinen Gewinn, sondern einen Nach-

teil für die entsprechende Vertragsunternehmung beinhalten. Für die Ermittlung des Beschäftigungsausgleiches und des Barausgleiches (Mengenausgleich) der ersten Lieferungsperiode wurden alle unter die Bestimmungen der Öpa fallenden Lieferungen aus den letzten drei Monaten vor Inkrafttreten des Übereinkommens einbezogen (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 24, II.). Die Vertragsfirmen waren weiterhin verpflichtet, binnen einer kurzen Frist nach Inkrafttreten des Übereinkommens Meldungen zu erstatten über die in den letzten sechs Monaten eingegangenen Inlandsaufträge, die am Stichtag bestehenden Außenstände und die noch nicht ausgelieferten alten Schlüsse. Diese Meldungen dienten hauptsächlich Kontrollzwecken; außerdem mußten die für die Verteilung der Aufträge notwendigen Angaben über die Betriebseinrichtungen erstattet werden, wie zum Beispiel Arbeitsbreite der Papiermaschinen, vorhandene Nebenmaschinen zur Papieraufarbeitung u. a. m. (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 24, IV., V., VI.).

#### c) Konkurrenzverbot.

Unter dem Titel „Konkurrenzverbot“ verpflichten sich die Vertragsfirmen weiterhin, in Österreich ohne Genehmigung der Öpa keine neue Papierfabrik zu errichten, noch sich an neuentstehenden zu beteiligen. Ebenso dürfen Produktionsvergrößerungen durch Neuaufstellung von Papiermaschinen usw. nicht als Kündigungsgrund des Kartellvertrages verwendet werden; da ein solcher nur gegeben ist, falls durch die Bestimmungen des Kartells eine Existenzgefährdung für das entsprechende Mitgliedsunternehmen besteht (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 26, VI. und Pkt. 32, II.). Die Vertragsfirmen sollen damit gehindert werden, ihre Kapazität zu vergrößern, um dann, mit dem Hinweis auf die Unzulänglichkeit der zugeteilten Quote, aus dem Kartell auszutreten.

#### d) Diverses.

Die weiteren Bestimmungen des Vertrages haben hier nur geringes Interesse und es mag ihre Erwähnung genügen. Diese Bestimmungen beziehen sich auf: Erben und andere Rechtsfolgen (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 25), Konventionalstrafe und Ordnungsstrafe (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 27), damit verbunden: Strafanrechnung auf Auftragsansprüche (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 28) und Suspendierung des Anspruches auf Barausgleich (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 29), Sicherstellungen (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 30), Rechtsverbindlichkeit der Beschlüsse der Gruppenvertretungen (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 31), Auflösungs- und Liquidationsbestimmungen (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 33), Goldklausel (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 34), Streitfälle, Schiedsgerichtsklausel und schiedsgerichtliche

Kompetenzen (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 35), Ergänzungsrecht der Aufsichtsräte (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 37).

Ebenso sind die Vereinbarungen über die Dauer des Übereinkommens und die Kündigungsmöglichkeiten von geringer Bedeutung für das Thema und es sei nur hervorgehoben, daß dieses Übereinkommen bis zum 31. Dezember 1940 geschlossen wurde und sich bei Nichtkündigung automatisch um weitere fünf Jahre verlängert (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 32, I.), wobei die Art der Kündigung genau geregelt ist. Eine Kündigung kann auch während der Dauer des Vertrages geschehen; ein Grund hiefür wurde oben erwähnt.

#### 14. Behandlung der Niederlagen und Fabrikhändler.

Für die späteren Untersuchungen der Absatzwirtschaft ist noch die Vereinbarung über die „Niederlagen“, bzw. die Errichtung von Händlerfirmen von Wichtigkeit. Diese Niederlagen stellen händlerähnliche Einrichtungen der Papierfabriken dar, das heißt es sind Sortimentslager, von denen Papiere auch in kleineren Quantitäten, als nach den Usancen für eine Anfertigung nötig sind, verkauft werden und welche oft nicht nur durch Papiere eigener Erzeugung, sondern auch durch Ankauf von Papieren fremder Provenienz assortiert werden. Die Fabriken gliederten somit in vielen Fällen die Funktionen eines Papiergroßhändlers ihren übrigen Betriebsfunktionen an und treten nun nicht nur als Produzenten, sondern auch als Großhändler auf. Um nun diese Niederlagen bezüglich der Preisbestimmungen den freien Großhändlern gleichzusetzen — diese genießen Rabatte, wie noch gezeigt werden wird —, mußten sie in selbständige, handelsrechtlich registrierte Händlerfirmen umgewandelt werden (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 36, I.). Somit sind die früheren Niederlagen nun auch äußerlich völlig gleich den Großhändlern und unterscheiden sich von diesen nur dadurch, daß sie im Besitze der Produzenten sind. Es werden also auch Lieferungen auf das eigene Niederlagslager genau so verrechnet und den Auftragsansprüchen angelastet und denselben Preisbestimmungen unterworfen wie jene Lieferungen, die den Betrieb verlassen. Andererseits unterliegen dann aber auch die Verkäufe von diesen Lagern nicht mehr dem Alleinverkaufsrecht der Öpa und es sind nur bezüglich der Preise und Lieferbedingungen die Bestimmungen der Öpa, die auch für die übrigen Papiergroßhändler gelten (siehe diese später), maßgebend. Damit ist also einerseits verhindert, daß Vertragsfirmen außerhalb ihrer Quote Lieferungen über ihre Niederlage durchführen, andererseits, daß den Großhändlern irgendwelche Konkurrenz durch diese Niederlagen erwächst. Den Belastungen der Auftragsansprüche für diese nun in „eigene Händler“ umgewandelten

früheren Niederlagen sind die Nettofakturensommen zum „ab Fabrik, Großhandelspreis“ zugrunde gelegt (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 32, IX.).

#### 15. Zusammenfassung.

Es wurde nun versucht, übersichtlich zu zeigen, welche Bestimmungen das Kartellübereinkommen zwischen den Papierproduzenten Österreichs enthält. Es hätte zu viel Raum in Anspruch genommen, alle Bestimmungen genau zu besprechen und selbst bei den erwähnten Vertragsbedingungen mußte davon abgesehen werden, alle Details darzulegen und genau zu begründen. Hier sollten nur die wichtigsten Bestimmungen gezeigt werden, die für die späteren Untersuchungen von Bedeutung sind, und es hätte zu weit geführt, alle Einzelheiten hervorzuheben, durch die die hier gezeigten Vereinbarungen zu einem lückenlosen Gefüge zusammengeschlossen sind, so daß eine Umgehung oder eine unrechtmäßige Ausnützung derselben ausgeschlossen ist. Fassen wir in kurzen Worten den Inhalt dieses Kapitels zusammen, so müssen in erster Linie die zwei grundlegenden Bestimmungen, Alleinverkauf aller Papierwaren durch die Öpa und quotenmäßige Verteilung der Produktion für den Inlandsmarkt einerseits, die Regelung der Preise und Verkaufsbedingungen andererseits, hervorgehoben werden, um die sich die anderen, mehr kartellorganisatorischen Charakters, gruppieren. Es wurde also der Verkauf vergemeinschaftet, um die scharfen Konkurrenzverhältnisse zu beseitigen und gleichzeitig wird der Gesamtumsatz auf die Mitglieder auf Grund eines prozentuellen Auftragsanspruches (Quote) verteilt, so daß, da zur Basis bei der Berechnung der Quoten der Inlandsumsatz des Jahres 1931/32 gemacht wurde, die Beteiligung der einzelnen Produzenten an der Gesamtproduktion wieder den Verhältnissen zu Beginn der Krise entspricht. Diese Bestimmungen allein wären aber nicht genügend gewesen, um einen Weg aus der katastrophalen Krisenlage und Erfolgsgestaltung zu finden und es mußte auch, unter Ausnützung der monopolistischen Stellung, die eben durch die Vereinigung des Angebotes erreicht wurde, ein Einfluß auf die Höhe der Preise ausgeübt werden. Hiebei wurden die Preise nach Möglichkeit so angesetzt, daß sie bei einem günstigen Beschäftigungsgrad gerade noch über den Selbstkostenpreisen liegen würden. Es sei schon hier das Resultat der späteren Untersuchungen vorweggenommen, wonach — entgegen der allgemeinen Meinung, die Preise seien zu hoch und brächten große Gewinne — gezeigt wird, daß nach wie vor Verluste aufscheinen, die höchstens durch ganz geringe Gewinne abgelöst wurden, als sich die Lage des Weltmarktes zu bessern begann. Es kann also hier neuerlich darauf hingewiesen werden, daß die Preise keinesfalls zu hoch gehalten sind

und daß sie, den Umständen entsprechend, vollauf berechtigt erscheinen.

Die anderen Bestimmungen bedeuten weniger grundlegende Änderungen der Produktion und Absatzwirtschaft, sondern erscheinen mehr dazu nötig, eine klaglose Abwicklung zu gewähren und die Vor- und Nachteile zwischen den einzelnen Mitgliedern auszugleichen und den Verkehr und die Stellung zwischen den Mitgliedern und der Verkaufszentrale zu bestimmen.

Nach diesem Versuch, aus der Fülle der Bestimmungen und Vereinbarungen jene herauszugreifen, die für das gestellte Thema wichtig sind und einen allgemeinen Überblick geben, sei nun, von dieser Basis ausgehend, eine Untersuchung angestellt, wie sich die Kartellierung auf die Produktionsgestaltung und Absatzwirtschaft der österreichischen Papierindustrie auswirkte.

---

## IV. Kapitel.

### Die Auswirkungen auf die Produktionsgestaltung.

#### A. Die Schwierigkeiten in der Darstellung.

Während es bisher möglich war, objektiv und eindeutig zu zeigen, wie die Lage der österreichischen Papierindustrie in der Vorkartellperiode war und mit welchen Bestimmungen und Maßnahmen durch die Kartellierung eine Hilfe und Besserung herbeizuführen versucht wurde, stellen sich der Darstellung der Auswirkungen dieser Kartellvereinbarungen verschiedene Schwierigkeiten entgegen. Die Auswirkungen sind so mannigfaltig und die Periode, die für die kommenden Untersuchungen zur Verfügung steht, ist kaum länger als 16 Monate, so daß die Fällung eines kritischen Urteiles und die objektive Darstellung der Auswirkungen in ihren Vor- und Nachteilen äußerst schwierig erscheint. So soll denn auch hier keine Kritik geübt werden an den Einrichtungen, die die österreichische Papierindustrie zur Selbsthilfe aufgestellt hat und es soll nur versucht werden, soweit dies aus dem zur Verfügung stehenden Material möglich ist, annähernd objektiv darzustellen, welche Erfolge erzielt wurden.

Unter den verschiedenen Schwierigkeiten steht an erster Stelle die der Beobachtungsdauer. Seit der Kartellgründung sind kaum eineinhalb Jahre verstrichen und die durch die Kartellierung verursachte Beunruhigung des Marktes ist erst in den letzten Monaten wieder zum Stillstand gekommen. Gerade diese Marktbeunruhigungen, das heißt die überhöhten Umsätze vor der Kartellierung und das starke Absinken der Umsätze nach derselben, könnten zu Täuschungen Anlaß geben, die das Bild stark zum Nachteile des Kartells verzerren würden. Erst in den ersten Monaten des Jahres 1937 hat sich, wie an Hand von Zahlen noch gezeigt werden wird, eine erhebliche Besserung und eine Steigerung des Umsatzes auf normale Höhe ergeben, wie es ja auch zu erwarten war, da doch der starke Rückgang zu Kartellbeginn nicht einer erheblichen Abnahme des Papierkonsums, sondern einer Deckung desselben durch Käufe von den in der Vorkartellperiode angelegten Lagern, welche nun erschöpft sind, entsprach. Abgesehen von diesen Folgen, die jede Preiserhöhung mit sich bringt, scheint auch die seit

der Kartellgründung verstrichene Zeit als zu kurz, um die Sachlage klar überblicken zu können. Einschneidende wirtschaftliche Maßnahmen, wie eine Kartellierung, können nicht über Nacht den beabsichtigten Erfolg erzielen und wirken sich oft erst nach einigen Jahren, wenn die anfänglichen Momentanwirkungen ausgesetzt haben, in der gewollten Richtung aus<sup>1)</sup>. So muß also auch hier besonders darauf geachtet werden, welche von den Auswirkungen vorübergehende Erscheinungen darstellen und welche als bleibend angesehen werden können, damit nicht von momentan auftretenden Erfolgen und Mißerfolgen auf die dauernden geschlossen wird. Erst jetzt, in den ersten Monaten des Jahres 1937, scheint eine gewisse Stetigkeit und Beruhigung des Marktes eingetreten zu sein, die sich auch bei den einzelnen Unternehmungen durch regelmäßige Beschäftigung wohltuend auswirkt, nachdem die durch die Einbeziehung der Lieferungen aus den ersten drei Monaten vor der Kartellgründung in die Auftragsanspruchsrechnung entstandenen, oft enormen Mehr- oder Minderversandsalden durch Beschäftigungsausgleich in erträgliche Grenzen gerückt wurden. Somit beginnen auch nun die Kartellbestimmungen, die vorerst den Anschein erweckten, für einzelne Mitgliedsfirmen große Nachteile zu beinhalten, sich allgemein in günstiger Weise auszuwirken.

Doch nicht nur die Kürze der Zeit, sondern auch die Verschiedenartigkeit der Auswirkungen auf die einzelnen Unternehmungen, je nachdem sie mehr oder weniger nach dem Inlandsmarkt oder dem Export orientiert sind, erschwert es sehr, darzustellen, wie sich das Kartell im allgemeinen ausgewirkt hat, da hier viele Vorteile bei einigen Unternehmungen vielen Nachteilen bei anderen Unternehmungen gegenüberstehen. Es wurde bereits erwähnt, daß die Anteile der einzelnen Unternehmungen am Inlandsmarkt bzw. am Export stark variieren und demgemäß partizipieren dieselben auch mit ungleichen Anteilen an den durch die Kartellierung geschaffenen, den Inlandsmarkt betreffenden Vor- und Nachteilen. Ein Ausgleich dieser Vor- und Nachteile wird zwar durch die früher gezeigten ideellen Auftragsansprüche durchgeführt, doch scheint dies nicht vollauf zu genügen, da es ja vom Standpunkte eines Unternehmens wirtschaftlicher erscheint zu produzieren, als sich mit einer Geldsumme abzufinden, die den Produktionsausfall wettmachen soll. Besonders in den Jahren 1935 bis 1936 schienen diese Zahlungen aus den ideellen Auftrags-

---

<sup>1)</sup> S. Tschierschky: „Kartell und Trust“, Seite 70: „..... allerdings pflegt sich der Erfolg für die Mehrzahl der Mitglieder erst nach Verlauf einer je nach den besonderen Verhältnissen mehr oder minder langen Frist einzustellen. Denn zumeist dauert es gewisse Zeit, bis die unvermeidlichen Umwälzungen, die das Kartell in den Geschäftsverhältnissen hervorruft, verarbeitet und ausgeglichen sind.“

ansprüchen Stillstandsvergütungen zu gleichen, die allerdings nicht als solche gewollt waren, da die Weltmarktpreise, wie bereits gezeigt wurde, so nieder waren, daß es rentabler erschien, die Kosten eines Stillstandes zu tragen, zumal diese durch die genannten Kartellzuschüsse vermindert wurden, als den noch größeren Verlust eines Exportes auf sich zu nehmen. Nun hat sich aber zu Beginn 1937 eine starke Belebung des Weltmarktes und ein Anziehen der Preise bemerkbar gemacht, so daß nun der Export von Papier aus Österreich wieder rentabel erscheint und nun auch die mehr exportorientierten Unternehmungen der österreichischen Papierindustrie, besonders mit Berücksichtigung der Prämie aus den zusätzlichen (ideellen) Auftragsansprüchen, den anderen gegenüber kaum benachteiligt erscheinen. Dieses Verhältnis von Inlandsbelieferung und Export wird bei der Besprechung der Kostengestaltung und bei der Anführung der Kalkulationsbeispiele noch näher erörtert werden.

### **B. Die Produktionsmengen und -werte in der Kartellperiode.**

Die oben erwähnte starke Beunruhigung des Marktes und das Absinken des Absatzes zu Kartellbeginn spiegelt sich deutlich in den Umsatzziffern der Österreichischen Papierverkaufsgesellschaft wieder, welche in der folgenden Tabelle angegeben sind (siehe Seite 98, 99). Besonders stark sind diese Unregelmäßigkeiten bei den Mengenziffern sichtbar, die zwischen 100 % und nahezu 75 % schwanken.

Betrachten wir die Indexkolonnen vom Standpunkte der Kostengestaltung, so könnte daraus auf eine Besserung geschlossen werden. Nehmen wir das oben gefundene Verhältnis der fixen zu den proportionalen Kosten (20 : 80) als Voraussetzung an, so muß bei gleichbleibenden Monatsdurchschnittspreisen und bei gleicher Struktur der monatlich gleich hohen Umsätze folgende Gleichung der Indizes bestehen:

$$M\text{-}\% \frac{80}{100} + 20 = K\text{-}\% = W\text{-}\%.$$

Wobei  $M\text{-}\%$  den Mengenindex,  $K\text{-}\%$  den Kostenindex und  $W\text{-}\%$  den Wertindex bedeuten. Andererseits muß aber auch zwischen dem Wertindex, dem Mengenindex und dem Index der Monatsdurchschnittspreise folgende Relation bestehen ( $P\text{-}\%$  bedeutet den Monatsdurchschnittspreisindex):

$$\frac{M\text{-}\% \times P\text{-}\%}{100} = W\text{-}\%.$$

Bei einer Änderung des Monatsdurchschnittspreisindex, bedingt durch eine allgemeine Preisänderung oder durch eine Verschiebung in

der Struktur der monatlichen Umsätze, wird eine Störung der ersten Gleichung auftreten. Während der Kostenindex  $K\%$  eine Funktion des Mengenindex  $M\%$  ist und seine Höhe von  $P\%$  unbeeinflusst ist, sind für den Wertindex  $W\%$  sowohl  $M\%$  als auch  $P\%$  bestimmend. Eine Erhöhung von  $P\%$  wird eine Erhöhung von  $W\%$  bedingen und die obige Gleichung wird dann nicht mehr:  $K\% = W\%$ , sondern  $K\% \geq W\%$  lauten. Da man nun aber  $W\%$  mit dem Bruttoerlösindex identifizieren kann, darf von einer Besserung dann gesprochen werden, wenn  $K\% < W\%$ , das heißt wenn also der Kostenindex hinter dem Wertindex zurückbleibt.

Wenden wir dieses Resultat auf die Zahlen der vorletzten Kolonne an, welche  $K\%$  darstellt, so zeigt sich, daß besonders im II. Semester 1936 eine deutliche Besserung eingetreten ist. Dies kommt in der letzten Kolonne klar zum Ausdruck, in welcher die Indizes der Differenz zwischen dem Wertindex  $W\%$  und dem Kostenindex  $K\%$  angegeben sind.

Diese Tabelle kann auch als eine Fortsetzung der Ziffern angesehen werden, die im ersten Kapitel über den Inlandsumsatz der österreichischen Papierindustrie aufgestellt wurden. Während also im Jahre 1935 (Jänner bis Dezember) noch die Produktion für den Inlandsmarkt 100,132.700 kg und 48,498.686 S betrug, fand im Jahre 1936 eine ganz bedeutende Senkung auf 79,902.569 kg, bzw. 46,340.905 S statt. In diesem ganz verschiedenen Niedergang der Mengen- und Wertziffern läßt sich deutlich die Preiserhöhung durch das Kartell erkennen. Nehmen wir die Inlandsumsatzziffern des Jahres 1931 bis 1932 (Juli bis Juni) mit 100% an (101,590.000 kg und 56,266.472 S), als Basis der folgenden Indexzahlenberechnungen, so ergibt sich folgendes Bild:

	Juli 1931 bis Juni 1932	Juli 1932 bis Juni 1933	Jänner bis Dezember 1933	Jänner bis Dezember 1934	Jänner bis Dezember 1935	August 1935 bis Juli 1936	Jänner bis Dezember 1936
Kilogramm	100 <sup>0</sup> / <sub>0</sub>	98,18 <sup>0</sup> / <sub>0</sub>	100,81 <sup>0</sup> / <sub>0</sub>	104,56 <sup>0</sup> / <sub>0</sub>	99,47 <sup>0</sup> / <sub>0</sub>	76,27 <sup>0</sup> / <sub>0</sub>	78,65 <sup>0</sup> / <sub>0</sub>
Schilling .	100 <sup>0</sup> / <sub>0</sub>	89,21 <sup>0</sup> / <sub>0</sub>	86,86 <sup>0</sup> / <sub>0</sub>	85,21 <sup>0</sup> / <sub>0</sub>	84,18 <sup>0</sup> / <sub>0</sub>	79,67 <sup>0</sup> / <sub>0</sub>	82,35 <sup>0</sup> / <sub>0</sub>

Hier zeigt sich also deutlich, wie in der Vorkartellperiode die mengenmäßigen Umsätze wenig schwankend waren, während der Wert in ständigem Abnehmen begriffen war. Nach der Kartellgründung setzte dann mit einem Schlage eine starke Verminderung der Mengen von 99,47% auf 76,27%, also um 23,20% ein, während die Abnahme der Werte nur 4,51% betrug. Es ergibt sich hier also ein ganz ähnliches Verhältnis, wie es sich bei den Monatsindizes für die Kartellperiode zeigt, wo bei einer Senkung im Gegensatz zu den Vorkartellverhältnissen der Mengenindex nun dem Wertindex vorauseilt. Die

## Umsätze der österreichischen Papierverkaufsgesellschaft.

	Gruppe I		Gruppe II		Gruppe III	
	Schilling	kg	Schilling	kg	Schilling	kg
1935						
August	443.412	1,342.211	2,149.680	3,907.745	1,289.379	2,444.151
September	510.490	1,549.729	1,571.074	2,567.093	1,106.373	1,953.188
Oktober	614.807	1,879.586	1,806.578	2,626.020	1,357.311	2,131.926
November	582.231	1,774.429	1,521.710	2,231.230	1,227.331	1,888.680
Dezember	623.758	1,999.457	1,718.961	2,654.855	1,459.727	2,048.308
1936						
Jänner	644.583	1,889.193	1,510.990	2,125.242	1,402.049	1,950.538
Februar	510.570	1,507.318	2,763.512	2,728.978	1,246.274	1,800.620
März	633.385	1,868.533	1,993.727	3,089.841	1,275.630	1,892.127
April	575.260	1,669.667	1,529.063	2,564.672	1,253.110	1,890.504
Mai	574.754	1,669.913	1,624.402	2,481.269	1,285.255	1,933.317
Juni	559.873	1,635.295	1,518.593	2,430.785	1,194.359	1,793.640
Juli	558.146	1,631.819	2,018.011	3,115.507	1,507.819	2,306.538
August	572.663	1,677.539	1,768.113	2,761.089	1,208.013	1,868.768
September	610.100	1,771.823	1,556.432	2,501.149	1,537.683	2,221.714
Oktober	707.583	2,021.419	2,009.825	3,091.345	1,703.126	2,585.351
November	568.070	1,654.979	1,857.576	2,870.659	1,624.738	2,452.597
Dezember	737.163	2,061.276	2,154.883	3,246.191	1,749.433	2,634.065

Wobei unter Gruppe I usw. die früher erwähnte Einteilung der Papiersorten zu verstehen ist.

## Inlandsabsatz der österreichischen Papierindustrie.

Gruppe IV		Insgesamt		Durchschnittspreis per 100 kg		Insgesamt Index		Kostenindex	Index der Differenzen
Schilling	kg	Schilling	kg	Schilling	Index P- <sup>o</sup> / <sub>o</sub>	Wert W- <sup>o</sup> / <sub>o</sub>	kg M- <sup>o</sup> / <sub>o</sub>	$K-o/o = \frac{80}{M-o/o + 20}$	Wertindex Kostenindex
67.079	36.779	3,949.550	7,730.886	51,08	100	100	100	100	100
68.229	37.292	3,256.166	6,107.312	53,31	104,3	82,4	78,9	83,12	99,1
88.105	50.302	3,866.801	6,687.834	57,81	113,1	97,9	86,5	89,20	109,7
78.510	45.801	3,409.782	5,940.140	57,40	112,3	86,3	76,8	81,44	105,9
79.899	42.713	3,882.345	6,745.333	57,55	112,6	93,2	87,2	89,76	109,4
54.846	31.848	3,612.468	5,996.821	60,23	117,9	91,4	77,5	82,00	111,4
81.724	49.916	3,602.080	6,086.832	59,34	116,1	91,2	78,7	82,96	109,9
85.353	49.438	3,988.095	6,899.939	57,79	113,1	100,9	89,2	91,36	110,4
86.727	51.462	3,444.160	6,176.305	55,76	109,1	87,2	79,8	83,84	104,0
53.941	32.413	3,538.352	6,116.912	57,84	113,2	89,5	79,1	83,28	107,4
50.866	34.206	3,323.691	5,893.876	56,39	110,3	84,1	76,2	80,96	103,8
75.748	51.728	4,159.724	7,105.592	58,54	114,6	105,3	91,9	93,52	112,5
36.728	24.099	3,585.517	6,331.495	56,62	110,8	90,7	81,8	85,44	106,1
67.009	54.082	3,771.224	6,548.768	57,58	112,7	95,4	84,7	87,76	108,7
63.302	37.973	4,478.836	7,736.088	57,89	113,1	113,4	100,06	100,48	112,8
59.491	38.552	4,109.875	7,016.787	58,57	114,6	104,0	90,7	92,56	112,3
85.404	51.622	4,726.883	7,993.154	59,13	115,7	119,6	103,3	102,64	116,5

außerdem angegebenen Durchschnittspreise der einzelnen Monate zeigen in ihren Schwankungen natürlich keine Preisveränderung an — die Preise wurden bisher beibehalten —, sondern es zeigt sich in ihnen nur die qualitative Zusammensetzung des Monatsumsatzes.

Leider liegen für die früheren Jahre keine Monatsproduktionsziffern vor und es mußten daher, um einen Vergleich anstellen zu können, Durchschnittsmonatsziffern errechnet werden, die folgende Höhe erreichten:

	Juli 1931 bis Juni 1932	Juli 1932 bis Juni 1933	Jänner bis Dezember 1933	Jänner bis Dezember 1934	Jänner bis Dezember 1935
<b>Kilogramm</b>	8,465.000	8,311.600	8,394.000	8,852.000	8,443.000
<b>Schilling</b>	4,688.800	4,183.300	4,072.900	3,995.500	4,041.500

Vergleichen wir diese durchschnittlichen Monatsziffern mit den entsprechenden Zahlen der Kartellperiode, so zeigt sich zwar, daß eine weitere Verminderung stattgefunden hat, jedoch ergibt sich gegen Ende des Jahres 1936 und besonders in den ersten Monaten 1937 ein weitaus besseres Bild; die anfängliche Depression scheint nun zu ihrem Ende gekommen zu sein und nach Abverkauf der zu den billigen Vorkartellpreisen bei den Großhändlern aufgehäuften Lager vorräte, welche nun erschöpft sind, beginnt sich auch die Produktion wieder zu heben.

Betrachten wir im Anschluß an die Durchschnittspreise für die Kartellpreise jene, die sich aus obigen Aufstellungen der Wert- und Mengenbeträge in den anderen Jahren ergeben, so zeigt sich hier der Preisverfall in der Vorkartellperiode, wie er bereits besprochen wurde, neuerlich ganz deutlich. Diese Durchschnittspreise sind demnach folgende:

1931/32	. . . . .	S 55·38
1932/33	. . . . .	„ 50·33
1933/34	. . . . .	„ 47·72
1934/35	. . . . .	„ 45·13
1935	. . . . .	„ 47·86

Die Erhöhung der Preise auf S 47·86 im Jahre 1935 beinhaltet bereits teilweise die Kartellpreiserhöhung und nähert sich daher den schon bereits wiedergegebenen Kartellpreisen. Auch hier kann wieder die Tatsache erkannt werden, auf die bereits mehrmals hingewiesen wurde, nämlich, daß die Kartellpreise durchaus nicht als zu hoch und den Verhältnissen nicht entsprechend angesehen werden können.

Interessant erscheint auch die Bewegung der Umsätze in den einzelnen Papiergruppen. Hier ist zu ersehen, daß beim ordinären Rotationsdruckpapier Gruppe I (Zeitungspapier) die Elastizität des Bedarfes weitaus am geringsten ist. In dieser Gruppe sind die geringsten Schwankungen zu verzeichnen und der Absatz bleibt, abgesehen von geringfügigen Änderungen, im Vergleich zu den anderen Gruppen am stabilsten. Bei den anderen Qualitäten scheinen die Schwankungen gleichermaßen verteilt zu sein und es zeigt sich hier viel weniger die für das Zeitungsdruckpapier charakteristisch erscheinende Stabilität.

Über die Ursachen des Produktionsrückganges sei später noch Näheres ausgeführt, hier möge nur die Tatsache festgestellt werden, daß die Produktion gegen Ende des Jahres 1935 und bis Mitte des Jahres 1936 stark sank und sich in sehr bescheidenen Grenzen hielt, daß aber dann gleichzeitig mit einem Anziehen des Weltmarktes auch die Produktion für den Inlandsbedarf anstieg.

Gerade diese beginnende Besserung und die Aussicht auf deren Anhalten sind für die objektiven Darstellungen dieses Themas äußerst wichtig. Denn würden nur die Zahlen für das erste Jahr seit Inkrafttreten des Kartells vorliegen, so müßte das Urteil bedeutend schlechter ausfallen als jetzt, nachdem die anfänglichen „Kinderkrankheiten“ überwunden sind. In der ersten Periode konnte von einer Verbesserung der Lage durch das Kartell wirklich nicht gesprochen werden, denn die Produktion für den Inlandsmarkt war so gering, daß die Kapazität der einzelnen Betriebe bei weitem nicht genügend ausgenützt wurde, und eine über die Kartellquote hinausgehende Erzeugung für den Export schien infolge der schlechten Preislage verlustreicher als Stillstände und Kurzarbeit. Nun beginnt aber nicht nur der Inlandskonsum auf normale Verhältnisse zu wachsen, sondern auch die scharfe Konkurrenz auf dem Weltmarkte hat besonders durch das Zurückziehen des Deutschen Reiches vom Papierexport sehr nachgelassen und man kann fast von einer Hausse im Papierexport Österreichs sprechen, so daß nun alle Unternehmungen neben der Produktion für ihre Quote außerdem auch mit Exportaufträgen vollauf eingedeckt sind. Gleichzeitig zog auch der Inlandsmarkt aus dem Papierverbrauch anderer Exportbranchen Nutzen, die von der gebesserten Weltmarktlage profitierten und einen gesteigerten Konsum von Papier für Pack-, Werbe- und Bürozwwecke aufwiesen.

Dieser Umstand stellt somit eine weitere Schwierigkeit dar, die Sachlage klar darzustellen, da eine Beurteilung nach den Verhältnissen bis in die zweite Hälfte des Jahres 1936 ein allzu pessimistisches, eine Beurteilung nach der momentanen Konjunkturlage aber vielleicht ein zu optimistisches Bild geben würde.

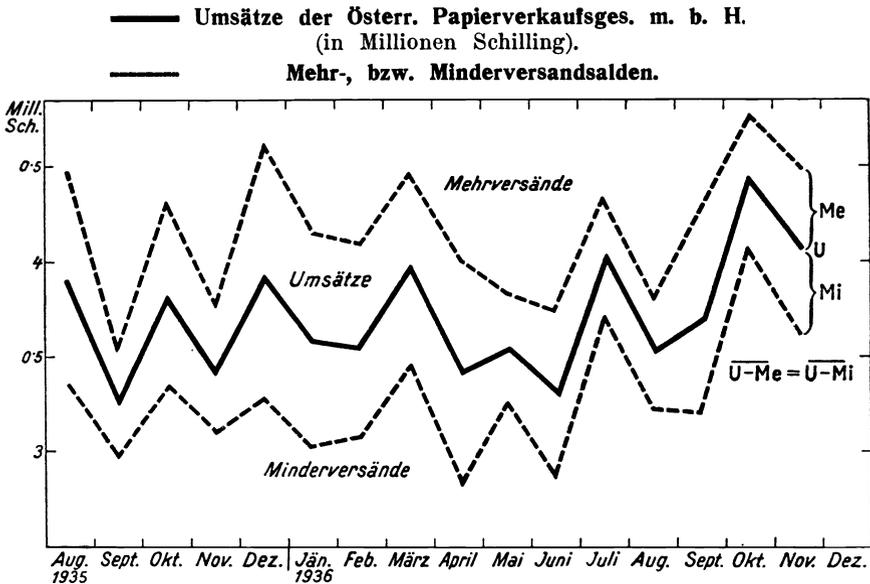
### C. Die Produktionsgestaltung bei einzelnen Unternehmungen.

#### 1. Die Mehr- und Minderversandsalden.

Eine besondere Schwierigkeit bei der übersichtlichen Darstellung ergibt sich daraus, daß die einzelnen Unternehmungen meist nicht entsprechend ihren Auftragsansprüchen beschäftigt werden konnten, da Mehr- und Minderversandsalden in beträchtlicher Höhe auftraten, die durch die Einbeziehung der letzten drei Monate vor Inkrafttreten des Kartells in die Auftragsanspruchsbelastung entstanden waren und nun ausgeglichen werden mußten. Für jene Unternehmungen, die während dieser Zeit weniger lieferten, als ihnen quotenmäßig zugestanden wäre, die also einen Minderversandsaldo schon von vornherein in die Auftragsanspruchsrechnung mitbrachten, war dieser Umstand nur vorteilhaft. Jene Unternehmungen aber, die in den letzten drei Monaten noch die von allen Seiten im Überfluß einlaufenden Aufträge annahmen, schufen sich damit einen oft enorm großen Mehrversandsaldo, der nun im Laufe der Zeit durch Beschäftigungsausgleich oder Ankauf von Quoten ausgeglichen werden mußte, so daß für diese der Beschäftigungsgrad nun weitaus kleiner war als es der Kartellquote entsprochen hätte. Da eine Unterbringung einer über die Quote hinausgehenden Produktion im Auslande aus bereits mehrmals erwähnten Gründen nicht möglich war, führte dieser Umstand zu wochen- und monatelangem Stillstand und Kurzarbeitsperioden, so daß für diese Unternehmungen die Kartellierung anfangs nur von Nachteil zu sein schien. Besonders führte auch der Beschäftigungsausgleich zu einer äußerst unregelmäßigen Beschäftigung der Unternehmungen mit Mehrversandsalden, was natürlich auch eine rentable Betriebsführung hinderte.

Betrachten wir die Umsatzziffern der Öpa und gleichzeitig die monatlichen Mehr- und Minderversände, so ergibt sich das im folgenden Diagramm gezeichnete Bild. Hierbei müssen sich natürlich die monatlichen Mehr- und Minderversandsalden in ihrer Gesamtheit aufheben; das heißt bei allen Punkten, in denen die Kurven des Diagrammes eine Monatsordinate schneiden, müssen die Abstände der Mehr- bzw. Minderversandsaldokurve von der Umsatzkurve die gleichen sein, da ja durch das Zusammenlegen der Gesamtlieferungen aller Unternehmungen, seien es nun Mehr- oder Minderversände, der Umsatz entsteht.

Hier zeigt sich also ganz deutlich, wie unregelmäßig der Gesamtumsatz verteilt werden mußte, um die aus den ersten drei Monaten vor Kartellbeginn stammenden Anspruch- und Pflichtsalden durch Beschäftigungsausgleich zu bereinigen. Da es nicht möglich ist, den Umsatz von vornherein so aufzuteilen, daß keine Liefersalden ent-



stehen, müssen also immer gewisse Mehr- und Minderversände auftreten, doch werden diese, sobald eine Bereinigung der anfänglichen Salden durchgeführt ist, wohl kaum solche Ausmaße annehmen, wie es in den ersten  $1\frac{1}{2}$  Jahren der Öpa der Fall war.

Die Leitung der Öpa sowie die einzelnen Vertragsfirmen sahen sich also zu Beginn der Kartellperiode gezwungen, die bereits in die Kartellrechnung mitgebrachten Liefersalden auszugleichen. Die erste Möglichkeit hiezu bildete der Beschäftigungsausgleich, das heißt die Unternehmungen mit Mehrversandsalden wurden weniger beschäftigt und der dadurch auflaufende monatliche Minderversandsaldo zur Kompensation des Gesamtmehrversandsaldos verwendet und umgekehrt bei Unternehmungen mit Minderversand. Daraus resultierte natürlich ein gewisser Nachteil für die Mehrversender, da ihnen, wie an Hand der Kartellbestimmungen im vorigen Kapitel gezeigt wurde, die aus Vorkartellschlüssen stammenden Lieferungen zu Kartellpreisen angelastet wurden, also auch der Ausgleich für diesen Betrag durchgeführt werden mußte, während die Eingänge für diese Lieferungen laut den vereinbarten Vorkartellpreisen geringer waren. Die zweite Möglichkeit des Ausgleiches stellt den Ankauf, bzw. Verkauf von Lieferungskontingenten dar.

In den nun folgenden Diagrammen wird der Verrechnungsverlauf einzelner charakteristischer Unternehmungen dargestellt. Es sei vorausgeschickt, daß eine Anführung von absoluten Zahlen mit dem

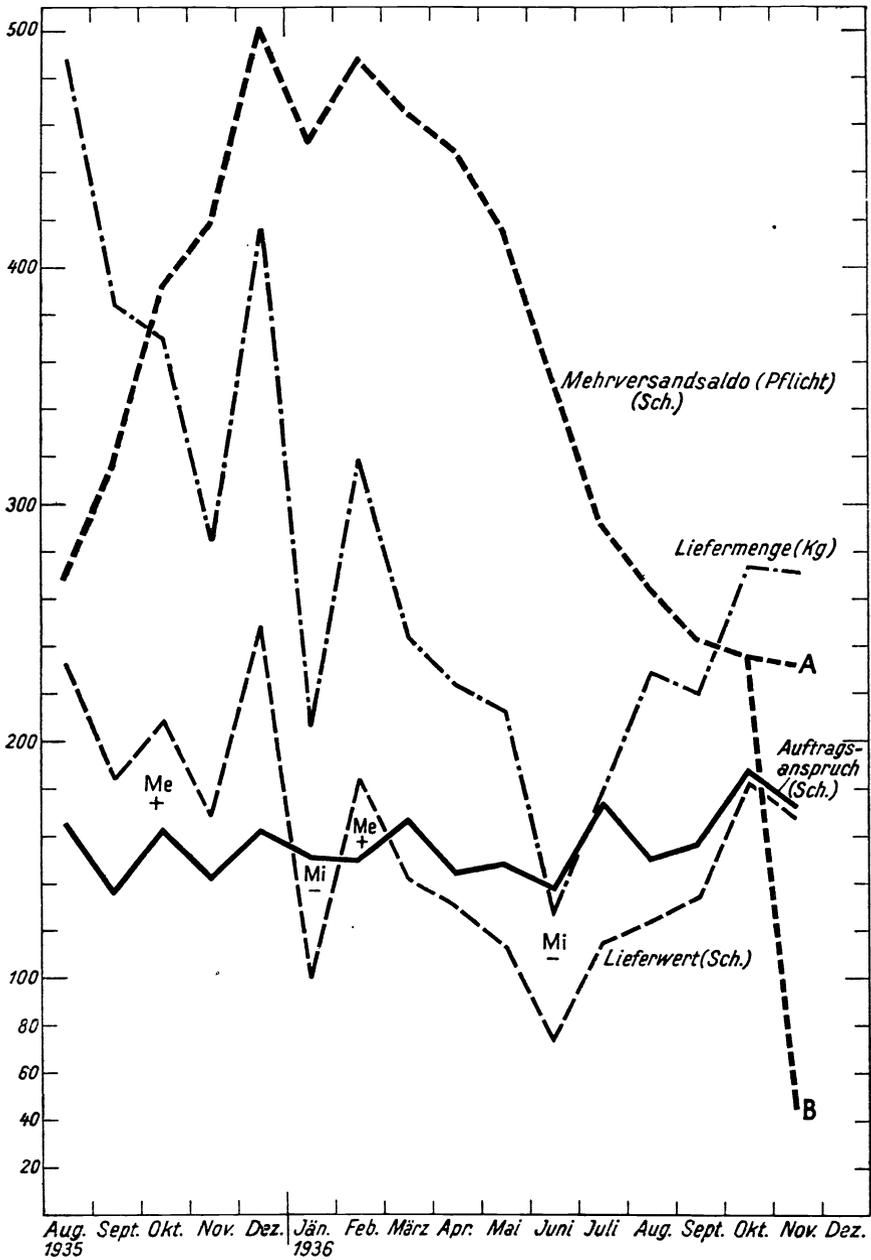
Geschäftsgeheimnis der Öpa nicht vereinbar ist, aber auch nicht nötig erscheint, da an Hand der Graphikons die verhältnismäßigen Bewegungen auch ohne Anführung von Zahlen klar gezeigt werden kann.

## 2. Betrachtung einer Unternehmung mit Mehrversand.

Als erstes Beispiel seien die Verrechnungskurven einer Firma mit Mehrversand und Ausgleich durch Beschäftigungsausgleich gezeigt. Die Auftragsanspruchskurve zeigt hier einen parallelen Verlauf zur oben gegebenen Gesamtumsatzkurve der Öpa, wie dies ja der gleichbleibenden Quote entspricht. Bis Dezember 1935 läuft hier die Wertkurve der Lieferung ziemlich über der Anspruchskurve und die dadurch entstehenden Mehrversandsalden in den einzelnen Monaten, welche durch die Strecke zwischen der Auftragsanspruchskurve und der Lieferwertkurve beim Schnitt der Monatskoordinate dargestellt sind, vermehrten die von vornherein bestehenden hohen Mehrversandsalden um den jeweiligen Betrag. Hier war also ein Beschäftigungsausgleich anfangs nicht möglich, da Lieferverpflichtungen aus Vorkartellschlüssen bestanden. Erst in den folgenden Monaten konnte durch ständige Unterlieferungen, also durch Bildung von monatlichen Minderversandsalden, ein Abbau des Gesamtmehrversandsaldos durchgeführt werden. Die Gabelung der Pflichtkurve im Monat November 1936 in Punkt A und Punkt B — und dies gilt auch für alle späteren Diagramme — stellt das Ergebnis von Kontrollen und Richtigstellungen dar. Dem Verlauf der Kurven gemäß wäre der Punkt A als richtig anzusehen, da aber nach einer bei verschiedenen Unternehmungen durchgeführten Kontrolle eine Verschiebung in den Quotenanteilen und Richtigstellungen notwendig waren, ergibt sich nun ein Saldo in der Höhe von Punkt B. Es wurde hier also der besprochenen Firma eine höhere Quote zugesprochen, welche, rückwirkend verrechnet, einen stärkeren Abbau des Mehrversandsaldos verursachte, das heißt, im Zusammenhange mit dem Diagramm gesprochen, die Auftragsanspruchskurve wurde parallel nach oben verschoben und somit der Abstand von der Lieferkurve verkleinert (Mehrversand), bzw. vergrößert (Minderversand).

Wir sehen also hier, daß es für dieses Unternehmen notwendig war, die Produktion ganz bedeutend einzuschränken, um den hohen Mehrversandsaldo aus den ersten drei Monaten, der durch die Lieferverpflichtungen zu Kartellbeginn entstanden war, abzubauen. Vom Maximum (Dezember 1935) zum Minimum (Juni 1936) gerechnet, bedeutet dies eine Verminderung des Beschäftigungsgrades von 100 %

Verrechnungskurven einer Firma mit Mehrversand.



auf 32%. Da außerdem der Beschäftigungsstand vom Dezember 1935 wohl kaum dem Optimum entsprechen dürfte, ist somit der Rückgang in Bezug auf den optimalen Beschäftigungsgrad noch größer. Was dies für das betroffene Unternehmen bedeutet, bedarf wohl nach dem, was im ersten Kapitel über Kosten und Beschäftigungsgrad gesagt wurde, nicht mehr besonders erwähnt zu werden und selbst die erhöhten Kartellpreise konnten kaum eine Milderung schaffen. Erst nach Abbau des Mehrversandsaldos kann also für dieses Unternehmen von einer Besserung gesprochen werden, welche nun auch hier, wie bei allen anderen Firmen, besonders mit dem neuerlichen Aufblühen des Exportes eingetreten ist, so daß es sich wohl nur um eine böse Anfangserscheinung handelte.

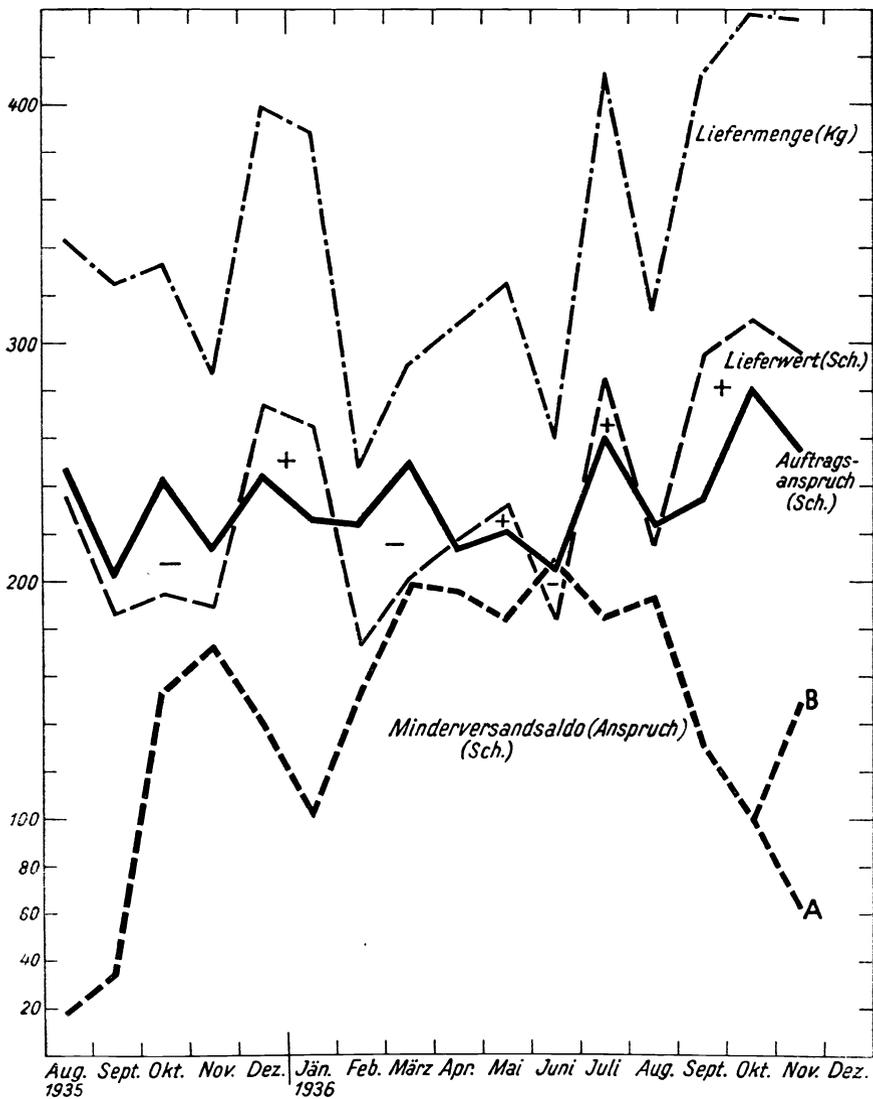
Bei diesem Unternehmen war also die Beschäftigung im Basisjahr, also jene die zur Quotenberechnung herangezogen wurde, eine geringere als zu Kartellbeginn, so daß also die späteren Lieferungen einem Aufstieg des Unternehmens gemäß größer waren als im Basisjahr, somit der Quote nicht entsprachen und die gute Haltung während der Krise nun dem Unternehmen zum Nachteil gereichte.

### 3. Betrachtung einer Unternehmung mit Minderversand.

Betrachten wir die Verrechnungskurven einer Firma mit Minderversand, so ergibt sich folgendes Bild (siehe Seite 107). Auch hier verläuft die Anspruchsquote parallel zur Gesamtabsatzkurve der Öpa. Die Lieferungen sind hier jedoch weitaus stetiger und, obwohl in den ersten Monaten (bis Dezember 1935) eine der Quote entsprechende Beschäftigung infolge der Lieferverpflichtung der Mehrversände nicht möglich war, wurde dann doch durch Beschäftigungsausgleich ein geringer Abbau des Minderversandsaldos erzielt, der jedoch zufolge einer Quotenerhöhung nach der Kontrolle (im November 1936) wieder anstieg. Für dieses Unternehmen brachte also die Kartellierung, im Gegensatz zu dem oben besprochenen, eine Erhöhung der Lieferungen, das heißt nach Rückgang der Lieferung seit dem Basisjahr ist nun die Beschäftigung eine den Verhältnissen im Basisjahr entsprechend höhere. Bringen wir diese Steigerung in Zusammenhang mit der Preiserhöhung, so zeigt sich für dieses Unternehmen eindeutig ein Vorteil aus der Kartellierung.

Die beiden oben erwähnten Unternehmen begnügten sich also mit ihrer Quote, und der Abbau der Salden wurde durch Beschäftigungsausgleich durchgeführt.

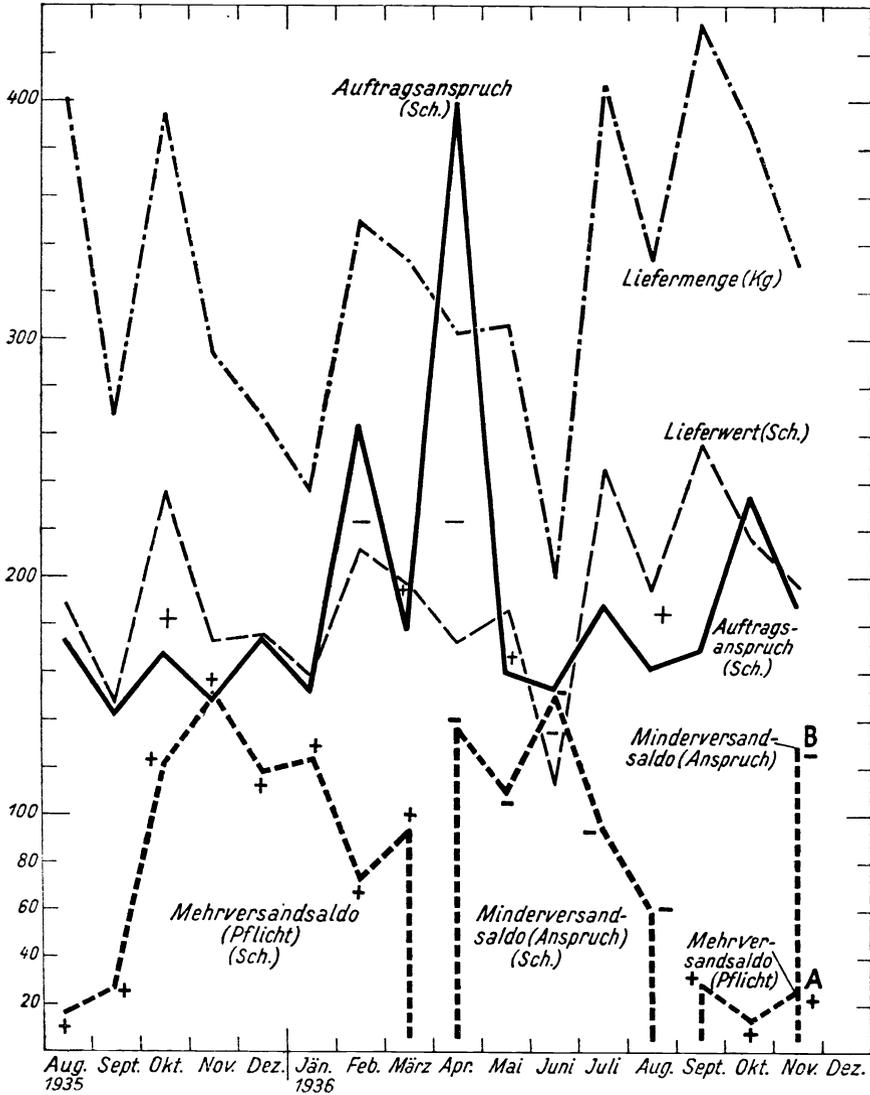
### Verrechnungskurven einer Firma mit Minderversand.



4. Betrachtung einer Unternehmung mit Mehr- und Minderversand und Erhöhung des Auftragsanspruches durch Kontingentankauf.

Das nächste Diagramm zeigt die Verrechnungskurven einer Firma mit anfänglichen Minderversandsalden, Abbau derselben durch Kon-

Verrechnungskurven einer Firma mit Mehr- und Minderversand und Erhöhung des Auftragsanspruches durch Kontingentankauf.



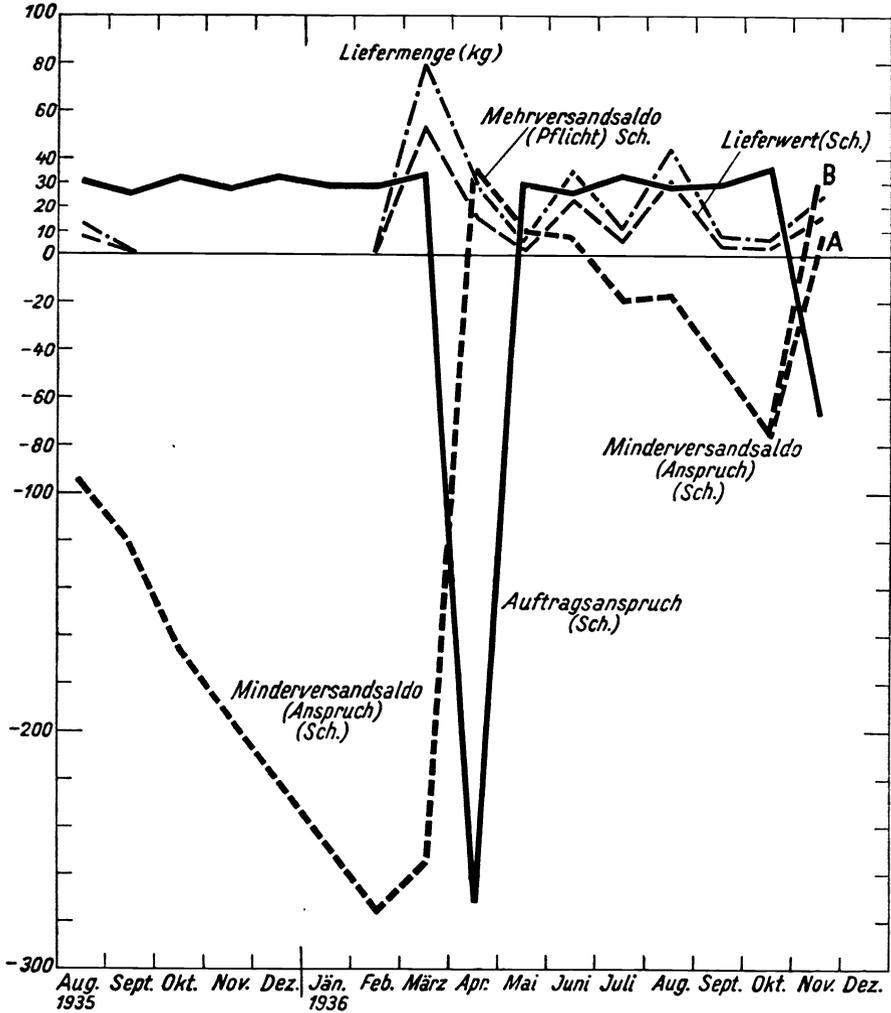
tingentankauf, wodurch außerdem ein Minderversandsaldo entstand und Umwandlung desselben durch spätere Überlieferung in einen neuerlichen Mehrversandsaldo, der nach der Kontrolle wieder zum Minderversandsaldo wurde.

Hier zeigt die Auftragsanspruchskurve einen wesentlich anderen Verlauf, während sie anfänglich entsprechend der Quote erscheint, treten im Februar und April 1936 bedeutende Überhöhungen auf. Es wurden also hier von anderen Firmen Lieferungskontingente aufgekauft, das heißt es wurde nicht die Quote durch Ankauf von Prozentanteilen erhöht, sondern nur eine bestimmte Menge (Kontingent) zur Lieferung erworben. Durch diese Ankäufe wurden erhebliche Minderversandsalden im entsprechenden Monat gebildet, die den früheren Gesamtmehrversandsaldo in einen Gesamtminderversandsaldo umwandeln und durch Abbau desselben durch Beschäftigungsausgleich eine erhöhte Produktion, das heißt ein langsames Aufzehren des Kontingentes ermöglichen. Die spätere Quotenerhöhung wandelte dann den Mehrversandsaldo neuerdings in einen Minderversandsaldo um. Inwieweit diese Transaktionen auf die Ertragsgestaltung des Unternehmens sich auswirkten, kann schwer beurteilt werden; es müßte hierzu der Preis für die erworbenen Kontingente bekannt sein, um feststellen zu können, ob es rentabler erscheint, einen Mehrversandsaldo in dieser Art auszugleichen oder durch reduzierte Produktion, also Beschäftigungsausgleich, wie es beim ersten Unternehmen gezeigt wurde.

##### 5. Betrachtung einer Unternehmung mit Mehr- und Minderversand und Verminderung des Auftragsanspruches durch Kontingentverkauf.

Als Gegenstück zu dieser Darstellung seien die Verrechnungskurven jener Firma gezeigt, die ihren durch Stillstand erzeugten Minderversandsaldo durch Kontingentverkauf ausglich, wobei sich hier der interessante Fall eines „negativen Auftragsanspruches“ ergibt (siehe Seite 110). Die Auftragsanspruchskurve verläuft hier anfangs normal, der Quote entsprechend; da jedoch während dieser Zeit nicht geliefert und produziert wurde, steigt der schon anfangs vorhandene Minderversandsaldo monatlich um die Koordinate des Auftragsanspruches an. Nun wird die Produktion wieder aufgenommen und gleichzeitig die nicht gelieferte Menge in Form eines Kontingentes veräußert, wodurch der Auftragsanspruch für diesen Monat negativ wird und außerdem, da das Kontingent größer als der Minderversandsaldo ist, verwandelt sich dieser in einen geringen Mehrversandsaldo. Der Minderversandsaldo wird also durch den aus dem negativen Auftragsanspruch und der tatsächlichen Lieferung resultierenden Mehrversand kompensiert. (Koordinatenstrecke zwischen Schnittpunkt der Auftragskurve und der Lieferungskurve mit der Monatskoordinate.) Der neuerlich gebildete Minderversandsaldo wird schließlich nochmals durch einen Kontingentverkauf kompensiert und in einen Mehrversand-

**Verrechnungskurven einer Firma mit Mehr- und Minderversand und Verminderung des Auftragsanspruches durch Kontingentverkauf.**



saldo verwandelt. Hier brachte die Kontrolle eine geringe Quotenreduktion, was eine Erhöhung des Mehrversandsaldos auf B bedingt, das heißt eine Verschiebung der Auftragskurve parallel nach unten. Ganz deutlich zeigt sich an diesem Falle wie der Wert eines Unternehmens durch die Kartellierung zunimmt. Nach den schweren Krisen-jahren eröffnet sich hier für dieses Unternehmen eine Existenzmöglichkeit in Form des Verkaufes von Kontingenten, die durch Nichtaus-

nützung der zugesprochenen Kartellquote gebildet werden. Selbstverständlich mußte diese Unternehmung in der Zeit vor der Kartellgründung ihren Betrieb aufrechterhalten haben, da ja an bereits stillgelegte Betriebe keine Quote verteilt wurde. Gleichzeitig stellt dieser Kontingentverkauf eine Art Stillstandsprämie für die Zeit dar, in der nicht produziert wird. Eine Beurteilung ist hier wie beim kontingentkaufenden Unternehmer aus den geschilderten Gründen äußerst schwierig, doch kann man hier wohl annehmen, daß die Kartellierung einen Vorteil brachte. Einer ausführlichen Kritik fehlen leider die nötigen Grundlagen, weil eine besondere Einsichtnahme in die Betriebe nicht möglich war.

Bei den meisten Mitgliedsunternehmungen wirkte sich der Beschäftigungsausgleich, die ungenügende Beschäftigung durch die Kartellquote und die Unmöglichkeit eines Exportes derartig aus, daß fast alle Betriebe vorübergehende Kurzarbeit- und Stillstandsperioden durchmachen mußten. Daß sich diese unregelmäßige und stockende Produktion sowie die vielen Stillstandsperioden nicht zum Vorteile des Betriebes auswirken konnten, braucht wohl nicht erwähnt zu werden, da aber dieser Zustand überwunden zu sein scheint und nach der Besserung zu Beginn des Jahres 1937 wieder eine volle Beschäftigung aller Betriebe eingetreten ist, sei auf diese Übergangserscheinung nicht weiter eingegangen.

Es konnte somit festgestellt werden, wie verschiedenartig sich die Kartellierung in der ersten Zeit ihrer Wirksamkeit auf die einzelnen Betriebe ausgewirkt hat. Stellen wir hier die Ergebnisse, die bei der Betrachtung von vier Unternehmungen mit charakteristischen Merkmalen erzielt wurden, einander gegenüber, so zeigt sich deutlich, daß beim ersten Unternehmer (hoher Mehrversandsaldo und Abbau durch Beschäftigungsausgleich) klar ein Nachteil auftritt, beim zweiten (Minderversandsaldo und Abbau durch Beschäftigungsausgleich) konnte ein Vorteil festgestellt werden, ebenso beim letzten (Kontingentverkauf), während beim dritten (Kontingentankauf) ein positives Urteil nicht gefällt werden konnte. Ebenso wie bei diesen vier besprochenen Unternehmungen sind natürlich bei allen anderen die Auswirkungen ganz verschieden. Allerdings muß bemerkt werden, daß es sich hier hauptsächlich um Übergangserscheinungen handelt und die einzelnen Unternehmungen mit Vorkartelldispositionen belastet erscheinen, für die das Kartell als solches nicht verantwortlich gemacht werden kann.

Somit tritt also für die Mitgliedsfirmen nicht nur eine Differenzierung der durch die Kartellierung gebrachten Vor- und Nachteile insoweit ein, als sie mehr oder weniger export- oder inlandorientiert sind, sondern auch Unternehmungen mit angenommen gleichen Beteiligungsziffern erzielen ungleiche Erfolge, je nachdem sie von vorn-

herein mit einem Mehr-, bzw. Minderversandsaldo in die Kartellrechnung eingetreten sind. Schließlich brachte auch die Wahl des Basisjahres zur Feststellung der Quotenanteile einen Nachteil für jene Unternehmungen mit sich, welchen es gelungen war, ihre Produktion seit diesem Zeitpunkte zu vergrößern, bzw. einen Vorteil für jene, deren Produktion im Rückgang begriffen war.

#### **D. Die Erfolgsgestaltung nach der Kartellierung.**

Eine Darstellung des Erfolges, den die Kartellierung mit sich brachte, kann an Hand des Vergleiches der Kosten mit den Preisen gegeben werden. Den im folgenden wiedergegebenen Kalkulationsaufstellungen sei vorausgeschickt, daß die Gestehungskosten verschiedener Fabriken nicht ohne weiteres miteinander verglichen werden können. Dies ist deshalb nicht möglich, weil die Sortenunterschiede bei Papier sich nicht nur auf die Verschiedenartigkeit der verwendeten Rohstoffsorten und etwa der Blattdicke erstrecken. Es kommen hiefür vielmehr noch eine große Anzahl der verschiedensten Faktoren in Betracht, wie zum Beispiel Intensität der Papierstoffbehandlung in chemischer und mechanischer Hinsicht, weiterhin die Art der Behandlung des laufenden Papierbandes auf der Papiermaschine, ferner die vielfältige Art der Behandlung des von der Papiermaschine kommenden Papiers in den Abteilungen für die Fertigausrüstung, wie das Glätten, Umrollen, Wickeln und anderes mehr. Als Beispiel sei hier angeführt, daß der Qualitätscharakter einer an sich gleichartigen Papiersorte, aus völlig gleichartigen Rohstoffen hergestellt, vor allem schon dadurch eine äußerlich nicht wahrnehmbare Qualitätsdifferenz aufweisen kann, daß die fragliche, auch im Blattgewicht gleichartige Papiersorte in verschiedenen Laufgeschwindigkeiten auf der Papiermaschine erzeugt wurde. Während das schneller gearbeitete Papier für gewisse Verarbeitungszwecke noch voll brauchbar ist, kann bei heiklerem Druckverfahren nur ein verhältnismäßig langsam erzeugtes Papier gleicher Stoffzusammensetzung den gestellten Anforderungen genügen.

Als weiteres Beispiel aus der großen Fülle der Unterschiede in den einzelnen Punkten der Herstellungskosten sei noch darauf hingewiesen, daß die zur Leimung des Papiers erforderlichen Rohstoffe sich im Einkauf den einzelnen Papierfabriken ziemlich gleich teuer stellen, in der Verarbeitung ergeben sich dagegen für verschiedene Papierfabriken zur Erzielung des gleichen Effektes oft recht erhebliche Unterschiede in der Verbrauchsmenge dieser Materialien, infolge örtlicher Verschiedenheiten, wie der Härte und sonstiger Qualitätsmerkmale des Fabrikationswassers, Unterschiede im Bau der Papiermaschine u. a. m.

**Rotationsdruck.**

Kalkulationen eines Betriebes mit einer Erzeugung von 35% für das Inland und 65%<sup>1</sup> für den Export.

	Kg	Preis S	Betrag S	
<b>Stoffkosten:</b>				
Zellulose, ungebleicht . . . . .	30	24.—	7·20	
„ „ „ gebleicht . . . . .				
Holzstoff . . . . .	75	12.—	9.—	
Abfälle . . . . .				
Kaolin . . . . .	15	5.—	—·75	
Harz . . . . .				
Schwefelsaure Tonerde . . . . .				
Farben . . . . .				
Bleichmittel . . . . .				
Summe der Stoffkosten	120		16·95	16·95
<b>Unkosten:</b>				
a) veränderliche:				
Löhne . . . . .	4.—			
Soziale Abgaben . . . . .	—·60			
Brennmaterial . . . . .	2·50			
Kraft . . . . .	2.—			
Filze, Siebe, Riemen . . . . .	1·50			
Betriebsmaterial . . . . .				
Reparaturen . . . . .	—·60			
Transporte in die Fabrik . . . . .	—·20			
Ausrüstung . . . . .				
Packmaterial . . . . .	—·30			
Diverse . . . . .				
Summe der veränderlichen	11·70	11·70		11·70
b) fixe:				
Gehalte . . . . .	1.—			
Soziale Abgaben . . . . .				
Steuern . . . . .	—·50			
Generalregie . . . . .	—·50			
Abschreibungen . . . . .	2·25			
Zinsen . . . . .	1.—			
Diverse . . . . .	—·20			
Summe der fixen	5·45	5·45		15·27
Gesamtsumme der Unkosten		17·15	17·15	27·27
Gestehungskosten per 100 kg bei voller Beschäftigung . . . . .			34·10	
Gestehungskosten per 100 kg bei Beschäftigung auf Grund der Kartellquote (35% der vollen Beschäftigung) . . . . .				44·22

Die dargestellten Preise sind reine „ab Fabrik“-Preise, und die Kartellbeiträge und Frachten werden nicht berücksichtigt.

**Rotationsdruck.**

Kalkulationen eines Betriebes mit einer Erzeugung von 60 % für das Inland und 40 % für Export.

	Kg	Preis S	Betrag S	
<b>Stoffkosten:</b>				
Zellulose, ungebleicht . . . . .	31	24·50	7·56	
„ „, gebleicht . . . . .				
Holzstoff . . . . .	60	17—	10·26	
Abfälle . . . . .				
Kaolin . . . . .	19	4·57	—·87	
Harz . . . . .				
Schwefelsaure Tonerde . . . . .				
Farben . . . . .				
Bleichmittel . . . . .			—·19	
Summe der Stoffkosten	110		18·88	18·88
<b>Unkosten:</b>				
a) veränderliche:				
Löhne . . . . .	4·45			
Soziale Abgaben . . . . .	2·49			
Brennmaterial . . . . .				
Kraft . . . . .				
Filze, Siebe, Riemen . . . . .	1·91			
Betriebsmaterial . . . . .	—·11			
Reparaturen . . . . .	—·52			
Transporte in die Fabrik . . . . .				
Ausrüstung . . . . .				
Packmaterial . . . . .	—·63			
Diverse . . . . .	—·42			
Summe der veränderlichen	10·53	10·53		10·53
b) fixe:				
Gehalte . . . . .	1·65			
Soziale Abgaben . . . . .				
Steuern . . . . .	—·34			
Generalregie . . . . .	—·55			
Abschreibungen . . . . .	3·05			
Zinsen . . . . .	1·39			
Diverse . . . . .	—·33			
Summe der fixen	7·31	7·31		13·15
Gesamtsumme der Unkosten	.	17·84	17·84	23·68
Gestehungskosten per 100 kg bei voller Beschäftigung . . . . .	.	.	36·72	
Gestehungskosten auf Grund der Beschäftigung nach der Kartellquote (60% der vollen Beschäftigung) . . . . .	.	.	.	42·56

Die dargestellten Preise sind reine „ab Fabrik“-Preise, und die Kartellbeiträge und Frachten werden nicht berücksichtigt.

**Holzfremie Papiere.**

Kalkulationen eines Betriebes mit einer Erzeugung von 49% für das Inland und 51% für den Export.

	Kg	Preis S	Betrag S	
<b>Stoffkosten:</b>				
Zellulose, ungebleicht . . . . .				
„ „ „ gebleicht . . . . .	105	32	33	60
Holzstoff . . . . .				
Abfälle . . . . .				
Kaolin . . . . .	15	10	1	55
Harz . . . . .	2	95	1	95
Schwefelsaure Tonerde . . . . .				
Farben . . . . .				
Bleichmittel . . . . .				25
Summe der Stoffkosten	123	45	38	35
<b>Unkosten:</b>				
a) veränderliche:				
Löhne . . . . .	8	61		
Soziale Abgaben . . . . .	1	19		
Brennmaterial . . . . .	4	21		
Kraft . . . . .				
Filze, Siebe, Riemen . . . . .	1	62		
Betriebsmaterial . . . . .	0	09		
Reparaturen . . . . .	1	65		
Transporte in die Fabrik . . . . .	0	09		
Ausrüstung . . . . .				
Packmaterial . . . . .	4	63		
Diverse . . . . .				
Summe der veränderlichen	22	09	22	09
b) fixe:				
Gehalte . . . . .	1	11		
Soziale Abgaben . . . . .				
Steuern . . . . .		31		
Generalregie . . . . .		3	99	
Abschreibungen . . . . .	5	31		
Zinsen . . . . .	3	56		
Diverse . . . . .	2	54		
Summe der fixen	16	82	16	82
Gesamtsumme der Unkosten			38	91
Gestehungskosten per 100 kg bei voller Beschäftigung . . . . .			77	26
Gestehungskosten per 100 kg bei einer Beschäftigung auf Grund der Kartellquote (49% der vollen Beschäftigung) . . . . .				88

Die dargestellten Preise sind reine „ab Fabrik“-Preise, und die Kartellbeiträge und Frachten werden nicht berücksichtigt.

**Holzfreie Papiere.**

Kalkulationen eines Betriebes mit einer Erzeugung von 68% für das Inland und 32% für den Export.

	Kg	Preis S	Betrag S	
<b>Stoffkosten:</b>				
Zellulose, ungebleicht . . . . .	108	34.—	36·72	
„ „, gebleicht . . . . .				
Holzstoff . . . . .				
Abfälle . . . . .				
Kaolin . . . . .	15	13·60	2·04	
Füllstoffe . . . . .			4.—	
Harz . . . . .				
Schwefelsaure Tonerde . . . . .				
Farben . . . . .				
Bleichmittel . . . . .				
Summe der Stoffkosten	123		42·76	42·76
<b>Unkosten:</b>				
a) veränderliche:				
Löhne . . . . .				
Soziale Abgaben . . . . .				
Brennmaterial . . . . .				
Kraft . . . . .				
Filze, Siebe, Riemen . . . . .				
Betriebsmaterial . . . . .				
Reparaturen . . . . .				
Transporte in die Fabrik . . . . .				
Ausrüstung . . . . .	4·50			
Packmaterial . . . . .				
Diverse . . . . .	10·90			
Summe der veränderlichen	15·40	15·40		15·55
b) fixe:				
Gehalte . . . . .				
Soziale Abgaben . . . . .				
Steuern . . . . .				
Generalregie . . . . .				
Abschreibungen . . . . .				
Zinsen . . . . .				
Diverse . . . . .	12·01			
Summe der fixen	12·01	12·01		19·92
Gesamtsumme der Unkosten	.	27·41	27·41	35·47
Gestehungskosten per 100 kg bei voller Beschäftigung . . . . .	.	.	70·17	
Gestehungskosten bei einer Beschäftigung auf Grund der Kartellquote (68% der vollen Beschäftigung) . . . . .	.	.	.	78·23

Die dargestellten Preise sind reine „ab Fabrik“-Preise, und die Kartellbeiträge und Frachten werden nicht berücksichtigt.

**Superiorpapier** (holzhältig, 60 g/m<sup>2</sup>).

Kalkulationen eines Betriebes mit einer Erzeugung von 35% für das Inland und 65% für den Export.

	Kg	Preis S	Betrag S	
<b>Stoffkosten:</b>				
Zellulose, ungebleicht . . . . .	96	26.—	24	96
„ „, gebleicht . . . . .				
Holzstoff . . . . .	24	13.—	3	12
Abfälle . . . . .				
Kaolin . . . . .				
Harz . . . . .			1	—
Schwefelsaure Tonerde . . . . .				
Farben . . . . .				
Bleichmittel . . . . .				
Summe der Stoffkosten	120		29	08
<b>Unkosten:</b>				
	S	S		
a) veränderliche:				
Löhne . . . . .	6	—		
Soziale Abgaben . . . . .	—	60		
Brennmaterial . . . . .	2	80		
Kraft . . . . .	2	20		
Filze, Siebe, Riemen . . . . .	1	80		
Betriebsmaterial . . . . .				
Reparaturen . . . . .	1	—		
Transporte in die Fabrik . . . . .	—	30		
Ausrüstung . . . . .				
Packmaterial . . . . .	1	50		
Diverse . . . . .				
Summe der veränderlichen	16	20	16	20
b) fixe:				
Gehalte . . . . .	1	50		
Soziale Abgaben . . . . .				
Steuern . . . . .	—	50		
Generalregie . . . . .	1	—		
Abschreibungen . . . . .	2	50		
Zinsen . . . . .	1	—		
Diverse . . . . .	—	30		
Summe der fixen	6	80		19
Gesamtsumme der Unkosten			23	—
Gestehungskosten per 100 kg bei voller Beschäftigung . . . . .			52	08
Gestehungskosten bei einer Beschäftigung auf Grund der Kartellquote (35% der vollen Beschäftigung) . . . . .				64
				71

Die dargestellten Preise sind reine „ab Fabrik“-Preise, und die Kartellbeiträge und Frachten werden nicht berücksichtigt.

**Superiorpapier** (holzhältig, 60 g/m<sup>2</sup>).

Kalkulationen eines Betriebes mit einer Erzeugung von 51% für das Inland und von 49% für den Export.

<b>Stoffkosten:</b>	Kg	Preis S	Betrag S	
Zellulose, ungebleicht . . . . .	80:60	22:50	18:13	
„ „, gebleicht . . . . .	14:—	18:—	2:53	
Holzstoff . . . . .	13:20	11:85	1:56	
Abfälle . . . . .	2:30		—:23	
Kaolin . . . . .				
Füllstoffe . . . . .	14:30		1:52	
Harz . . . . .			1:26	
Schwefelsaure Tonerde . . . . .				
Farben . . . . .			—:30	
Summe der Stoffkosten	124:40		25:53	25:53
<b>Unkosten:</b>	S	S		
a) veränderliche:				
Löhne . . . . .	4:83			
Soziale Abgaben . . . . .	1:10			
Brennmaterial . . . . .	1:52			
Kraft . . . . .	2:62			
Filze, Siebe, Riemen . . . . .	1:49			
Betriebsmaterial . . . . .	1:04			
Reparaturen . . . . .				
Transporte in die Fabrik . . . . .				
Ausrüstung . . . . .				
Packmaterial . . . . .	—:81			
Diverse . . . . .				
Summe der veränderlichen	13:41	13:41		13:41
b) fixe:				
Gehalte . . . . .	—:85			
Soziale Abgaben . . . . .				
Steuern . . . . .	—:32			
Generalregie . . . . .	—:93			
Abschreibungen . . . . .	5:68			
Zinsen . . . . .	3:49			
Diverse . . . . .				
Summe der fixen	11:27	11:27		21:—
Gesamtsumme der Unkosten	.	24:68	24:68	34:41
Gestehungskosten per 100 kg bei voller Beschäftigung . . . . .	.	.	50:21	
Gestehungskosten per 100 kg bei einer Beschäftigung auf Grund der Kartellquote (51% der vollen Beschäftigung) . . . . .	.	.	.	59:94

Die dargestellten Preise sind reine „ab Fabrik“-Preise, und die Kartellbeiträge und Frachten werden nicht berücksichtigt.

Die unten wiedergegebenen Kalkulationsbeispiele stellen Angaben dar, die freundlicherweise von der Leitung der Öpa zur Verfügung gestellt wurden, und es muß bemerkt werden, daß es sich hier um unüberprüfbare Mitteilungen einzelner Unternehmungen handelt und daß man im allgemeinen annehmen kann, daß eine Abrundung nach oben durchgeführt wurde, da man aus verschiedenen Gründen kein zu gutes Ergebnis darstellen wollte. Es wurden drei verschiedene Papierqualitäten herausgegriffen und die Kalkulationen hiefür von je zwei, mehr export- und mehr inlandorientierten Betrieben herangezogen, wobei das jeweilige Verhältnis von Inland und Export in Prozentanteilen angegeben ist. Die volle Kostendarstellung gilt für den optimalen Beschäftigungsgrad, der nachher angeführte Selbstkostenbetrag stellt die Kosten bei der Beschäftigung auf Grund der Kartellquote dar, also bei einem Beschäftigungsgrad, der den Anteil am Inlandsmarkte entspricht. Hier stellen sich die Kosten natürlich nach dem an früherer Stelle Gesagten infolge der Kostenprogression bei sinkender Beschäftigung pro Leistungseinheit bedeutend höher.

Bringen wir nun diese dargestellten Selbstkostenbeträge in Zusammenhang mit den erzielbaren Preisen, wobei angenommen wird, daß zu den niederen Preisen exportiert wurde — die Aufstellungen stammen vom Beginn der Kartellperiode, wo die Exportpreise noch äußerst nieder waren —, so ergibt sich ein Bild der Ertragsgestaltung für die einzelnen Unternehmungen. Um jede Möglichkeit einer Verletzung des Geschäftsgeheimnisses zu vermeiden, wurden für die Darstellung der Ertragsgestaltung teilweise Kalkulationen anderer Firmen verwendet als bei der Gesamtkostenaufstellung.

Demnach stellt sich bei den einzelnen Fabriken der Erzeugungspreis zum heutigen Listenpreis wie folgt:

<b>Rotationsdruck.</b>		
	63% Inland zu 37% Export	24% Inland zu 76% Export
Derzeitiger Fabrikerlös . . . . .	S 30·68	S 30·68
„ Exportpreis . . . . .	„ 22·50	„ 22·50
(25% Präferenz)		
Durchschnittspreis . . . . .	S 27·79	S 24·52
Selbstkosten . . . . .	„ 39·91	„ 32·27
Verlust per 100 kg . . . . .	S 12·12	S 7·75

**Superior.**

	51% Inland zu 49% Export	35% Inland zu 65% Export
Derzeitiger Fabrikserlös . . . . .	S 56·90	S 56·90
„ Exportpreis . . . . .	„ 37·43	„ 37·43
(25% Präferenz)		
Durchschnittspreis . . . . .	S 47·36	S 44·24
Selbstkosten . . . . .	„ 50·21	„ 52·08
Verlust per 100 kg . . . . .	S 2·85	S 7·84

**Holzfrei.**

	63% Inland zu 37% Export	49% Inland zu 51% Export
Derzeitiger Fabrikserlös . . . . .	S 76—	S 76—
„ Exportpreis . . . . .	„ 47—	„ 47—
(25% Präferenz)		
Durchschnittspreis . . . . .	S 65·07	S 61·21
Selbstkosten . . . . .	„ 71·23	„ 77·26
Verlust per 100 kg . . . . .	S 6·16	S 16·05

Aus diesen Aufstellungen ist also ersichtlich, daß unter Voraussetzung der gegebenen Verhältnisse bei allen drei dargestellten Papierqualitäten Verluste auftraten. Es soll nun versucht werden, die Ertragsschwelle bezüglich des Mindestinlandsatzes festzustellen, das heißt zu errechnen, bei welchem Anteil des Inlandsatzes die Verluste von Gewinnen abgelöst werden. Bezeichnen wir den prozentuellen Inlandsatz mit  $x$  und den Anteil des Exportes folgerichtig mit  $100 - x$ , so ergibt sich für die ersten beiden Beispiele (Rotationsdruck) folgende Rechnung:

$$\text{I.} \quad \frac{30 \cdot 68 x + 22 \cdot 50 (100 - x)}{100} = 39 \cdot 91;$$

$$\text{II.} \quad \frac{30 \cdot 68 x + 22 \cdot 50 (100 - x)}{100} = 32 \cdot 27.$$

Das heißt bei der Ertragsschwelle  $x$  muß der Erfolg Null sein und daher der Durchschnittserlös gleich den Selbstkosten sein. Aus der Auflösung dieser Gleichungen ergeben sich Werte von  $x$  die über 100 liegen, es kann also unter den gegebenen Verhältnissen eine Ertragsschwelle nie erreicht werden und selbst bei Vollbeschäftigung und 100% Inlandsverkauf werden die Selbstkosten nicht gedeckt. Rotationspapier konnte daher nur als „Spesenträger“ eine Rolle spielen. Besonders für jene Papierfabriken, die ausschließlich auf die

Erzeugung von Rotationspapier eingestellt sind, war dies von schwerwiegender Bedeutung und erst durch das Anziehen der Exportpreise, welche nun auf gleicher Höhe mit den Inlandspreisen stehen und diese sogar teilweise übersteigen, wurde eine Besserung herbeigeführt. Allerdings haben gleichzeitig diese Fabriken ihr Interesse am Kartell vollständig verloren, besonders da eine beabsichtigte Rotationspreiserhöhung wegen des starken Widerstandes der Regierung unterbleiben mußte.

Errechnen wir in ähnlicher Weise die Ertragsschwelle für die beiden anderen Beispiele, so zeigt sich, daß bei Superiorpapier die Gewinngrenze bei einem Inlandsabsatz von 65 % (Beispiel I.), bzw. von 75 % (Beispiel II.) erreicht wird. Bei Holzfrei ergibt sich für Beispiel I. eine Ertragsschwelle bei 83 % Inlandsabsatz, während bei Beispiel II. infolge der hohen Selbstkosten, ähnlich wie beim Rotationspapier, unter Voraussetzung der gegebenen Verhältnisse die Ertragsschwelle nicht erreicht werden kann. Diese Berechnungen gelten für die niedrigen Exportpreise, eine Ertragsschwellenberechnung nach der Exportpreissteigerung erübrigt sich, da die Preise ungefähr in derselben Höhe der Inlandspreise liegen und daher das Verhältnis von Inlandsabsatz zu Export nicht mehr in der erwähnten Weise zur Geltung kommt.

Versuchen wir, die oben angestellten Berechnungen zu schematisieren, so ergibt sich für den prozentuellen Inlandsabsatz  $x$ , der die Ertragsschwelle anzeigt, folgende Formel:

1. Die Ertragsschwelle ist erreicht, wenn:

$$D = \frac{I \cdot x + E (100 - x)}{100} = S_x,$$

wobei folgende Bezeichnungen gelten:

$$\begin{aligned} D &= \text{Durchschnittserlös,} \\ I &= \text{Inlandspreis,} \\ E &= \text{Exportpreis,} \\ x &= \% \text{ Inlandsabsatz,} \\ (100 - x) &= \% \text{ Export,} \\ S_x &= \text{Selbstkosten bei der Ertragsschwelle.} \end{aligned}$$

2. Aus der Auflösung der Gleichung ergibt sich der Wert von  $x$ , bei dem die Ertragsschwelle erreicht ist:

$$x = \frac{(S_x - E) \cdot 100}{I - E}$$

Da die Selbstkosten bei den gegebenen Verhältnissen nicht veränderlich sind und der Inlandspreis ebenfalls konstant bleibt, kann

also  $x$  als eine Funktion von  $E$  (dem Exportpreis) bezeichnet werden. Selbstverständlich kann diese Gleichung nur so lange brauchbare Resultate liefern, als  $I > E > \text{fixe Kosten—Stillstandskosten}$  ist.

Wird nämlich einerseits  $E < \text{fixe Kosten—Stillstandskosten}$ , so wird vom Export abgesehen werden und  $x$  ist dann 100%. Andererseits ergibt die Gleichung bei  $I = E$  einen unbestimmten Wert, das heißt es kann eben von einer Ertragsschwelle im Bezug auf den Mindestinlandsabsatz nicht mehr gesprochen werden, wenn Inlandspreis und Exportpreis gleich hoch sind. Ebenso wird bei  $E > I$  die Frage der Ertragsschwelle im Bezug auf den Inlandsabsatz illusorisch.

Die bei den Berechnungen eingesetzten Exportpreise wurden mit Berücksichtigung der Präferenzen, die beim Export nach Italien und Ungarn auftreten, berechnet und erscheinen daher etwas höher. Ungefähr 25% des gesamten Exportes der Papierindustrie haben an solchen Präferenzen Anteil und es wurde daher zur Errechnung des Listenpreises diese 25% ige Präferenz als Basis angenommen, wenn auch bei den einzelnen Firmen das Mischungsverhältnis teilweise kleiner, teilweise größer ist.

Wie also aus diesen Untersuchungen hervorgeht, traten bei den einzelnen Unternehmungen nach wie vor Verluste auf, die aber bedeutend kleiner sind als in der Vorkartellperiode, bedingt durch die Preiserhöhung des Kartells. Hier zeigt sich also wieder ganz deutlich, daß die mehr inlandorientierten Unternehmungen größere Vorteile aus der Kartellierung ziehen. Berücksichtigt man fernerhin, daß — wie bereits gesagt — die Darstellung mehr pessimistisch gehalten ist, außerdem die Umsätze der Öpa nun gestiegen sind, somit auch der Inlandsbeschäftigungsgrad der Mitgliedsfirmen zunahm, wodurch eine Kostendegression per Einheit entstand und daß zudem die Exportpreise erheblich stiegen, so kann mit Sicherheit behauptet werden — leider liegen hier keine Zahlen vor —, daß sich diese Verlustziffern nun bereits in lang erwartete Gewinnposten umgewandelt haben.

Fassen wir nun zusammen, welche Einflüsse die Kartellierung auf die Produktion und Ertragsgestaltung der österreichischen Papierindustrie ausübte, so ergibt sich folgendes Bild. Die Kartellierung brachte anfangs, gleichzeitig mit der Preiserhöhung, einen starken Produktionsrückgang, der äußerst nachteilig beurteilt wurde. Außerdem ergab sich zu dieser Zeit für die einzelnen Unternehmungen die Notwendigkeit starker Produktionseinschränkungen oder hoher Barauslagen für Kontingentankäufe, um einen von vornherein mitgebrachten Mehrversandsaldo abzutragen. Da zugleich in diesem Zeitpunkte die Exportbedingungen noch sehr schwierig waren, konnte wohl für die Allgemeinheit der Papierindustrie von einer Besserung nicht

gesprochen werden und es waren, wohl durch die Preiserhöhung stark vermindert, Verluste auch weiterhin nicht vermeidbar. Immerhin kann aber auch schon diese Verminderung der Verluste als ein Erfolg des Kartells angesehen werden. Nun, da sich die Exportbedingungen erheblich besserten, eine gewisse Beruhigung des Marktes eintrat und außerdem nach Abbau der Salden eine gleichmäßige Beschäftigung der einzelnen Mitgliedsunternehmen gewährleistet ist, beginnt sich eine volle Besserung durchzusetzen. Die Verlustsalden beginnen sich in kleine Gewinne umzugestalten, der Export blüht wieder auf, die Aktien der Papierindustrie machen eine Hausse durch — kurz, es scheint eine Konjunktur einzutreten. Inwieweit die Kartellierung zu dieser Besserung beigetragen hat und inwieweit das Anziehen des Weltmarktes, kann nicht leicht beurteilt werden, ein Mißerfolg kann der Kartellierung jedoch keinesfalls vorgeworfen werden.

---

## V. Kapitel.

### Die Auswirkungen auf die Absatzwirtschaft.

#### A. Ursachen des Rückganges und Sparmöglichkeiten beim Konsumenten.

Bei der Besprechung der Auswirkungen der Kartellierung auf die Absatzwirtschaft der österreichischen Papierindustrie fällt wohl der Preispolitik des Kartells die größte Bedeutung zu und es soll nun nach Möglichkeit untersucht werden, wie weit die früher gezeigte anfängliche Schrumpfung des Umsatzes mit der Erhöhung der Preise in kausalen Zusammenhang gebracht werden kann und wie weit sie nur als eine Folge der starken Bevorrätigung der Händler in der Vorkartellzeit anzusehen ist.

Den Papierkonsumenten standen zwei Möglichkeiten offen, die erhöhten Preise in ihrer Wirkung abzuschwächen, von denen die eine nämlich der Papierbezug aus dem Auslande, fast gänzlich durch Schutzzollmaßnahmen und Einfuhrverbote aufgehoben ist; die zweite Möglichkeit ist das Sparen im Papierverbrauch.

Betrachten wir zuerst die Möglichkeit, durch Bezüge aus dem Ausland Papier zu niederen Preisen zu erhalten, so finden wir das Ansteigen der Papierimporte, soweit für einzelne Sorten noch keine Einfuhrverbote bestanden, im ersten Zeitabschnitte der Kartellperiode als deutlichen Beweis dafür, daß diese Möglichkeit reichlich ausgenützt wurde.

Obwohl es sich bei den Papierimporten, welche unten wiedergegeben sind, der absoluten Höhe nach um keine allzu großen Beträge handelt, so zeigt doch die starke Steigerung ganz deutlich den Versuch, so weit wie möglich durch Import den Inlandspreisen auszuweichen. Da solche Importe, selbst in diesen relativ geringen Ausmaßen von einer schwer um ihre Existenz ringenden Industrie keinesfalls geduldet werden können, wurde schließlich nach energischen Anstrengungen besonders des Verbandes der Österreichischen Papiereindustrie die Errichtung von Einfuhrverboten für fast alle Papiersorten, die in Österreich erzeugt werden, durchgesetzt.

**Papierimport<sup>1)</sup>.**

Papiersorte	Jänner bis Dezember				hievon Oktober bis Dezember			
	1934		1935		1934		1935	
	Waggon	1000 S	Waggon	1000 S	Waggon	1000 S	Waggon	1000 S
Packpapier .	16·87	71	45·87	111	2·62	13	26·38	57
Kunstdruck- u. Chromopapier	77·71	783	90·50	947	18·60	184	23·92	205
Buntpapier .	11·79	458	14·37	550	3·23	134	5·67	200
Seidenpapier .	8·21	417	11·73	438	2·26	107	4·49	118
Ord. Druck .	—	—	4·48	15	—	—	4·48	15
Zellstoffwatte	5·91	60	13·80	127	1·35	15	3·20	27

Hier müssen also die Schutzzollpolitik und Prohibitivmaßnahmen des Staates mit der Kartellpolitik Hand in Hand gehen, um eine volle Durchsetzung derselben zu gewähren. „Zoll und Kartell streben also nach dem gerechten Preisniveau und es entsteht nur die Frage, ob sie auf diesem Wege nicht das entgegengesetzte Übel, nämlich ein allzu hohes, den Konsum schädigendes Preisniveau herbeiführen. Die Antwort lautet: Das Kartell allein kann ein allzu hohes Preisniveau auf die Dauer nicht schützen, es kann dies nur mit Hilfe des Schutzzolles dann, wenn der Zollsatz den Unterschied zwischen den Produktionskosten des Inlandes und des Auslandes erheblich übersteigt.“<sup>2)</sup>

Vor der Besprechung der Sparmöglichkeiten, die dem Papierkonsumenten zur Verfügung stehen, sei zuerst eine Übersicht über die Abnehmerkreise der Papierindustrie gegeben. A. Spicers hat hier folgende Einteilung aufgestellt<sup>3)</sup>:

„The paper buyers of the world are divided into four classes:

1. The distributor, generally called the wholesale stationer.
2. The general newspaper-, magazin- and bookpublisher.
3. The printers, stationers, book-binders, box-makers, manufacturers of every description of articles produced from articles, which are themselves manufactured.
4. The whole population, of which every individual uses paper in some form or another, but not until it has gone through some intermediate process of manufacture since it left the maker's hands.“

<sup>1)</sup> Denkschrift über die Beschäftigungsverhältnisse in der Papier-, Zellulose- und Pappenindustrie im Zusammenhange mit der Exportlage dieser Industrie. (Bund der österreichischen Industriellen und Gewerkschaftsbund der österreichischen Arbeiter und Angestellten.) Wien, im Februar 1936.

<sup>2)</sup> J. Gruntzel: „Über Kartelle“, a. a. O., Seite 129.

<sup>3)</sup> A. Spicers: „The Paper Trade“, London, Seite 126.

In dieser Einteilung werden also in den ersten zwei Gruppen jene Abnehmer zusammengefaßt, deren Haupttätigkeit in der Vermittlung und im Weiterverkauf besteht: die Papiergroßhändler und die Verleger. Die dritte Gruppe stellt die Papierverarbeiter dar, welche also das Papier für den eigentlichen Konsumenten (Gruppe 4) in gebrauchsfähige Formen bringen.

Sparmaßnahmen und Einschränkungen im Papierverbrauch gehen meistens von Gruppe 4 aus, teils durch direkte Einschränkung des Verbrauches, teils dadurch, daß die Konsumenten nicht in der Lage sind, die erhöhten Preise zu zahlen und damit die Notwendigkeit von Sparmaßnahmen auf die vorgelagerten Gruppen überwälzen. Als Beispiele für die erste Sparmöglichkeit mögen folgende Fälle dienen: geringerer Verbrauch von Briefpapier, Verwendung von bedrucktem Zeitungspapier an Stelle von Packpapier usw., Ersatz der Papierservietten durch Tuchservietten, Verwendung von kleineren Formaten, zum Beispiel bei Kassenblocks u. a. m. Die hier erzielten Einsparungen dürften aber kaum Ausmaße erreichen, die den Gesamtpapierabsatz erheblich gefährden könnten. Außerdem wird später noch gezeigt werden, daß die Preiserhöhung durch das Kartell, auf die Verbrauchseinheit (z. B. Buch) umgerechnet, keine bedeutende ist.

Von den Papiergroßhändlern wurde vor allem versucht, durch Import die Preiserhöhung zu umgehen, doch ist ihnen diese Möglichkeit, wie bereits oben erwähnt, nun genommen worden. Für die Zeitungsverleger ist die einzige Möglichkeit, weniger Papier zu verwenden — eine Abwälzung der Papierpreiserhöhung auf den Konsumenten war in Österreich kaum möglich —, eine Umgestaltung der Zeitung, das heißt kleinere Formate zu verwenden, geringere Seitenstärke und eventuell kleinerer Druck. Dies sind jedoch nur theoretische Überlegungen und in den meisten Fällen können diese Sparmaßnahmen wohl kaum angewendet werden. Um eine allzu starke Schädigung der Zeitungsverleger zu verhindern, wurde mit diesen, ähnlich wie bei den Großhändlern, eine Vereinbarung getroffen (siehe diese später), wonach ihnen vom Kartell Preisbegünstigungen zugestanden wurden. Ebenso steht es mit den Verarbeitern, in erster Linie Druckereien, mit denen besondere Vereinbarungen getroffen wurden. Auch hier sind die Sparmöglichkeiten gering und ähnlich denen der Zeitungsverleger. Für die Buchverleger besteht vielfach noch die auch oft angewendete Möglichkeit, im Auslande, besonders in Deutschland, drucken zu lassen und so den hohen Kartellpreisen für das Papier auszuweichen.

Zusammenfassend kann also festgestellt werden, daß durchgreifende Sparmaßnahmen nicht möglich sind und sie wurden auch kaum durchgeführt, wie aus den Umsatzziffern der Öpa ersichtlich

ist, da doch ein solches Ansteigen des Umsatzes in den letzten Monaten nicht stattgefunden hätte, wenn die anfänglichen Schrumpfungen desselben erfolgreiche Sparmaßnahmen als Ursache gehabt hätten, welche fortgesetzt worden wären. Allerdings muß berücksichtigt werden, daß eventuell durchgeführte Sparmaßnahmen von den durch Konjunktur- und indirekte Exportverbrauchsverbesserung bedingten Mehrverbrauch nicht auseinanderhaltbar sind. Das heißt, dieser Mehrverbrauch kompensiert sich mit dem Minderverbrauch, der durch Sparmaßnahmen entsteht und eine kritische Stellungnahme ist daher äußerst schwierig. Man kann aber annehmen, daß der starke anfängliche Rückgang der Produktion sich nicht als eine Folge der Preiserhöhung ergab, sondern, da der Verbrauch ein ziemlich unelastischer ist, nur auf die bereits des öfteren erwähnten Lagerverkäufe der Händler zurückzuführen ist.

Ein weiterer Umstand, der als Ursache des Rückganges im Absatz auftritt, ist auch die allgemeine schlechte Geschäftslage in den anderen Branchen. Eine Fachzeitschrift des Papierkleinhandels berichtet darüber folgendes<sup>1)</sup>: „(die Preiserhöhungen)... haben Umstellungen erfordert, die zum Teile bereits erfolgt, zum Teile noch im Gange sind, so daß der schlechte Geschäftsgang im Papierfach demnach nur teilweise dadurch verursacht werden kann. Man geht wohl nicht fehl, wenn man vielmehr annimmt, daß gerade jene Wirtschaftszweige, die sehr viel Papier verbrauchen, in der letzten Zeit weniger befriedigend gearbeitet haben. Wir wissen ja, daß der milde Winter und das unsichere Frühjahrswetter zum Beispiel das Geschäft der Bekleidungs- und Sportindustrie sehr ungünstig beeinflußt hat, auch sonst hört man aus vielen Branchen und besonders im Kleinhandel Klagen, daß das Geschäft in letzter Zeit unbefriedigend war. In diesem Umstande wird man sicherlich einen der wichtigsten Ursachen unseres schlechten Geschäftsganges suchen müssen.“

### **B. Die Preise und ihre Berechtigung.**

Im Laufe der Untersuchungen wurde bereits mehrmals darauf hingewiesen, daß die Preise vom Standpunkte der Produktion keineswegs überhöht sind und den Verhältnissen tatsächlich entsprechen. Besonders bei der Darstellung der Kalkulation konnte gezeigt werden, daß die Kartellpreise durchaus nicht den Papierfabriken unverdient hohe Gewinne zusichern, sondern, daß sie kaum den Kostenverhältnissen entsprechen. Hier sei nun auch noch gezeigt, daß die Preise, auch von seiten der Absatzwirtschaft gesehen, nicht unverhältnis-

<sup>1)</sup> Papier- und Schreibwarenzeitung „Tenger“, Wien, 42. Jahrgang, Heft Nr 15, 11. April 1936, Seite 1.

**Vergleichende Inland-  
für Anfertigungen pro 100 kg franko**

Sortenbezeichnung	Listen- preis	Deutschland		Tschecho- slowakei		Ungarn	
		S	Mark	S	Kč	S	Pengő
Ordinär, weiß, Formatdruck . . . . .	48.—	25·75	55·30	310.—	68·20	46.—	57·40
Holzfrei, weiß, Kanzlei . . . . .	90.—	45·25	97·20	530.—	116·60	78.—	97·30
Holzfrei, weiß, Werkdruck . . . . .	90.—	42·25	90·75	500.—	110.—	77.—	96.—
Hutpack, gebl., holzfrei (20 g/m <sup>2</sup> )	104.—	)	)	525.—	115·50	67·90	84·70
Hutpack, ungebl., 20% Holz . . . . .	96·50	)	)	430.—	94·60	67·50	84·20
Superior, 20% Holz, von 60 g/m <sup>2</sup> aufw.	68.—	31.—	66·60	350.—	77.—	54.—	67·30
Pergamentersatz . . . . .	128.—	)	)	715.— gebl.	157·30	100.—	124·70
Durchschlagpapier (Pelüre, holzfrei, 40 g/m <sup>2</sup> ) . . . . .	117.—	60·25	129·40	600.—	132.—	92.—	114·80
Mittelfein, 30 bis 50% Holzstoff . . . . .	75/85.—	40.—	85·90	440.—	96·80	71.—	88·60

1) Bericht der Öpa an ihre Mitgliedsfirmen, Beilage Nr. 17.

mäßig hoch sind. Aus einer Enquete, die vom Bundesministerium für Handel und Verkehr im Einvernehmen mit den Organisationen der Arbeitgeber und Arbeitnehmer der Papierindustrie abgehalten wurde, kann in dieser Richtung zugunsten der Preispolitik des Kartells folgendes ersehen werden: „... In der Aussprache kam zum Ausdruck, daß die vielfach in der Öffentlichkeit und in der Presse vertretene Meinung, daß die Gründung des Papierkartells und seine Preispolitik in den tatsächlichen Verhältnissen nicht begründet gewesen wäre oder an dieser Erscheinung (Absatzrückgang, Kurzarbeit, Stillstände) Schuld getragen hätte, vollkommen ungerechtfertigt war. Staatssekretär Znidaric... erklärte, ... daß er auf Grund eines eingehenden Studiums der geprüften Verhältnisse zur Überzeugung gekommen ist, daß die Vorwürfe, die gegen die Papierindustrie erhoben wurden, insofern jeder Berechtigung entbehren, als die Maßnahmen durch die gegebene Situation notwendig waren.“

**preise (Herbst 1935)<sup>1)</sup>**

Hauptstadt exkl. Steuern und Spesen.

Polen		Rumänien		Jugoslawien		Schweiz		Italien	
Zloty	S	Lei	S	Dinar	S	Schw. Fr.	S	Lire	S
47·50	48—	1.580—	50·10	450—	52·70	42—	73·20	110—	48·10
109—	110—	3.460—	109·70	900—	105·30	75—	130·90	250—	109·25
102—	103—	3.460—	109·70	860—	100·60	73—	127·40	250—	109·25
125—	126—	3.410—	108·10	—	—	—	—	—	—
102—	103—	—	—	1.050—	122·80	—	—	235—	102·70
73—	73·70	2.265—	71·80	560—	65·50	—	—	200—	87·50
—	—	4.810—	152·50	1.300—	152·10	72—	125·50	—	—
155—	156·50	4.620—	146·50	920—	107·60	90—	156·90	—	—
86—	86·90	3.080—	97·60	700—	81·90	62—	108—	—	—

<sup>1)</sup> Vergleichssorten gleicher Stoffzusammensetzung nicht bekannt.

Ein Vergleich der Inlandspreise für Anfertigungen per 100 kg franko Hauptstadt, exklusive Steuern und Spesen, wie er im folgenden für mehrere Länder wiedergegeben ist, zeigt ganz deutlich, daß die österreichischen Kartellpreise fast ausnahmslos tiefer sind als die in den anderen Ländern geltenden Inlandspreise, somit ist auch hier ein neuer Beweis gegeben, daß die Preise keineswegs überhöht sind. Für einen einwandfreien Vergleich sind allerdings die Inlandspreise wenig geeignet, da hier die Kaufkraftparitäten ausschlaggebend sind. Dies würde aber schwierige Untersuchungen bedingen und zur annäherungsweise Darstellung mag die von der Öpa aufgestellte Vergleichstabelle genügen.

Nun sei an Hand von Beispielen deutlich gezeigt, daß die Papierpreiserhöhung nur eine geringe Mehrbelastung für den Konsumenten bedeutet. So wurde zum Beispiel vielfach der Umstand angegriffen, daß die Erhöhung der Packpapierpreise, besonders im Lebensmittel-

handel, dem konsumierenden Publikum zum Schaden gereiche. In den meisten Fällen ist jedoch der Preis des zur Packung verwendeten Papiers im Vergleich zum Kaufpreis der Ware ein so geringer, daß die Papierpreiserhöhung keine besondere Rolle spielen kann. So betragen beispielsweise die Kosten für einen Sack mit 1 kg Inhalt aus Ästepack, selbst nach der Papierpreiserhöhung, nur 0·62 Groschen, aus Superiorpack 0·76 Groschen; für einen ½-kg-Sack aus Ästepack 0·45 Groschen, aus Superiorpack 0·55 Groschen. Dazu kommt im Lebensmittelhandel, daß das Papier meist mit der Ware mitgewogen wird, so daß der Verkäufer insolange einen Gewinn aus diesem Papierverkauf ziehen müßte, als die im Sack enthaltene Ware einen höheren Preis per Kilogramm hat, als der Papierpreis per Kilogramm ist. Dieser Gewinn ist allerdings bereits meistens in der Preiserstellung berücksichtigt, es kann aber angenommen werden, daß diese geringe Kostensteigerung in der Nutzenspanne der Einzelhändler Platz fand. Keineswegs kann aber von einer starken Mehrbelastung des Konsumenten aus der Papierpreiserhöhung gesprochen werden; ein Beweis dafür, wie wenig die Bewegung der Papierpreise für die Emballage die Gesamtkosten beeinflußt, ergibt sich aus der Tatsache, daß der starke Preisrückgang in den letzten Jahren vor der Kartellierung nie als Argument für die Verbilligung der einer Packung unterzogenen Waren geltend gemacht wurde. Eine größere Rolle spielte die Preiserhöhung bei jenen Waren, die einer Kartonpackung unterworfen sind. Hier machte die Kostensteigerung je nach Packungsgröße einige Groschen aus und schmälerte also den Fabrikations- oder Händlernutzen bei jenen Waren, deren Preis nicht erhöht werden konnte. In diesem Falle ging dann auch eine eventuelle Ersparungstendenz nicht von Gruppe 4 (siehe Einteilung auf Seite 125), sondern von den Fabrikanten, bzw. den Händlern aus.

Ebenso kann die vielfach erhobene Anschuldigung, die Preiserhöhung sei für die österreichische Verlagsproduktion völlig untragbar, durch die unten dargestellte Zusammenstellung von der Hand gewiesen werden. Bei einer Betrachtung der Kosten für die Herstellung von Büchern und Zeitschriften unter Berücksichtigung der Papierpreiserhöhung zeigt sich, daß der dadurch verursachte Mehraufwand per Exemplar kaum merklich ins Gewicht fallen kann. Wie aus der Aufstellung hervorgeht, schwankt das Mehrerfordernis für Papier zwischen 1 und 2% des Verkaufspreises, bei sehr großen Auflagen höchstens zwischen 3 und 4%, da hier die variablen Papierkosten im Gegensatz zu den fixen Druck- und Satzkosten bei einer Auflagenerhöhung einen größeren Anteil einnehmen. Außerdem kann auch hier wieder darauf hingewiesen werden, daß zu den Zeiten der starken Preisrück-

gänge keine Rückwirkungen auf die Bücherpreise festgestellt werden konnten und somit die Verleger damals Nutzen aus dem Tiefstand der Papierpreise gezogen haben, so daß sie jetzt wohl auch den geringen Nachteil auf sich nehmen können.

**Zeitschriften- und Bücherpreise und die Papierpreiserhöhung<sup>1)</sup>.**

	Verkaufspreis	Einkaufspreis des Papiers		Mehrerfordernis in Prozenten d. Verkaufspreises
		vor Kartell	Kartell	
Schilling				
Illustrierte Monatszeitschrift	1·70	0·102	0·138	2,11%
Buch, kartoniert	6·30	0·234	0·325	1,44%
Buch, gebunden	8·40	0·234	0·325	1,08%
Wissenschaftliches Buch, gebunden	63.—	0·980	1·540	1,04%

Durch alle diese Tatsachen scheint es nun wohl genügend bewiesen, daß die Papierpreise, wie sie vom Kartell festgesetzt wurden, durchaus berechtigt sind und, wenn man das weiter unten über die Preisermäßigung Gesagte berücksichtigt, so tritt noch deutlicher zutage, daß von einer starken Mehrbelastung der Konsumenten und Verarbeiter wohl kaum gesprochen werden kann. Besonders muß hier auch berücksichtigt werden, daß der Papierverbrauch der Konsumenten mit mittleren und höheren Einkommen zweifellos erheblich höher ist, als bei jenen der kleineren Einkommen. Hier wirkte sich daher die Preiserhöhung weniger empfindlich aus und wurde zum Teil auch in der höheren Nutzenspanne der von jenen verbrauchten besseren Qualitäten aufgefangen.

**C. Das Übereinkommen mit den Druckern und Verlegern.**

An früherer Stelle wurde die Differentialpreispolitik für Kartelle nach Schmalenbach erwähnt und darauf hingewiesen, daß sich hier gewisse Parallelen mit der Preispolitik des österreichischen Papierkartells feststellen lassen. Besonders die Sondereinbarungen mit dem Hauptverband der Graphischen Unternehmungen Österreichs und mit dem Verband der Herausgeber der österreichischen Wochenzeitungen und Zeitschriften, welche im wesentlichen den Mitgliedern

<sup>1)</sup> Mitteilung der Öpa an ihre Mitgliedsfirmen.

dieser Verbände Preisermäßigungen zugestehen, weisen Ähnlichkeiten mit der Schmalenbachschen Darstellung auf. Jedoch waren hiebei, wie bereits erwähnt, andere Gründe maßgebend. In einem Schreiben der Öpa wird dies ausführlich dargelegt, dort heißt es<sup>1)</sup>:

„Die Papierindustrie selbst hat das allergrößte Interesse daran, daß die Tragfähigkeit des Inlandsmarktes nicht überspannt wird. Bedeutet doch die Schrumpfung des Absatzes für sie automatisch eine Erhöhung der Gestehungskosten per Einheit des verkauften Papiers. . . . . Die Industrie hat daher von allem Anbeginn erklärt und in ihrer bisherigen Kartellpolitik bewiesen, daß sie dort, wo den Abnehmern die Bezahlung der höheren Preise aus zwingenden wirtschaftlichen Gründen nicht zugemutet werden kann, im Interesse der Erhaltung des Absatzes und der Tätigkeit der betreffenden Nachindustrien bereit sei, zu niederen Preisen zu verkaufen. . . . . Die Industrie hat den Abnehmern in solchen Fällen bereits unter großen Opfern weitgehende Zugeständnisse gemacht und ist bereit, wo immer dazu die Notwendigkeit gegeben ist, weitgehend entgegenzukommen. Sie muß aber gerade angesichts der großen Opfer, die eine solche, von wirtschaftlichen Erwägungen diktierte Preispolitik für sie bedeutet, an den beschlossenen Preisen festhalten, wo ein solches zwingendes Bedürfnis der Abnehmer nicht vorliegt.“

Bei den Vereinbarungen mit den beiden oben genannten Verbänden wurde so vorgegangen, daß diesen für eine gewisse Zeitspanne ein Kontingent von Papier zu ermäßigten Preisen angeboten wurde, nach Ablauf der Periode, bzw. nach Bezug des gesamten Kontingentes, wurde dann die Vereinbarung neuerlich verlängert. Da man nicht für unbestimmte Zeiten Preisermäßigungen gewähren wollte, wurden Perioden, meist drei Monate, vereinbart, während dieser ein gewisses Kontingent zu niederen Preisen abgenommen werden konnte; die Festlegung eines gewissen Kontingentes hat den Zweck zu verhindern, daß die kurze Periode der niederen Preise zu großen Bevorrätigungen führe und dann wieder ein ähnlicher Zustand wie zu Kartellbeginn einträte. Diese Preisermäßigungsübereinkommen sind somit zeitlich und quantitativ begrenzt. Grundbedingung für den Bezug des Papiers zu den ermäßigten Preisen ist natürlich, daß die Mitglieder des Verbandes dasselbe „zum ausschließlichen Zwecke der Verarbeitung in eigenen Druckereien (zur Herstellung der von diesen verlegten Wochenzeitungen und Zeitschriften) verwenden“<sup>1)</sup>. Zu diesem Zwecke muß bei Bestellungen von Papier zu den niedrigen Preisen ein „Bezugschein“ beigebracht werden, der vom Besteller ausgefüllt und durch den Verband an das Kartell weitergeleitet wird.

<sup>1)</sup> Siehe Seite 131, Bemerkung <sup>1)</sup>.

In diesem Bezugschein muß die eidesstattliche Erklärung gegeben werden, daß das bezogene Papier ausschließlich im eigenen Betrieb verwendet wird und daß der Kartelleitung sämtliche Kontrollrechte zur Überprüfung dieser Tatsachen eingeräumt werden. Auf diese Weise können jedoch nur solche Mengen bestellt werden, die einer Anfertigung entsprechen, beim Bezug besonders großer Quantitäten wird außerdem ein weiterer Preisnachlaß gewährt.

Die gewährte Preisermäßigung ist je nach Qualität und Sorte verschieden und die Preise schwanken zwischen 70 % und 90 % des Grundpreises. So ermäßigen sich beispielsweise die Preise für die Herausgeber der Wochenzeitungen und Zeitschriften folgendermaßen<sup>1)</sup>:

	Preis per 100 kg	Listenpreis per 100 kg	Nachlaß per 100 kg
A-Stoff (ord. Druck) . . . . .	S 41.—	S 48.—	S 7.—
G-Stoff (aufgebesselter Druck) „	48.—	56.—	8.—
F-Stoff (mittelfein) . . . . .	56.—	64.—	8.—
C-Stoff . . . . .	72.—	80.—	8.—
Holzfrei . . . . .	81.—	90.—	9.—

Es würde zu weit führen, die einzelnen Vereinbarungen, die mehrmals erneuert wurden, genauer zu besprechen, es soll nur die Tatsache festgestellt werden, daß die Preispolitik des österreichischen Papierkartells eine labile ist und in Form von Kontingenzuteilungen, die in einer gewissen Zeitperiode zu ermäßigten Preisen aufgebraucht werden mußten, Preisnachlässe gewährte.

#### D. Die Vereinbarungen mit den Großhändlern und Niederlagen.

Über die Stellung des Kartells zu den Großhändlern wurde bereits früher, anlässlich der Darstellung der Bestimmungen über die Umwandlung der Niederlagen in Fabrikshändler, gesprochen. Dies stellt eine Maßnahme dar, die für die Absatzwirtschaft der Papierindustrie von ziemlicher Bedeutung ist, da nun diese Niederlagen den allgemeinen Großhändlern vollständig gleichgeschaltet sind, das heißt, sie genießen einerseits bei ihren Einkäufen die von der Öpa in Form von Händlerrabatten festgesetzten Preisermäßigungen, andererseits sind sie aber auch an die Minimalverkaufspreise für Großhändler streng gebunden.

Für die Fabrikshändler bestehen genaue Bestimmungen, von denen die wichtigsten hier wiedergegeben seien<sup>2)</sup>:

<sup>1)</sup> Siehe Seite 131, Bemerkung <sup>1)</sup>.

<sup>2)</sup> Mitteilungen der Öpa an ihre Mitgliedsfirmen: „Grundsätzliche Rechte und Pflichten der Fabrikshändler“.

„Die von der Öpa anerkannten Fabrikshändler müssen protokollierte Firmen sein, ihren Sitz in Wien oder einer Landeshauptstadt haben, den notwendigen Akquisitionsapparat und eine separat geführte Buchhaltung besitzen, sowie in ihrem Sitz ein Lager unterhalten, dessen Verkaufswert bei Papieren der Gruppe II. und IV. mindestens ein Drittel, bei Papieren der Gruppe III. mindestens ein Viertel des Lagerumsatzes der letzten zwölf Monate, ebenfalls zu Verkaufspreisen, beträgt.“ Somit ist also vor allem verhindert, daß in Form von Scheingründungen versucht werde, sich Fabrikshändler anzugliedern.

Die Fabrikshändler haben ebenso wie die anderen Großhändler Anspruch auf Händlerrabatte, „Lieferungen der Fabriken an ihre Fabrikshändler genießen jedoch den entsprechenden Händlerrabatt nur bis zum Ausmaß von 6% der Wertsumme ihrer im Inland effektiv getätigten Gesamtlieferungen von Erzeugnissen, die der Bewirtschaftung durch die Öpa unterliegen“<sup>1)</sup>. Dadurch soll verhindert werden, daß Fabriken mit angegliederten Fabrikshändlern nur durch diese verkaufen. Nur bei Vertragsfirmen, die nachweisen können, daß das Ausmaß der Nettofaktorensomme ihrer Lieferungen an ihre Fabrikshändler in der Ermittlungsperiode 6% der dem Auftragsanspruch der entsprechenden Firma zukommenden Wertziffer übersteigt, erhöht sich das Ausmaß der den Händlerrabatt genießenden Lieferungen auf die Höhe des nachgewiesenen Prozentsatzes der oben erwähnten Wertsumme.

Der den Händler im allgemeinen eingeräumte Händlerrabatt schwankt in seiner Höhe zwischen 2% und 6%, wobei die Grundbedingung für den Rabattanspruch der Großhändler ähnlich den oben wiedergegebenen Bestimmungen für die Fabrikshändler sind. Für jeden einzelnen Großhändler wird von der Öpa individuell festgestellt, in welche Rabattkategorie er einzureihen ist; für die Einreihung sind die Größe des Umsatzes und die Kreditwürdigkeit des Unternehmens die ausschlaggebenden Momente und die Öpa behält sich jederzeit vor, die von ihr getroffenen Einteilungen abzuändern.

Da die Großhändler, ebenso wie die Fabrikshändler, hauptsächlich ihrer wichtigsten Funktion, der qualitativen, das heißt der Sortimentbildung, genügen sollen, liegt es weder im Interesse der Konsumenten, noch des Kartells, daß von den Händlern Anfertigungsaufträge übernommen werden, besonders da ja nun hierfür die vermittelnde Tätigkeit der Großhändler nach der Gründung einer Zentralverkaufsstelle nicht mehr nötig ist und nur eine unerwünschte Teuerung der Ware verursachen würde. Die Öpa hat daher eine Liste von Großabnehmern aufgestellt, die die Händler sich verpflichten, nicht mit Anfertigungs-

<sup>1)</sup> Siehe Seite 133, Bemerkung <sup>2)</sup>.

aufträgen zu beliefern, falls es nicht von der Öpa fallweise gestattet wird.

Ebenso genießen von Fabrikshändlern übernommene Anfertigungsaufträge eigener Erzeugung nur dann die Rabatte, wenn die Anfertigungen in ihrer Totalsumme wertmäßig nicht mehr als drei Siebentel des zur Rabattgewährung zugelassenen Lagerumsatzes betragen.

Die für die Händler festgesetzten Wiederverkaufspreise sind Minimalpreise, die auf keinen Fall unterschritten werden dürfen. Sie liegen durchschnittlich 20 bis 25% über dem um die Rabatte verminderten Einkaufspreis, so daß die dem Händler hiemit eingeräumte Handelsspanne so gehalten ist, daß er, selbst wenn es ihm nicht möglich ist, höhere Preise als die Minimalpreise zu erzielen, doch sein Auslangen finden kann. Falls die festgesetzten Wiederverkaufspreise nicht eingehalten werden, wird der Händler unbeschadet weiterer Folgen sofort von der Rabattgewährung ausgeschlossen.

Aus diesen Bestimmungen ist also zu ersehen, daß die Absatzwirtschaft der Papierindustrie, soweit sie früher mit Niederlagen verknüpft war, nun auch vollständig unter den Einfluß des Kartells getreten ist. Jene Mitgliedsunternehmungen betreffend, welche keine eigenen Händlerorganisationen angegliedert hatten, wurde ja schon anlässlich der Besprechung des Kartellvertrages erwähnt, daß sie gleichzeitig mit der Übertragung des Alleinverkaufsrechtes an die Zentralverkaufsstelle die Gestaltung des Absatzes vollständig in die Hände des Kartells gelegt haben. Um nun hier den Niederlagen keine Vorteile zu gewähren, mußten diese in selbständige Händlerfirmen umgewandelt werden und, da auch hier die Öpa, wie oben gezeigt, die volle Regelung der Einkaufs- und Verkaufspreise übernommen hat, außerdem auch die Umsätze durch Entzug der Rabattgewährung für zu hohe Niederlagsumsätze regelt, ist also auch die Absatzwirtschaft jener Fabriken mit eigenen Händlerorganisationen vollständig in den Händen des Kartells.

### **E. Die Gestaltung der Absatzkosten.**

Die Absatzwirtschaft der österreichischen Papierindustrie wurde somit, mit der Gründung des Kartells, völlig unter dessen Kontrolle gestellt. Es soll nun untersucht werden, welche Umgestaltung in der Organisation und welche Änderungen der Kosten durch diese Änderung der Absatzpolitik herbeigeführt wurden.

Zur Durchführung aller seiner Aufgaben mußte vom Kartell ein umfangreiches Büro geschaffen werden, für dessen Erhaltung die Mitgliedsfirmen zu sorgen haben. Neben den Mitteln, die zur Deckung

der Geschäftsunkosten nötig sind, bedarf aber ein Kartell noch anderer Geldmittel, die von den Mitgliedern aufgebracht werden müssen. Nicklisch gibt für den Geldbedarf eines Kartells folgende Einteilung<sup>1)</sup>:

Das Kartell braucht Geld:

1. Zur Deckung seiner Geschäftsunkosten.
2. Zur Durchführung des Ausgleiches.
3. Zur Erfüllung anderer Kartellaufgaben.

Die Geschäftsunkosten werden weiterhin in allgemeine und besondere geteilt, während sich die zur Durchführung des Ausgleiches nötigen Beträge in folgende Gruppen gliedern lassen:

1. Zur Ausgleichung von Mindererlösen gegen die den Mitgliedern vertraglich zu vergütenden Verrechnungsbeträge.
2. Zur Bestreitung der den Mitgliedern garantierten Präzipua.
3. Zur Deckung etwa zu gewährender Ausfuhrvergütungen an exportierende Abnehmer.
4. Zur Deckung von Ausfällen aus Außenständen.
5. Zur Durchführung des Mengenausgleiches.
6. Zum Ausgleich von Mindererlösen in Kampfzeiten.
7. Zur Ansammlung von Reserven zwecks zukünftiger Sicherstellung des Ausgleiches.

Die Deckung dieser Geldbedürfnisse kann nun wieder auf verschiedene Weise durchgeführt werden, und zwar:

1. Es erwachsen dem Kartell Gewinne aus den laufenden Geschäften.
2. Das Kartell zieht Strafen ein.
3. Das Kartell hebt Abgaben oder Beiträge ein.
4. Das Kartell behält von den Beträgen, die den Mitgliedern für ihre Waren vertragsmäßig vergütet werden müssen, einen bestimmten Prozentsatz als „Einlaß“ zurück.
5. Schließlich bleibt dem Kartell noch der Weg der Umlage der zu deckenden Beträge auf ihre Mitglieder.

Es würde zu weit führen, die einzelnen Methoden eingehend zu besprechen. Beim Österreichischen Papierkartell werden die Mittel in Form von Beiträgen hereingebracht, wobei eine monatliche Abrechnung erfolgt.

<sup>1)</sup> H. Nicklisch: „Kartellbetrieb“, a. a. O., Seite 67 ff.

Im III. Kapitel wurde bereits auf die Spesen- und Ausgleichsbeiträge, sowie auf die Fondsgebarung hingewiesen, und es seien nun hier die einzelnen Beiträge zusammengestellt. An erster Stelle ist der Spesenbeitrag in der Höhe von 1,5% vom Nettofakturenbetrag jeder Lieferung bemessen, zu erwähnen. Mit diesem Beitrag ist das gesamte Verkaufsbüro zu erhalten, einschließlich der komplizierten Evidenz über die Einhaltung der Quoten, der Buchhaltung, die die Verrechnung sowohl mit den Kunden, wie mit den Fabriken durchführt und schließlich der Kontrolle bei den Mitgliedern hinsichtlich der Einhaltung der Vertragsbestimmungen. Dies ist somit der Beitrag, der zur Deckung der Geldbedürfnisse aus Punkt 1 der obigen Einteilung eingehoben wird. Alle übrigen Beiträge dienen zur Speisung von Fonds, die zum Wertausgleich und den anderen erwähnten Zwecken verwendet werden. Diese Beiträge sind:

Papierwarenxportfonds-Beitrag (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 18, V.)	. 1%
Delkrederebeitrag (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 15, II.)	. . . . . 1,5%
Barzahlungsbeitrag, Ideelle Auftragsansprüche (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 20, IV.)	. . . . . 2,5%
Reservefonds-Beitrag (Öpa-Vertrag, Abschn. 1, Pkt. 21, Abs. 2)	. . . 1‰

Somit ergibt sich ein Gesamtbeitrag von rund 7% für die Vertragsfirmen, berechnet von der im III. Kapitel erwähnten Bemessungsgrundlage. Dies bedeutet allerdings eine gewisse Mehrbelastung für die einzelnen Mitgliedsunternehmungen, wenn man diese Beiträge, wie es vielfach geschehen ist, in ihrer Gesamtheit als Spesenbeitrag bezeichnet. Da aber als solcher nur der tatsächliche Spesenbeitrag in der Höhe von 1,5% angesehen werden kann und die anderen Beiträge nicht eine Vermehrung der Spesen, sondern teils einen Ausgleich für besondere Vorteile gegenüber anderen Unternehmungen bedeuten, teils bei Exportlieferungen der Firma selbst wieder zugute kommen, bzw. ebenfalls einen Ausgleichsbetrag darstellen und schließlich im Falle der Delkrederebeiträge eine ausgesprochene Leistungsvergütung an das Kartell sind, kann hier von einer besonderen Spesenerhöhung als solcher nicht gesprochen werden. Denn obwohl durch das komplizierte Verrechnungswesen mit dem Kartell eine ziemliche Mehrbelastung der Verkaufsorganisation bei den Mitgliedsunternehmungen stattfand, konnten doch fast überall durch Abbau von Beamten, die meist vom Kartellbüro übernommen wurden, die Spesenbeiträge durch den Gehaltausfall kompensiert werden.

Es wäre sogar die Möglichkeit gegeben, durch weiteren Abbau zu sparen, da ja nun nach Schaffung einer Zentralverkaufsstelle der Verkehr mit den Kunden für die Mitgliedsfirmen unbedeutender

erscheint und somit auch die mit dem Kundendienst beauftragten Beamten überflüssig wären. Tatsächlich wurde aber von den meisten Unternehmungen aus verschiedenen Gründen der Kundenverkehr nicht aufgelassen und die Verbindung mit den früheren Abnehmern aufrechterhalten. Dies geschah einerseits, um nicht völlig außer Kontakt zu kommen und bei Ablauf des Kartellvertrages nicht den alten Kundenstock verloren zu haben, andererseits wurde dies auch vielfach von den Abnehmern verlangt, die erklärten, mit der Zentralverkaufsstelle nichts zu tun haben zu wollen und nach wie vor ihre Aufträge direkt bei den Lieferfirmen placierten, von wo sie dann über das Kartell wieder an diese zurückgeleitet werden mußten. Besondere Schwierigkeiten ergaben sich im Kundenverkehr auch daraus, daß die Abnehmer, welche meist auf das Erzeugnis einer Firma eingestellt waren, verlangten, weiterhin von dieser Firma beliefert zu werden, da sie mit anderen Erzeugnissen nicht auskommen könnten, während andererseits infolge des durchzuführenden Beschäftigungsausgleiches nicht die Möglichkeit bestand, die Erzeugung vom gewünschten Produzenten durchführen zu lassen.

Die Kartellierung brachte somit außer dem komplizierten Verrechnungswesen und den Meldungspflichten keine besondere Umänderungen der Geschäftsorganisation mit sich und auch in der Kostengestaltung kann keine besondere Verschiebung festgestellt werden; ebenso wurde von den meisten Mitgliedsunternehmungen der Kundenverkehr im vollen Ausmaß aufrechterhalten.

## F. Die Delkrederehaftung des Kartells.

Für die Absatzwirtschaft ist schließlich noch die Übernahme der Delkrederehaftung durch das Kartell von Bedeutung. Die Delkrederehaftung des Verkaufskommissionärs, und als solcher tritt ja das Kartell seinen Mitgliedern gegenüber auf, stellt, wie bereits erwähnt, eine Art Kreditversicherung dar. Die einzelnen Mitglieder überwälzen ihr Kreditrisiko auf das Kartell, das heißt, das Kartell wird durch die Konsolidierung der Kreditrisikos aller Mitglieder zum geeigneten Träger desselben; wobei unter Konsolidierung die Vereinigung einer Vielheit von Risikofällen im Sinne des Gesetzes der Großen Zahl zu verstehen ist<sup>1)</sup>. Durch die Delkrederebeiträge der Mitglieder gespeist, wurde vom Kartell ein Delkrederefonds gebildet, dessen Mittel zur Deckung nicht eingehender Beträge verwendet werden. Diese Delkrederehaftung des Kartells bedeutet für die Mitglieder sicherlich einen Vorteil, da besonders in der letzten

---

<sup>1)</sup> K. Oberparleiter: a. a. O., Seite 161 ff., Seite 205 ff.

Zeit vor der Kartellierung durch die Krise eine große Anzahl von Konkursen und Ausgleichen in der papierverarbeitenden Industrie ausgelöst wurde, durch welche einzelne Unternehmungen der Papierindustrie schwer geschädigt wurden, während jetzt eine Verteilung eines etwa auftretenden Schadens auf alle Mitglieder in Form des Delkrederebeitrages stattfindet. Das heißt, das Risiko wird hier in Kosten (Beiträge) umgewandelt, dafür erwächst aber dem Unternehmen der Vorteil, daß im Falle des Risikoeintrittes die Verlustmöglichkeit sich auf den Betrag der bezahlten Beiträge beschränkt.

---

## Schlußwort.

Betrachten wir nun zusammenfassend die Resultate der angestellten Untersuchungen, so muß in erster Linie festgestellt werden, daß die österreichische Papierindustrie gezwungen war, von der freien auf die gebundene Wirtschaft überzugehen. An Hand der Kostenaufstellungen konnte gezeigt werden, daß die Papierindustrie infolge der relativ hohen fixen Kosten mit Degression arbeitet, welche sich in einem Beschäftigungshunger auswirkt, der gesättigt werden muß, um die Wirtschaftlichkeit der Unternehmungen aufrechtzuerhalten. Die Weltwirtschaftskrise brachte nun eine Senkung des Papierverbrauchs mit sich, so daß der kostenbedingte Mindestbeschäftigungsgrad nicht erreicht werden konnte. Gleichzeitig machte die vom Weltmarkt ausgehende Preissenkung den österreichischen Papierexport unmöglich, da die Preise unter den proportionalen Kosten lagen, so daß der Beschäftigungsgrad noch mehr gedrückt wurde. Schließlich erreichten auch die Inlandspreise infolge der starken Konkurrenz und des durch den Auftragshunger bedingten Überangebotes ein Niveau, welches das Weiterbestehen der österreichischen Papierindustrie ernstlich gefährdete. Der einzige Ausweg aus dieser katastrophalen Lage war der Übergang von der freien Wirtschaft, die in der freien, unter ungehemmter Konkurrenz der Nachfragenden und der Anbietenden stehenden Preisbildung besteht, zur gebundenen Wirtschaft. Der erste Schritt zur gebundenen Wirtschaft liegt im Aufhören der freien Preisbildung, das heißt an Stelle der frei sich bildenden Preise tritt ein irgendwie gebundener Preis<sup>1)</sup>.

Das Kernproblem des neugebildeten österreichischen Papierkartells war daher auch die Preispolitik. Daneben tritt die Gründung einer zentralen Verkaufsstelle, ausgestattet mit dem kommissionsweisen Alleinverkaufsrecht für alle Produkte der Mitgliedsunternehmungen und die quotenmäßige Aufteilung des Inlandsabsatzes in den Vordergrund. Nachdem die Notwendigkeit der Kartellgründung gezeigt worden war, war es also Gegenstand der Untersuchungen, einen Überblick über den Aufbau und die Bestimmungen des Kartells zu geben und im Anschluß daran auf die Auswirkungen auf die Produktionsgestaltung und Absatzwirtschaft der österreichischen Papierindustrie hinzuweisen.

<sup>1)</sup> E. Schmalenbach: a. a. O., Seite 97 ff.

Es wurden die mit der quotenmäßigen Absatzverteilung verbundenen Auswirkungen betrachtet und die Vor- und Nachteile der Mehr- bzw. Minderversender dargestellt. Die aus den Versand-salden für die einzelnen Mitglieder entstehenden Vor- und Nachteile haben nach längerem Bestehen des Kartells, nachdem sich also dessen ausgleichende Wirkung bemerkbar gemacht hat, weniger Bedeutung. Die angestellten Untersuchungen fielen aber in die erste Periode des Kartellbestandes und gerade dieses Problem, das zu den brennendsten zählt, mußte daher genau besprochen werden. Abschließend kann gesagt werden, daß in dieser Beziehung Vor- und Nachteile einander gegenüberstehen und man nach der kurzen Beobachtungsdauer kein endgültiges Urteil fällen kann.

Daneben wurde versucht, die Ergebnisse der Preispolitik einer kritischen Betrachtung zu unterziehen. Zu diesen Auseinandersetzungen möge vor allem noch bemerkt werden, daß es nicht beabsichtigt war, eine Polemik gegen die von allen Seiten gegen die Preispolitik des Papierkartells erhobenen Anschuldigungen zu führen, sondern nach Möglichkeit die Objektivität der Darstellung zu wahren. An Hand von Kalkulationen und Kostenaufstellungen wurde gezeigt, daß die durchgeführte Preiserhöhung für die österreichische Papierindustrie eine unabweisbare Notwendigkeit war und zu einer Besserung beigetragen hat. Gleichzeitig wurde versucht, dieses Problem von der gesamtwirtschaftlichen Seite zu beleuchten und zu zeigen, daß die Preispolitik, so weit wie möglich, ihrer Aufgabe in dieser Richtung nachzukommen und Störungen zu vermeiden trachtete.

Zweifellos hat sich die Lage der österreichischen Papierindustrie seit der Kartellgründung erheblich gebessert, es kann jedoch nur schwer festgestellt werden, wie weit die Kartellierung und wie weit die gleichzeitige Hebung des Weltmarktes zu diesem Aufschwung beigetragen haben. Der Sicherung und Festigung des Inlandsmarktes folgte ein Wiederaufblühen des Exportes zu ertragreichen Preisen, und das Zusammenwirken dieser Umstände führte eine bedeutende Besserung für die Papierindustrie herbei.

## Literaturverzeichnis.

- Oberparleiter Karl: „Funktionen und Risikenlehre des Warenhandels“, Wien-Berlin 1930.
- Schmalenbach E.: „Selbstkostenrechnung und Preispolitik“, Leipzig 1934.
- Nicklisch H.: „Die Betriebswirtschaft“, Stuttgart 1932.
- Nicklisch H.: „Kartellbetrieb“, Leipzig 1909.
- Liefmann Rob.: „Kartelle, Konzerne und Trusts“, Stuttgart 1927.
- Tschierschky S.: „Kartelle und Trust“, Leipzig 1932.
- Tschierschky S.: „Kartell-Organisation“, Berlin 1928.
- Gruntzel J.: „Die wirtschaftliche Konzentration“, Wien 1928.
- Gruntzel J.: „Über Kartelle“, Wien-Leipzig 1902.
- Pollak R.: „Grundriß des kaufmännischen Rechtes“, Wien 1927.
- Schär F.: „Allgemeine Handelsbetriebslehre“, Leipzig 1918.
- Krawany Franz: „Entstehung, Entwicklung und gegenwärtiger Stand der Papierindustrie der Welt, mit besonderer Rücksichtnahme auf die österreichisch-ungarische Monarchie“, Wien 1908.
- Krawany Franz: „Internationale Papierstatistik“, Wien 1910.
- Krawany Franz: „Papierindustrielles Handbuch“, Wien 1921.
- Linhardt A.: „Papierexport“, Berlin 1908.
- Scholz Hermann: „Die österreichische Papier-, Zellulose-, Holzstoff- und Pappeindustrie“, Wien 1932.
- Lefebure Eugen: „Der österreichische Papierhandel“, Wien 1925.
- Staudt R. S.: „Die Standortwahl der deutschen Papierindustrie in theoretischer und historischer Untersuchung“, Diss., Berlin 1926.
- Weißenfels K.: „Die Standorte der papierverarbeitenden Industrie Deutschlands“, Diss., Köln 1931.
- Spicers A. D.: „The Paper Trade“, London 1928.
- Grünwald W.: „Papierhandel, ein Hilfsbuch für den deutschen Papiermarkt“, Berlin 1927.
- Hüllbrock A.: „Organisation und Preisgestaltung auf dem deutschen Papiermarkt“, Berlin 1927.
- Weltwirtschaftliches Archiv, 39. Band, 1934, Seite 577: „Strukturwandel am Weltmarkt für Papier, Pappe, Holzschliff und Zellulose“, von W. Twerdochleboff.
- Zöbisch A.: „Paper Trade Customs — Codes et Usages en Papeterie — Papierhandesgebräuche“, Berlin 1913.
- Bedingungen für den Handel in Papier an der Wiener Börse, Wien.
- General Trade Rules of the Paper Maker Association, London 1925.
- Wirtschaftsstatistisches Jahrbuch 1933/35, 10. Jahrg., Wien 1935.
- Wirtschaftsstatistisches Jahrbuch 1936, 11. Jahrg., Wien 1936.

Annuaire Statistique de la Société des Nations. 1936/37.  
Genève 1937.

Compass 1936 und Compass 1937.

Jahresbericht des Verbandes der österreichischen Papier-, Zellulose-, Holzstoff- und Pappeindustrie über das Geschäftsjahr 1933/34, erstattet in der Vollversammlung vom 19. Juli 1934.

Jahresbericht des Verbandes und der Vereinigung der Papier-, Zellulose-, Holzstoff- und Pappeindustrie über das Geschäftsjahr 1935/36, erstattet in der Vorstands- und Ausschußsitzung vom 17. Juli 1936.

Bericht der Öpa an ihre Mitgliedsfirmen mit folgenden Beilagen:

1. Kurzprotokoll über die Enquete vom 15. April 1930.
2. Referat des Herrn Dr. Wittmayer anlässlich derselben Enquete.
3. Memorandum über die Lage der österreichischen Papehopeindustrie (Verband der österreichischen Papehopeindustrie), Dezember 1933.

Denkschrift über die Beschäftigungsverhältnisse in der Papier-, Zellulose- und Pappeindustrie im Zusammenhange mit der Exportlage dieser Industrie. (Bund der österreichischen Industriellen — Gewerkschaftsbund der österreichischen Arbeiter und Angestellten.) Wien, im Februar 1936.

Gesellschaftsvertrag der Österreichischen Papierverkaufsgesellschaft m. b. H.

#### Zeitschriften:

Monatsberichte des Österreichischen Instituts für Konjunkturforschung, Wien

Statistische Nachrichten des Bundesamtes für Statistik, Wien.

Zentralblatt für die Papierindustrie, Wien.

Wochenblatt für Papierfabrikation, Biberach.

Papier- und Schreibwarenzeitung „Tenger“, Wien.

Papiergewerbezeitung, Wien.