

**DIE LEHRE VOM
WIRTSCHAFTSBETRIEB**

VON

DR. W. PRION

ZWEITTES BUCH

**DIE LEHRE VOM
WIRTSCHAFTSBETRIEB**

(ALLGEMEINE BETRIEBSWIRTSCHAFTSLEHRE)

VON

DR. W. PRION

PROFESSOR DER WIRTSCHAFTSLEHRE
AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE
UND UNIVERSITÄT BERLIN

ZWEITES BUCH

**DER WIRTSCHAFTSBETRIEB
ALS WIRTSCHAFT
(UNTERNEHMUNG)**



SPRINGER-VERLAG BERLIN HEIDELBERG GMBH

1935

ISBN 978-3-7091-5853-1 ISBN 978-3-7091-5903-3 (eBook)
DOI 10.1007/978-3-7091-5903-3

**ALLE RECHTE,
INSBESONDERE DAS DER ÜBEBSETZUNG
IN FREMDE SPRACHEN, VORBEHALTEN.
COPYRIGHT 1935 BY SPRINGER-VERLAG BERLIN HEIDELBERG.
ORIGINALLY PUBLISHED BY JULIUS SPRINGER IN BERLIN.**

Softcover reprint of the hardcover 1st edition 1935

Hauptgliederung.

Die Lehre vom Wirtschaftsbetrieb. (Betriebswirtschaftslehre.)

Erstes Buch.

Der Wirtschaftsbetrieb im Rahmen der Gesamtwirtschaft.

- A. Wesen und Bedeutung der Wirtschaftsbetriebe.
- B. Die Arten und Formen der Wirtschaftsbetriebe.
- C. Die Gesamtwirtschaft.
- D. Die Lehre vom Wirtschaftsbetrieb.

Zweites Buch.

Der Wirtschaftsbetrieb als Wirtschaft (Unternehmung).

- A. Der Wirtschaftsplan.
- B. Vermögen und Kapital.
- C. Der Umsatz.
- D. Gewinn und Verlust.

Drittes Buch.

Der Wirtschaftsbetrieb als Betrieb (Arbeit).

- A. Die Aufgabe (Leistung).
- B. Die Menschen.
- C. Die Organisation.
- D. Die Wirtschaftlichkeit.

Inhaltsverzeichnis des zweiten Buches.

Der Wirtschaftsbetrieb als Wirtschaft (Unternehmung).		Seite
A. Der Wirtschaftsplan		1
I. Der Inhalt		1
1. Im allgemeinen S. 1. — 2. Der Wirtschaftsplan der kapitalistischen Unternehmung S. 3. — 3. Die Gestaltung der kapitalistischen Grundrechnung S. 6. — 4. Die besondere Anwendung der kapitalistischen Grundrechnung S. 8.		
II. Die Zutaten		10
1. Der Wettbewerb S. 10. — 2. Die Spekulation S. 13. — 3. Das Risiko S. 15 — 4. Die Risikobekämpfung S. 17.		
III. Die Konjunktur insbesondere		19
1. Wesen und Bedeutung S. 19. — 2. Die Rückwirkung der Konjunktur auf den Wirtschaftsbetrieb S. 20. — 3. Die wirtschaftsbetriebliche Konjunkturpolitik S. 23. — 4. Aktive wirtschaftsbetriebliche Konjunkturpolitik? S. 25.		
B. Vermögen und Kapital		26
I. Das Vermögen		26
1. Wesen und Bedeutung S. 26. — 2. Die Vermögensrechnung S. 29. — 3. Die kaufmännische Vermögensrechnung S. 31. — 4. Die Kameralrechnung S. 35.		
II. Das Kapital		37
1. Wesen und Bedeutung S. 37. — 2. Die Bedeutung des U-Kapitals S. 39. — 3. Die Kapitalrechnung S. 42. — 4. Die Bilanz S. 44. — 5. Das Problem der Geldrechnung S. 47.		

	Seite
III. Das Passivkapital.	49
1. Das Beteiligungskapital S. 49. — 2. Das Gläubigerkapital S. 52. — 3. Die Beziehungen zwischen Beteiligungs- und Gläubigerkapital S. 54. — 4. Die Kosten des Gläubigerkapitals S. 56. — Anhang S. 58.	
IV. Die Kapitalbeschaffung (Finanzierung)	59
1. Die Eigenfinanzierung S. 59. — 2. Die Fremdfinanzierung: Das Personal-kapital S. 60. — 3. Das Marktkapital S. 62, a) das Beteiligungskapital S. 62, b) das Gläubigerkapital S. 66. — 4. Die Selbstfinanzierung S. 67.	
V. Das Aktivkapital	70
1. Wesen und Bedeutung S. 70, a) die Gliederung S. 70, b) der Kapitalbedarf S. 72. — 2. Das Anlagekapital insbesondere S. 75. — 3. Das Umlaufkapital insbesondere S. 78 — 4. Kapitalbedarf und Rationalisierung S. 79.	
VI. Die Kapitalbilanz	89
1. Die Sicherheit S. 82. — 2. Die Liquidität S. 86. — 3. Die Rentabilität S. 89.— 4. Das Ergebnis S. 91. — Anhang: Kapitalbilder S. 93.	
C. Der Umsatz	96
I. Wesen und Bedeutung	96
1. Der Umsatzbegriff S. 96. — 2. Der Absatz S. 98. — 3. Umsatzhäufigkeit und -geschwindigkeit S. 100. — 4. Die Umsatzsteuer S. 104.	
II. Die Kostenrechnung	106
1. Wesen und Bedeutung S. 106. — 2. Die Technik und der Aufbau der Kostenrechnung S. 109. — 3. Die Bewertung S. 113. — 4. Der Gewinnzuschlag S. 116.	
III. Umsatz und Kosten	118
1. Der Beschäftigungsgrad S. 118. — 2. Das Kostenverhältnis: Feste und veränderliche Kosten S. 120. — 3. Kostenverlauf und Kostenraten S. 123. — 4. Kosten und Preise. Das Kapital S. 127.	
IV. Die Preispolitik	130
1. Wesen und Aufgabe der Preispolitik S. 130. — 2. Preispolitik und Beschäftigungsgrad S. 132. — 3. Preispolitik und Käuferkreis S. 134. — 4. Die Preispolitik der Verbände S. 136. — Anhang: Der Preiskommissar S. 138.	
D. Gewinn und Verlust	141
I. Die Gewinnermittlung	141
1. Umsatzgewinn und Bilanzgewinn S. 141. — 2. Die Gewinn- und Verlustrechnung S. 143. — 3. Das Bilanzkonto S. 146. — 4. Praxis und Recht S. 149.	
II. Die Bewertung	153
1. Im allgemeinen S. 153. — 2. Die Umsatzgüter S. 156. — 3. Anlagegüter (Abschreibungen) S. 158. — 4. Einzelfragen S. 161. — Anhang: Bilanz und Steuer S. 164.	
III. Die Bedeutung	165
1. Der Gewinnbegriff S. 165. — 2. Betriebsgewinn oder Unternehmungsgewinn? S. 168. — 3. Anschaffungspreis oder Zeitwert? S. 170. — 4. Der Gewinn als Maßstab der Wirtschaftlichkeit? S. 173.	
IV. Die Gewinnverwendung	175
1. Die Verwendung im Betrieb S. 175. — 2. Der Steuerfiskus als Teilhaber S. 178. 3. Ausschüttung S. 181. — 4. Die Dividendenpolitik S. 183. — 5. Die Politik der stillen Reserven S. 185. — 6. Die Industriekonjunktur — ein Rechenfehler? S. 190.	
V. Der Verlust	191
1. Wesen und Bedeutung S. 191. — 2. Die Deckung der Verluste S. 193. — 3. Die Sanierung im eigentlichen Sinne S. 195. — 4. Die Schuldenregelung insbesondere S. 198. — 5. Konkurs und Vergleich S. 200.	
VI. Der Wert der Unternehmung im ganzen	202
1. Der Ertragswert S. 202. — 2. Der Substanzwert S. 205. — 3. Der Firmenwert S. 208. — 4. Ein Beispiel S. 211.	
Namen- und Sachverzeichnis	214

Vorbemerkung: Wir haben uns im ersten Buch mit dem Wirtschaftsbetrieb als solchem und mit seiner Eingliederung in die Gesamtwirtschaft beschäftigt. Wir haben in A gesehen, was unter Wirtschaftsbetrieb zu verstehen ist, wobei die Begriffe: Wirtschaft, Unternehmung, Betrieb und Technik in ihrer Bedeutung für den Wirtschaftsbetrieb näher erläutert worden sind; dann in B: was es für Arten und Formen von Wirtschaftsbetrieben gibt: öffentliche, private und genossenschaftliche Wirtschaftsbetriebe, die Unternehmungsformen, die Handels-, Industrie-, Verkehrs- und Bankbetriebe, die Betriebsgestaltungen, Groß- und Kleinbetriebe sowie die Zusammenschlüsse: Gelegenheitsgesellschaften, Kartelle, Konzerne und Trusts; in C: die Gesamtwirtschaft, ihr Gebilde und ihren Ablauf sowie das Verhältnis des Staates zur Wirtschaft kennen gelernt und endlich in D bestimmt: was als Lehre vom Wirtschaftsbetrieb anzusehen ist.

Wir vertreten die Auffassung, daß jeder Wirtschaftsbetrieb sozusagen ein Doppelgesicht trägt: er ist zunächst das, was man Wirtschaft nennt, und zugleich stellt er einen Betrieb dar, in dem die Wirtschaft verwirklicht wird. Dieses Doppelgesicht soll in der weiteren Darstellung der Lehre vom Wirtschaftsbetrieb dadurch zum Ausdruck kommen, daß in diesem zweiten Buch der Wirtschaftsbetrieb als Wirtschaft behandelt wird, während sich das dritte Buch mit dem Wirtschaftsbetrieb als Betrieb zu beschäftigen haben wird.

A. Der Wirtschaftsplan.

I. Der Inhalt.

1. Im allgemeinen. Unter Wirtschaft verstehen wir die menschliche Tätigkeit, die es mit der Bereitstellung von Gütern für die Befriedigung von (äußeren) Bedürfnissen der Menschen zu tun hat. In einer solchen Wirtschaft kommt es auf folgendes an: erstens die Bedürfnisse bei sich selbst oder anderen Personen und Wirtschaften zu erkennen und ihre Bedeutung sowie Dringlichkeit abzuschätzen; zweitens die Möglichkeiten zu erspähen, woher die für die Bedürfnisbefriedigung in Betracht kommenden Güter zu nehmen oder wie letztere herzustellen sind; drittens ob und inwieweit bestimmte Güter der Bedürfnisbefriedigung zu dienen imstande sind, oder die Bedürfnisbefriedigung bestimmten Gütern angepaßt werden kann; viertens ob sich die Durchführung der gestellten Aufgabe lohnt, ob der Nutzen, den das Gut durch die Befriedigung eines Bedürfnisses stiftet, größer ist als die Opfer, die für seine Herstellung gebracht werden müssen. Entscheidend ist das letztere: der Vergleich zwischen Opfer und Nutzen (weshalb auch dieses Vergleichen als Wirtschaft im engeren Sinne bezeichnet wird). Dieser Teil des Wirtschaftsbetriebs stellt eine reine Denkarbeit dar, eben die Überlegung, mit welchen Mitteln (Gütern) bestimmte Bedürfnisse befriedigt werden können. Diese Denkarbeit braucht nicht etwa jedesmal die Form einer besonderen Niederschrift anzunehmen, sondern sie vollzieht sich sozusagen im Kopf des Wirtschafters, sobald er sich anschickt, zu wirtschaften, d. h. an die Verwirklichung der Wirtschaft zu denken.

Man pflegt den Inhalt dieser Denkarbeit als Plan zu bezeichnen, weil sie von einer bestimmten Reihenfolge und Ordnung der einzelnen Überlegungen beherrscht ist. Dann steht am Anfang jeder Wirtschaft der sog. Wirtschaftsplan, der als gedankliche Grundlage der Wirtschaft zu gelten hat. (Im Schrifttum wird das Wort: Wirtschaftsplan auch für den Plan gebraucht, der zeigen soll, wie die

Wirtschaftstätigkeit durchzuführen ist; es ist also der Wirtschafts-Betriebsplan gemeint. Wenn auch Wirtschaftsplan und Betriebsplan in der Praxis eng zusammenhängen, so ist doch grundsätzlich zwischen beiden zu unterscheiden: der Wirtschaftsplan behandelt das „Was“ des Wirtschaftsbetriebs, die Wirtschaft, während sich der (Wirtschafts-)Betriebsplan auf das „Wie“ des Wirtschaftsbetriebs, den Betrieb, bezieht.)

Der Wirtschaftsplan (in diesem allgemeinen Sinne) steht am Anfang und im Mittelpunkt jeder Wirtschaft. Selbst der primitive Jäger muß überlegen, welche Bedürfnisse er mit seiner Jagdbeute zu befriedigen hofft. Auch dort, wo sich in früher Zeit eine Arbeitsteilung zwischen Mann und Frau herausgebildet hat, muß überlegt werden, welche Güter — Lebensmittel oder Gebrauchsgegenstände — der Reihenfolge nach hergestellt werden sollen, und wie man mit ihnen dringliche oder weniger dringliche Bedürfnisse befriedigen kann. Wenn in der Tauschwirtschaft Güter getauscht werden sollen, so kommt die Überlegung hinzu, welche von den hergestellten Gütern als tauschfähig anzusehen sind, mit welchen Personen der Tausch zu vollziehen ist, und ob die Güter, die man empfangen will, gleichfalls gegen Tausch zu haben sind: alles Überlegungen, die am Anfang der Wirtschaft stehen und entscheidend für ihren Ablauf und den Erfolg werden.

In der (mehr oder weniger) geschlossenen Hauswirtschaft kann der Wirtschaftsplan sogar eine hohe Stufe menschlicher Denkarbeit einnehmen. Man denke an die Aufgaben, die sich im alten Ägypten die Königs- und Tempelwirtschaften gestellt haben, an die Oikowirtschaften der Griechen und an die Latifundienwirtschaften der alten Römer, in denen Hunderte von Personen nach einem einheitlichen Plan angesetzt wurden, um Mittel für die Befriedigung zahlreicher (und verfeinerter) Bedürfnisse zu schaffen. Natürlich handelt es sich immer um die gleichen Überlegungen: auf der einen Seite die Bedürfnisse zu erkennen und festzulegen, inwieweit Bedürfnisse befriedigt werden sollen, und auf der anderen Seite zu ermitteln, woher die Mittel zu nehmen sind, mit denen die Bedürfnisse befriedigt werden können.

Einen Wirtschaftsplan stellten die mittelalterliche Grundherrschaft, die Klosterwirtschaft, stellte ferner der Handwerker des 15. bis 18. Jahrhunderts auf, wenn er überlegte, für welchen Kreis von Abnehmern er diese oder jene handwerkliche Arbeit vollbringen konnte. Das Aufkommen der Geldwirtschaft änderte nur insofern etwas an dem Wirtschaftsplan, als an Stelle des bis dahin geübten Denkens, des unmittelbaren Abwägens von Nutzen und Mühen, nunmehr diese beiden Überlegungen in Geld gefaßt werden. Welchen Gelderlös habe ich von dem Absatz der hergestellten Güter zu erwarten? Welche Güter, die ich herstellen kann, werfen einen Überschuß der Erlöse über die in Geld verauslagten Aufwendungen ab? Was verbleibt mir als Geldeinkommen, mit dem ich meine Bedürfnisse befriedigen kann, oder was für ein Geldeinkommen muß ich haben, wenn ich diese oder jene Bedürfnisse befriedigen will? Oder: wie verbinde ich meine Naturalwirtschaft (Landbau) mit der Geldwirtschaft?

Allerdings tritt bei der Geldwirtschaft ein Gesichtspunkt in den Vordergrund: Geld bedeutet Verfügungsgewalt über alle Güter; das Geld gestattet eine ausgiebigere Bedürfnisbefriedigung für den, der über Geld verfügt. Mit der Geldwirtschaft kommt das Streben auf, mittels der Wirtschaft ein möglichst hohes Geldeinkommen zu erzielen. Und wenn das Geldeinkommen auch nicht samt und sonders unmittelbar der Bedürfnisbefriedigung zugeführt wird (weil es schließlich eine praktische Grenze gibt), so kann man das Geld zur Ansammlung von Vermögen, zum Erwerb von Grund und Boden, zur Erlangung politischer Macht verwenden, so daß von hier aus ein neuer Anstoß kommt: eine Wirtschaft zu haben, die Geld einbringt. In der kapitalistischen Unternehmung erfährt diese

Entwicklung ihre Vollendung: mit möglichst geringem Aufwand (an Kapital) einen möglichst hohen Gewinn, d. h. eine möglichst hohe Kapitalrente zu erzielen. Der Wirtschaftsplan wird in diesen Rahmen des Kapitalgewinnes eingespannt und nimmt dadurch — wie die kapitalistische Unternehmung selbst — das Merkmal der Geldrechnung an. Über den Wirtschaftsplan der kapitalistischen Unternehmung wird in diesem Abschnitt unter 2. besonders zu sprechen sein.

Die Abstellung des Wirtschaftsplans auf eine Geldziffer — für den Aufwand (Mühe) und den Erlös (Nutzen) — bedeutet eine Vereinfachung des Wirtschaftens insofern, als leicht übersehbare Größen (Geldziffern) miteinander verglichen werden. Wie das Geld in der Gesamtwirtschaft den Verkehr in nicht zu übertreffender Weise erleichtert, so auch die Geldrechnung die Aufstellung des Wirtschaftsplans in der kapitalistischen Unternehmung. Wie man aber in der Gesamtwirtschaft durch den Geldschleier hindurchsehen muß, um die eigentlichen Vorgänge zu erkennen, so auch beim Wirtschaftsplan, der in Geld ausgedrückt ist; die Denkarbeit, die in diesem Wirtschaftsplan steckt, bezieht sich letzten Endes auf die Frage: für welche Bedürfnisse sind diese oder jene Güter zu schaffen, und wie sind sie der Bedürfnisbefriedigung zuzuführen? In dieser Denkarbeit liegt zugleich die Berücksichtigung des wirtschaftlichen Prinzips eingeschlossen: mit welchen Mitteln, in welcher Weise und auf welchen Wegen ist die Durchführung der Wirtschaftstätigkeit vorgesehen, damit der größte Erfolg erzielt wird? Das heißt nichts anderes, als die Abwandlung der Grundsätze vom besten Wirtschaften, die in den folgenden Abschnitten dargestellt werden sollen, auf den besonderen Fall: eben die Kunst der besten Wirtschaftsführung.

2. Der Wirtschaftsplan der kapitalistischen Unternehmung. Die kapitalistische Unternehmung setzt die in ihrem Betrieb hergestellten Güter am Markt ab. Der sich hier bildende Preis stellt den Gelderlös für die abgesetzten Güter dar. Mit diesem Gelderlös vergleicht sie die in Geld verauslagten oder geschätzten Aufwendungen, die zur Herstellung der Güter verwendet worden sind. Die auf das Stück (Menge) bezogenen Aufwendungen werden als Kosten bezeichnet. Der Unterschied zwischen Erlös und Kosten ist der (Stück-)Gewinn oder (-)Verlust (zum Unterschied von dem Jahres-Gewinn, der sich aus der Zeitrechnung ergibt; näheres später). Die Summe der während eines bestimmten Zeitabschnitts (Jahr) getätigten Verkäufe stellt den (Jahres-)Umsatz dar; die Summe der (Stück-)Gewinne oder Verluste innerhalb der betreffenden Zeitspanne ist der Umsatzgewinn oder der Umsatzverlust.

So erwünscht es ist, daß der jeweilige Unterschied zwischen Erlös und Kosten einen Gewinn (und nicht etwa einen Verlust) ergibt, so kann doch die Unternehmung gelegentlich einen oder mehrere (Stück-)Verluste mit in Kauf nehmen, wenn dabei der Gesamt-(Umsatz-)Gewinn nicht in einen Verlust umschlägt. Sonst ist zu bemerken, daß sich der (Umsatz-)Gewinn sowohl aus einer kleinen Zahl großer (Stück-)Gewinne als auch aus einer großen Zahl kleiner (Stück-)Gewinne zusammensetzen kann. Es handelt sich um die beiden Möglichkeiten: kleiner Umsatz — großer Nutzen, und großer Umsatz — kleiner Nutzen (am einzelnen Umsatz). Natürlich kommt es in beiden Fällen auf das Endergebnis an: auf die Höhe des gesamten (Umsatz-)Gewinns. Ein Beispiel mag das erläutern:

Ware A: Kosten für 1 Stück: 100, Erlös: 150, Absatz: 10 Stück, also Gesamt-erlös: 1500, Gewinn: 500.

Ware B: Kosten für 1 Stück: 120, Erlös: 200, Absatz: 6 Stück, also Gesamt-erlös: 1200, Gewinn: 480.

Von Bedeutung ist nun, daß die kapitalistische Unternehmung nicht bei dieser Umsatzrechnung stehen bleibt, sondern daß sie die letztere in Verbindung zur Kapitalrechnung bringt, von der im ersten Buch schon die Rede gewesen ist.

Dort ist ausgeführt worden, daß jede Unternehmung zur Durchführung ihres Betriebs ein Kapital in bestimmter Höhe benötigt, auf das eine Rente erzielt werden soll. Der Gewinn in Beziehung zum Kapital gebracht, ergibt die Rentabilität. Da dieser Gewinn, wie wir gesehen haben, aus dem Umsatz entsteht, so ist es erforderlich, das Kapital in Beziehung zum Umsatzgewinn zu bringen. Das bedeutet zugleich, daß der sich aus dem Umsatz ergebende Gewinn an sich noch nichts aussagt; erst der Vergleich mit dem in der Unternehmung arbeitenden Kapital ergibt, ob der Gewinn hoch oder niedrig ist, und ob eine hohe oder niedrige Rente auf das Kapital vorliegt. (Wir lassen hierbei einstweilen außer Betracht — es ist aber wichtig, von dieser Merkwürdigkeit schon an dieser Stelle Kenntnis zu nehmen —, daß es üblich ist, nicht den unmittelbaren Umsatzgewinn, sondern den aus der Bilanz errechneten Bilanz- oder Jahres-Gewinn dem Bilanz-Kapital gegenüberzustellen, wenn man die Höhe der Rente feststellen will.)

Nehmen wir an, daß in dem obigen Beispiel für die Ware A ein Kapital in Höhe von 5000, für die Ware B ein solches von 4000 in Betracht kommt, dann ergibt im ersten Falle (A) der Gewinn von 500 eine Rente von 10%, im Falle B der Gewinn von 480 eine solche von 12%, obwohl im Falle A sowohl ein größerer Umsatz als auch ein höherer Umsatzgewinn vorliegt.

In dem Schaubild auf S. 5 sind die vorgenannten Größen zusammengestellt worden; es bedeutet:

1. Höhe des verwendeten Geldkapitals.
2. Umsatz in einer bestimmten Zeitspanne.
3. Umsatzhäufigkeit, gemessen am Kapital (1).
4. Die Aufteilung des Umsatzes in Kosten (a) und Gewinn (b).
5. Der Gewinn (4b), in Prozenten des Umsatzes (2) und als Zuschlag auf die Kosten (4a).
6. Der Gewinn (4b) in Prozenten des Kapitals (1) gleich Rente.

Die Anordnung in der ersten Zeile zu a besagt: das Kapital (1) ist einmal umgesetzt worden (2 + 3), der Gewinn beträgt 10 gleich 20% des Umsatzes von 50 (2) und ergibt eine Rente von 20% auf das Kapital von 50.

Diese Verkopplung der Umsatzrechnung (Kosten-Erlösrechnung) mit der Kapital-Gewinnrechnung stellt die kapitalistische Grundrechnung dar; sie verkörpert den Wirtschaftsplan der kapitalistischen Unternehmung. Die kapitalistische Grundrechnung besagt — auf eine knappe Formel gebracht —, daß der Wirtschaftsplan der kapitalistischen Unternehmung darauf abzielt, mit einem möglichst geringen Kapital einen möglichst hohen Umsatzgewinn zu erzielen. In dieser Rechnung ist der gesamte Wirtschaftsbetrieb auf den Nenner Geld gebracht: in dem Umsatz stecken die Aufwendungen (Kosten) sowohl für die Stoffe als auch für die menschliche Arbeitskraft einschließlich des Gewinns; das hergestellte Gut erscheint in einer Geldziffer; das Kapital und der Gewinn sind ebenfalls in Geld gesehen. Die kapitalistische Grundrechnung hat der Wirtschaftler stets vor Augen; sie zeigt ihm, ob er mit seiner Unternehmung auf dem richtigen Weg ist. Dabei ist zu beachten, daß die Rechnung nicht starr, sondern durch den Betrieb in ständiger Bewegung gehalten wird. Die große Kunst des Unternehmungsleiters liegt darin, daß er die Abweichungen von der Linie, die aus dem einen oder anderen Grunde unvermeidbar sind, immer wieder zum Ausgleich bringt. An der kapitalistischen Grundrechnung richtet der Wirtschaftsleiter jedoch nicht nur den laufenden Betrieb aus, sondern sie gewinnt auch Bedeutung bei besonderen Ereignissen, wie z. B. bei Verkauf oder Sanierung von Wirtschaftsbetrieben (vgl. D). Auf einen anderen Fall ihrer Anwendung, bei der Gründung von Wirtschaftsbetrieben, soll in diesem Abschnitt (unter 4.) kurz eingegangen werden.

Die kapitalistische Grundrechnung.
(Beziehung zwischen Umsatz, Kosten, Gewinn, Kapital und Rente.)

1. Kapital	2. Umsatz	3. Umsatz- häufig- keit	4. Umsatz		5. Gewinn		6. Renta- bilität in % des Kapitals
			a) Kosten	b) Gewinn	a) in % des Umsatzes	b) in % der Kosten	
a) 50 50 50	50 50 50	1 1 1	40 30— 20—	10 20+ 30+	20 40+ 60+	25 66 $\frac{2}{3}$ + 150+	20 40+ 60+
b) 50 40— 30—	50 50 50	1 1,2+ 1,6+	40 40 40	10 10 10	20 20 20	25 25 25	20 25+ 33 $\frac{1}{3}$ +
c) 50 100+ 150+	50 50 50	1 $\frac{1}{2}$ — $\frac{1}{3}$ —	40 40 40	10 10 10	20 20 20	25 25 25	20 10— 6 $\frac{2}{3}$ —
d) 50 50 50	50 40— 30—	1 0,8— 0,6—	40 30— 20—	10 10 10	20 25+ 33 $\frac{1}{3}$ +	25 33 $\frac{1}{3}$ + 50+	20 20 20
e) 50 50 50	50 100+ 150++	1 2+ 3+	40 80+ 120+	10 20+ 30+	20 20 20	25 25 25	20 40+ 60+
f) 50 50 50	50 100+ 150+	1 2+ 3+	40 90+ 140+	10 10 10	20 10— 6 $\frac{2}{3}$ —	25 11— 7—	20 20 20
g) 50 50 50	50 100+ 150+	1 2+ 3+	40 84+ 127+	10 16+ 23+	20 16— 13—	25 20— 18—	20 32+ 46+
h) 50 50 50	50 100+ 150+	1 2+ 3+	40 84+3 127+3	10 13+ 20+	20 13— 13—	25 15— 15—	20 26+ 40+
i) 50 60 75	50 100+ 150+	1 1,6+ 2+	40 87+ 130+	10 13+ 20+	20 13— 13—	25 15— 15—	20 22+ 27+
k) 50 (0) 60 (10) 75 (25)	50 100+ 150+	1 1,6+ 2+	40 (20) 87 (40) 130 (50)	10 13+ 20+	20 13— 13—	25 15— 15	20 22 27

Die Rentabilitätsformel.

$$\text{Rentabilität} = \frac{\text{Gewinn} \cdot 100}{\text{Kapital}} = \frac{(\text{Umsatz} - \text{Kosten}) \cdot 100}{\text{Kapital}} = \frac{(\text{Menge} \cdot \text{Preis} - \text{Kosten}) \cdot 100}{\text{Kapital}}$$

Eine besondere Bedeutung hat die kapitalistische Grundrechnung anlässlich der im Jahre 1924 erfolgten allgemeinen Umstellung der Bilanzen auf Goldmark erlangt. Damals kam es darauf an, die Bilanzziffern, die durch die Inflation — verschiedene Marktwerte — in Unordnung geraten waren, wieder in Ordnung zu bringen. Vor allem war es nötig, das Kapital in

richtiger Höhe neu festzusetzen. Eine einfache Umrechnung der Vermögenswerte auf Goldmark hätte nicht ohne weiteres zum Ziele geführt. Man mußte vielmehr von dem mutmaßlichen Umsatzgewinn ausgehen, der wieder das Ergebnis von drei unbekanntem Größen war: Preise für die abzusetzenden Güter, Kosten für die herzustellenden Güter und Größe des Umsatzes. Aus der Kapitalisierung des Umsatzgewinnes (mit einem ebenfalls unbekanntem Kapitalisierungszinssatz) ergab sich dann die neue Höhe des Kapitals. Aus diesem Rechnungsbild erhellen zugleich die Schwierigkeiten, die der Goldmarkumstellung entgegenstanden, erklären sich die Verzögerungen bei der Veröffentlichung der umgestellten Bilanzen (bis die unbekanntem Größen einigermaßen übersehbar wurden) und die zahlreichen Fehlstellungen, deren Folgen sich noch lange Zeit hinterher gezeigt haben. In vielen Fällen war aber auch die mangelnde Kenntnis von der kapitalistischen Grundrechnung schuld an der unvollkommenen Umbeziehung der Bilanzen.

3. Die Gestaltung der kapitalistischen Grundrechnung. Die Glieder der kapitalistischen Grundrechnung: Umsatz, Kosten, Gewinn, Kapital und Rente sind nicht starr; sie stehen in keinem festen Verhältnis zueinander. Sie sind vielmehr beweglich, und das Verhältnis der Größen zueinander kann sich ändern. Worauf es ankommt, ist: die einzelnen Glieder in ein solches Verhältnis zu bringen, daß das Ziel: hoher Umsatzgewinn bei geringem Kapital erreicht wird. Es gilt, das wirtschaftliche Prinzip auf die Gestaltung der Grundrechnung zu übertragen. Die Möglichkeiten der Gestaltung und der beste Weg zum Ziel lassen sich am besten an den Ableitungen in dem Schaubild auf S. 5 erkennen.

Schaubild *a*. Die Steigerung der Rente von 20 auf 60 ist ermöglicht durch die Erhöhung des Gewinnzuschlags von 25 auf 150 bei gleichgebliebenem Umsatz und Kapital. Möglich ist das nur, wenn die Preise entsprechend erhöht oder die Kosten gesenkt werden können.

Schaubild *b* zeigt, daß die Steigerung der Rente von 20 auf $33\frac{1}{3}$ möglich ist, wenn es gelingt, das erforderliche Kapital — Verringerung der Läger, Einschränkung der Kreditgewährung, Abkürzung der Durchlaufzeiten bei der Herstellung der Güter — verringert wird. Am Umsatz, in den Kosten- und Gewinnzuschlägen braucht eine Änderung nicht eingetreten zu sein.

Schaubild *c* zeigt, wie sich — bei sonst gleichbleibenden Verhältnissen — die Rente von 20 auf $6\frac{2}{3}$ senkt, wenn das Kapital — durch Lagerhaltung, Kreditgewährung — erhöht werden muß.

Schaubild *d*. Wenn bei zurückgehendem Umsatz von 50 bis 30 die Rente von 20 aufrecht erhalten werden soll, so ist ein erhöhter Gewinnzuschlag von 25 auf 50 erforderlich, was einer Erhöhung der Preise gleichkommt (hoher Gewinnzuschlag bei geringem Umsatz).

Schaubild *e* leitet eine andere Entwicklung ein: der Umsatz wird von 50 auf 150 gesteigert. Dann sind die folgenden Fälle möglich. Zunächst im Schaubild *e*: bei gleichbleibendem Gewinnzuschlag, also bei gleichbleibenden Preisen, ist der Umsatzgewinn von 10 auf 30 gestiegen, was bei gleichbleibendem Kapital eine Steigerung der Rente von 20 auf 60 bedeutet.

Im Schaubild *f* ist angenommen, daß die Steigerung des Umsatzes nur möglich ist durch eine entsprechende Herabsetzung der Preise — Abnahme des Gewinnzuschlags von 25 auf 7 —. Der Umsatzgewinn ist gleich geblieben und damit die Rente auf das Kapital. Die Steigerung des Umsatzes hat also keine Erhöhung der Rente gebracht. Privatwirtschaftlich gesehen besteht daher kein Anreiz, diesen Fall durchzuführen. Gesamtwirtschaftlich sind dagegen wichtige Veränderungen vor sich gegangen: der erhöhte Umsatz ist mit einer Vermehrung der Arbeit verbunden, und die Güter sind zu ermäßigten Preisen in die Hände der Käufer gelangt, die dadurch Kaufkraft für andere Dinge frei bekommen haben (sofern sie zu dem ursprünglichen Kundenkreis gehört haben).

In Schaubild *g* entsteht für den Wirtschaftsbetrieb ein Anreiz dadurch, daß die Preissenkung nur soweit durchgeführt worden ist — Herabsetzung des Gewinn-

zuschlags von 25 auf nur 18 —, daß der Umsatzgewinn zunimmt — von 10 auf 23 — und dadurch eine Erhöhung der Rente auf das Kapital eintritt. Jetzt liegt ein Ausgleich zwischen dem privatwirtschaftlichen Vorteil und dem Nutzen für die Gesamtwirtschaft vor: Steigerung des Umsatzes gleich vermehrte Arbeit, Ermäßigung der Preise gleich Schonung der Kaufkraft und Steigerung des Gewinns gleich höhere Verzinsung des Kapitals. Dieser Gestaltung der kapitalistischen Grundrechnung wird daher der Wirtschaftsbetrieb zuzustreben versuchen; in ihrer Gleichung gibt sie Ziel und Weg zugleich an. Freilich hängt der gesamtwirtschaftliche Nutzen davon ab, daß die Umsatzsteigerung nicht auf Kosten anderer, vielleicht ansonsten wertvoller Mitarbeiter vor sich geht.

In den Kosten sind nicht nur die Aufwendungen für die Stoffe und Kräfte sondern auch die Löhne (und Gehälter) für die Mitarbeiter des Wirtschafters enthalten. Sie bilden deren Kaufkraft und werden für den Erwerb der (arbeitsteilig hergestellten) Güter ausgegeben. Ihre Höhe ist daher mitbestimmend für die Absatz- und Umsatzgestaltung. Auf der anderen Seite stellen die Löhne — als Kosten — eine Geldziffer in der kapitalistischen Grundrechnung dar. Bei sonst gleichbleibenden Verhältnissen bewirkt eine Verminderung derselben eine Steigerung, ihre Erhöhung eine Verringerung der Rentabilität. Hier kann das Interesse der kapitalistischen Unternehmung mit dem ihrer Mitarbeiter in Widerspruch geraten (Lohndrückerei). Im Schaubild *h* wird zum Ausdruck gebracht, wie es möglich ist, die Löhne zu erhöhen und zugleich die Rentabilität zu steigern: der Lohnanteil in den Kosten wird um drei erhöht; der Umsatzgewinn wird dadurch verringert; er ist aber immer noch so groß, daß — bei unverminderter Preissenkung (*g*) — eine Steigerung der Rentabilität von 20 auf 40 stattgefunden hat. Voraussetzung bleibt auch hier, daß Raum für die Umsatzsteigerung vorhanden ist, ohne wertvolle Mitbewerber zum Erliegen zu bringen.

Das Schaubild *i* zeigt, daß noch ein Faktor in die Rechnung eingesetzt werden muß: das ist das Kapital. Die Umsatzsteigerung ist gewöhnlich nur möglich, wenn innerbetriebliche Veränderungen vorgenommen werden: Vergrößerung der Lager, Erhöhung der Löhne, Erweiterung der Kreditgewährung. Das alles hat zusätzliches Kapital zur Folge, wodurch die in *g* und *h* angenommene Rente von 40 auf 27 gedrückt wird.

Nunmehr lautet der Satz: Steigerung des Absatzes, Erhöhung der Löhne, Herabsetzung der Preise jedoch nur insoweit, als ein erhöhter Umsatzgewinn verbleibt, der auf das erhöhte Kapital eine höhere Rente zuläßt. Steht dem gestiegenen Umsatzgewinn ein in entsprechender Weise erhöhtes Kapital gegenüber, so fehlt wiederum der privatwirtschaftliche Anreiz. Allen Beteiligten ist also gedient, wenn die Umsatzsteigerung über die Preissenkung und die Kapitalerhöhung hinaus erfolgt, und dadurch eine Erhöhung der Rente auf das Kapital und der Einkommen der Beteiligten möglich ist; das bedeutet nichts anderes als das Hinauswachsen der Unternehmung über das bloße Geldverdienen zur Bestgestaltung der Gesamtwirtschaft.

Im Schaubild *k* wird zum Schluß noch angedeutet, daß außerdem noch zu berücksichtigen sind: 1. die Zusammensetzung des Kapitals, ob Eigen- oder Fremdkapital, was für die Gewinnverteilung von Bedeutung ist, und 2. die Zusammensetzung der Kosten, ob feststehende oder veränderliche Kosten, was bei der Gestaltung der Preispolitik und des Gewinnes zu berücksichtigen ist. Auf beide Erscheinungen, die in die Rechnung einzustellen sind und in der Praxis meist den Ausschlag geben, ist später zurückzukommen.

Man sieht: die kapitalistische Grundrechnung enthält das A und O des kapitalistischen Denkens. Sie stellt sozusagen den Inbegriff der Wirtschaft dar, die die Form der Unternehmung angenommen hat. Um zu erkennen, woraus dieser

Kern gewonnen wird, ist zweierlei nötig: erstens zu sehen, was im einzelnen hinter den Gliedern der Rechnung steht; daher wird im folgenden ausführlich behandelt: Hauptteil B das Kapital, Hauptteil C der Umsatz und Hauptteil D der Gewinn. Zweitens ist der Betrieb der Unternehmung mit der kapitalistischen Rechnung der Unternehmung in Übereinstimmung zu bringen; wie das zu geschehen hat, soll im dritten Buch dargestellt werden.

Der nationalsozialistische Staat hat den Grundsatz aufgestellt: Gemeinnutz geht vor Eigennutz; er gilt auch für die Wirtschaftsführung und damit für die Unternehmung. Die Gestaltung der kapitalistischen Grundrechnung hat auf diesen Leitsatz Rücksicht zu nehmen. Wir haben gesehen, daß der Fall h des obigen Schemas in etwa der nationalsozialistischen Zielsetzung Rechnung trägt. Doch ist die Auswirkung auf die Wettbewerber zu beachten: im Falle des Warenhauses, auf den die Ausrichtung zutrifft, führt der Wettbewerb zur Benachteiligung der kleineren und mittleren Betriebe, deren Selbständigerhaltung jedoch im volksgemeinschaftlichen Interesse liegt. An diesem Beispiel wird zugleich deutlich, daß es für den einzelnen Wirtschaftsbetrieb nicht immer leicht ist, die Verknüpfung von Gemeinnutz und Eigennutz von sich aus zu finden. Doch ist schon viel gewonnen, wenn er die kapitalistische Grundrechnung im Geist und in der Gesinnung des Nationalsozialismus handhabt, d. h. daß in ihr das Interesse aller Beteiligten gewahrt bleibt.

4. Die besondere Anwendung der kapitalistischen Grundrechnung. Im folgenden sollen zwei Sonderfälle der kapitalistischen Grundrechnung behandelt werden: der Gründungsvoranschlag und der Unternehmungsvergleich.

Was zunächst den Gründungsvoranschlag anlangt, so muß man unterscheiden zwischen dem Gesamtgründungsplan, der sich auf die gesamten Fragen der Gründung bezieht, und dem eigentlichen Gründungsplan, der in der Aufstellung eines Rentabilitätsvoranschlags gipfelt. Bei der Gründung eines Unternehmens können verschiedene Voraussetzungen vorliegen: ein Kaufmann sucht seine allgemeinen oder besonderen (Branchen-)Kenntnisse unter Verwendung eigenen Kapitals zu verwerten; ein Ingenieur bringt in der Regel besondere technische Kenntnisse mit; ein Kaufmann und ein Ingenieur oder zwei Kaufleute finden sich zusammen, um Kenntnisse und Kapital zu vereinigen. Von diesen Voraussetzungen ist mehr oder weniger die Wahl des Gegenstandes des zu gründenden Wirtschaftsbetriebs abhängig: ob Handels-, Bank- oder Industriebetrieb, ob Groß- oder Kleinhandel, ob Holz, Nahrungsmittel oder Drogen, ob Baugeschäft oder Maschinenfabrik usw. In der Regel wird der Kaufmann mit allgemeinen und besonderen wirtschaftlichen Kenntnissen eine größere Wahl der Möglichkeiten haben als der Ingenieur, dessen Sonderheit es ist, nur Maschinen zu entwerfen oder zu bauen. Das soll heißen, daß der Gründungsplan entweder auf ein ganz bestimmtes Ziel: Maschinenfabrik ausgerichtet ist, oder daß er die Wahl zwischen verschiedenen Möglichkeiten läßt: Holzgeschäft, Drahtfabrik oder Textilbetrieb.

So steht am Anfang des Gründungsplans der Gegenstand des Geschäftsbetriebs, für den man sich entscheiden will. Das zweite wird ein erster roher Überschlag über den ungefähren Kapitalbedarf sein: mit 30 000 RM kann man keine Automobilfabrik, eher schon eine Großhandlung in Eisenwaren gründen. Ebenso wird man vorweg zu entscheiden haben, inwieweit der zu gründende Wirtschaftsbetrieb besonderen Bedingungen unterliegt, ob auf dem Lande, in der Stadt, in der Nähe von Großstädten; ob bestimmte Arbeitskräfte, Kraftquellen erforderlich sind, ob besonderer Wert auf die Verkehrswege für den Einkauf oder für den Verkauf zu legen ist u. a. m. Alles dies zunächst nur im rohen Überschlag, da später bei Aufstellung des eigentlichen Gründungsplanes genaue Berechnungen erfolgen und gewöhnlich dann Richtigstellungen vorgenommen werden müssen. Der eigentliche Gründungsplan enthält vier Teile:

a) Die Veranschlagung des mutmaßlichen Absatzes und des zu erzielenden Preises. Hierbei ist wichtig, ob es sich um ein neues Gut handelt, das erst Eingang

finden soll, oder ob das Gut schon am Markt verkauft wird. Im ersteren Fall können die Möglichkeiten der Einführung an der Verkäuflichkeit ähnlicher Güter abgeschätzt werden, ebenso die Höhe der zu erzielenden Preise; schwieriger ist die Rechnung, wenn solche Anhaltspunkte nicht vorliegen. Sind Güter derselben Art schon am Markt, so ist zu berücksichtigen, daß durch die Gründung eines weiteren Unternehmens das Angebot verstärkt wird, also eine Rückwirkung auf die Preise eintreten kann, wenn nicht eine neue Nachfrage hervorgerufen wird. Für die Aufnahme am Markt ist ferner wichtig: Art des Gutes, Höhe des Preises, in Frage kommender Käuferkreis, dessen Kauffähigkeit u. a. m.

b) Die Kosten-Erlösrechnung. Dem erzielbaren Preis sind die Kosten der Herstellung und des Absatzes gegenüberzustellen. Der Preis entscheidet also über die Höhe der zulässigen Kosten. Nur in besonderen Fällen wird es möglich sein, den Preis mehr nach den Kosten auszurichten: bei Gütern besonderer Art, Herkunft oder Güte.

c) Die Kosten-Erlösrechnung ist mit der Umsatzrechnung zu verbinden, soll heißen: daß die Kosten abgeschätzt werden unter Zugrundelegung eines bestimmten Umsatzes, dem die Größe und die Ausstattung des Betriebes mit Anlagen, Arbeitskräften und Kapital angepaßt werden. Auf zweierlei kommt es hierbei an: 1. auf einen möglichst hohen Umsatzgewinn, und 2. daß die zu diesem Zweck aufgestellte Rechnung möglichst zuverlässig ist.

d) Die Abschätzung des Kapitalbedarfs, der wieder in Verbindung mit den Preisen, der Absatzmenge und der Ausstattung des Betriebes mit Anlagen steht. Aus der Gegenüberstellung des Kapitals mit dem Umsatzgewinn erhält man den Rentabilitätsvoranschlag.

An folgendem Beispiel soll diese Rechnung erläutert werden: angenommen, für eine Ware sei ein Preis von 225 RM für das Stück zu erzielen, die Kosten für ein Stück sollen 180 RM betragen bei einem Absatz von 1000 Stück. Somit beträgt der Erlös 225 000 RM

die Herstellungskosten sind	180 000 „
bleibt ein Rohgewinn von	<u>45 000 RM</u>
sonstige Kosten belaufen sich auf . . .	30 000 „
der Reingewinn beträgt also	<u>15 000 RM</u>

bei einem Kapital von 150 000 RM gleich 10% Rente.

In dieser Rechnung ist die oben erläuterte kapitalistische Grundrechnung wiederzuerkennen: Umsatz, Kosten, Gewinn, Kapital und Rente. Und wichtig ist, daß auch bei ihrer Anwendung im Gründungsvoranschlag die Glieder beweglich sind, ja bei der praktischen Verwirklichung solche Veränderungen erfahren können, daß unter Umständen der Erfolg der Gründung ganz in Frage gestellt wird. Wenn z. B. ein Preis von nur 200 RM erzielt wird, alle anderen Glieder unverändert bleiben, fehlen 10 000 RM an der Deckung der Kosten, von einem Gewinn ganz zu schweigen. Oder es stellt sich heraus, daß die Kosten in Wirklichkeit höher sind; oder der Umsatz wird nicht erreicht; oder das Kapital erweist sich als zu gering. Schließlich wird man noch zwei Gesichtspunkte bei der Aufstellung des Gründungsplanes nicht außer acht lassen dürfen: 1. daß man die Schätzungen und Berechnungen mit besonderer Vorsicht vornimmt: die Kosten und das Kapital lieber etwas höher ansetzt, den Umsatz noch als entwicklungs-fähig ansieht; 2. daß man die eigene Leistungsfähigkeit und Tüchtigkeit richtig einschätzt. Ein tüchtiger Wirtschaftler versteht es, eine an sich vielleicht ungünstig aussehende Rechnung in der Praxis günstig zu gestalten, während ein ungeeigneter Mann es fertig bringt, selbst bei günstigsten Voraussetzungen sich um den Erfolg seiner Tätigkeit zu bringen.

Ein vielbeachtetes Beispiel eines Gründungsvoranschlages findet sich bei Hirsch (Der moderne Handel). Für die Gründung eines Warenhauses werden folgende Angaben gemacht: Umsatz 18 Mill. RM, Kapital 6 Mill. RM, Bruttogewinn 3 Mill. RM ab Kosten 1,5 Mill. RM bleibt Reingewinn 1,5 Mill. RM gleich 25% Dividende.

Bei näherem Zusehen ergibt sich, daß in dieser Rechnung auf den Kopf der vorgesehenen Angestellten ein Umsatz von etwa 60 000 RM entfällt; der Vergleich mit einem bestehenden Warenhaus zeigt jedoch, daß mit höchstens 10 000 RM Umsatz je Kopf zu rechnen ist. Somit ist nicht weniger als das sechsfache der angenommenen Zahl von Angestellten erforderlich. Es ergibt sich, daß der Rohgewinn viel zu hoch eingesetzt worden ist.

Die kapitalistische Grundrechnung als Mittel eines Unternehmungsvergleichs findet sich in einer Untersuchung, die Schulz-Mehrin (Technik und Wirtschaft 1927) für fünf Maschinenfabriken durchgeführt hat. Die Zusammenstellung zeigt folgendes Bild:

Firma	Umsatz in 1000 RM	Gesamt- kosten	Gesamt- kapital	Umschlag- ziffer	Kosten koeffizient ¹	Rentabilität
	1	2	3	4	5	6
A	3000	3100	2740	1,1	1,1	-3
B	1620	1460	1800	0,9	0,8	+9
C	2220	2060	2300	1,0	0,9	+7
D	1370	1300	1160	1,2	1,1	+6
E	380	323	385	1,0	0,8	+15
Durchschnitt	1718	1649	1677	1,03	0,97	+7

¹ Kosten im Verhältnis zum Kapital.

Hiernach liegt Unternehmen C, was Umsatz, Kosten und Rente anlangt, fast genau auf dem Durchschnitt. Am besten schneidet E ab, das den niedrigsten Kostensatz aufweist. Bei D wird der größere Umsatz durch die höheren Kosten wettgemacht. Besonders ungünstig liegt A: obwohl ein höherer Umsatz besteht, liegen die Kosten und das Kapital hoch mit der Folge, daß ein Verlust ausgewiesen wird. Aus den weiter geführten Vergleichen über die Zusammensetzung des Kapitals und der Kosten geht hervor, daß bei A größere Läger bestehen und die Baukosten am höchsten sind. Hier hätte eine Umgestaltung des Unternehmens einzusetzen. (Natürlich sind solche Vergleiche nur möglich, wenn die zu vergleichenden Zahlen ihrem inneren Werte nach übereinstimmen.)

II. Die Zutaten.

1. Der Wettbewerb. Für den Wirtschaftsbetrieb ist es wichtig zu wissen, in welchem Rahmen und unter welchen Bedingungen er seine Kräfte entfalten kann. Je nach der Wirtschaftsverfassung, ob verkehrslose Hauswirtschaft oder genossenschaftliche Handwerkerwirtschaft ist dem einzelnen Wirtschaftsbetrieb Art und Umfang seiner Tätigkeit vorgezeichnet. In der neuzeitlichen Erwerbswirtschaft gilt der Grundsatz des freien Wettbewerbs. Er gründet sich auf die Gewerbefreiheit, auf die Verkehrsfreiheit sowie auf die Freizügigkeit. Nach dem Grundsatz des freien Wettbewerbs kann jeder Wirtschaftsbetrieb — von wenigen durch das Gesetz gezogenen Grenzen abgesehen — tun und lassen, was er will. Das bedeutet den Wettkampf aller um die besten Gelegenheiten, einen Wirtschaftsbetrieb ins Leben zu rufen und zu führen. Der einzelne hat es in der Hand, ob er sich für einen Handels-, Industrie-, Verkehrs- oder Bankbetrieb entscheidet, ob er diese oder jene Unternehmungsform wählt, ob er die Gestaltung seines Betriebes auf Grund der Spezialisierung oder der Kombination, der Zentralisierung oder der Dezentralisierung vornimmt (vgl. I. Buch). Der freie Wettbewerb führt zu dem Kampf um den

besten Standort für den Wirtschaftsbetrieb, sowie um die Erlangung der besten Arbeitskräfte und des billigsten Kapitals zur Ausstattung der Wirtschaftsbetriebe. Ein Kampf aller um die besten Gelegenheiten, bei dem es allerdings häufig wenig Sieger und viel Besiegte gibt.

Bei der Erlangung der besten Gelegenheiten wird der Wirtschaftsbetrieb sowohl in der Person des Wirtschafters wie in seiner Zahlungsfähigkeit und in den zu entrichtenden Preisen seinem Mitbewerber zuvorzukommen suchen. Er sieht in diesem seinen natürlichen Feind, den er mit seinem Gebot aus dem Felde zu schlagen bestrebt ist. Dadurch wird eine Erhöhung der Aufwendungen bewirkt, die dem Anbieter der besten Gelegenheiten zugute kommen. Doch steht auch dieser unter dem Druck seiner Mitbewerber, die dem Käufer vorteilhaftere Bedingungen, sei es der Güte, der Geeignetheit, der Preise oder Zahlungsbedingungen zu stellen bestrebt sind. Hieraus ergibt sich eine neue Front: die nachfragenden Wettbewerber wollen insgesamt zu den billigsten Bedingungen zum Ziele kommen, während alle Anbietenden den Wunsch haben, möglichst vorteilhaft ihre Leistungen abzusetzen.

Da nun weiter alle Anbietenden in der Beschaffung der Mittel für ihre Wirtschaftstätigkeit zugleich Nachfrager sind und alle Nachfrager als Wirtschaftsbetriebe zugleich Anbieter der von ihnen hergestellten Güter sind, so entsteht eine ganze Wettbewerbskette, bei der jeder versucht, gegenüber jedem Mitbewerber und jedem Abschlußpartner seinen eigenen Vorteil zu wahren. Zweifellos trägt ein solcher Wettbewerb dazu bei, daß ein jeder seine Fähigkeiten aufs äußerste anstrengt, um seinen Mitbewerbern um die besten Vorbedingungen für seinen Wirtschaftsbetrieb zuvorzukommen, daß auf diese Weise neue Ziele und neue oder vervollkommnete Mittel gefunden werden, daß die Initiative des einzelnen wachgehalten und für den Fortschritt in der Bedürfnisbefriedigung gesorgt wird.

Die Wirtschaftslehre des Liberalismus erblickt in dem freien Spiel der Kräfte zugleich die beste Ordnung der Gesamtwirtschaft, d. h. daß auf diese Weise am besten die Bedürfnisbefriedigung und die Herstellung überhaupt zum Ausgleich komme. Wie im ersten Buche (C: Gesamtwirtschaft) ausführlich dargestellt, ist dieser Wettkampf jedoch nicht immer unter den gleichen Bedingungen und Voraussetzungen geführt worden; es sind vielmehr große und starke Wirtschaftsbetriebe entstanden, die immer größer wurden und gegen kleinere und schwache Wirtschaftsbetriebe kämpften, die Mühe hatten, sich in diesem Kampf zu behaupten. So ist es zu mancherlei Regelungen innerhalb des freien Wettbewerbs gekommen. Und merkwürdigerweise waren es nicht nur der Staat und die Bedrückten, die Abwehrmaßnahmen gegen den freien Wettbewerb trafen und für den Schutz der Schwachen eintraten, sondern auch innerhalb der beteiligten Wirtschaftsbetriebe erkannte man, daß es besser sei, sich in Güte zu einigen, als sich durch einen auf die Spitze getriebenen Wettbewerb selbst zu zerfleischen. So entstanden die gesetzlichen Eingriffe in den freien Wettbewerb, die genossenschaftlichen Zusammenschlüsse, die Vereinigungen von Arbeitnehmern und Arbeitgebern und vor allem die Verabredungen und Zusammenschlüsse der verschiedenen Wirtschaftsbetriebe in Kartellen und Förderungsgemeinschaften. Auf diese Weise ist zwar der freie Wettbewerb dem Grunde nach noch aufrecht erhalten; in Wirklichkeit ist er jedoch von Bindungen der mannigfachsten Art beherrscht, die ihn an vielen Stellen stark einschränken, im ganzen jedoch eine Abschwächung seiner Auswüchse herbeiführen sollen. Für den einzelnen Wirtschaftsbetrieb ist es nicht immer leicht, sich in diesem geregelten Wettbewerb zurechtzufinden und für sich die besten Gelegenheiten zu erspähen.

Wenn vom freien Wettbewerb der Wirtschaftsbetriebe die Rede ist, so wird hierbei in einem engeren Sinne insbesondere an den Absatz der Güter gedacht. In der neuzeitlichen Erwerbswirtschaft stellt der einzelne Wirtschaftsbetrieb Güter für andere Wirtschaften und Personen her. Er hat das Bestreben, möglichst viel Güter oder zum mindesten diese zu günstigen Preisen abzusetzen. Ein großer Teil alles Strebens der Wirtschaftsbetriebe ist daher auf die Gewinnung des Absatzes für die hergestellten Güter gerichtet; und in diesem Streben stößt der einzelne Wirtschaftsbetrieb auf das gleiche Streben seiner Mitbewerber am Markt.

So richtet sich der Wettbewerb im engeren Sinne auf den Kampf um den Absatz der Güter. Worauf es jetzt dem einzelnen Wirtschaftsbetrieb ankommt, ist: die Käufer zu veranlassen, gerade seine Ware — und nicht die seines Mitbewerbers — zu kaufen.

In diesem Kampf um den Absatz steht den Wirtschaftsbetrieben eine große Anzahl von Mitteln zur Verfügung: einmal solche, die darauf hinauslaufen, die eigene Ware als besonders günstig hinzustellen, und zweitens solche, die bezwecken, die Ware der Mitbewerber in weniger günstigem Licht erscheinen zu lassen (Schär: Positive und negative Mittel des Wettbewerbs). Zu den positiven Mitteln gehören wieder solche, die in den Waren selbst liegen (objektive) und solche, die mehr eine Einwirkung auf die Käufer beabsichtigen (subjektive).

Einige dieser Mittel seien im nachfolgenden aufgezählt. Zu den objektiven Mitteln gehören (nach Schär): 1. Die Unterbietung im Preise: wer bei gleicher Güte die niedrigsten Preise stellt, gewinnt den Käufer. Voraussetzung hierbei ist: billigster Einkauf, niedrigste Betriebskosten und großer Absatz. In diesem Fall zwingt der Wettbewerb zur Entfaltung der Wirtschaftlichkeit im Betriebe. 2. Die Anpassung an die Kaufkraft und die Eigentümlichkeiten des Käufers, indem solche Waren geführt werden, die den besonderen Bedürfnissen entsprechen. 3. Die Kreditgewährung; sie ist ein besonders wichtiges Mittel des Wettbewerbs, indem auch solche Käufer angelockt werden, die im Augenblick nicht über die erforderlichen Barmittel verfügen. Natürlich bedeutet die Kreditgewährung für den Wirtschaftsbetrieb zugleich größeren Kapitalbedarf und die Gefahr, daß aus der Kreditgewährung Verluste entstehen können.

Weit zahlreicher sind die subjektiven Mittel: Rücksichtnahme auf die Bequemlichkeit des Käufers, auf seine Launen u. a. m.; geschmackvolle Darbietung der Waren durch Ausstellung, Kataloge, Vorführungen u. a. m.; Zugaben, Geschenke und sonstige Vergünstigungen; Feilschen um den Preis, das allerdings heute mehr und mehr durch feste Preise ersetzt worden ist. Die Aufzählung der Mittel bestätigt die oben erfolgte Feststellung, daß der freie Wettbewerb die Wirtschaftsbetriebe anspornt, dem Gesetz der Wirtschaftlichkeit zu entsprechen mit der Folge, daß Wirtschaftsbetriebe, die bei diesem Kampf um die Wirtschaftlichkeit nicht mitkommen, schließlich aus dem Wettbewerb ausscheiden müssen.

Doch auch bei dem Wettbewerb um den Absatz gibt es Schattenseiten: der Wettbewerb bringt gute Wirtschaftsbetriebe zum Erliegen, wenn die Mitbewerber die Preise über Gebühr drücken (Schleuderkonkurrenz), oder die Herabsetzung der Preise erfolgt nicht unter Beibehaltung der Güte der Ware, was der Käufer nicht immer zu erkennen braucht. Diese Begleiterscheinungen des freien Wettbewerbs führen dann leicht zu den sog. Auswüchsen: Verbreitung falscher Angaben über die Wettbewerber, falsche Aussagen über Herkunft und Beschaffenheit der Ware, Bestechung von Angestellten u. a. m. Es ist das Gebiet des unlauteren Wettbewerbs, das besondere gesetzliche Eingriffe nötig gemacht hat.

Natürlich sind die Grenzen zwischen ordentlichem und unlauterem Wettbewerb nicht leicht und eindeutig zu ziehen; sie laufen zudem nach Zeiten und Völkern verschieden und weichen häufig zwischen verschiedenen Wirtschaftszweigen einer und derselben Volkswirtschaft voneinander ab. Außerdem vermögen Gesetze nur die allgemeinen Abgrenzungen abzustecken, so daß die Meinungen über das, was als unlauter anzusehen ist, vielfach den Gebräuchen und Gewohnheiten überlassen (und der einzelne Fall von Sachverständigen entschieden) werden muß.

Über die grundsätzliche Bedeutung des freien Wettbewerbs in der nationalsozialistischen Wirtschaft vgl. I. Buch C III. Das Gesetz betr. den organischen Aufbau der deutschen Wirtschaft (vom 27. Februar 1934) weist den Wirtschaftsverbänden die Aufgabe zu, den Wettbewerb im Geiste der Volksverbundenheit

auf eine gesunde Grundlage zu stellen. Für den Verstoß gegen diese Bestrebungen ist das Einschreiten von Ehrengerichteten vorgesehen.

Eine besondere Regelung hat die Wirtschaftswerbung (Gesetz vom 14. September 1933) erfahren, indem hier das Reich die Führung übernommen hat. Es wird ein Werberat als Körperschaft des öffentlichen Rechts gebildet, dem die einheitliche und wirksame Gestaltung des gesamten öffentlichen und privaten Werbewesens obliegt. Es wird jedoch ausdrücklich betont, daß die Werbung nur einheitlich geleitet, nicht uniformiert werden soll, „daß die Privatinitiative maßgebend sein müsse und daß die Vielgestaltigkeit der deutschen Wirtschaft nicht verkümmern dürfe“. Die Werbung soll deutsch in Gesinnung und Ausdruck, geschmackvoll und ansprechend sein; sie darf ferner das sittliche und vaterländische Empfinden nicht verletzen, Bauwerke, Ortschaften und Landstraßen nicht verunstalten; sie soll nicht marktschreierisch und übertreibend sondern wahr sein; sie soll den Wettbewerb nicht herabsetzen und Verquickungen mit der wirtschaftlichen Tätigkeit staatlicher und kommunaler Stellen vermeiden und nicht amtlichen Zeichen und Formen nachgebildet sein.

Die Ausführung von Wirtschaftswerbung unterliegt einer Genehmigung durch den „Werberat der deutschen Wirtschaft“, der dem Reichsministerium für Volksaufklärung und Propaganda unterstellt ist. Der Werberat hat ferner Maßnahmen zu ergreifen, um Mißstände zu beseitigen, insbesondere Wahrheit in der Werbung herbeizuführen und Vertrauen auf den Wert der Werbemittel vor allem durch Aufrechterhaltung der Tariftreue und Beseitigung des Auflagenschwindels sowie durch Einschreiten gegen sonstige Unzuverlässigkeiten und Untreue herbeizuführen.

2. Die Spekulation. Unter Spekulation ist zu verstehen: etwas unternehmen, was in einem späteren Zeitpunkt den in Aussicht genommenen Erfolg bringen soll. Zwei Dinge gehören zur Spekulation: erstens das Anstellen eines Vergleichs zwischen der Einleitung des Tuns und der möglichen Beendigung desselben, und zweitens die Ausführung des Tuns zwischen diesen beiden Zeitpunkten. Wenn ich eine Handlung einleite und sie im gleichen Zeitpunkt beende, also Einleitung und Schluß zeitlich zusammenfallen, liegt nicht mehr Spekulation (sondern Arbitrage) vor. Beispiel: der Händler kauft um 12 Uhr am Orte A eine Ware, um sie im nämlichen Zeitpunkt im Ort B zu verkaufen. Die Spekulation schließt in sich, daß die spätere Beendigung des Tuns den eingangs gehegten Erwartungen nicht entspricht, also der gewünschte Erfolg ausbleibt. Um einem solchen Mißlingen zu entgehen, wird der Spekulant seine Überlegungen, ob er mit einem erfolgreichen Ausgang seines Tuns rechnen darf, so vorsichtig und so vollkommen als nur eben möglich anstellen. Er wird versuchen, alle wißbaren Umstände, die auf seine Handlungen Bezug haben, in seine Rechnung einzubeziehen, und dabei die eigenen (und die fremden) Erfahrungen zu Rate ziehen. So gesehen, ist Spekulation ein vernünftiges Überlegen und Ausführen, wird Spekulation auch erklärt als diejenige Überlegung, die aus der Erfahrung der Vergangenheit unter Berücksichtigung der Gegenwart Schlüsse auf die Zukunft zieht. Mit dieser Erklärung des Wesens der Spekulation ist zugleich die Abgrenzung gegenüber dem Spiel gezogen, bei dem der Zufall über Gelingen oder Mißlingen entscheidet.

Spekulation in diesem Sinne gibt es im ganzen Bereiche der menschlichen Tätigkeit: der eine spekuliert darauf, bei der nächsten Wahl Abgeordneter zu werden; der andere hofft, eine reiche Heirat zu machen. Doch ist das eigentliche Gebiet der Spekulation die Wirtschaft; ja man kann sagen, daß letztlich in jeder Wirtschaft ein Stück Spekulation enthalten ist. Denn es handelt sich immer darum, daß für zukünftige Bedürfnisse schon vorher bestimmte Handlungen überlegt und eingeleitet werden. In primitiven Wirtschaften können durch unvorhergesehene Ereignisse (Krankheiten) andere oder neue Bedürfnisse auftreten, kann die beabsichtigte Herstellung eines bestimmten Gutes mißlingen. Der Landwirt spekuliert auf eine gute Ernte, der Handwerker auf das Eintreffen einer neuen Bestellung. Die auf Naturaltausch abgestellte Wirtschaft geht die Spekulation ein, daß der Tauschpartner nicht erscheint oder keine Neigung zeigt, gerade das angebotene Tauschgut zu erwerben.

Doch ist die Spekulation im eigentlichen Sinne ein Kind der Geldwirtschaft, die es ermöglicht, den Vergleich zwischen jetzt und später in Geld vorzunehmen. In dieser Geldwirtschaft knüpft die Entstehung und Ausbreitung der Spekulation in erster Linie an den Handel an. Der Händler ist der typische Spekulant, wenn er heute Waren zu einem bestimmten Preise einkauft, um sie morgen zu höheren Preisen zu verkaufen. Besonders im Fernhandel der früheren Zeit trat diese Mitwirkung der Spekulation deutlich in Erscheinung, zumal wenn der Händler zugleich das Wagnis des Transports auf sich nahm. Auch heute ist es in erster Linie der Handel, der auf diese Weise mit der Spekulation verbunden ist. In diesem Sinne rechnet auch der Kleinhandel, der Waren einkauft und später verkauft zur Spekulation. Ebenso der Handwerker und der Industriebetrieb, wenn sie ihre Erzeugnisse in einem späteren Zeitpunkt verkaufen, als sie die Rohstoffe gekauft und die Löhne (und andere Kosten) verauslagt haben. Von Spekulation im engeren Sinne spricht man jedoch nur dort, wo es in erster Linie auf die Ausnutzung von Preisunterschieden, also nicht auf die unmittelbare Befriedigung eines Bedarfs ankommt. Das ist vielfach beim Großhändler der Fall, wenn dieser lediglich hofft, die billig erworbene Ware irgendwann und irgendwo zu höheren Preisen wieder verkaufen zu können.

Eine besondere Bedeutung hat diese Spekulation im Börsenhandel erlangt. Die Börse ist — wie im ersten Buch dargelegt worden ist — ein Großmarkt, geschaffen für Massenumsätze durch zeitliche und örtliche Zusammenfassung von Geschäften auf Grund vertretbarer Waren. Eine Folgeerscheinung dieser Marktgestaltung ist die häufigere — meist täglich erfolgende — Feststellung und Veröffentlichung der zustandegekommenen Preise. An- und Verkauf von Waren (Warenbörsen) oder von Effekten (Effektenbörsen) ist hier sozusagen am laufenden Band bei voller Öffentlichkeit der Preise möglich. Damit ist eine wirkungsvolle Grundlage für die Entstehung und Ausbreitung einer spekulierenden Händlerschicht gegeben, die als Berufsspekulation bezeichnet und vielfach als ein wesentliches Merkmal des Börsenhandels angesehen wird. Zu höheren Preisen, als gekauft zu haben, wieder zu verkaufen, oder zu niedrigeren Preisen, als verkauft zu haben, zurückzukaufen: das ist das Leitmotiv der Spekulation an der Börse, wobei der Gegenstand des Handels, die Ware, mehr oder weniger zurücktreten kann.

Freilich kann nunmehr die Börse auch benutzt werden, um die in einem Geschäft liegende Spekulation unwirksam zu machen. Wir haben gesehen, daß Spekulation — mit der Möglichkeit des Gewinnes oder Verlustes — vorliegt, wenn zwischen Ankauf und Verkauf eines Gutes eine Zeitspanne liegt, in der eine Veränderung der Preise eintreten kann. Wenn es möglich ist, die Zeitspanne zwischen Ankauf und Verkauf auszuschließen, entgeht man zugleich der Möglichkeit der Preisschwankung. Der Händler, der im gleichen Zeitpunkt (an verschiedenen Orten) zu verschiedenen Preisen an- und verkauft, ist nicht mehr Spekulant, sondern Arbitrageur; der Industrielle, der den Abschluß auf Lieferung von Fertigwaren gleichzeitig mit der Bestellung der Rohstoffe verbindet, schließt bewußt die Spekulation aus, d. h. die Möglichkeit des sich aus den Preisänderungen ergebenden Verlustes (und naturgemäß auch des Gewinnes); er will sich auf den Herstellungsgewinn beschränken.

Nun wird es nicht immer leicht sein, einen Partner für die spekulationsfreie Durchführung eines Geschäftes zu finden. Hier bietet die Börse eine Handhabe und zwar mit ihrer Einrichtung des Terminhandels (dessen Wesen im I. Buch dargestellt worden ist). So schließt z. B. der Industrielle, der für seine Fertigung in besonders starkem Umfange auf Kupfer angewiesen ist, im Augenblick des Ankaufs von Kupfer an der Börse ein Verkaufsgeschäft in Kupfer mit Lieferung

auf einen späteren Termin ab. Er hat jetzt die gleiche Menge Kupfer (auf sofort) gekauft und (auf später) verkauft, so daß ihn Preisschwankungen nicht mehr berühren. Wenn jetzt die Fertigwaren infolge Sinkens des Kupferpreises billiger verkauft werden müssen, nimmt der Industrielle an der Börse den billigen Rückkauf von Kupfer im Termingeschäft vor, so daß sich ein Ausgleich ergibt. In Wirklichkeit ist jetzt die Lage für ihn so, daß er in seiner Kupferbearbeitung mit Verlust abschließt, das Termingeschäft an der Börse aber einen Gewinn ergeben hat. Derselbe Ausgleich wird erreicht, wenn der Kupferpreis gestiegen ist: dem Gewinn am Verarbeitungskupfer steht ein Verlust im Termingeschäft gegenüber.

Voraussetzung für eine solche Preissicherung durch den Terminhandel (und Ausschließung der Spekulation) ist freilich, daß der Wirtschaftler mit den Einrichtungen der Börse vertraut ist, und vor allem, daß die Preisbewegung im Börsengeschäft etwa in derselben Weise verläuft, wie sich die Preise der Waren gestalten, die man wirklich gekauft und verkauft hat. Daraus folgt, daß solche Sicherungsgeschäfte in erster Linie in solchen Waren abgeschlossen werden, die sich gleichzeitig im Börsenhandel befinden.

Man hat also bei der Spekulation zu unterscheiden: die bewußte Spekulation, wenn der Kauf und Verkauf zum Zwecke der Einheimung von Preisunterschieden erfolgt. Hierbei ist es wiederum möglich, daß sie ganz für sich vorgenommen wird, ohne in Verbindung mit dem Gegenstand des Wirtschaftsbetriebs zu stehen. Unbeabsichtigt ist die Spekulation, wenn sie mit dem Gegenstand des Wirtschaftsbetriebes verbunden ist, wie es z. B. bei vielen Industriebetrieben der Fall ist, die Rohstoffe verarbeiten, deren Preise schwanken. Hier liegen die Dinge meist so, daß gar mancher wohl Spekulationsgewinne mitnehmen — Spekulationsverluste aber ebenso gern ausschalten möchte.

3. Das Risiko. Unter Risiko ist zu verstehen: die Gefahr des Mißlingens. Auf den Wirtschaftsbetrieb angewendet: daß der Zweck nicht oder nicht vollkommen erreicht wird, das hergestellte Gut sich also nicht für die Bedürfnisbefriedigung als geeignet erweist oder nicht abgesetzt werden kann. Dann sind die Aufwendungen (ganz oder zum Teil) umsonst gewesen, ist Arbeit vertan worden, sind Verluste am Wirtschaftsvermögen eingetreten. Das Risiko gehört, wie wir gesehen haben, zur Spekulation; seine Zwillingsschwester ist die Chance, d. h. Aussicht auf einen Erfolg. Risiko und Chance sind die beiden dem Wirtschaftsbetrieb innewohnenden Drehpunkte, die der Wirtschaftler so zu meistern versucht, daß er zwar ein Risiko eingehen will, dies aber nur mit Rücksicht auf die Chance tun möchte.

Wenn man das Risiko als für die Wirtschaft wesentlich anzusehen hat, so sind doch Art und Größe des Risikos in den einzelnen Wirtschaftsbetrieben sehr verschieden. Es wird in kleineren Wirtschaftsbetrieben, die für den Wirtschaftler leichter zu übersehen sind, im allgemeinen geringer sein, als in großen Wirtschaftsbetrieben, wo diese Übersichtlichkeit fehlt und die genaue Abschätzung der erforderlichen Arten und Mengen der hergestellten Güter schwieriger ist. In der geschlossenen Hauswirtschaft besteht das Risiko in der falschen Abschätzung des Bedarfs, der unvollkommenen Durchführung der Wirtschaftstätigkeit (Betrieb), im Versagen der Menschen und der mitwirkenden Naturkräfte. Hier ist also auch ein Risiko vorhanden, obwohl ein gerader Weg von den Bedürfnissen zum Wirtschaftsplan, von diesem zur Herstellung der Güter läuft. Freilich ist die Bekämpfung des Risikos leichter möglich, indem unmittelbar auf die Bedürfnisgestaltung oder Anpassung der Bedürfnisse an die hergestellten Güter durch einfachen Eingriff des Wirtschaftlers eingewirkt werden kann. Auch der Handwerker der früheren Zeit, der für einen beschränkten, ihm bekannten Kundenkreis arbeitet, geht das Risiko ein, daß eine Änderung in seiner Kundschaft eintreten kann. In der Land-

wirtschaft tritt uns das Risiko insbesondere in der Abhängigkeit von den Naturgewalten (Wind, Wetter, Klima) entgegen.

Die Größe des Risikos erfährt in der Erwerbswirtschaft eine grundsätzliche Steigerung durch die Auseinanderreißung von Bedürfnisbefriedigung und Güterherstellung. Die Abschätzung der Bedürfnisse anderer Personen, für die jetzt die Güter hergestellt werden sollen, ist bei weitem schwieriger als die Inrechnungstellung der eigenen Bedürfnisse in der geschlossenen Hauswirtschaft. Es kommt die weitere Überlegung hinzu, ob die Bedürfnisbefriedigung just auch mit den Gütern erfolgt, die in den betreffenden Wirtschaftsbetrieben hergestellt werden sollen. Mit anderen Worten: ob die hergestellten Güter vermittelst des sich am Markt bildenden Preises auch den Weg zu den Bedürfnissen finden werden. Hierbei werden neu zu gründende oder soeben gegründete Wirtschaftsbetriebe in der Regel vor einem größeren Risiko stehen als ältere Wirtschaftsbetriebe, deren Güter bekannt sind oder gar über einen mehr oder weniger festen Abnehmerkreis verfügen. Das Risiko wird ferner verschieden groß sein, je nach der Art der Güter, ob sie für lebenswichtige Bedürfnisse bestimmt sind oder es sich um solche handelt, die von der Laune, Liebhaberei oder Mode abhängen und daher in wechselnder Stärke nachgefragt werden.

In der Geldwirtschaft macht sich das Risiko in dem Mißlingen der aufgestellten Geldrechnung bemerkbar, entweder daß die erwarteten Preise nicht erzielt werden, oder eine Erhöhung der Kosten eingetreten ist, woraus sich eine Gewinnschmälerung ergibt. Das Risiko kann schließlich so groß werden, daß nicht nur der Gewinn ausbleibt, sondern auch der Wiederersatz der Aufwendungen ausbleibt, also ein Verlust eintritt. Dementsprechend werden die aus den Gewinnen der Wirtschaft gebildeten Einkommen berührt. Im ganzen gesehen ist die auf dem Geld beruhende Erwerbswirtschaft risikoreicher als die Natural- und Hauswirtschaft, die man sich, wie gezeigt, ebenfalls nicht ohne Risiko vorstellen darf.

Das besondere Risiko, das sich mit der Entstehung des Marktes herausgebildet hat, ist zugleich die Ursache dafür gewesen, daß die kapitalistische Unternehmung, als eine besondere Erscheinungsform der Erwerbswirtschaft, entstanden ist. In der kapitalistischen Unternehmung wird nicht nur die Veranschlagung des Risikos in die Geldrechnung einbezogen, sondern auch zugleich Schranken gegen das immer größer werdende Risiko aufgerichtet. Sie bestehen vorzugsweise in der Verselbständigung der Erwerbswirtschaft durch Absonderung eines bestimmten, eben der Unternehmung gewidmeten Kapitals. Wenn diese Trennung zwischen Unternehmungskapital auf der einen Seite und (verbleibendem) Privatvermögen auf der anderen Seite (Haushalt) bei dem Einzelkaufmann und den Gesellschaftern der Offenen Handelsgesellschaft mehr gefühlsmäßige Bedeutung hat, weil im Notfall das ganze Vermögen der betreffenden Wirtschaft für das Risiko gerade stehen muß, so stellt die beschränkte Haftung, wie sie sich für den Stillen Gesellschafter, den Kommanditisten, den Gesellschafter der G. m. b. H. und den Aktionär entwickelt hat, den eigentlichen Schutz gegen das der kapitalistischen Unternehmung im besonderen Maße innewohnende Risiko der Geldwirtschaft dar.

Insbesondere die Aktiengesellschaft ist die Form der kapitalistischen Unternehmung, die dem Risiko — als dem gefährlichen Zwillingbruder der Chance — bis zur letzten Folgerung auf den Leib rückt, indem die Haftung aller Beteiligten (Aktionäre) auf die Höhe ihres Kapitalanteils beschränkt wird. (Entsprechend bei der der Aktiengesellschaft nachgebildeten G. m. b. H.) Bei der Aktiengesellschaft findet das Risiko eine Grenze im Kapital. Nur das Kapital der Aktiengesellschaft wird riskiert; das sonstige Vermögen (oder Kapital) der Beteiligten (Aktionäre) ist vor dem Risiko geschützt. Die (verselbständigte) Aktiengesellschaft trägt somit allein das Risiko, das sich abstufend auswirken kann: in dem Ausbleiben des Gewinnes, Ausfall der Rente, Eintreten eines Kapitalverlustes bis schließlich in der Aufzehrung des gesamten Kapitals.

Diese Verbundenheit und Begrenzung des Risikos in dem Kapital rechtfertigt es, von einem besonderen Kapitalrisiko der kapitalistischen Unternehmung zu sprechen. Unabhängig von der Feststellung, daß die kapitalistische Unternehmung — und die Aktiengesellschaft als ihre typische Verkörperung — durch das Kapitalrisiko besonders gekennzeichnet werden, ist die Frage zu prüfen, ob im einzelnen Falle noch von einem besonderen Kapitalrisiko gesprochen werden kann, also mehr vorliegt als das Risiko, das in jeder Wirtschaft steckt, und ferner auf welchen persönlichen Schultern zuguterletzt das Risiko ruht. Es gibt heute Wirtschaftsbetriebe, die nach außen als kapitalistische Unternehmungen auftreten und doch nur mit einem geringen oder kaum zu wertenden Risiko behaftet sind, wie es auf der anderen Seite Wirtschaftsbetriebe gibt, die in unserem Sinne keine Unternehmungen sind (vgl. I. Buch) und doch mit einem großen Risiko behaftet sein können.

Bei der Aktiengesellschaft sind diejenigen, die die Wirtschaft (Unternehmung) betreiben, also in ihr tätig sind, in der Regel nicht dieselben, die auch das Kapital zur Verfügung gestellt haben. Es entsteht die (Streit-)Frage, wer denn hier als Unternehmer anzusprechen ist: der Vorstand, der die Aktiengesellschaft führt, oder die Aktionäre, die bis zur Höhe ihres Anteils das Kapitalrisiko tragen? Die Antwort lautet: der Aktionär unternimmt insofern etwas, als er die Aktien einer Aktiengesellschaft erwirbt, weil es ungewiß ist, ob die Zahlung einer Dividende erfolgt oder die erwartete Kurssteigerung eintritt. Dieses „unternehmen“ liegt natürlich außerhalb des Wirtschaftsbetriebes, der durch die Aktiengesellschaft dargestellt wird. In diesem Wirtschaftsbetrieb (gleich Unternehmung) unternimmt der Wirtschaftler etwas, und das ist in der Regel der Vorstand. Dieser ist der Unternehmer im Verbands der Aktiengesellschaft; er ist nur so vorsichtig gewesen, 1. das Kapitalrisiko auf die Höhe des Aktienkapitals zu beschränken, und 2. dieses Aktienkapital von anderen aufbringen zu lassen, die das Kapitalrisiko tragen. Nichtsdestoweniger ist auch der Vorstand einer Aktiengesellschaft nicht frei von jedem Risiko. Er riskiert bei Mißlingen seiner Geschäftsführung in erster Linie seinen Anteil am Gewinn, den die Aktiengesellschaft erzielt (Tantième), ferner sein Gehalt oder seine Stellung überhaupt, wenn sich Kräfte in der Aktiengesellschaft finden, die diese Folgerungen, wenn nötig, ziehen. Versteht es allerdings ein Vorstand, das für eine erfolgreiche Tätigkeit festgesetzte Gehalt (mit Tantième) auch bei verlustbringender Geschäftsführung in gleicher Höhe einzustecken, dann haben die Aktionäre ihr Risiko, daß der Aufsichtsrat seines Amtes richtig waltet, zu gering eingeschätzt.

4. Die Risikobekämpfung. Da wir nun einmal von dem Risiko gesprochen haben, ist es zweckmäßig, gleich an dieser Stelle zu untersuchen, welche Mittel dem Wirtschaftsbetrieb zur Verfügung stehen, um das Risiko auf ein Mindestmaß zu beschränken, d. h. also die Möglichkeit des Erfolges zu sichern. Wir wollen unsere Betrachtung auf den Wirtschaftsbetrieb von heute, insbesondere auf die kapitalistische Unternehmung beschränken. Wenn man nach Mitteln für die Risikobekämpfung Umschau hält, ist es vorher notwendig, die verschiedenen Arten von Risiken zu erkennen, da von der besonderen Art des Risikos auch mehr oder weniger das in Betracht kommende Mittel abhängig ist.

Am Anfang steht die Unterscheidung, ob sich das Risiko auf die Menge oder den Wert der Güter bezieht. Ein Mengenrisiko ist z. B. durch Verderben, Veralten, Schwund usw. gegeben. Beim Wertisiko ändert sich der Wert des Gutes, ohne daß die Menge berührt wird. Das Mengenrisiko ist dagegen meist mit einer Veränderung des Wertes verbunden. Für das Wertisiko sind in erster Linie die Preisschwankungen verantwortlich. Da der Wirtschaftsbetrieb von zwei Seiten her mit den Preisen verknüpft ist: bei der Beschaffung der Roh- und Hilfsstoffe oder der Waren sowie beim Absatz der Güter, so steht das Preisrisiko im Vordergrund. Es ist weiter wichtig, die Risiken danach zu unterscheiden, ob sie innerbetrieblicher Natur sind oder aus äußeren Ursachen stammen. Innerbetriebliche Risiken können entstehen aus dem technischen Mißlingen der Erzeugung, Fehlern beim Einkauf, mangelhaftem Arbeiten der Angestellten, schlechter Leitung u. a. m. Von außen her können Risiken in den Wirtschaftsbetrieb gelangen durch Naturereignisse (Wetter, Klima), politische Verwicklungen, wirtschaftliche Krisen, durch Änderung der Bedürfnisse, Verlagerung, Veränderung der Kaufkraft, durch Schwankungen der Preise, der Wechselkurse sowie des Geldwertes u. a. m. Man sieht: eine große Zahl verschiedener Arten von Risiken, die die Unternehmung umlauern. Freilich darf man die verschiedenen Arten von Risiken nicht einfach zusammenzählen; manche decken sich weitgehend miteinander oder schließen sich gegenseitig aus. Immerhin zeigt die Übersicht, daß es an allen Ecken und Enden der Wirtschaftsbetriebe Risiken gibt, und ins-

besondere der Neuling, der eine Unternehmung gründen will, sollte mit dieser Erkenntnis seine Arbeit beginnen.

Hauptsächlich von drei Seiten aus kann man an die Abwehr der Risiken oder an die Milderung der aus ihnen entspringenden Schäden herangehen. a) An der Spitze steht: die Ausschließung oder Verminderung der Risiken durch eine entsprechende Geschäftspolitik. Das wirksamste Mittel ist die bewußte Fernhaltung von allen risikobehafteten oder risikoreichen Geschäften. Das ist nicht immer leicht, weil gerade bei den risikoreichen Geschäften häufig die größeren Gewinne winken. Auf die Dauer ist aber der Grundsatz: kleinere Gewinne bei geringerem Risiko lohnender. Andererseits bildet das größere Risiko (mit dahinterstehendem größerem Gewinn) Veranlassung, daß sich Wirtschaftsbetriebe auf solch risikoreiche Geschäfte besonders einrichten, wobei sie versuchen, den Gefahren durch eine entsprechende Geschäftspolitik zu entgehen (Beispiel: Großhandel, Börsenhandel). Solche Geschäfte gehen dann leicht in Spekulation über.

b) Die Verminderung des Risikos auf dem Wege der Betriebskunst ist möglich durch vorsichtigen Einkauf, sachgemäße Lagerung, richtige Verkaufs- und Preispolitik. Das Preisrisiko ist womöglich durch Verbindung des Einkaufes mit dem Verkauf, durch Einschlebung des Terminhandels oder durch kartellmäßige Verabredungen oder Bindungen zu verringern. Erforderlich sind zuverlässige Arbeiter und Angestellte sowie sachkundige Leiter, ferner eine gute Betriebsorganisation, die fehlerhaftes Arbeiten verhindert. Hierher gehört endlich der Ausgleich von Risiken durch Mischung von Geschäften nach dem Grundsatz: nicht alles auf eine Karte setzen. Der spezialisierte Betrieb geht zur Kombination über: Warenvereinigung im Warenhaus. Bei der Kreditgewährung wird eine Mischung nach kleinen und großen Kunden, nach verschiedenen Branchen, Gegenden und Fälligkeiten vorgenommen (Bankbetrieb). Also im ganzen: Ausschaltung, Unwirksammachung oder Minderung der Risiken durch die zahlreichen, immer wieder von neuem zu erprobenden Mittel der Betriebskunst.

c) Jedoch: selbst bei vorsichtigster Geschäftsführung lassen sich nicht alle Risiken ausschalten, werden Verluste nicht zu vermeiden sein. Dies gilt insbesondere für die Risiken, die auf äußeren Einflüssen beruhen und sich der Reichweite der Betriebskunst entziehen. Den möglichen oder unvermeidbaren Gefahren ist insoweit Rechnung zu tragen, daß die Lebensfähigkeit des Wirtschaftsbetriebes und sein Ziel des Gewinnstrebens nicht gefährdet wird. Hierher gehört vor allem die Versicherung gegen Feuergefahr, gegen Diebstahl, gegen Unfälle, die den Personen im Betrieb zustoßen können, neuerdings auch gegen Überfall auf Kassenboten u. dgl. Es sind dies allgemeine Versicherungen, wie sie außerhalb des Wirtschaftsbetriebs möglich und üblich sind. Die eigentlichen Risiken der Wirtschaft werden hierdurch freilich nicht getroffen; es gibt keine Versicherung beispielsweise gegen die falsche Abschätzung der Bedürfnisse, die fehlerhafte Veranschlagung der Kosten für die herzustellenden Güter, gegen die Gefahren der Konjunktur oder gegen das Besserwissen des Teilhabers. In einigen Fällen sind Versuche in dieser Richtung gemacht worden: beispielsweise die Kreditversicherung und die Haftungsversicherung der Wirtschaftsprüfer. Das Risiko aus der Kreditgewährung kann zwar als Massenerscheinung — die Grundlage der Versicherung — versicherungstechnisch behandelt werden; aber es besteht die Schwierigkeit, auch die weniger oder gar nicht gefährdeten Kredite in die Versicherung einzubeziehen. Soweit eine Kreditversicherung zustande gekommen ist, hat man diesem Umstand Rechnung getragen und zwar in verschiedener Weise: Erhöhung der Versicherungsgebühr (Prämiensätze), Beschränkung des Schadenersatzes auf einen Teil der versicherten Kreditsumme, Mitwirkung des Staates (so besonders bei der Exportkreditversicherung).

Für die Abwälzung der Risiken auf dem Wege der Versicherung zahlt der Wirtschaftsbetrieb ein Entgelt, die Versicherungsprämie, die für ihn Kosten darstellt und den Gewinn schmälert. Die Versicherungsprämie ist — soweit sie nicht auf Zwangsversicherung beruht — für den Wirtschaftsbetrieb nur insoweit tragbar, als sie in einem entsprechenden Verhältnis zu dem möglichen Schaden steht. Dieser Gesichtspunkt führt zu der sog. Selbstversicherung, die darin besteht, daß der einzelne Wirtschaftsbetrieb — anstatt die Versicherungsprämie an eine Versicherungsgesellschaft abzuführen — in sich die Versicherung übernimmt, indem er eigene Deckungsmittel für entstehende Schäden ansammelt. Dabei ist es gleichgültig, ob er diese Rückstellungen, auch Reserven genannt (über ihre Bildung und Behandlung siehe D), für Schäden schlechthin vornimmt, oder ob er für die einzelnen Schadensfälle besondere Rückstellungen trifft. Von Selbstversicherung im eigentlichen Sinne spricht man freilich nur dort, wo sich die Risiken nach Größe und Umfang (und auf Grund allgemeiner versicherungstechnischer Überlegungen) feststellen lassen.

Ein typisches Beispiel einer Selbstversicherung ist die Versicherung gegen Bergschäden. Die Bergbauunternehmung sammelt nach einem bestimmten Schlüssel (Zahl der geförderten Tonnen) in einer bestimmten Zeit soviel Mittel an, wie Bergschäden durch den Bergbau entstehen können. Auch hier gehen die Rückstellungen grundsätzlich zu Lasten des Gewinnes. Doch auch auf anderen Gebieten kann die Selbstversicherung in diesem Sinne von Vorteil sein, insbesondere bei Großunternehmungen — Konzernen und Trusts — können z. B. die für die Feuerversicherung zu zahlenden Versicherungsprämien zu solchen Summen anwachsen, daß es vorteilhafter erscheint, aus den Versicherungsprämien selbst die Mittel zur Deckung der Feuerschäden anzusammeln. Aus dem gleichen Grunde machen die Banken keinen oder nur geringen Gebrauch von der Kreditversicherung.

Der Wirtschaftsbetrieb hat das Bestreben, die Mittel, die zur Deckung der aus den Risiken entspringenden Schäden erforderlich werden, — wie alle Kosten — in den Preisen wieder hereinzubringen. Auf jeden Fall müssen die Erlöse aus den abgesetzten Gütern die Mittel für die zu erwartenden Schäden erbringen, wenn diese nicht den Gewinn und zuletzt das Kapital beeinträchtigen sollen. Für die Veranschlagung der Risikoprämien als Kosten in der Kostenrechnung gibt es zwei Verfahren: besondere Berücksichtigung einzelner Risiken oder Einbeziehung einer allgemeinen Risikoprämie in den Gewinnzuschlag. Im Kreditverkehr ist es z. B. üblich, die Kosten (Zinssatz und Gebühren) nach der Kreditart und dem Kreditnehmer zu bemessen; ebenso wird gewöhnlich das Wechselkursrisiko für sich veranschlagt und in Rechnung gestellt. Wird die Risikoprämie — für allgemeine Risiken — in den Gewinnzuschlag eingeschlossen, so muß man den tatsächlich erzielten Gewinn entsprechend behandeln: nur das ist als Reingewinn anzusehen, was nach Absetzung der Rückstellungen für die Risiken übrig bleibt. (Wichtig für die Frage der Gewinnverwendung, vgl. D.)

III. Die Konjunktur insbesondere.

1. Wesen und Bedeutung. Über Wesen und Bedeutung der Konjunktur haben wir Näheres im ersten Buch Hauptteil C: der Ablauf der Gesamtwirtschaft kennen gelernt. Dabei hat sich ergeben, daß das Wort Konjunktur für verschiedene Tatbestände gebraucht wird: 1. im weitesten Sinne für jeden Ablauf der Gesamtwirtschaft (der an der erwähnten Stelle behandelt worden ist); 2. im engeren Sinne für die sich jeweils darstellende Gesamtmarktlage der Wirtschaft (und, da sich diese fortgesetzt ändert, Konjunktur als Wechsellage verdeutscht [Spiet h off]); 3. in einem besonderen Sinne — vorwiegend in der Wirtschaftspraxis — für eine solche Marktlage, die günstige Geschäftsaussichten (für den einzelnen Wirtschaftsbetrieb) bietet, also im Sinne von guter Konjunktur; 4. endlich im eigentlichen Sinne durch Auscheidung der — einmaligen — Strukturänderungen und der — zeitlich wiederkehrenden — Saisonschwankungen für die verbleibenden Bewegungen, die sich aus der Marktwirtschaft als solcher ergeben. Konjunktur in diesem Sinne stellt den Vollzug der Marktwirtschaft dar; sie ist also unlösbar mit der letzteren verbunden.

Der Ablauf der Konjunkturschwankungen besteht aus den Teilen: 1. Stockung (De-

pression), 2. Aufschwung (gute Konjunktur), 3. Hochschwung (Hausse), 4. Wendung — Abschwung (Krise) und wieder 5. Übergang zu 1. Stockung usf. Die Vorgänge innerhalb der einzelnen Abschnitte sowie die Ursachen und Bedingungen, die sie auslösen, sind an der angegebenen Stelle gleichfalls dargestellt worden, ebenso die Mittel und Wege der Konjunkturbeobachtung und der Konjunkturvorhersage. Es ist unterschieden worden zwischen solchen Maßnahmen, die dazu dienen, einen bestimmten Zustand in der Entwicklung der Konjunktur herbeizuführen, und solchen Maßnahmen, die darauf abzielen, aus einer gegebenen Konjunkturlage oder voraussichtlichen Entwicklung den größtmöglichen Vorteil für den einzelnen Wirtschaftsbetrieb zu ziehen. Diese letzteren, auch wohl als betriebliche Konjunkturpolitik bezeichnet, sollen an dieser Stelle weiter behandelt werden, indem zunächst gezeigt wird, wie die Konjunktur auf den Wirtschaftsbetrieb einwirkt.

2. Die Rückwirkung der Konjunktur auf den Wirtschaftsbetrieb. Aus der Tatsache der Konjunkturschwankungen erwächst den Wirtschaftsbetrieben zu den sonstigen Risiken der technischen Erzeugung, des Absatzes u. a. ein neues: das Konjunkturrisiko. Seinem innersten Wesen nach ist es ein Marktrisiko, wenn auch nicht das einzige, so doch das wichtigste. Im Zusammenhang mit dem Wirtschaftsplan soll im folgenden lediglich eine Übersicht über diese Rückwirkungen der Konjunktur auf die einzelnen Gebiete des Wirtschaftsbetriebes gegeben werden. Bei der späteren Darstellung der einzelnen Gebiete — in B, C und D — wird an die hier gegebenen Hinweise anzuknüpfen sein. Alle Zweige des Wirtschaftsbetriebes — Beschaffung, Fertigung, Lagerung, Absatz, Verrechnung und Verwaltung — werden mehr oder weniger stark durch dieses Risiko der Konjunktur beeinflusst.

Da ist zunächst der Preis der zu beschaffenden Mittel zu nennen, der als Preis der Rohstoffe und Kräfte, als Lohn und Zins in Erscheinung tritt (Beschaffungspreis). Dabei wird das wesentliche Merkmal der Konjunktüreinflüsse klar: die Zeit. Je kürzer die Zeitspanne zwischen der Anschaffung der benötigten Hilfsmittel und der Veräußerung der hergestellten Güter ist, desto geringer wird das konjunkturelle Risiko. Andererseits aber kann gerade die Länge dieser Zeitspanne die Möglichkeit eines hohen Konjunkturgewinnes bedeuten und ist so die Ursache der Konjunktur-Spekulation, die ja den größten Teil der Spekulation überhaupt ausmacht. Für die Beurteilung der Anschaffungspreise ist die jeweilige Konjunkturlage entscheidend, Auf- und Abschwung nach Stärke und Schnelligkeit, der Zeitpunkt der Krisen- oder Hochspannungslage, die Art der Güter und andere Vorbedingungen spielen eine Rolle. Wesentlich sind auch die Lieferungs- und Zahlungsbedingungen, da sie geeignet sind, die günstigen und ungünstigen Wirkungen der Zeit auszugleichen oder zu verstärken. Sie sind, wie später gezeigt werden soll, ein wichtiges Mittel im Rahmen der konjunkturellen Preispolitik.

Bei den Preisen für die Arbeitskräfte und das Kapital — Lohn und Zins — sind besonders die festgelegten Fristen wichtig. Die Tariflöhne haben zwar den Arbeitnehmern eine gewisse Konjunktursicherung gebracht, den Wirtschaftsbetrieben dagegen das Ausweichen vor der Konjunktur erschwert. Ebenso spielen bei der Finanzierung, d. h. der Beschaffung der Kapitalien, die Rückzahlungsfristen und die Bindung der Zinssätze eine große Rolle. Feste Zinsen werden besonders bei schlechter Konjunktur sehr drückend und erschweren, zumindest gefühlsmäßig, die Preispolitik. Die Höhe der Zinssätze ist, wie überhaupt alle Preise, freilich nur verhältnismäßig zu werten; es kommt sehr auf die allgemeine Lage der Volkswirtschaft an, ob eine bestimmte Zinshöhe hemmend oder fördernd auf den Wirtschaftsbetrieb einwirkt.

Auch hinsichtlich der Menge und Beschaffenheit der erforderlichen Mittel bestehen Rückwirkungen. Verderbnis und Überalterung wirken mittelbar, Preis- und Lagerrisiko in übertragenem Sinne später beim Absatz auf die Maßnahmen ein. Das Güterisiko der Konjunktur bei der Beschaffung ist bei der Stockung geringer als im Aufschwung; bestimmte Sorten werden knapp oder

fehlen ganz, die Sorgfalt der Ausführung läßt nach, ebenso auch die Rügen und Ersatzanforderungen, die in stillen Zeiten oft erheblichen Umfang anzunehmen pflegen.

In besonderem Ausmaß zeigen sich die Schwierigkeiten aus den Konjunkturlagen bei der Herstellung. Hier tauchen besonders die Fragen des Beschäftigungsgrades und der sog. Losgröße auf. Allerdings sind diese Risiken nur in enger Verbindung mit dem Absatz und der Verrechnung zu verstehen (vgl. C). Der Absatz ist, vom Standpunkt des Wirtschaftsbetriebs gesehen, das Bewährungskennzeichen; hier muß es sich entscheiden, ob die bisher getroffenen Maßnahmen richtig waren, und es ist das entscheidende Merkmal der kapitalistischen Erwerbswirtschaft, daß erst an dieser Stelle der Anbieter Endgültiges über Richtigkeit oder Fehlerhaftigkeit seiner Maßnahmen erfährt (im Gegensatz zu den vor-kapitalistischen Formen der Eigen- und Kundenwirtschaft, wo er dieser Ungewißheit bereits bei der eigenen Entschlußfassung oder zum mindesten bei der des Kunden enthoben war).

Der Markt reagiert auf das Angebot über den Preis; dieser Preis entscheidet über Gewinn oder Verlust des Wirtschaftsbetriebs, also darüber, ob die aufgewendeten Kosten zweckmäßig angelegt oder nutzlos vertan wurden. So wirkt sich die Konjunktur in doppelter Weise in Richtung der Kostengestaltung und Preispolitik aus. Darüber hinaus ist ein Einfluß auf die Organisation des Absatzes festzustellen. Konjunktur und Krise stellen an die Verkaufseinrichtung ganz verschiedene Anforderungen. Vertreter, Werbung, Preisherabsetzung, Qualitätsvorteile, bevorzugte Bedingungen u. a. werden eingesetzt, um bei allgemeiner Depression den Absatz zu halten oder auszuweiten; hohe Preise, feste Abschlüsse, harte Bedingungen, lange Liefer- und kurze Zahlungsfristen u. a. lassen sich nur in guten Zeiten durchsetzen.

Das gewohnheitsmäßig stärker nach außen gerichtete Streben der Unternehmer hat durch Marktverbände, Konzern- und Trustbildung die Konjunktureinwirkung abzuschwächen oder gar auszuschalten versucht. Man hat die Tatsache, daß die Konjunkturen in den einzelnen Branchen sowohl nach Zeit und Ausmaß verschieden auftreten, außerdem die Erzeugnisse je nach ihrem Wesen als Produktions- und Verbrauchsgut oder als Luxusgut oder lebensnotwendiger Bedarf verschieden betroffen werden, durch Neben- und Vor-Nachverbindungen mit dem Zweck des Ausgleichs dieser Unterschiede ausnutzen wollen (vgl. I. Buch B). Alle diese oder ähnliche Gestaltungen haben zwar eine begrenzte Zeit lang gewisse Vorteile zu bringen vermocht, konnten aber die Konjunkturwirkungen endgültig nicht überwinden. Häufig hat es den Anschein, als ob diese, nur zeitlich und räumlich geballt, in verschärfter Form zutage träten.

Bedeutsame Rückwirkungen aus den Marktverhältnissen lassen sich jedoch auch im Innenleben des Betriebs nachweisen. Als natürlicher Überbrücker der Zeit, als Puffer zwischen Beschaffung und Absatz und zwischen den einzelnen Fertigungsabschnitten dient im Betrieb das Lager. Zur näheren Erläuterung der Lagervorgänge ist nach Lagerumfang und Lagerbewegung zu unterscheiden, wobei der Lagerumfang einerseits durch die Lagergröße, andererseits durch die Lagerdauer gekennzeichnet ist. Lagergröße und Lagerdauer ergänzen sich wechselseitig; aus vielen Gründen ist eine kurze Lagerdauer und ein kleines Lager günstig (Verderbnis, Bindung von totem Kapital usw. vgl. C). Die Konjunktur beeinflusst die Maßnahmen hinsichtlich des Lagerumfanges sehr stark, da die zwischenzeitliche Preisgestaltung den Wert des Lagers vollständig verändern kann und dadurch der Charakter des Lagers schärfer ausgeprägt wird.

Je nach der Entstehung oder dem Zweck sind Ausgleichs-, Umsatz-, Spekulations- und Betriebslager (eiserne Bestände) zu unterscheiden; aber es ist meist schwer, eindeutig das Wesen der Lager festzulegen, die ja nicht als verschiedene Bestände getrennt im Betriebe geführt werden. Das Spekulationslager dient der Ausnutzung der Preisschwankungen durch die Konjunkturlagen. Es ist den übri-

gen Lagerentwicklungen entgegengesetzt, da es, wenn es überhaupt vorhanden ist, immer großen Umfang anzunehmen strebt, während alle übrigen Läger, wie schon bemerkt, aus wirtschaftlichen Gründen möglichst klein gehalten werden müssen. Denn ebenso wie das Lager aus der Konjunktur Gewinnmöglichkeiten bietet (deren Ausnutzung die Spekulationslager dienen), kann es auch Verluste bringen, die unter Umständen den Betriebsgewinn aufzehren. Die Ausschaltung des Konjunkturrisikos in der Lagerhaltung ist eine der wesentlichen Aufgaben betrieblicher Konjunkturpolitik.

So wichtig alle bisher geschilderten Einwirkungen sein mögen, sie treten zurück oder lassen sich einordnen in die Fragen, die hinsichtlich der Selbstkostenrechnung und der Bilanzierung (Jahresgewinn) aufgeworfen werden. Selbstkostenrechnung und Konjunktur schneiden sich im Beschäftigungsgrad, Bilanzierung und Konjunktur in der Bewertung. Der Beschäftigungsgrad ist der unmittelbare Niederschlag der Konjunktur und hat schwierige Fragen der Selbstkostenrechnung aufgeworfen, die sich auf alle Kostengattungen beziehen. Die zunehmende Bedeutung der Bereitschaftskosten hat die Betriebe gegenüber den Schwankungen der Konjunktur sehr schwerfällig gemacht. Sie können sich nicht entsprechend anpassen, in guten Zeiten sind die Vorkosten sehr hoch, und in schlechten bestehen keine oder nicht genügend Abbaumöglichkeiten. Die so entstehenden Kostengestaltungen erschweren die Kalkulation und die Preispolitik ungemein (vgl. C). Die Betriebe haben den Ausgleich vielfach durch starre Kartellpreise versucht, aber die Konjunkturen haben sich meist als stärker erwiesen.

In ähnlicher Weise ergeben sich die Beziehungen zwischen Konjunktur und Bilanz. Die Preis- und Absatzschwankungen berühren sowohl die Kosten als auch die Erlöse und beeinflussen damit den Gewinn oder den Verlust. Sie sind daher für die Aufstellung der Bilanz von allergrößter Bedeutung. Ohne späteren Ausführungen (vgl. D) vorzugreifen, sei hier betont, daß es weitverbreitete Übung in der Praxis ist, Preisrückgänge als Verluste zu behandeln, Gewinne aus Preissteigerungen jedoch in der Bilanz erst dann sichtbar zu machen, wenn sie durch Verkäufe wirklich erzielt worden sind. Jedenfalls wirft die Rückwirkung der Konjunktur auf die Bilanz eine Menge von Fragen auf, die darauf abzielen, dem Wirtschaftler die richtige Verfügung über die zu errechnenden Gewinne zu sichern.

Erschwert wird die Klärung dieser Fragen auch durch das Ineinandergreifen der Fristen der Rechnungsabschlüsse und des Konjunkturverlaufs. Regelmäßig wird der Gewinn für einen größeren Zeitabschnitt, meistens ein Jahr berechnet. Aus der Verschiedenartigkeit der Bilanz- und der Konjunkturperioden, die sich nur selten mit den ersteren decken, ergibt sich, daß der Rechnungsabschluß meist in eine andere Konjunkturlage fällt. Das hat zu Versuchen der Trennung von Betriebs- und Konjunkturgewinnen geführt, um eine bessere Feststellung der Lage der Unternehmung zu ermöglichen. Einen Sinn hat das — wenn überhaupt — nur in Industriebetrieben, die mehr oder minder Einzelerzeugnisse mit Gewinnaufschlag kalkulieren, die also selbstkosten-bestimmte Güter herstellen. Der weitaus größte Teil der Wirtschaft fällt jedoch nicht unter diese Art von Betrieben; demnach ist hier ein Versuch der Gewinnzurechnung weder zweckmäßig noch möglich. Zudem ist der Jahresendgewinn eine Ziffer, die sich als rechnerische Summe aus Verlusten und Gewinnen (und zwar aus Betriebs- und Konjunkturgewinnen oder -verlusten) ergibt (vgl. D).

Der einheitliche Jahresgewinn hat jedoch viele Nachteile. Besonders fällt die Unsicherheit der Betriebsorientierung innerhalb des Rechnungszeitraums auf, vor allem, wenn sich die Konjunkturschwankungen innerhalb dieser Zeit auswirken oder kurzfristiger sind als der Rechnungszeitraum. Diesem Übelstand soll

eine kürzere Befristung der Rechnung begegnen: die sog. kurzfristige Erfolgsrechnung. Sie ist jedoch schon als eine der wesentlichen konjunktur-politischen Maßnahmen anzusehen, von denen im folgenden besonders die Rede ist.

3. Die wirtschaftsbetriebliche Konjunkturpolitik. Hierunter ist zu verstehen: Anpassung der Wirtschaftstätigkeit an den Konjunkturverlauf, daß sich für den Wirtschaftsbetrieb jeweils die größten Vorteile ergeben, daß er also an einer „guten“ Konjunktur teilnimmt und von der „schlechten“ Konjunktur verschont bleibt. Im Gegensatz hierzu will die aktive Konjunkturpolitik (z. B. des Staates oder der Notenbank) eine bestimmte Entwicklung des Konjunkturablaufs oder eine bestimmte — günstige — Gesamtmarktlage herbeiführen. Die Erscheinung der Konjunktur stellt den Wirtschaftsbetrieb vor die Notwendigkeit, sich in jedem Augenblick über seine eigene Lage und die der Gesamtwirtschaft ein Bild zu machen. Denn es leuchtet ein, daß eine wirksame Begegnung der vielen Wirkungen nur möglich ist, wenn Klarheit über die augenblicklichen Verhältnisse und über die voraussichtliche Entwicklung herrscht.

Im ersten Buch sind die Mittel und Voraussetzungen der Konjunkturbeobachtung und -voraussage erläutert worden. Diese Ergebnisse sind auch für den Wirtschaftsbetrieb wichtig, wenn er den Versuch machen will, die beste Stellung zur Konjunkturentwicklung zu finden. Doch reichen die ihm von anderen Stellen gebotenen Angaben: Indizes, Barometer u. a. m. meist nicht aus; die Ergebnisse müssen dann an Hand besonderer Kennzeichen der jeweiligen Branche nachgeprüft, verbessert und für den Gebrauch des eigenen Betriebs verfeinert werden. Neben die Betriebsbeobachtung tritt ferner die Marktbeobachtung (Marktanalyse) im Hinblick auf den Zustand und die Bewegungsrichtungen. Dabei wird nicht nur der Abnehmer, sondern auch der Wettbewerber in den Kreis der Beobachtungen einbezogen (Betriebsvergleich) und der gesamte Geschäftszweig in seiner Entwicklung festgehalten (Branchenuntersuchung).

Auf der anderen Seite ist es für den Wirtschaftsbetrieb selbst durchaus nicht einfach, seine eigene Lage in jedem Zeitpunkt genau zu erkennen. Das gilt besonders für Großbetriebe, ist auch in einzelnen Geschäftszweigen verschieden schwierig; immer aber ist zum mindesten eine mehr oder minder lange Spanne Zeit erforderlich, um die notwendigen Schritte zur Klarstellung der Lage zu veranlassen und das Ergebnis festzustellen. Bei Baubetrieben mit größeren Bauvorhaben z. B. dürfte es ganz besonders schwierig sein, bei der Herstellung von kleineren Massengütern, wo es an sich demgegenüber leichter wäre, tritt die erhebliche Größe der Läger, die hier aus Gründen des besseren Absatzes erforderlich ist, als Erschwerung auf. So zeigen fast alle Betriebe andere Schwierigkeiten. Es handelt sich nämlich in der Hauptsache darum, zu einem bestimmten Zeitpunkt die bis dahin erledigten Geschäfte abzurechnen, und die laufenden und eingeleiteten hinsichtlich ihres mußmaßlichen Gewinns und ihrer sonstigen Auswirkungen überschlägig zu schätzen.

Regelrecht wird diese Rechnung alljährlich einmal vorgenommen, nämlich: Bilanz gezogen und damit Verluste und Gewinne gegenübergestellt. Dieser Zeitraum von einem Jahr ist jedoch für die Unternehmungen zumeist viel zu groß, da innerhalb eines Jahres die Schwankungen der Konjunktur erhebliche Ausmaße annehmen und mehrfach wechseln können. Für gewisse Betriebe, die diesen Schwankungen besonders unterliegen oder für die ein besonderes Interesse der Öffentlichkeit besteht, ist darum angeordnet, daß diese Übersichten in kürzeren Fristen vorgenommen werden (Banken). Aber auch die anderen Betriebe sind durch die Unsicherheit hinsichtlich der Konjunktur dazu veranlaßt, zu einer Messung ihrer Betriebsgebarung in kürzeren Abläufen überzugehen. Sie errechnen kurzfristig, meist monatlich, ihren Erfolg: kurzfristige Erfolgsrechnung.

Die kurze Befristung wirft zwar im einzelnen eine große Zahl von Fragen ihrer Durchführung auf und hat auch noch andere Ziele (worauf an anderer Stelle zurückzukommen ist). Immerhin aber hat der oberste Zweck — die Messung und Beobachtung des Betriebserfolgs in kurzen Zwischenräumen mit dem Ziel einer Möglichkeit schnellerer Betriebsbeeinflussung — die Einwände in den meisten Fällen überwunden. Gerade im Hinblick auf die konjunkturellen Schwierigkeiten ist die kurzfristige Erfolgsrechnung besonders wertvoll: sie ermöglicht eine wirksame Überwachung und Sicherung der Vermögenslage und der Gewinne, die zweckentsprechende Anordnung der Geldmittel und der sonstigen Betriebsanlagen (Maschinen, Einrichtungen usw.), die Regelung der richtigen Zusammensetzung und Höhe der Lagervorräte und der Verbindlichkeiten und schafft dadurch die Voraussetzungen für eine beschleunigte und zweckmäßige Anpassung an die jeweilige Konjunkturlage.

Im übrigen ist die Stellung der einzelnen Wirtschaftsbetriebe zur betrieblichen Konjunkturpolitik je nach der Branche verschieden. Hochverfeinerungsbetriebe, die ohnedies erhebliche Risiken in ihrer Herstellung haben, werden ungern auch noch hohe Risiken auf sich nehmen, die aus der Konjunktur entspringen, z. B. in den Preisen der Materialien und des Fertigerzeugnisses. Andererseits ziehen ganze Erwerbszweige, z. B. Versicherungs-, Handels- und Spekulationsbetriebe (kleine Banken) aus den Konjunkturunterschieden ihren Hauptertrag, indem sie entweder unmittelbar die Preisspannen (durch Aufkauf von Ware oder günstigen Abstoß) ausnutzen oder den Wunsch der übrigen Betriebe, die das Konjunktur-(Preis-)Risiko ausschalten oder verringern wollen, zum Gegenstand ihrer Geschäfte machen.

In diesem Zusammenhang ist auf das Mittel der Konjunkturbeeinflussung durch Kartelle und Monopolbildung hinzuweisen, durch das sich die einzelnen Wirtschaftsbetriebe einen übergeordneten Verband schaffen, der den Markt und seine Entwicklung besser übersehen kann. Mehrere Unternehmer verbinden sich und versuchen, durch vertragliche Vereinbarungen über die Preise, die Höhe der Erzeugung, die Art und Höhe des Absatzes, die Art der Zahlungs- und Lieferungsbedingungen usw. den Schwankungen, denen der Markt durch die Konjunkturwirkungen unterliegt, entgegenzuwirken. Doch ist dieses Ziel nie vollständig erreicht worden; entweder waren es die Außenseiter, die das Ergebnis störten, indem sie sich nicht an die Abmachungen kehrten und so den Verbrauchern einen Ausweg offen ließen, oder es waren die Ersatzstoffe, nach denen der Verbraucher griff; endlich hat auch das Einschränkungsvermögen oder die fehlende Kaufkraft, die besonders stark den Verbrauch von Luxusgütern bestimmen, eine restlose Beherrschung der Marktlage, d. h. eine weitgehende Ausschaltung der Konjunktur, verhindert. Lediglich eine Änderung des Verhaltens der Wirtschaftsbetriebe der Konjunktur gegenüber ist als Ergebnis dieser Versuche festzustellen. Daß daran grundsätzlich auch Zwangskartelle, d. h. Kartelle ohne Außenseiter, nichts ändern können, wird klar, wenn man sich an die Konjunkturursachen erinnert, die im wesentlichen auf der Freizügigkeit des Verbrauchers und der Entwicklung beruhen.

Endlich — doch nicht zuletzt — sieht sich der Wirtschaftsbetrieb vor eine wichtige Entscheidung gestellt, wenn er in Zeiten des Aufschwungs, insbesondere des Hochschwungs, vollauf beschäftigt ist und weitere Aufträge zu hohen Preisen winken. Die Überlegung ist: soll die günstige Marktlage benutzt werden, um in diesem Augenblick Verbesserungen im Betrieb (durch Aufstellung neuer Maschinen), Vergrößerungen (durch Ausbau) oder Erweiterungen (Herstellung neuer Güter) vorzunehmen? Die Entscheidung wird davon abhängig gemacht werden müssen, ob für diese Ausdehnung des Betriebs auch bei rückgängiger Marktlage genügende Beschäftigung zu erwarten ist. Dort, wo mit starker Bevölkerungsvermehrung, also mit ständig steigender Nachfrage zu rechnen ist, kann eine Fehlmaßnahme leicht wieder durch die nachfolgende Entwicklung ausgeglichen werden. Schwieriger ist die Entscheidung, wenn nicht nur mit der Ungewißheit der wirtschaftlichen Entwicklung, sondern auch mit einer Veränderung der Handels- oder Währungspolitik oder gar mit Überraschungen in der Außenpolitik gerechnet werden muß.

Nichtsdestoweniger bleibt die Verlockung, in Zeiten günstiger Marktlage den Wirtschaftsbetrieb zu vergrößern, außerordentlich groß: denn nichts ist schwieriger für den Wirtschaftsleiter, als Aufträge bei hohen Preisen zurückweisen zu müssen. Trotzdem kann der Verzicht das kleinere Übel sein, weil sonst bei Rückgang der Konjunktur und der Preise die mit hohen Kosten zu Buche stehenden Anlagen die Verluste an Kapital besonders fühlbar machen können. Eine Hemmung des Ausdehnungsdranges in der Hochkonjunktur stellt freilich die Beschaffung des für die Vergrößerung erforderlichen Kapitals dar; zum mindesten sollten die hohen Zinsen dahin wirken, da sie bei Eintreten ungünstiger Umstände besonders hart drücken (Krise 1931/32). Andererseits bietet die Erzielung hoher Gewinne einen Anreiz, die Abschätzung der weiteren Entwicklung weniger ernst zu nehmen, insbesondere wenn eine Nachprüfung der Gewinne (stille Reserven) nicht erfolgt.

4. Aktive wirtschaftsbetriebliche Konjunkturpolitik. Die zuletzt aufgeworfenen Fragen leiten zu der Überlegung über, ob nicht, da doch die Wirtschaftsbetriebe durchweg mehr oder minder hart unter den Wechsellagen zu leiden haben, sie sich aus dem Zustande der Duldung oder Verteidigung erheben und von sich aus Maßnahmen ergreifen sollen, welche die Konjunkturen mildern, abschwächen oder gar ganz ausschalten. Eine aufmerksame Verfolgung der konjunktur-machenden Tatbestände zeigt, daß sie sich zu einem großen Teil auf Ereignisse und Maßnahmen zurückführen lassen, welche im Bereiche der Wirtschaftsbetriebe, der einzelnen Wirtschaftszellen, wirksam sind. Die Hergabe der Kredite mit ihren Überlegungen über Höhe, Art, Befristung und Kosten wie auch die Aufnahme der fremden Mittel, die wiederum eingehende Gedanken über den Zeitpunkt und die Dauer ihrer Hereinnahme, über ihre Höhe, ihre Verzinsung, ihre Verwendung sowie über ihre Zweckmäßigkeit voraussetzt, erfolgt seitens der einzelnen Wirtschaftsbetriebe, deren Leiter alle notwendigen Erwägungen vorher anstellen müssen, ehe sie sich entscheiden. Immer sind es die Entscheidungen der einzelnen Wirtschaftsbetriebsleiter, welche in ihrer Häufung nach Umfang und zeitlicher Wiederkehr die wirtschaftliche Gesamtlage — die Konjunktur — maßgebend beeinflussen. Denn alle die Fragen: ob Fremdkapital-Aufnahme oder Selbstfinanzierung, ob starre oder bewegliche Preise, ob gleichbleibende Löhne oder Lohnabbau, ob Arbeitsstreckung oder Arbeiterentlassung, ob Verstärkung oder Abbau der Werbung, ob Drosselung der Herstellung oder Vorratsanhäufung, ob Ausdehnung und Vergrößerung der Erzeugungsfähigkeit oder Beschränkung auf den bisherigen Umfang, ob Gewinnausschüttung oder Legung stiller Reserven und viele mehr: sie sind vom Wirtschaftsbetriebe aus gestellt und müssen von hier aus beantwortet werden. Sie sind aber zweifellos konjunkturell bedingt und die Entscheidung nach dieser oder jener Richtung wirkt wieder — vor allem in der Häufung der mehr oder minder gleichzeitigen und gleichartigen Anordnungen — auf die Konjunktur zurück. Es ist auch klar: wenn alle Wirtschaftsbetriebe Kredite anfordern, müssen die Zinsen steigen und die Möglichkeiten der Hergabe bald begrenzt sein. Andererseits bedingen flüssige Geldmärkte und schwache Nachfrage einander und ergeben einen niedrigen Zinssatz.

Es wäre nun naheliegend, die Vorteile beider Konjunkturlagen zu vereinigen, also die Nachfrage zu stärken oder nur im Augenblick höchster Geldflüssigkeit (was etwa von der Mitte bis gegen Ende der Depression der Fall ist) wirksam werden zu lassen, im übrigen aber zu Zeiten der Geldknappheit die Nachfrage zurückzuhalten, da die hohen Zinsen in späteren Zeiten wirtschaftlichen Niedergangs nur selten tragbar sind. Aber es leuchtet ebenso ein, daß es schwer ist, diesen Zustand zu erkennen und solche Forderungen mit den wirklichen oder vermeintlichen Wünschen und Wunschbildern der einzelnen Wirtschaftsbetriebe oder ihrer Leiter zu vereinbaren.

Es ist ja gerade das Wettfeiern der einzelnen um den Vorsprung, sei er auch nur um Nasenlänge, das immer wieder die Zuspitzung der Wirtschaftslagen hervorbringt. Würde immer und überall weise Mäßigung gehalten, eine gemessene Erzeugung geleistet, eine zurückhaltende Kreditaufnahme und -hergabe geübt, eine nach beiden Seiten angemessene Dividendenpolitik getrieben, nicht zuviel oder nicht zu wenig geworben, das Lager weder zu hoch noch zu niedrig gehalten, kurz: würde in allem nach ruhigen und stetigen Grundsätzen verfahren, so wäre sicher eine starke Abschwächung der wirtschaftlichen Schwankungen möglich. Aber es ist zu beachten, daß dann eben das Vorwärtskommen des einen Betriebes gegenüber dem anderen ebenfalls erschwert, zugleich der Fortschritt in gewisser Weise behindert, bestimmt aber verlangsamt werden würde. Nicht zuletzt darf außer acht gelassen werden, daß zwar viele, aber durchaus nicht alle und vor allem nur selten die stärksten Antriebe der Konjunktur aus den Wirtschaftsbetrieben selbst erwachsen (siehe erstes Buch: Konjunktur). Die Veränderungen nach Zahl und Aufbau der Bevölkerung, nach Alter, Geschlecht und beruflicher Gliederung, die Wandlungen in der Verteilung der Macht, des Reichtums, der Bildung und viele andere stehen nur recht lose in ursächlichem Zusammenhang mit den Entscheidungen der Wirtschaftsbetriebe; das Auftauchen neuer Güter, neuer Rohstoffe, neuer Moden, neuer Erfindungen, neuer Kraftquellen: sie alle können ebensogut von außen an die Betriebe herangetragen werden und müssen dann hingenommen und in ihren Wirkungen berücksichtigt werden, ohne daß von seiten der Betriebe aktive Maßnahmen erfolgt sind oder überhaupt erfolgen konnten.

Zuletzt bliebe jedoch nach allem zu überlegen, wie nun, sofern in der Tat ein einigermaßen einheitliches Verhalten der Unternehmer sich durchgesetzt hätte, gerade dieses einheitliche Verhalten der Mehrzahl dem Einzelnen wieder Gelegenheit geben würde, entgegenzuhandeln; wie soll das einheitliche Handeln gewährleistet werden? So richtig es ist, daß aus Wissen und falsch verstandenen Taten und Geltungsdrang viele Krisen verschärft und beschleunigt wurden, so muß aber andererseits auch die reinigende, gesundende Wirkung der Krise gesehen werden. Wie überall, so gilt auch in der Wirtschaft trotz allem das Wort: Nur Bewegung ist das Leben — und der Stillstand ist der Tod.

B. Vermögen und Kapital.

I. Das Vermögen.

1. Wesen und Bedeutung. Unter Vermögen ist zu verstehen: der Vorrat an Gütern, über den eine Person zu verfügen berechtigt ist. Die Güter können der Person gehören, also ihr Eigentum sein, oder durch Besitz in ihre Verfügungsgewalt gekommen sein. Ein Vermögen können sowohl die einem Haushalt gewidmeten Güter (Haushaltsvermögen), eine Gemälde- oder Käfersammlung (Liebhabervermögen) als auch die Güter bilden, die zu einer Wirtschaft gehören. Das letztere ist das Wirtschaftsvermögen, von dem hier in erster Linie die Rede sein soll. Wie sich dieses Vermögen zusammensetzt, ob es einen geringen oder großen Umfang hat, hängt von der besonderen Gestaltung der Wirtschaft ab, der es zu dienen bestimmt ist. Beim primitiven Jäger wird das Haushaltsvermögen (Wohnung, Kleidung, Nahrungsvorräte) vielleicht größer gewesen sein als die das Wirtschaftsvermögen ausmachenden Waffen, Geräte und Fangzeuge. In der neuzeitlichen Erwerbswirtschaft wird das hier verwendete Vermögen auch Erwerbsvermögen genannt, von dem dann das Wirtschaftsvermögen eine besondere, allerdings die wichtigste Abart darstellt.

Wenn man davon absieht, daß sich eine Person — möglicherweise im Urzustande des Menschen — die benötigten Nahrungsmittel durch einfache Aneignung wild gewachsener Früchte beschaffen kann, so gehört zu jeder Wirtschaft ein gewisser Vorrat an Gütern, mit dessen Hilfe die Wirtschaft betrieben wird. Im Falle unseres Jägers besteht es aus den schon erwähnten Waffen und Geräten; der Bauer verfügt über Grund und Boden, Gebäude, Geräte, Werkzeuge, ferner über Vieh, Saaten usw.; der Handwerker hat Rohstoffe, Werkzeuge, eine Arbeitsstätte nötig. In der neuzeitlichen Erwerbswirtschaft tritt die Bedeutung des Wirtschaftsvermögens zugleich in der Größe zutage, die erforderlich ist, um die Massenherstellung von Gütern für eine zahlenmäßig umfangreiche Bevölkerung sicher zu stellen.

Aus der Schilderung dessen, was Vermögen und insbesondere was Wirtschaftsvermögen ist, geht noch etwas anderes hervor (was wichtig ist und erkannt werden muß), nämlich: daß es sich immer um bestimmte Güter, wie Waffen, Geräte, Gebäude, Nahrungsmittel oder Käfer handelt, und zwar in ihrer körperlichen Gestalt und Beschaffenheit. Mit dem Begriff Vermögen ist also die Vorstellung von bestimmten Gütern verbunden. Wir werden sehen, daß uns diese Erkenntnis gute Dienste leisten wird, wenn wir im nächsten Abschnitt feststellen, was unter Kapital zu verstehen ist (ein Begriff, der eng mit dem des Vermögens zusammenhängt).

Zu dem Vermögen in diesem Sinne gehört auch das Geld und die auf Geld lautenden Forderungen (Rechte). Wenn eine Wirtschaft Güter gegen spätere Bezahlung (auf Kredit) verkauft hat, so besteht das Vermögen nicht mehr aus jenen, nunmehr verkauften Gütern und noch nicht aus dem zu erlangenden Geld, sondern eben aus jener Forderung, die aus dem Kreditverkauf entstanden ist. Aus diesem Beispiel ist zugleich ersichtlich, daß das Geld, als ein Gut besonderer Art, eine eigentümliche Rolle spielt: mit dem Gelde werden Rohstoffe beschafft, Löhne verauslagt, Mieten bezahlt; die Güter werden gegen Geld verkauft, ein Teil des Gelderlöses bildet das Einkommen des Wirtschafters, ein anderer Teil wird wieder zum Ankauf von Rohstoffen und Zahlung von Löhnen verwendet. Das Geld vollführt einen Kreislauf im Vermögen, wobei es zugleich die Veränderungen in der Zusammensetzung des Vermögens vermittelt. Wesentlich ist hierbei, daß auch in diesem Kreislauf das Geld als die Verkörperung eines Gutes anzusehen ist.

Nach seiner Zweckbestimmung kann sich der Gütervorrat einer Wirtschaft, also das Wirtschaftsvermögen, zusammensetzen: 1. aus den fertigen Gütern (Fertigerzeugnissen), die verbrauchsreif sind, aber noch auf die Zuführung zum Verbrauch warten, 2. aus den in der Herstellung begriffenen (halbfertigen) Gütern, die noch fertig gestellt werden sollen; 3. aus solchen Gütern, die zur Weiterverarbeitung (Erzeugung) bestimmt sind, wie die Roh- und Hilfsstoffe (die, sofern sie aus anderen Wirtschaftsbetrieben stammen, hier Fertiggüter gewesen sind); 4. aus den Gebrauchsgütern, mit deren Hilfe die Rohstoffe zu Halb- und Fertigerzeugnissen gemacht werden sollen, wie Grundstücke und Gebäude, Werkzeuge und Maschinen, Transporteinrichtungen usw. Als eine Gruppe für sich ist 5. das Geld (und die geldwerten Forderungen) zu nennen, das den An- und Verkauf der Güter zu 1—4 vermittelt.

Nach dem Verhalten der Güter im Wirtschaftsbetrieb unterscheidet man: Anlage- und Umlaufvermögen. Letzteres wird auch Betriebsvermögen genannt; doch ist hierbei leicht eine Verwechslung mit dem gesamten Vermögen des Wirtschaftsbetriebs möglich, das gleichfalls kurz Betriebsvermögen genannt wird. Unter dem Umlaufvermögen (als einem Teil des Wirtschaftsvermögens) versteht man die Güter, die ganz in dem Herstellungsgang untergehen und als neue Güter erscheinen, wie die Roh- und Hilfsstoffe im Industriebetrieb. Im Handelsbetrieb

rechnen hierzu die Waren, die umgesetzt werden; im Bankbetrieb besteht das Umlaufvermögen aus Geld, Forderungen, Wechsel und Effekten. Werden die fertiggestellten Güter des Industriebetriebs verkauft, so fließt das verauslagte Geld (zuzüglich eines Gewinnes) zurück; somit gehört auch hier das Geld zum Umlaufvermögen.

Mit dem Gelde werden auch die Güter beschafft, die das Anlagevermögen ausmachen: das sind solche Güter, die nicht einem einzigen, sondern mehreren, meist sehr vielen Herstellungsvorgängen dienen, wie z. B. die Grundstücke und Gebäude, die dem Wirtschaftsbetrieb auf eine Reihe von Jahren Unterkunft geben, oder die Maschinen, die Jahr für Jahr Bleche schneiden. Das Anlagevermögen wird auch Gebrauchsvermögen genannt, weil die Güter gebraucht und nicht, wie das Umlaufvermögen, im einzelnen Herstellungsgang verbraucht werden; die Güter heißen Anlagen, weil das für sie ausgelegte Geld für längere Zeit fest angelegt ist. Tatsächlich — äußerlich freilich nicht immer erkennbar, rechnerisch jedoch erfaßbar (wie noch zu zeigen ist) — geht bei jedem Gebrauch ein mehr oder weniger großer Teil des gebrauchten Gutes in das hergestellte Gut über; denn eines Tages hört ja die Gebrauchsfähigkeit auf.

Jedenfalls muß dieser Verbrauch durch Gebrauch — Abnutzung, Verschleiß genannt — ebenfalls seinen Ausdruck in den Gelderlösen für das abgesetzte Gut finden. Das bedeutet, daß in dem Gelde, das aus dem Absatz der Güter in die Wirtschaft zurückströmt, sich auch ein Anteil für die ehemals aus dem Gelde bestrittenen Aufwendungen für die Anlagegüter befinden muß. Das Geld ist in seinem Kreislauf also nicht nur mit dem Umlaufvermögen, sondern auch mit dem Anlagevermögen verbunden. Allerdings nehmen hierbei die Grundstücke eine Sonderstellung ein, die dem Wirtschaftsbetrieb als Betriebsstätte dienen. Sie werden gebraucht, aber nicht verbraucht. Das für sie aufgewendete Geld fließt erst zurück, wenn sie wieder zu Gelde gemacht worden sind, d. h. ihren Dienst für den Wirtschaftsbetrieb aufgegeben haben.

Im übrigen hattet die Unterscheidung in Anlage- und Umlaufvermögen nicht dem einzelnen Gut als solchem an, sondern diese Eigenschaften ergeben sich aus der Stellung, die das Gut in einem Wirtschaftsbetrieb einnimmt. In einem Landwirtschaftsbetrieb gehört die Dreschmaschine zum Anlagevermögen; in einem Handelsbetrieb mit landwirtschaftlichen Maschinen ist sie Bestandteil des Umlaufvermögens. Die Unterscheidung in Anlage- und Umlaufvermögen stimmt überein mit der auch gebräuchlichen Einteilung in stehendes und umlaufendes Vermögen, wenn diese Unterscheidung nicht darin gefunden wird, daß die Güter als solche beweglich sind oder nicht.

Endlich sei noch die Unterscheidung in Roh- (Brutto-) und Rein- (Netto-) Vermögen erwähnt. Unter Rohvermögen sind die gesamten Güter (Gütevorrat) zu verstehen, die sich in der Verfügungsgewalt einer Wirtschaft befinden. (Daher besser: Gesamtvermögen.) Um in den Besitz dieser Güter zu gelangen, kann sich jedoch der Wirtschaftsbetrieb das erforderliche Geld oder einen Teil desselben von dritter Seite geliehen haben (Kredit). Werden diese Schulden von dem obigen Gesamt- (Roh-) Vermögen in Abzug gebracht, so bleibt das Reinvermögen (oder: das Eigenvermögen) übrig.

Art, Umfang und Zusammensetzung des Vermögens (im Sinne eines Gütervorrates) sind von Art, Beschaffenheit und Größe des einzelnen Wirtschaftsbetriebs abhängig. Diese Umstände bestimmen, was an Vermögensstücken jeweils vorhanden ist oder sein muß, wenn der Wirtschaftszweck erreicht werden soll. Soweit die kapitalistische Unternehmung in Betracht kommt, wird hierüber im nächsten Abschnitt zu sprechen sein. Die zweckmäßige Beschaffung und Anordnung der erforderlichen Güter ist eine Angelegenheit des Betriebs (3. Buch). Hier ist — im Sinne von Wirtschaft — das Vermögen noch nach einer anderen Richtung hin zu betrachten. Wenn einer Wirtschaft ein Vermögen bestimmter

Art gewidmet wird, so erfolgt dies zu dem Zweck, Güter für die Befriedigung menschlicher Bedürfnisse herzustellen. Hierbei kommt es nicht nur darauf an, daß solcherart zu gebrauchende Güter entstehen, sondern es muß auch darauf geachtet werden, daß das Vermögen selbst als Grundlage und Mittel der Güterherstellung in seiner Art und Zusammensetzung erhalten bleibt. So muß der Bauer Vorsorge treffen, daß der Grund und Boden Gelegenheit zur Wiedergewinnung der verausgabten Kräfte erhält, daß von der Ernte genügend und geeignetes Saatgut zurückgehalten wird, daß sich der Viehbestand entsprechend ergänzt und schließlich auch die Geräte in brauchbarem Zustand bleiben. In der gewerblichen Wirtschaft müssen Mittel für den Neubezug der verbrauchten Roh- und Hilfsstoffe zur Verfügung stehen, ist dafür zu sorgen, daß für den Verschleiß an Gebrauchsgegenständen rechtzeitig und ausreichend Ersatz beschafft wird.

Bei der Wirtschaftstätigkeit ist also auf die Erhaltung des Vermögens zu achten, wenn nicht eines Tages die Wirtschaft zum Erliegen kommen soll, weil nicht mehr oder nicht genügend Mittel zum Wirtschaften da sind. In der Geldwirtschaft bedeutet dies, daß aus dem Erlös für den Verkauf von Waren der Ersatz für den gütermäßigen Aufwand zuzüglich eines Gewinns wieder herein kommen muß, mit dessen Hilfe sich der Wirtschaftler die Güter für die eigenen Bedürfnisse beschaffen kann.

Wenn die Erhaltung des Wirtschaftsvermögens als eine lebenswichtige Forderung erkannt wird (nicht immer wird oder kann in der Praxis danach gehandelt werden), so läßt sich an diese Erkenntnis eine zweite Eigentümlichkeit aus der Erfahrung (und der menschlichen Denkart) anreihen: das Bestreben, das Vermögen nicht nur zu erhalten, sondern auch zu vermehren. Diese Vermehrung kann sowohl in der Vergrößerung des eigentlichen Wirtschaftsvermögens (Erweiterung des Wirtschaftsbetriebes) als auch in der Ansammlung sonstigen Vermögens bestehen, das mit Hilfe der Wirtschaft beschafft wird. In der Naturalwirtschaft geschieht dies in der Weise, daß unmittelbare Verbrauchsgüter oder bestimmte Tauschgüter angesammelt oder die Gebrauchsgüter vermehrt werden (Urbarmachung von Boden, Herstellung von Gebäuden, Vermehrung der Geräte und Werkzeuge). In der Geldwirtschaft kann der Geldüberschuß (Gewinn) dazu verwendet werden, entweder dem Wirtschaftsbetrieb neue Güter zuzuführen oder in anderer Weise Vermögen zu bilden: Aufbewahrung des Geldes, Ankauf von Grundstücken u. a. m. In beiden Fällen erkennen wir den Vorgang des Sparens, worüber im 1. Buche das nötige gesagt worden ist.

2. Die Vermögensrechnung. Man kann sich kaum eine Wirtschaft vorstellen, die den Namen Wirtschaft (vorsorgliche Güterbeschaffung) verdient und die nicht schon bald das Bedürfnis empfindet, über ihr Vermögen eine Rechnung zu führen. Selbst unter primitivsten Verhältnissen wird es notwendig sein, was an Gütern vorhanden ist, wie lange der Vorrat reicht und wie er zu ergänzen ist, mengenmäßig zu erfassen. In größeren Wirtschaften wird dieses Bedürfnis zu einer Notwendigkeit, wenn eine einigermaßen geordnete Durchführung der Wirtschaftstätigkeit und die Erreichung des Wirtschaftszweckes gesichert sein soll. Geschichtliche Fundstücke zeigen uns sogar, daß bei den alten Völkern, z. B. den Ägyptern, die Wirtschaftsrechnung in hoher Blüte stand. Die Bibel ist voll von Beispielen davon, daß dieser eine Herde von so und soviel Stück Rinder, jener einen Schatz von so und soviel Silber angesammelt hatte. Eine Wirtschaftsrechnung liegt vor, wenn uns von den Latifundien im alten Rom berichtet wird, daß sie diese oder jene Menge Land bewirtschafteten, über so und soviel Stück Vieh verfügten und 1000 Sklaven beschäftigten. Ein besonderes und gutes Beispiel sind die Kapitularien Karls des Großen, die eine genaue Nachweisung enthalten, was auf den zahlreichen Gütern an Äckern, Wiesen, Wäldern, Baulichkeiten, Werkzeugen und sogar an einzelnen Arten von Nutzpflanzen vorhanden war. In alten Klosterbüchern ist genau die Zahl der zum Kloster gehörenden Weinstöcke, die Menge des jährlich anfallenden Weines sowie sonstiger Erzeugnisse verzeichnet.

In all diesen Fällen stellt die Wirtschaftsrechnung eine Vermögensrechnung dar, soll heißen: daß sie sich auf die einzelnen Güter: Getreide, Vieh, Sklaven, Wein bezieht und diese nach Art und Menge in Ziffern festhält. Vermögensrechnungen dieser Art kommen bis auf den heutigen Tag vor, wenn wir an der Deutung festhalten, daß die Vermögensrechnung eben eine Stückrechnung also eine Rechnung über die Güter ist.

Zu ihrer Durchführung stehen der Vermögensrechnung zwei Einrichtungen zur Verfügung. Die erste ist die laufende Anschreibung der Zu- und Abgänge an Gütern. Sie wird heute Skontierung oder Bestandsrechnung genannt, weil sie von einem gegebenen Stand ausgeht und durch das Zu- und Abschreiben in jedem Augenblick auf einen bestimmten Bestand hinweist. (Sie findet besondere Anwendung im Bankbetrieb, wo sie als sog. Staffelrechnung eine bequeme Berechnung der Zinsen vom jeweiligen Kontostand des Kunden ermöglicht.) In diese Bestandsrechnung kann (und ist schon frühzeitig) das Geld einbezogen worden, zumal es als ein Gut besonderer Art gilt, dessen Besitz die Verfügung über andere Güter verbürgt. Doch ist die Erkenntnis wichtig, daß es sich in diesem Falle auch beim Gelde um ein Gut handelt, und daß diese Rechnung über das Geld eine Vermögensrechnung im Sinne einer Mengenrechnung darstellt (und nicht zu verwechseln ist mit der Geldrechnung, die mehr als eine Rechnung über das Geld ist). Eindeutig ergibt sich diese Eigentümlichkeit der Rechnung in jenen Zeiten, wo das Geld selbst noch ein körperliches (Gebrauchs-)Gut war; doch auch dort, wo das Geld in Form von Münzen auftrat, handelte es sich um eine Mengenrechnung wie über andere Arten des Wirtschaftsvermögens.

Die zweite Einrichtung der Wirtschaftsrechnung ist die Bestandsaufnahme, auch Inventar (in seiner Doppelbedeutung: die zu einer Wirtschaft gehörenden Güter und das Verzeichnis über diese Güter) oder Befundsrechnung genannt. Die Bestandsaufnahme oder Befundsrechnung zeigt, was zu einem bestimmten Zeitpunkt an Gütern in einer Wirtschaft vorhanden ist; sie bietet somit, wenn sie gelegentlich oder regelmäßig wiederholt wird, eine Nachprüfung des Wirtschaftsvermögens im ganzen. Werden die Ergebnisse der Bestandsaufnahme zu verschiedenen Zeiten miteinander verglichen, so ergibt sich die Zu- oder Abnahme des Vermögens im ganzen. Die Bestandsaufnahme und ihre Wiederholung kann mit der laufenden Anschreibung der Zu- und Abgänge verbunden sein; dann wird eine Art Doppelrechnung geführt, die einen Vergleich der Ergebnisse ermöglicht. Sonst bietet dort, wo die laufende Anschreibung nicht erfolgt (aus Unkenntnis, Bequemlichkeit oder Unmöglichkeit), das Inventar das erste und hauptsächlichste Mittel der Vermögensfeststellung und der Ermittlung der Vermögensmehrung oder -minderung.

Der Gebrauch des Inventars ist jedoch nicht allein darauf zurückzuführen, daß der Wirtschaftler sich einen Überblick über die Gestaltung seines Vermögens verschaffen will, insbesondere die häufigere und sorgfältigere Aufstellung desselben ist dadurch gefördert worden, daß es schon in früherer Zeit bei der Berechnung der Abgaben (an Grundherrn, Staat, Zunft, Stadt) in Anwendung kam. Weil der Gebrauch des Inventars auf diese Weise vorbereitet war, konnte der Gesetzgeber dazu übergehen, die regelmäßige Aufstellung desselben für Kaufleute verpflichtend zu machen. Wie wir noch sehen werden, spielt das Inventar als hauptsächlichstes Mittel der Vermögensrechnung auch bei den sonstigen Arten von Wirtschaftsrechnungen, die sich im weiteren Verlauf der Entwicklung herausgebildet haben, eine große Rolle.

Ein gutes Beispiel für die Vermögensrechnung, aus der zugleich ihre Handhabung ersichtlich ist, bietet die (private) Haushaltsrechnung. Der Haushalt erhält das aus einer Tätigkeit (Wirtschaft, Beruf, Anstellung) erzielte Geldeinkommen, um es seiner Verwendung

zuzuführen. Ein Teil des Einkommens wird verbraucht (ausgegeben); ein anderer Teil dient zur Beschaffung von Gebrauchs- oder Liebhabergegenständen; schließlich kann ein Rest gespart werden. Die Einnahmen an Geld werden wie die Ausgaben an Geld in einem besonderen Buche verzeichnet (Wirtschafts- oder Kassenbuch). Der Unterschied zwischen Einnahmen und Ausgaben ist der jeweilige Bestand an Geld. Ebenso wie über das Geld können auch über die sonstigen Vermögensteile, die mit dem Gelde oder auch auf sonstige Weise (Geschenke) angeschafft worden sind, Rechnungen geführt werden. Es ist nur eine Frage der Gründlichkeit und Zweckmäßigkeit, daß in dieses Vermögensbuch alle Vermögensstücke wie Möbel, Bücher, Teppiche, Bilder oder nur solche Vermögensstücke eingetragen werden, die eine Geldforderung sind, wie z. B. Sparkasseneinlagen, Bankguthaben, Effekten, Darlehen u. a. m. Wie man sieht, handelt es sich immer um eine Mengenrechnung: soundsoviel Mark Geld oder Guthaben, soundsoviel Bilder, Teppiche, Bücher, Möbel, also um eine Vermögensrechnung in unserem Sinne, bei der das Geld sogar eine Hauptrolle spielt.

Will man in der Haushaltsrechnung das Vermögen im ganzen feststellen, so bedient man sich des Inventars, d. h. also der mengenmäßigen Feststellung von dem, was an einzelnen Vermögensstücken vorhanden ist: Geld, Effekten, Möbel, Bilder u. a. m. Es bedeutet einen Schritt weiter, wenn das Gesamtvermögen, das aus Häusern, Geld, Effekten, Möbeln, Grundstücken besteht, in einer zusammenfassenden Geldsumme ausgedrückt werden soll. Dann ist erforderlich, die im Inventar verzeichneten Mengen in Geld zu veranschlagen, soll heißen: in ihrem Geldwert auszudrücken. Wenn jemand ein Vermögen von 100 000 RM hat, so braucht dies nicht zu bedeuten, daß es ein Geldvermögen in dieser Höhe ist, sondern daß die Vermögensstücke einen Wert von 100 000 RM haben. Wir schlagen mit diesem Hinweis schon die Brücke zu der eigentlichen Geldrechnung, die uns im nächsten Kapitel beschäftigen wird.

3. Die kaufmännische Vermögensrechnung. Die Vermögensrechnung hat auf zwei Gebieten eine besondere Ausbildung erfahren. Da ist zuerst der private Wirtschaftsbetrieb, der schon in früher Zeit dazu gekommen ist, eine seinen Bedürfnissen entsprechende Rechnung zu gestalten. Man erkennt dieses Bedürfnis, wenn man sich die großen (Überland- und Übersee-)Handelsbetriebe vorstellt, die nicht nur mit Waren verschiedenster Art handelten, sondern gewöhnlich auch selbst den Transport derselben besorgten, und dadurch wieder mit Geld der verschiedensten Arten zu tun hatten. Es ist nichts anderes, als das Streben nach Übersicht und Ordnung vor allem nach genauer Festhaltung der verschiedenen Vermögensstücke, die durch ihre Hände liefen. Das erste ist, daß zur Durchführung der Rechnungen schließlich Bücher angelegt werden, in die die Eintragungen erfolgen, woraus die Bezeichnungen: Buchführung (für die Eintragung in die Bücher) und Buchhaltung (für die Kennzeichnung der Art der Eintragung) entstanden sind.

Ob als erstes und (geschichtlich) ältestes Buch das Geld- oder Kassabuch (für die Aufzeichnung des Geldverkehrs) anzusprechen ist, oder ob sich die Eintragungen zuerst auf die gehandelten Waren (Warenbuch) beziehen, ist eine Frage von untergeordneter Bedeutung. Wesentlich ist, daß wir es auch hier wieder mit der Vermögensrechnung, als einer Mengenrechnung über Güter, zu tun haben. Entscheidend ist jedoch, daß die Vermögensrechnung der Kaufleute von Anfang an eine Ausweitung erfährt, die der weiteren Entwicklung das Gepräge gibt: durch die Einbeziehung des Kredits. Es kann wohl als erwiesen angenommen werden, daß die Entstehung und Entwicklung des Handels eng mit der Einführung und Ausbreitung des Kredits verknüpft gewesen ist, soll heißen: daß der einzelne Kaufmann, wenn er Waren einkaufen oder verkaufen wollte, sich der Mitwirkung des Kredits bediente. Sei es, daß er sich von anderer Seite die Mittel zum Ankauf von Waren lieh, oder daß er, um seine Waren absetzen zu können, darin einwilligte, daß der Kaufpreis ganz oder zum Teil später entrichtet wurde. Das zwingt ihn, sich Aufzeichnungen über seine Schulden und Forderungen zu machen. Da sich diese Notwendigkeit auch daraus ergab, daß den Schulden und Forderungen keine körperlichen Vermögensstücke zugrunde lagen und ferner die Zahlungstermine beachtet werden mußten, so kann man sogar sagen, daß der

Kreditverkehr einen wesentlichen Antrieb zur Einrichtung der kaufmännischen Buchführung gegeben hat.

So stehen am Anfang der kaufmännischen Buchführung zwei Bücher: das Geldbuch (Kassabuch) und das Kreditbuch (Schuld- und Forderungsbuch). Bei beiden Büchern handelt es sich um die Vermögensrechnung, die sich auf das Geld und die Schulden und Forderungen erstreckt. Und es ist wichtig zu erkennen, daß diese kaufmännische Buchhaltung, die nach Erfindung der doppelten Buchhaltung — vgl. B II — den Namen: einfache Buchhaltung erhält, auch heute noch das Kennzeichen der Vermögensrechnung, also einer Mengenrechnung, trägt (im Gegensatz zur doppelten Buchhaltung, die eine Geldrechnung ist).

Die Aufzeichnungen der sich aus dem Kreditverkehr ergebenden Schulden und Forderungen führen im Laufe der Zeit zu einer besonderen Handhabung der Rechnung (Technik), die sich als ein hervorragendes Mittel entpuppte, die Dinge übersichtlich darzustellen (und die spätere Erfindung der doppelten Buchhaltung ungemein erleichtert hat): dieses Hilfsmittel der kaufmännischen Buchhaltung ist das Konto. Seine Entstehung und Entwicklung soll an dem folgenden Beispiel erläutert werden:

Der Kaufmann A verkauft an B einen Posten Ware für 200 Fl., B zahlt sofort 50 Fl. und bleibt den Rest von 150 Fl. auf drei Monate schuldig. Der Kaufmann A schreibt in sein Geld-(Kassa-)Buch: von B für verkaufte Ware erhalten 50 Fl. Gleichzeitig verzeichnet er in seinem Kredit-(Schuld-)Buch: B soll zahlen für Waren 150 Fl. Wenn B nach drei Monaten zahlt, so kann der Kaufmann A den Schuldposten im Kredit-(Schuld-)Buch einfach durchstreichen, während er im Geldbuch vermerkt: von B Zahlung für Schuld 150 Fl. Es ist aber auch möglich, daß B nach drei Monaten nur 100 Fl. zahlt, dann bleibt er noch 50 Fl. schuldig. Unser Kaufmann A kann in seinem Schuldbuch vermerken: B hat gezahlt 100 Fl., der Kaufmann A streicht die ursprünglichen 150 Fl. durch und schreibt den Rest von 50 Fl. von neuem auf, oder er vermerkt die Zahlung unter dem ursprünglichen Schuldposten. Tatsächlich sind uns solche Verbuchungen in großer Zahl erhalten geblieben. Der entscheidende Schritt wird getan, wenn der Kaufmann A links unter: Soll zahlen B für Waren 150 Fl. stehen läßt und rechts unter: Soll Haben B für eine Zahlung 100 Fl. vermerkt. Wenn wir jetzt zwischen links und rechts einen Strich ziehen, dann ist das Konto entstanden. Es verschwindet mit der Zeit noch auf der linken Seite das Wort „zahlen“ und auf der rechten Seite das Wort „Soll“, so daß als äußeres Bild bis auf den heutigen Tag bleibt:

Soll	B	Haben
an Waren. . . Fl 150	an Zahlung Fl 100	

Aus dieser Entstehung und Entwicklung des Kontos geht hervor, daß ebensogut die erste Eintragung unseres Kaufmanns hätte rechts erfolgen können; es ist aber nicht einzusehen, warum er nicht links beginnen sollte, wenn er für B den Kreditverkauf vermerken wollte. Das Konto in der üblichen Form läßt ebenso die Eintragung der eigenen Schuld des Kaufmanns zu, wenn er Waren auf Kredit bezogen hat: y soll haben für Waren 300 Fl. Dann wird die Bezahlung der Schuld links eingetragen: für meine Zahlung an y 300 Fl. und das Konto ist beglichen. Eine weitere Eigentümlichkeit des Kontos ist die Saldierung. Will man feststellen, was noch auf dem Konto steht, wird der Saldo gezogen.

Beispiel:

Soll	B	Haben
für Waren Fl 150	für Zahlungen. . . Fl 100	
<hr style="width: 80%; margin-left: 0;"/>	Saldo „ 50	
Fl 150		Fl 150
Saldovortrag Fl 50		

Man kann die Technik des Kontos auch so erklären, daß man sagt: auf dem Konto wird gleichartiges (Soll oder Haben) zusammengezählt, Absetzungen erfolgen durch Vermerk auf der Gegenseite, der Saldo ist der Unterschied zwischen den Summen der Sollposten und den Summen der Habenposten.

Der Leser wird vielleicht etwas erstaunt sein zu sehen, wie einer seiner Meinung nach nur unbedeutenden Sache, nämlich dem Konto, eine solche Würdigung zuteil geworden ist. Doch ist dies geschehen, weil mit dieser Klarstellung ein gut Teil der Erklärung des Rechnungswesens überhaupt vorweggenommen worden ist. Wenn man die Vorgänge, die sich auf dem Konto und um das Konto herum abspielen, einmal richtig erkannt hat, wird man die sonstigen Zusammenhänge in der kaufmännischen Buchhaltung, über die viel gesprochen (philosophiert!) wird, ohne weiteres verstehen. Wir halten zunächst fest: die kaufmännische (einfache) Buchhaltung ist eine Vermögensrechnung, die sich in erster Linie auf das Geld und den (mit dem Gelde verbundenen) Kredit bezieht. Ihr Hilfsmittel ist das Konto, das aus dem Kreditverkehr entstanden ist. Das Konto mit seinem Links und Rechts, seinem Soll und Haben wird dann auch für die Aufzeichnungen des Geldverkehrs verwendet: aus dem Soll und Haben wird Eingang und Ausgang von Geld oder Einnahmen und Ausgaben, Saldo gleich Bestand an Geld. In gleicher Weise kann über andere Vermögensteile „Buch“ geführt werden: ein Warenbuch für den Wareneingang und -ausgang, ebenso ein Wechselbuch für den Wechselverkehr, ein Maschinenbuch für die verwendeten Maschinen usw.

Das Kennzeichen einer Vermögensrechnung bleibt auch dann noch gewahrt, wenn der Kaufmann dazu übergeht, neben den Mengen in seinen Vermögensbüchern die Preise der angeschafften und abgesetzten Güter zu vermerken, um auf diese Weise einen Überblick über den Erfolg oder Mißerfolg seiner Handlungen zu erlangen. Will der Kaufmann hingegen feststellen, wie sein Vermögen im ganzen oder in seinen einzelnen Teilen aussieht, so stehen ihm die beiden schon erwähnten Mittel zur Verfügung: Aufstellung eines Inventars und Buchführung einer Bestandsrechnung für die einzelnen Teile seines Vermögens. Mit dem Aufkommen der Geldwirtschaft wächst die Notwendigkeit, die Vermögensmengen in Geld zu veranschlagen, um den Geldwert des Vermögens im ganzen, oder die Mehrung oder Minderung des Vermögens, in Geld gesehen, zu erkennen. In der kapitalistischen Unternehmung ist dies gleichbedeutend mit Gewinn und Verlust, einer in Geld ausgedrückten Ziffer.

So dient bei der einfachen Buchführung das Inventar als Mittel der Gewinnberechnung, indem die Mengen in Geld umgerechnet (bewertet) werden. Auf die Art und Weise, wie die Bewertung vor sich geht oder vor sich gehen soll, ist später zurückzukommen. Hier sei nur erkannt, daß die einfache Buchhaltung, weil sie eine Güter-(Mengen-) also Vermögensrechnung (und keine Geldrechnung) ist, aus sich heraus den Gewinn und Verlust nicht erkennen läßt, daß vielmehr — grundsätzlich gesehen — das Inventar zu einer Geldrechnung ausgestaltet wird, indem die Mengen in Geld bewertet werden.

Der Vergleich der so in Geld umbewerteten Inventurergebnisse von zwei verschiedenen Zeitpunkten (die ein Geschäftsjahr, aber auch jede andere Zeitspanne umfassen können) ergibt die Vermögenszu- oder -abnahme, den Gewinn oder Verlust, während dieser Zeitspanne in einer Gesamtsumme. Nicht kommen in dieser Rechnung die Verluste (Aufwendungen) und Gewinne (Erlöse) im einzelnen zum Ausdruck. Will der Wirtschaftler von diesen Einzelheiten Kenntnis haben — für eine geordnete Wirtschaft eine unerläßliche Voraussetzung —, so stehen ihm zwei Wege zur Verfügung.

Der erste ist: die Aufwendungen (Verluste) und die Erlöse (Gewinne) werden bei ihrem Auftreten einzeln verzeichnet, sei es in Form von statistischen Aufzeichnungen oder in besonders eingerichteten Büchern. Im letzteren Fall werden neben dem Kassa- und Kreditbuch, dem Waren- und Maschinenbuch je ein Unkosten-, Provisions-, Gehalts- usw. Buch geführt. Es liegt dann die sog. erweiterte einfache Buchhaltung vor, die bei ordnungsmäßiger Führung allen Anforderungen der Wirtschaftsgebarung entsprechen kann (immer aber noch eine eigentliche Vermögensrechnung darstellt). Ein Beispiel soll dies zeigen:

Beispiel:

Schema der einfachen Buchhaltung.

1. Geschäftsgang.

1. Einlage in die Kasse	6000
2. Kauf einer Einrichtung	1000
3. Zahlung von Miete	100
4. Kauf von Waren	4000
5. Zahlung von Fracht	200
6. Zahlung von Gehältern	300
7. Verkauf von Waren an A	3000
8. Zahlung des A	2000
9. Gewinn bei Warenrest von 50 Stck. und Verkauf von 50 Stck.	?

2. Die einfache Buchhaltung.

a) Kassenbuch.

Eingang	Ausgang
1. Bestand 6000	2. Einrichtung. 1000
8. Zahlung A 2000	3. Miete. 100
	4. Waren 4000
	5. Fracht 200
	6. Gehälter 300
	Saldo. 2400
8000	8000
Saldobestand 2400	

b) Kreditbuch.

Soll	Kunde A	Haben
7. Waren 3000	8. Zahlung 2000	
	Saldo. 1000	
3000	3000	
Schuldsaldo 1000		

3. Gewinnrechnung.

a) durch Inventur.

Kasse.	2400
Forderungen.	1000
Waren	2100
Einrichtung	900
Endvermögen	6400
Anfangsvermögen	6000
Gewinn	400

β) durch Sonderrechnung auf Waren.

Einkaufskosten von 100 Stück	4000
Frachtkosten	200
100 Stück insgesamt	4200
Kosten je Stück	42
Verkauf von 50 Stück à	60
Stückgewinn	18
Bruttogewinn: 18 × 50 =	900
·/. Kosten:	
Miete	100
Gehälter	300
Abschreibung.	100
der Gewinn beträgt	400

γ) durch die erweiterte einfache Buchhaltung.

Die Bücher der einfachen Buchhaltung (2) werden ergänzt durch

c) das Warenbuch	d) das Unkostenbuch
Eingang: 100 Stück Ware zu 40 4000 Fracht 200 Stück 42	Ausgang: 50 Stück zu 60 3000
Ausgaben: Miete . . . 100 Gehälter . 300 Abschreibg. 100	Einnahmen:

Das Warenbuch ergibt einen Gewinn von 900
die Unkosten betragen 500
der Gewinn beträgt 400

Der andere Weg ist: der Übergang zur eigentlichen Geldrechnung: zur doppelten oder — wie Schär sie bezeichnet hat — zur systematischen Buchhaltung, die wir im nächsten Abschnitt kennen lernen wollen.

4. Die **Kameralrechnung** stellt — neben der kaufmännischen Buchhaltung — die andere Entwicklung der Vermögensrechnung dar. Der Ursprung der Kameralrechnung, deren Name aus den weiteren Ausführungen verständlich werden wird, ist in dem Bedürfnis der früh- und spätmittelalterlichen Landwirtschaftsbetriebe, der Grundherrschaften und Gutsbetriebe, nach Übersicht über ihre Vermögensmassen und ihre Erträge zu suchen. Über Zahl (und Größe) der Felder, Wiesen und Forsten, über Weinberge und Teiche wie über Art und Menge des Viehs unterrichtet zu sein, wurde ebenso notwendig empfunden, wie zu wissen, was und wieviel geerntet, was an Vieh und Wolle erzeugt und an Abgaben geleistet worden war. Hierher gehörte ferner zu wissen, was an Löhnen (in Naturalien oder Geld) gezahlt, an Geld durch Verkäufe eingenommen oder für den Erwerb von Werkzeugen, Geräten oder sonstigen Dingen, die nicht selbst hergestellt wurden, verausgabt wurde. Man kann annehmen, dass es in erster Linie auf die Kenntnis der Erträge sowie auf die Kontrolle des Geldverkehrs ankam, weniger auf die Ermittlung des Vermögens im ganzen, zumal dessen Veränderungen mehr auf außenwirtschaftliche Vorgänge (Raub, Krieg, Belehnung) zurückzuführen waren.

Wie dem auch immer sein möge: die Kameralrechnung ist ihrem Ursprung (und ihrer heutigen Verwendung) nach eine echte Vermögensrechnung, die es mit Gütern, ihren Arten und Mengen, zu tun hat. Ihre Weiterentwicklung erfolgte nach zwei Richtungen hin: 1. insbesondere dort, wo sich der Wirtschaftseigner zur Führung der Wirtschaft eines oder mehrerer Verwalter bediente, tritt jetzt die Rechnung über die Einnahmen und Ausgaben in den Vordergrund. Der Wirtschaftseigner will wissen, was seine Verwalter in einem bestimmten Zeitabschnitt an Naturalien gewonnen, geerntet oder ausgegeben und verkauft haben, was sie in dem gleichen Zeitraum an Geld eingenommen und ausgegeben haben. Das Hauptaugenmerk richtet sich jetzt auf die Ausgestaltung der Übersichtlichkeit, Zuverlässigkeit und Richtigkeit der Rechnung, was in der Herausarbeitung der äußeren Form als Einnahmen- und Ausgabenbücher zum Ausdruck kommt. Das Erfordernis einer rechnerischen Erfassung des Gesamtvermögens tritt zurück, was nicht ausschließt, daß in der Einnahmen- und Ausgabenrechnung die eingetretene Vermögensmehrung oder -minderung wohl ersichtlich gemacht werden kann.

Die andere (2.) Entwicklung der Kameralrechnung ist die Herausbildung eines Voranschlages: um dem Verwalter Richtlinien für seine Tätigkeit zu geben, und die in der nächsten Rechnungszeit zu erwartenden Einnahmen und Ausgaben festzulegen. So wird — im Zusammenhang mit dem Wirtschaftsplan — bestimmt, was in den nächsten (oder den folgenden) Wirtschaftsjahren an Getreide geerntet, verbraucht oder weiter verkauft werden soll, was aus Verkäufen an Geld zu vereinnahmen, was auszugeben und endlich (nicht zuletzt): was an Erträgen in natura oder in Geld an den Wirtschaftseigner abzuführen ist. Ein solcher Voranschlag wird um so notwendiger, je größer der Wirtschaftsbetrieb ist und je mannigfaltiger sich das Wirtschaftsvermögen im einzelnen darstellt (Landwirtschaft, Mühlen, Fischerei, Brennereien). Im Verlauf der Wirtschaftstätigkeit wird der Voranschlag, den man sich anfänglich als formlos und außerhalb der eigentlichen Rechnung vorzustellen hat, der tatsächlichen Gestaltung der Einnahmen und Ausgaben gegenübergestellt, wobei sich ergebenden Abweichungen nachgegangen werden kann. Mit der Zeit wird man aus dem Abstimmen von Voranschlag und Wirklichkeit soviel gelernt haben, daß man die Voranschläge mit einer größeren Genauigkeit aufstellen konnte, um sie zu einem wirksamen Kontrollmittel für die Wirtschaftsführung zu machen.

Das Bedürfnis nach solcher Art eingerichteten Wirtschaftsrechnungen mußte sich insbesondere bei den großen Vermögensmassen bemerkbar machen, die sich

in der Hand der Landesherren (Fürsten) befanden und von einer mehr oder minder großen Zahl von Beamten verwaltet wurden. Als dann später diese Vermögen ganz oder zum Teil zu Staatsvermögen erklärt wurden, bleibt mehr oder weniger nur noch die Eigenschaft als Einnahmen- und Ausgabenrechnung übrig. Sie erhält eine Bedeutung dadurch, daß der Staat neue Aufgaben übernimmt, die mit großen Geldausgaben verbunden sind (Heer, Landesverteidigung, Schul- und Rechtspflege) und für die neue Einnahmen in Geld gesucht werden (Betriebe, Zölle, Regalien, Steuern). Das Bedürfnis nach einem diesen Abgaben angepaßten Rechnungswesen erscheint jetzt so dringlich, daß an seiner Ausbildung planmäßig gearbeitet wird. Es entsteht die eigentliche Kameralrechnung, die ihren Namen von den Rechnungskammern der staatlichen Verwaltungen erhält.

Es ist hier nicht der Ort, im einzelnen die Anstrengungen zu verfolgen, die gemacht worden sind, bis die Kameralrechnungssysteme — es sind ihrer mehrere — die heutige Vollendung erfahren haben (Kaiserin Maria Theresia gab ihren Räten den Befehl, das beste System auszuarbeiten; die preußische Akademie der Wissenschaften hat eine diesbezügliche Preisaufgabe gestellt; an den Universitäten wurden Vorlesungen über das Kameralrechnungswesen — im Zusammenhang mit den Kameralwissenschaften — abgehalten). Nur so viel sei gesagt, daß die vorhandenen gewesenen Anfänge bewußt weiter entwickelt und den staatlichen Bedürfnissen angepaßt worden sind. Die beiden Merkmale sind beibehalten worden: 1. die Einnahmen- und Ausgabenrechnung, die sich immer mehr auf die Geldgänge und -gänge erstreckte und die Vermögensrechnung vernachlässigte (was nicht heißen soll, daß nicht nebenher auch Vermögensübersichten geführt werden können); 2. der Voranschlag, der in den neuzeitlichen Staaten gemeinsam von Regierung und Parlament als Gesetz beschlossen wird und die finanzielle Kontrolle durch die Volksvertretung ermöglicht. Die Gegenüberstellung der Sollrechnung (Voranschlag — Etat) und Istrechnung (der wirklichen Einnahmen und Ausgaben) zeigt dann, ob und inwieweit der Voranschlag innegehalten worden ist. In der Staatshaushaltsrechnung wird die Bedeutung des Voranschlags (Budget) dadurch unterstrichen, daß die eingesetzten Ziffern auf Zwang beruhen, d. h. ihre Innehaltung vorgeschrieben ist.

Im Vergleich mit der oben erwähnten kaufmännischen Rechnung bedient sich die Kameralrechnung nicht des Hilfsmittels der Konten, sondern der Rubriken oder der Spalten, die für die näheren Bezeichnungen der Soll-Einnahmen und -Ausgaben sowie der Ist-Einnahmen und -Ausgaben vorgesehen sind. Das schließt nicht aus, daß auch hier eine Gegenüberstellung von links und rechts stattfinden kann, sei es daß die Soll-Einnahmen und Soll-Ausgaben und die Ist-Einnahmen und die Ist-Ausgaben oder auch die Soll- und Ist-Ausgaben und die Soll- und Ist-Einnahmen gegenübergestellt werden. Im nachfolgenden ist die Einnahmeseite aus dem kameralistischen Hauptbuch eines Gärtnereibetriebes wiedergegeben. (Aus Berliner: Buchhaltungslehre.)

Einnahme-Rubrik.

Topfpflanzen.

Einnahme-Rubrik.					Topfpflanzen.					
1910 Datum	Ggb. Nr.	Soll-Einnahme (Schuldigkeit)	Rück- stände	Laufen- des Jahr	1910 Datum	Tgb. Nr.	Ist-Einnahme (Abstattung)	Rück- stände	Laufen- des Jahr	
Jan.	1	...	A, B, C usw.	330,65	Jan.	1/31	...	A, C, F . . .	96,30	579,50 647,40
„	1/31	...	Verkäufe . .	765,60	„	„	...	für Verkäufe		
Febr.	1/28	...	„ usw.	771,75	Febr.	1/28	...	„		
					März	1/31	...	D, E . . . usw.	110,—	

Auf die weiteren Einrichtungen und Handhabungen der Kameralrechnung soll hier nicht eingegangen werden; es sei nur noch erwähnt, daß folgende die Kameralrechnung als solche betreffende Fragen zur Erörterung stehen: 1. Erfüllt die Kameralrechnung ihre Aufgabe? 2. Wie ist sie zu einer Vermögensrechnung

oder zu einer Gewinn- und Verlustrechnung auszugestalten? Auf die erste Frage ist zu antworten, daß sie als Einnahmen- und Ausgabenrechnung, insonderheit mit dem beigefügten Voranschlag (Sollrechnung), ihre Aufgabe als Haushaltsrechnung öffentlicher Wirtschaften in der besten Weise löst und nicht durch eine der sonstigen Rechnungen zu ersetzen ist. Die zweite Frage ist deshalb von Bedeutung, weil der Staat (und die ihm verwandten Gebilde, wie Gemeinden, Kreise usw.) auch über Vermögen verfügen, das einer Bewirtschaftung unterliegt, und ferner die öffentlichen Körperschaften Wirtschaftsbetriebe besitzen, bei denen es nicht nur auf Einnahmen und Ausgaben, sondern auch auf den Vergleich von Kosten und Erlösen sowie auf die Gewinn- und Verlustrechnung ankommt. Die Frage ist dahin zu beantworten, daß die Kameralrechnung auch diese Aufgaben erfüllen kann und durch entsprechenden Ausbau in vielen Fällen bereits erfüllt. So benutzt man bei der Vermögensfeststellung wieder das Inventar (neben fortlaufend geführten Vermögensbüchern), sowie die Teilung der Einnahmen und Ausgaben in laufende und einmalige (ordentlicher und außerordentlicher Etat); der Ermittlung des Gewinns dient die Einrichtung von Erneuerungsfonds u. a. m. Wie auf den nächsten Blättern zu zeigen sein wird, haben sich die kaufmännischen Wirtschaftsbetriebe eine andere Art der Rechnung geschaffen (Doppelte Buchhaltung), die ganz auf die Ermittlung des Gewinns abgestellt und auch für die in der öffentlichen Hand befindlichen Wirtschaftsbetriebe geeignet ist. Wenn trotzdem bei den letzteren noch an der Kameralrechnung festgehalten wird, so dies auch deshalb, weil für die sonstige Finanzgebarung der öffentlichen Hand die Kameralrechnung verwendet wird, und die Heranziehung der kaufmännischen Buchführung vielfach als ein Fremdkörper in dem System empfunden wird.

II. Das Kapital.

1. Wesen und Bedeutung. Über das, was unter Kapital zu verstehen ist, gibt es viele Meinungen und Unklarheiten, daher auch große Mißverständnisse. Im 1. Buch ist bereits erwähnt worden, daß in einem allgemeinen Sinne jedes dem Erwerb gewidmete Vermögen als Kapital bezeichnet wird. Erwerb heißt in diesem Zusammenhang soviel wie: mit Hilfe des Vermögens ein Geldeinkommen zu erzielen. Aus diesem Begriff folgt zunächst zweierlei: 1. daß nur solches Vermögen als Kapital angesehen wird, das einen Ertrag abwirft (besser: nach Absicht seines Besitzers abwerfen soll), und 2. daß das Merkmal des Kapitals nicht eine Eigenschaft ist, die einem Vermögen (oder dessen Bestandteilen) von Hause aus anhaftet, sondern den Gütern erst beigelegt wird, wenn sie die Voraussetzung erfüllen: nämlich wenn sie ein Vermögen darstellen, das dem Erwerb gewidmet ist. Mit dieser Erklärung ist weiter festgestellt, daß Kapital ein Begriff ist, der von dem des Vermögens abgeleitet ist, und daß daher im ganzen Umkreis des Vermögens der Begriff des Kapitals entstehen und vorkommen kann.

So spricht man denn auch von einer Kapitalanlage, wenn jemand sein Vermögen — zum Zwecke des Erwerbs — in Grundstücken anlegt oder wenn er Effekten erwirbt oder bei einer Bank eine Spareinlage macht. Der Besitzer einer solchen Kapitalanlage ist der Kapitalist — eine Bezeichnung freilich, die im Laufe der Zeit einen besonderen Beigeschmack bekommen hat. Wesentlich ist nun, daß Vermögen auch in einem Wirtschaftsbetrieb werbend — des Erwerbs wegen — angelegt werden kann und in großem Umfang tatsächlich auch angelegt wird. Dieses Vermögen wird zum Unterschied von anderen Vermögen (z. B. von Privatvermögen) Geschäftsvermögen genannt. Es heißt auch Kapital schlechthin; genauer: Wirtschaftsbetriebs- oder Unternehmungskapital, d. i. das der Unternehmung zum Zwecke des Erwerbs gewidmete Vermögen.

Doch liegt in dem Wort: Kapital noch etwas mehr als die einfache Übersetzung mit: dem Erwerb gewidmetes Vermögen. Das erkennt man, wenn man auf den geschichtlichen Ursprung des Wortes Kapital zurückgeht. Es ist nämlich im Kreditverkehr entstanden. Hier wurde die ausgeliehene Geldsumme schon frühzeitig als Hauptstück (Stock) gleich Kapital bezeichnet und dem sog. Kapital das Entgelt, der Zins, als Ertrag gegenübergestellt. Wesentlich ist, daß der Begriff Kapital mit der Vorstellung von Geld verbunden ist. Und das ist auch heute noch der Fall. Denn der Begriff Kapital für das Vermögen schlechthin kommt in dem Augenblick auf, als sich der Übergang zur Geld- und Kreditwirtschaft vollzieht. Mit dem Begriff der Erwerbswirtschaft (und des Erwerbs) ist die Vorstellung des Geldeinkommens verbunden. Daraus folgt, daß wir unserer Erklärung noch hinzufügen müssen: in Geld gesehen. Kapital ist somit das in Geld gesehene Erwerbsvermögen oder auch das eine Geldwertsumme darstellende Erwerbsvermögen. Jemand legt 100 000 RM in Grundstücken an, soll heißen: er besitzt ein Erwerbsvermögen gleich Kapital im Werte von 100 000 RM, dargestellt durch Grundstücke.

Diese Vorstellung liegt in besonders deutlicher Weise dem Begriff: Geschäftsvermögen gleich Kapital zugrunde. Wir haben im 1. Buch den Wirtschaftsbetrieb, der — im Zeitalter der Geld- und Erwerbswirtschaft — sein Vermögen in Geld veranschlagt, auf dieses in Geld veranschlagte Vermögen einen Geldgewinn erzielen will und über dieses sein Tun eine Geldrechnung führt, als Unternehmung bezeichnet. Dieses in Geld gesehene und berechnete Geschäftsvermögen ist nach unserer obigen Erklärung Kapital. Also ist Unternehmung gleichbedeutend einem Wirtschaftsbetrieb, bei dem man von Kapital spricht; Unternehmung und Kapital gehören somit zusammen. Daher ist im 1. Buch die Rede von der kapitalistischen Unternehmung gewesen, als der Unternehmung, die auf dem Gebiete der Wirtschaft vorkommt. Für den Kaufmann ist der Begriff Kapital eine durchaus einfache und eindeutige Angelegenheit: die Geldwertsumme des in seinem Wirtschaftsbetrieb arbeitenden Vermögens. Sie ist für ihn eine bleibende Größe, die sich nur durch Gewinn und Verlust verändert, wohingegen die einzelnen Vermögensteile eine dauernde Umwandlung erfahren. Diese unproblematische Angelegenheit spiegelt sich — wie wir sogleich sehen werden — mit derselben Einfachheit in dem kaufmännischen Rechnungswesen wider.

Die eingangs erwähnten Meinungsverschiedenheiten und Mißverständnisse entstehen zu einem großen Teil nun dadurch, daß das Wort: Kapital noch in einem anderen Sinne gebraucht wird. Es ist nämlich üblich geworden, das aus dem Gebiet der Einzelwirtschaft stammende Wort auf eine gesamtwirtschaftliche Erscheinung anzuwenden. So spricht man von Kapital im volkswirtschaftlichen Sinne; man versteht darunter — in Anlehnung an unsere einleitende Erklärung — das volkswirtschaftliche Vermögen, das einen Ertrag abwirft, hier: mittelst dessen Hilfe neue Güter entstehen. Ein solches volkswirtschaftliche Vermögen, das zur Herstellung von Gütern verwendet wird — also als Mittel für die Produktion dient — sind die Produktionsmittel. Die Produktionsmittel stellen somit das volkswirtschaftliche Kapital dar. Abgesehen davon, daß man verschiedener Meinung darüber sein kann, was im einzelnen als Produktionsmittel zu gelten hat, fehlt hier das dem Kapital sonst kennzeichnende Merkmal der Geldvorstellung; bei volkswirtschaftlichem Kapital denkt man vielmehr an die körperlichen Produktionsmittel, wie z. B. Fabriken, Verkehrsunternehmungen, Rohstoffe, Maschinen u. a. m. Es würde zur Vermeidung von Mißverständnissen beitragen, wenn die Anwendung des Wortes Kapital auf den Bereich des Wirtschaftsbetriebs, wo es entstanden ist, beschränkt bliebe.

Das Unternehmungskapital (zur Unterscheidung vom volkswirtschaftlichen V-Kapital fortan U-Kapital genannt), das uns im folgenden allein noch angeht, nimmt hingegen an dem Merkmal teil, das die kapitalistische Unternehmung aus der gewöhnlichen Erwerbswirtschaft heraushebt: daß das der Unternehmung gewidmete (Erwerbs-) Vermögen in Geld veranschlagt wird. Das U-Kapital ist das in Geld veranschlagte Vermögen der Unternehmung. Es gehört

somit zum U-Kapital alles das, was als Vermögen einem Wirtschaftsbetrieb angehören kann. Le Coultre hat recht, wenn er darauf hinweist, daß es in der Unternehmung begrifflich kein Vermögen mehr gibt: das Vermögen ist eben zum Kapital geworden, als das in einer Geldsumme ausgedrückte Vermögen! Wohl gibt es in dem Betrieb, der in der Unternehmung zusammengefaßt ist, Güter, wie z. B. Vorräte, Werkzeuge, Maschinen, Geld; sie stellen in einem Wirtschaftsbetrieb schlechthin das Wirtschaftsvermögen dar; in der Unternehmung erscheinen sie als Kapital, ausgedrückt in einer Geldsumme. Oder: der Betriebsleiter verfügt über Maschinen, Vorräte, Geld, — der Unternehmer sieht das Kapital, d. h. die Geldsumme, die in den Maschinen, Vorräten, Geld steckt. (Freilich kann der Unternehmer zugleich Betriebsleiter sein, dann sieht er eben beides in dieser Weise — oder er müßte es so sehen.)

Hieraus folgt, daß sich der Begriff des U-Kapitals durchaus nicht mit dem Begriff des V-Kapitals zu decken braucht, insbesondere nicht, wenn letzteres — wie dies soeben vermerkt worden ist — gleichgesetzt wird mit Produktionsmitteln der Volkswirtschaft. Es kommt hinzu, daß nicht eindeutig feststeht, was als Produktionsmittel einer Volkswirtschaft anzusehen ist, ob z. B. die Grundstücke und Gebäude, oder die fertiggestellten Waren, oder das Geld dazu gehören oder nicht. Bei dem U-Kapital tauchen diese Zweifelsfragen nicht auf: alles was Vermögen eines Wirtschaftsbetriebs sein kann und ist, wird in der Unternehmung zum U-Kapital. Also gehören z. B. hierher (immer in Geld ausgedrückt): die Grundstücke und Gebäude, die Vorräte an Rohstoffen, Halb- und Fertigerzeugnissen, die Werkzeuge und Maschinen, das Geld sowie die auf Geld lautenden Forderungen, Effekten und Beteiligungen und endlich auch Rechte jeder Art, soweit sie zum Wirtschaftsvermögen gehören und einen Geldwert haben. Wenn das U-Kapital nicht gleichbedeutend mit dem V-Kapital zu sein braucht — und nach der obigen Annahme tatsächlich nicht ist — so stellt ebensowenig etwa die Summe des gesamten U-Kapitals in einer Gesamtwirtschaft das V-Kapital dieser Gesamtwirtschaft dar.

Und da wir einmal bei der Begriffsbestimmung sind, so soll schließlich noch ein Begriffspaar genannt und erklärt werden: Geldkapital und Sachkapital oder Realkapital. Diese Begriffe liegen sozusagen auf einer anderen Ebene, wenn sie auch wieder an das Vermögen anknüpfen. Wenn das dem Erwerb gewidmete, einen Ertrag liefernde Vermögen nicht nur in Geld gesehen wird, sondern auch in der Form des Geldes verfügbar ist (und in dieser Form übertragen wird), spricht man von Geldkapital; Sachkapital stellen dann die körperlichen Güter dar: als V-Kapital, wenn sie Produktionsmittel sind, als U-Kapital, wenn sie zum Wirtschaftsvermögen einer Unternehmung gehören und in Geld gesehen werden. Geldkapital und Sachkapital als U-Kapital erscheinen beide als Geldwertsumme; hier liegt der Unterschied nur darin, daß das Geldkapital überdies die Form des Geldes — Bar- oder Buchgeld — annimmt. Geld als solches wirft keinen Ertrag ab, bringt keine Zinsen, nur wenn es als Erscheinungsform eines Vermögens verwandt wird, sei es als Kredit an eine Person oder einen Wirtschaftsbetrieb oder als Beteiligung an dem letzteren, liegt Geldkapital vor, wirft Geld als Vermögen einen Ertrag ab: ist Geld gleich Geldkapital.

2. Die Bedeutung des U-Kapitals. Zunächst: wenn das U-Kapital nichts anderes ist als die Geldwertsumme des Wirtschaftsvermögens, so trifft auf dieses Kapital das zu, was in B I über die Erhaltung und Vermehrung des Vermögens gesagt worden ist. Indem beim Kapital die Güter, die der Wirtschaft dienen, sowie ihre Veränderungen, die sie durch die Wirtschaftstätigkeit erfahren, in Geld veranschlagt und verrechnet werden, wird die Feststellung darüber, ob das Wirtschaftsvermögen sich erhalten oder gar vermehrt hat, ungemein erleichtert. Über diese Kapitalrechnung, die ein wesentliches Merkmal der Unternehmung darstellt, wird in den folgenden Abschnitten ausführlich zu sprechen sein. Wir werden dort auch sehen, ob und inwieweit die Erhaltung des Vermögens in der Erhaltung des Kapitals zum Ausdruck kommt.

Es ist ferner schon darauf hingewiesen worden, daß das Kapital als eine Rechnungsgröße in der kapitalistischen Grundrechnung verwendet wird. Zuerst bei der Gründung, dann bei der laufenden Durchführung der Wirtschaftstätigkeit wird das erforderliche Kapital dem mutmaßlichen Umsatzgewinn gegenübergestellt, um einen Überblick zu gewinnen, ob und wie sich das Kapital erhalten hat oder vermehren wird. Die mögliche Gestaltung der kapitalistischen Grundrechnung ist in A I dargestellt worden; dort ist die Rolle ersichtlich, die das Kapital in diesen Möglichkeiten spielt. Im folgenden wird auf diese Rolle, die oben nur angedeutet worden ist, näher eingegangen werden. So wird dargestellt: das Passivkapital (III), die Kapitalbeschaffung (IV), das Aktivkapital (V) und die Kapitalbilanz (VI), ferner: der Umsatz (Hauptteil: C) sowie der Gewinn (Hauptteil: D) entsprechend den Gliedern der kapitalistischen Grundrechnung. Vorher soll die Bedeutung des Kapitals noch in anderer Richtung verfolgt werden.

Der Ertrag, nach dem das Kapital strebt, ist der Geldgewinn, den der Wirtschaftsbetrieb, die kapitalistische Unternehmung, erzielen soll. Ob den höchstmöglichen oder einen irgendwie sonst gearteten Gewinn, das hängt von dem Wirtschaftseigner (ob privat, öffentlich oder genossenschaftlich) und dessen Einstellung zur Gesamtwirtschaft ab. Wird hiervon zunächst abgesehen, so bleibt das Streben nach Ertrag schlechthin übrig. Es bedeutet nur eine rechnerische Angelegenheit, wenn der erzielte (oder zu erzielende) Geldgewinn dem mitwirkenden Kapital gegenübergestellt und das Verhältnis des Gewinns zum Kapital (z. B. 12 zu 150 = 8%) Rente genannt wird. Diese rein rechnerische Angelegenheit soll keinen Rangunterschied zwischen Gewinn und Rente andeuten (etwa so: daß Gewinn aus Arbeit und Rente aus Nicht-Arbeit entspringt). Rente ist hier nichts anderes als der Gewinn, in Beziehung zum Kapital gesetzt. Das ist unter Kapitalrente der Unternehmung zu verstehen.

Es ist hier die Frage, was geschieht oder liegt vor, wenn die Unternehmung einen Gewinn nicht erzielt, also sich eine Kapitalrente nicht ergibt. Dieser Frage ist eine Vorfrage vorgelagert: wie hoch soll die Kapitalrente mindestens sein? Es ist klar, daß derjenige, der sein Kapital einem Wirtschaftsbetrieb anvertraut und das Risiko der Unternehmung auf sich nimmt, einen Vergleich mit anderen Kapitalanlagen und deren Erträgen anstellt. Von hier aus kommt man zu der Überlegung, daß der Unternehmer für sein Kapital zum mindesten den landesüblichen Zinssatz anstrebt, zuzüglich eines Zuschlages für das besondere Risiko, das er mit seiner Unternehmung eingeht. Würde er weniger als dies erhalten, so könnte er leichter und vielleicht sicherer einen höheren Ertrag erhalten, wenn er sein Geld in ertragbringenden Grundstücken oder Effekten anlegt oder es zur Bank und Sparkasse bringt. Der Fall, daß jemand die Mühen, Sorgen und Risiken einer Unternehmung auf sich nimmt, nur um dem Markt seine Güter anzubieten (ohne eine hinreichende Verzinsung für das Kapital), dürfte nur selten vorkommen und dann auch nur vorübergehend. Auch in diesem Falle wird es das Bestreben des Unternehmers sein, die Verzinsung des Kapitals durch entsprechende Maßnahmen zu steigern. Natürlich kann es vorkommen, daß sich das Verhältnis zwischen Gewinn und Kapital im Laufe der Zeit verschlechtert (Rückgang des Gewinns, Zunahme des Kapitals) — das führt uns auf die eingangs gestellte Frage zurück.

Wenn man nur dasjenige U-Kapital als produktiv bezeichnet, dessen Ertrag höher ist als jene Grenze, die durch den landesüblichen Zinssatz gezogen ist, so wird hierdurch die eingangs erwähnte Überlegung des Unternehmers sinnfällig zum Ausdruck gebracht. Dasjenige Kapital, dessen Erträge hinter dem landesüblichen Zinssatz zurückbleiben, würde als unproduktives Kapital zu bezeichnen sein. Allerdings mußte man hier wieder unterscheiden, ob nur vorübergehend oder dauernd, ob überhaupt keine Rente oder nur eine mäßige Rente. Es wird nicht leicht sein, immer genau (und rechtzeitig) zu erkennen, ob nur eine vorübergehende oder dauernde Unproduktivität (in diesem Sinne) vorliegt; bei dauerndem unproduktiven Kapital spricht man auch von totem oder verlorenem Kapital. Das

kann sich sowohl auf das Gesamtkapital einer Unternehmung als auch auf Teile desselben beziehen, während andere Teile ihren produktiven Charakter beibehalten haben. Konsumtiv wäre dann das Kapital zu bezeichnen, das gar nicht einer produktiven Verwendung zugeführt wird, so z. B. wenn Teile des U-Kapitals mangels hinreichenden Gewinnes zur Aufrechterhaltung einer kostspieligen Lebenshaltung dienen.

Für Unproduktivität des Kapitals ist in jüngster Zeit das Schlagwort: Kapitalfehlleitung aufgekommen. Es soll besagen, daß dort, wo das Kapital ertragslos bleibt, es an die falsche Stelle geleitet worden ist. Natürlich ist so etwas in der Geschichte der Unternehmungen immer vorgekommen. Entweder hat sich der Unternehmer in seinem Voranschlag geirrt, vielleicht hat er auch leichtsinnig darauf losgewirtschaftet; nachher stellte sich dann heraus, daß eines oder alle Glieder der kapitalistischen Grundrechnung sich nicht, wie vorgesehen, gestalteten: sei es, daß der Umsatz nicht erreicht wurde oder sich die Kosten und das Kapital höher stellten als angenommen. Oder die Rechnung wurde vom Markt her gestört: Änderung des Geschmacks, der Mode oder der Kaufkraft, Überholung der Erzeugung durch den technischen Fortschritt, Änderung der Absatzweisen, der Kapitalbeschaffung u. a. m. Das Schlagwort von der Kapitalfehlleitung ist im Zusammenhang mit Maßnahmen aufgekommen, die ganze Wirtschaftszweige ohne den Erfolg der angemessenen Kapitalrente unternommen haben (vgl. V., Kapitalbedarf und Rationalisierung). Die Kapitalfehlleitung sagt zunächst nur aus, daß die das Vermögen darstellende Geldwertsumme, eben das Kapital, unrentabel ist; die Vermögensgegenstände als solche werden durch diese Kennzeichnung noch nicht berührt, sie können technisch einwandfrei sein. Nur ihr Geldwert als U-Kapital hat eine Einbuße erlitten. Daraus geht hervor, daß die Angemessenheit der Rente dadurch wieder hergestellt werden kann, daß die Geldwertsumme, das Kapital, einfach verringert wird (sofern im übrigen der Betrieb noch einen entsprechenden Gewinn abwirft). Auf diese Dinge wird ebenfalls später (Sanierung) noch näher einzugehen sein.

Hingegen ist an dieser Stelle auf einen Umstand aufmerksam zu machen, der dieses — immerhin merkwürdige (und daher so umstrittene) — Kapital auszeichnet. Wir haben gesehen, daß das Bestehen des Kapitals davon abhängig ist, daß es eine Rente erzielt. Es kommt hinzu, daß auch die Höhe des Kapitals von der Rente abhängig ist: die Höhe dieser Rente bestimmt die Höhe des Kapitals. Wir kennen den Vorgang: Kapitalisierung des Ertrags, wobei wieder viel von der Höhe des Kapitalisierungszinssatzes abhängig ist. Beispiel: Gewinn 100, Kapitalisierungszinssatz 10%, somit Kapital 1000 (Kapitalisierungszinssatz 6% = Kapital 1666). Diese Rechnung soll besagen, daß jemand bereit ist, für 100 Rente im Jahr 1000 (1666) Kapital aufzuwenden, weil er dann eine Kapitalrente von 10% (6%) im Jahr erhält. Daraus folgt, daß mit der Steigerung des Gewinnes zugleich eine Erhöhung des Kapitals eintritt: Kapitalbildung durch Wertsteigerung. Das Gegenstück ist der Vorgang der Entstehung von unproduktivem oder totem Kapital, wenn der Gewinn zurückgeht, die Rente abnimmt oder verschwindet.

Der Vorgang der Kapitalbildung durch Werterhöhung greift noch weiter: es kann auf diese Weise neues Kapital entstehen. Wenn z. B. jemand eine gute Idee hat, sich diese Idee patentamtlich schützen läßt und dann an die Verwertung derselben geht: er erzielt hohe Gewinne, ohne daß es erforderlich zu sein braucht, daß wesentliche Aufwendungen gemacht werden. Der Gewinn kapitalisiert ergibt ein hohes Kapital: der Erfinder ist in der Lage, seine rentable Unternehmung (oder sein Patent) zu einem Preise zu verkaufen, der dem kapitalisierten Ertragswert nahekommt. Er erhält das neue Kapital in Gestalt von Geld. Auf diese Weise ist eine Idee zu Kapital geworden. Man bezeichnet dieses Kapital als immaterielles (oder ideelles) Kapital im Gegensatz zum materiellen Kapital, bei dem die Geldwertsumme ganz durch Güter (Dinge, Rechte, Forderungen) dargestellt wird. Bei der Entstehung des immateriellen Kapitals muß man auseinanderhalten: den Vorgang der Werterhöhung, der sich auf Grund der Ertragssteigerung vollzieht und die Umwandlung des Kapitals in Geld (durch Verkauf).

Letzteres hat das Vorhandensein entsprechenden Geldkapitals zur Voraussetzung, dessen Bildung an anderer Stelle (I. Buch) erläutert worden ist.

In der freien Marktwirtschaft entsteht der Gewinn aus den Preisen für die abgesetzten Güter abzüglich der Kosten für die Aufwendungen, die selbst wieder Preise darstellen. Wir haben im I. Buch gesehen, daß der Ausgleich der Preise und der Gewinne, den der freie Wettbewerb herbeiführen soll, in Wirklichkeit nicht in der gewünschten Weise eintritt, weil die Idee der freien Marktwirtschaft durch Monopolbildungen aller Art stark beeinträchtigt ist. Vielfach ist das Gegenteil der Fall: einzelne Unternehmungen können, wenn sie sich nur vom Gewinnstreben leiten lassen, hohe und höchste Gewinne machen — auf Kosten entweder der Käufer und Lieferanten oder der Arbeiter und Gläubiger. Dazu kommt, daß sie kraft des geltenden Rechts in der Lage sind, über ihr Kapital in jeder Form und Weise zu verfügen: sie können ihren Wirtschaftsbetrieb schließen oder auflösen, oder zu seinem Kapitalwert an einen Dritten veräußern, für den der gezahlte (hohe) Preis den Ausgangspunkt einer neuen Rentabilitätsberechnung (mit hoher Kapital-Rente?) bedeutet. Durch die restlose Ausnützung auch dieser Möglichkeiten können sich Schädigungen bestimmter Kreise (Abnehmer, Arbeiter) oder gar der gesamten Volkswirtschaft (Kapitalflucht) ergeben.

Der nationalsozialistische Staat stellt diesen selbstsüchtigen Möglichkeiten die Forderung entgegen, daß zwar die privatwirtschaftliche Verfügung über das Kapital — wie bisher — grundsätzlich frei sei, daß aber in keinem Augenblick die Rückwirkungen auf das Gesamtwohl aus dem Auge gelassen werden dürfen. (Vorstellung: das Kapital ist den Unternehmern zu treuen Händen übergeben.) Wie diese volkswirtschaftliche Aufgabe in der kapitalistischen Grundrechnung zum Ausdruck kommen kann, ist oben dargelegt worden.

3. Die Kapitalrechnung. Die Kapitalrechnung, die wir jetzt besprechen wollen, ist eine Geldrechnung und nicht eine Rechnung über das Geld (als Noten, Münzen, Buchgeld). Wir verstehen unter Geldrechnung eine in Geld geführte Rechnung. Sie besteht darin, daß die bisher besprochene Vermögens- (Mengen-) Rechnung auf Geld umgestellt wird und es nur noch mit Geldwerten zu tun hat. Die Gesamtgeldwertsumme des Vermögens stellt das U-Kapital in einer Geldziffer dar. Dem U-Kapital liegt also eine Geldrechnung zugrunde, die alle Vermögensteile in Geld sieht und das Mehr oder Weniger als Gewinn und Verlust — wiederum in Geld gesehen — ausweist. Diese Geldrechnung erleichtert den Nachweis darüber, ob das Ziel der Unternehmung — Kapitalrente — erreicht worden ist oder nicht, indem nur noch Geldziffern miteinander verglichen werden. Das ist die große Leistung dieser eigenartigen Geldrechnung, die ein wesentliches Hilfsmittel der Unternehmung bildet, und die kein Geringerer als Goethe als eine der schönsten Erfindungen des menschlichen Geistes bezeichnet hat . . .

Doppelte Buchhaltung ist die — nicht gerade schöne — Bezeichnung für diese Geldrechnung der kapitalistischen Unternehmung. Ihre Idee ist: alles das, was mit dem ursprünglich in die Unternehmung eingebrachten Kapital — Geldsumme — geschieht, in seinem Geldwert aufzuzeichnen. Es war also nur erforderlich, der bisherigen Rechnung über das Geld (und den Kredit der einfachen kaufmännischen Buchführung) eine Geldrechnung über das, was an Gegenwerten für das Geld in das Wirtschaftsvermögen ein- oder ausgeht, hinzuzufügen — und die doppelte Buchhaltung war erfunden. Da „das, was mit dem Gelde geschieht“, dem Zwecke der kapitalistischen Unternehmung entspricht, nämlich einen Gewinn zu erzielen, so stellt die doppelte Buchhaltung ihrem Wesen nach eine Gewinn- und Verlustrechnung dar, die mit der ursprünglichen Rechnung über das Geld (und den Kredit: einfache Buchhaltung) verbunden ist. Die doppelte Buchhaltung ist tatsächlich eine doppelte Rechnung: eine Rechnung über das Geld und eine Geldrechnung über das, was sich aus den Geldeingängen und -ausgängen ergibt.

Doch sei der Vorsicht halber gleich hier vermerkt, daß es verschiedene Buchhaltungstheorien gibt, deren Erklärungen mehr oder weniger von der vorstehenden abweichen. Meist liegt der Grund darin, daß sie nicht von der zugrundeliegenden Idee, sondern von etwas äußerlichem ausgehen: der Technik. Da diese Technik als solche recht lehrreich und für die praktische Handhabung der doppelten

Buchhaltung von größter Bedeutung ist, wollen wir sie im folgenden in aller Kürze kennen lernen.

Der erste und wichtigste Kunstgiff der doppelten Buchhaltung besteht darin, daß sie sich nicht wie die einfache Buchhaltung auf Bücher stützt, sondern sich zur Vornahme von Aufzeichnungen der Konten bedient, die das Schuldbuch der einfachen Buchhaltung geliefert hat. Der fachtechnische Ausdruck lautet: die doppelte Buchhaltung richtet für die verschiedenen Vorgänge, die sie erfassen will, je ein Konto ein. Zu diesem Zweck übernimmt sie auch die Geld- und Kreditrechnung der einfachen Buchhaltung auf dazu eingerichtete Konten. Die doppelte Buchhaltung verfügt demnach über ein Kassakonto, Warenkonto, Maschinenkonto, Provisionskonto usw. Die Konten werden in dem Hauptbuch zusammengefaßt. Es ist nur eine Frage der Zweckmäßigkeit und Bequemlichkeit, ob die Eintragungen auf die einzelnen Konten unmittelbar erfolgen oder ob man sie zuerst in bestimmten Vorbüchern verbucht (Memorial, Journal, Kassabuch), woraus sich die Kennzeichnungen: italienische, deutsche oder französisch-englische Buchhaltung ergeben, oder ob man die soeben genannten Bücher wieder in eines zusammenfaßt (amerikanische Buchhaltung) und hier den Stoff nach Verwendungsarten gruppiert (Gruppenbuchhaltung). Immer liegt das Gebilde der doppelten Buchhaltung vor, und jedesmal bedient sich die Buchhaltung des Kontos, um einmal die Geldein- und -ausgänge und das andere Mal festzustellen, was mit dem Gelde geschieht.

Das Konto bringt die Verkoppelung der beiden Rechnungen auch in äußerlich wahrzunehmender Weise zum Ausdruck. Wir wollen das an einem Beispiel erkennen, das uns Wesen und Technik der doppelten Buchhaltung zugleich zeigt.

a) Die U. kauft für 100 RM Ware gegen Barzahlung:

1. Konto:			2. Konto:		
Soll	Kassa	Haben	Soll	Ware	Haben
Bestand . . . 300		für Ware . . 100	Bestand . . . 50		an Ware. . . 100

b) Die U. erhält von x eine Zahlung in Höhe von 50 RM.

1. Konto:			2. Konto:		
Soll	Kassa	Haben	Soll	x	Haben
Von x 50					für Zahlg. . . 50

c) Das Kapital.

Soll	Kapitalkonto	Haben
		Einzahlung 300

Diese Technik zeigt mancherlei: 1. Das Konto vermittelt eine gute Übersicht über die betreffenden Vorgänge; mit wenigen Worten und Ziffern erscheinen die Vorgänge in chronologischer Folge und systematischer Gegenüberstellung. 2. Tatsächlich löst jeder Vorgang zwei Eintragungen (Buchungen) aus: die erste im Soll (oder Haben) des einen, und die zweite im Haben (oder Soll) des anderen Kontos. (Von dieser doppelten Verbuchung hat die doppelte Buchhaltung zweifellos ihren Namen erhalten; aber sie ist, wie gezeigt, ihrem Wesen nach mehr als eine doppelte Eintragung.) 3. Die Technik ist, wenn die Konten einmal eingerichtet sind, kinderleicht zu handhaben: man muß nur wissen, ob man links oder rechts schreiben soll. 4. Da jeder Posten doppelt verbucht wird, so ist eine rechnerische Kontrolle durch den Vergleich der Summe sämtlicher Soll- und Habenbuchungen möglich (Probabilanz in der Buchhaltungssprache).

Der andere Kunstgriff ist, daß für das der Unternehmung gewidmete Vermögen ebenfalls ein Konto eingerichtet wird: das Kapitalkonto, das die ziffernmäßige Bewertung des Gesamtvermögens darstellt. Die Notwendigkeit (besser: Zweckmäßigkeit) der Führung eines solchen Kontos ist aus dem angeführten Buchungsbispiel zu ersehen. Um der Unternehmung eine Geldsumme (Anfangskapital) zuzuführen, ist eine Einzahlung in die Kasse von 300 vorgesehen. Die Buchung lautet: Kasse Soll 300. Wie wird der Gegenposten für das Haben gebildet? Unterläßt man diese Gegenbuchung, dann schließt die Probabilanz auf der Habenseite eben mit 300 weniger ab; zwischen Sollbuchungen und Habenbuchungen besteht ein Unterschied (Saldo von 300). Tatsächlich finden wir solche Abschlüsse in alten Hauptbüchern mit dem Vermerk „Saldo“ oder „mein Vermögen“. In dem Augenblick, wo man für diesen Saldo, für dieses „mein Vermögen“ ein besonderes Kapitalkonto einrichtet, und die Einzahlung des Geldkapitals auf der rechten Seite dieses Kontos — als Gegenposten zum Kassakonto — verbucht (vgl. im Beispiel: c) ist zweierlei erreicht worden: 1. der Ausgleich der Probabilanz und das geschlossene System der doppelten Buchhaltung (Schär), 2. die Übernahme der Bezeichnung Kapital in dieses System der Buchhaltung, wo es einen eindeutigen Inhalt hat: das vom Wirtschaftseigner der Unternehmung zur Verfügung gestellte Kapital, das dieser von seinem sonstigen Vermögen — Privatvermögen — abgeteilt und abgegrenzt hat.

Soviel über die Technik der doppelten Buchhaltung, soweit sie mit dem Wesen der letzteren im Zusammenhang steht. Die Bedeutung der doppelten Buchhaltung ist mit dieser Feststellung nicht erschöpft: indem nicht nur die Eingänge und -ausgänge als solche, sondern auch die damit verbundenen Änderungen des Kapitals festgehalten werden, gibt die doppelte Buchhaltung jederzeit Aufschluß über den Stand des Kapitals nach seiner jeweiligen Höhe und Zusammensetzung. Der Unternehmer wird durch sie in die Lage versetzt zu verfolgen, ob er mit seinen Maßnahmen auf dem richtigen Wege ist, d. h. daß er einen entsprechenden Gewinn erzielt. Um diese Aufgabe erfüllen zu können, muß freilich die Buchhaltung den besonderen Verhältnissen des Betriebs einer jeden Unternehmung aufs sorgfältigste angepaßt werden — eine Frage der zweckmäßigen Betriebsorganisation, die hier nicht weiter zu verfolgen ist (vgl. 3. Buch).

Im § 39 des HGB. wird bestimmt, daß der Kaufmann Bücher zu führen hat, in denen er die Lage seines Vermögens und seiner Schulden kenntlich machen soll. Es wird weder gesagt, welche Bücher hierfür in Frage kommen, noch ist vorgeschrieben, daß die doppelte Buchhaltung anzuwenden sei. Der Gesetzgeber überläßt es also dem Kaufmann, wie er die Buchführung einrichtet: es müssen nur aus ihr die Lage des Vermögens und die Schulden ersichtlich sein. Da diese Anforderung auch mit der einfachen Buchführung erfüllt werden kann, so ist der Kaufmann nicht genötigt, unter allen Umständen von der doppelten Buchführung Gebrauch zu machen. Dasselbe gilt für die Aktiengesellschaft, obwohl im § 261 davon die Rede ist, daß die Aktiengesellschaft außer einer Bilanz noch eine Gewinn- und Verlustrechnung zu veröffentlichen hat. Es ist oben gezeigt worden, daß die Aufstellung einer solchen Gewinn- und Verlustrechnung ebenfalls bei der einfachen Buchführung — außerhalb derselben — möglich ist.

Dennoch wird der Kaufmann und insbesondere die Aktiengesellschaft — wenn es sich nicht gerade um sehr kleine und einfache Wirtschaftsbetriebe handelt — die doppelte Buchführung vorziehen, nicht nur weil letztere die Gewinn- und Verlustrechnung in sich schließt, sondern auch weil die doppelte Buchhaltung die der kapitalistischen Unternehmung entsprechende Wirtschaftsrechnung darstellt.

4. Die Bilanz. Das Wort Bilanz kommt von Wage und heißt soviel wie: sich die Wage halten. Auf die kaufmännische Rechnung übertragen heißt Bilanz nichts anderes: als eine sich die Wage haltende Rechnung (siehe oben: Probabilanz für die sich die Wage haltenden Posten des Hauptbuches). Dieses „Bilanzieren“ hat eine besondere Bedeutung für das Rechnungsmittel der kaufmännischen Buchhaltung, das Konto, erlangt. Das Konto bilanziert, wenn es auf seinen

beiden Seiten, in Soll und Haben, die gleichen Summen aufweist; es wird künstlich zum Ausgleich gebracht — bilanziert —, wenn bei Nichtübereinstimmung der beiden Seiten der Unterschied — Saldo — auf die zahlenschwächere Seite eingesetzt wird. Beispiel:

a)			b)		
Soll	Kassakonto	Haben	Soll	Kassakonto	Haben
Eingänge. . .	1310	Ausgänge . .	1150	Saldovortrag	
		Saldo	160	Bestand . . .	160
	<u>1310</u>		<u>1310</u>		

Das Konto ist ausgeglichen; auf beiden Seiten ergibt die Rechnung 1310; das Konto bilanziert. In der Buchhaltungssprache: das Konto ist abgeschlossen, Abschluß des Kontos. Der Saldo gibt an, daß ein Kassenbestand von 160 vorhanden ist; zur Kennzeichnung dieser Tatsache wird der Saldo nach dem Abschluß auf der linken Seite des Kontos vorgetragen. (Neuerdings hat Penndorf wieder Beispiele für das Bilanzieren der Debitoren- und Kreditorenkonten aus älteren Geschäftsbüchern — des 14.—16. Jahrhunderts — beigebracht.) Diese Buchhaltungs- (Konten-) Technik ist maßgebend gewesen für das, was in der Buchhaltungssprache, dem Sprachgebrauch der Praxis und im Schrifttum schlechthin als Bilanz bezeichnet wird. Gemeint ist die Kapitalrechnung, abgeschlossen für einen bestimmten Zeitpunkt in Kontenform:

a) Die Kontenform:

1. Grundstücke . .	30	6. Schulden . . .	15
2. Maschinen. . .	10	7. Saldo	53
3. Vorräte	15		
4. Kasse.	5		
5. Forderungen. .	8		
	<u>68</u>		<u>68</u>

b) Der Saldo ist das Kapital, also:

.	7. Kapital	53
.		
.		
.		

Die Rechnung bilanziert: es liegt eine Bilanz der Kapitalrechnung vor. Und nun noch die bekannten Überschriften:

c)	Aktiva	Bilanz	Passiva

		7. Kapital
		53
		

Wir stellen nunmehr fest: die in B I 2 erwähnte Vermögensrechnung ist von Hause aus eine Mengenrechnung über den Gütervorrat einer Wirtschaft (Vermögen). Die hier entwickelte Bilanz stellt die Kapitalrechnung in der äußeren Form des Kontos dar. Die Kapitalrechnung ist dadurch zustande gekommen, daß sämtliche Vermögensteile in Geld geführt werden (doppelte Buchhaltung) und ins-

gesamt das U-Kapital ergeben. Daß es bei dieser Geldrechnung entscheidend wird, auf welche Weise die Mengen in Geldwerte umgewandelt werden, lassen wir hier einstweilen außer Betracht. Darüber wird unter 5. zu sprechen sein.

Als wichtig ist noch zu bemerken, daß die Bilanz als Ausdruck der Kapitalrechnung nicht nur aus der doppelten Buchhaltung heraus entwickelt werden kann, sondern sich auch auf Grund anderer Unterlagen ermitteln läßt. Vor allem ist das der Fall, wenn das Inventar, das seiner Natur nach eine Vermögens- (Mengen-) Rechnung ist, durch Einsetzen der Geldwerte für die Mengen zu einer Geldrechnung gemacht und das Ergebnis in die Form der Bilanz gekleidet wird. Auf diese Weise kommt z. B. bei der einfachen Buchhaltung die Bilanz zustande. Das Inventurergebnis auf S. 34 in Form der Bilanz gebracht, ergibt folgendes:

Aktiva	Bilanz	Passiva	
Kasse	2400	Kapital	6000
Forderungen .	1000	Gewinn	400
Waren	2100		
Einrichtung .	900		
	6400		6400

Die Erklärung der Bilanz, daß sie eine Kapitalrechnung (in besonderer äußerer Aufmachung) sei, soll bedeuten, daß durch sie das Kapital — nach Höhe und Zusammensetzung — für einen bestimmten Zeitpunkt ermittelt wird. Das Kapital ergibt sich (als Saldo) aus dem Unterschied von Aktiva und Passiva; es bildet mit den Schulden die Passiven der Kapitalrechnung. An diesem Zusammenhang ist viel herumgedeutet worden; so ist vor allem darauf hingewiesen worden, daß das Kapital nicht den Schulden gleichgesetzt, also mit diesen die Passiva bilden könne. Dieser Einwand übersieht, daß das Kapital in der Bilanzrechnung nur die Eigenschaft eines Saldos zwischen Aktiva und Passiva hat und daß dieser Saldo — nach den Regeln des Kontos — auf die zahlenschwächere Seite gesetzt wird, um den Ausgleich, die Bilanz, herbeizuführen. (Tatsächlich ist in früheren Bilanzen auch Saldo gesagt worden; erst später ist es üblich geworden, dafür Kapital zu setzen.) Daran ändert nichts, wenn man die altitalienischen Bilanzbezeichnungen zu verdeutschen sucht und Aktiva mit Vermögen, Passiva mit Schulden und Kapital mit Reinvermögen übersetzt.

Dagegen bietet die in Kontenform bilanzierte Kapitalrechnung die Möglichkeit, noch eine andere Aussage zu machen, nämlich, daß auf der linken Seite das Kapital verzeichnet ist, das in der Unternehmung tätig ist, während auf der rechten Seite zu erkennen ist, woher das Kapital gekommen ist (wohlverstanden: dies ist nur eine Aussage, das innere Wesen der bilanzierten Kapitalrechnung wird hierdurch nicht berührt). Dann besteht das Passivkapital aus dem Eigenkapital der Unternehmung und dem von dritter Seite stammenden Kapital, Fremdkapital genannt. Diese Gleichsetzung des eigenen mit dem fremden Kapital (Schulden) als Passiva läßt sich aus der Erkenntnis rechtfertigen, daß die Unternehmung als verselbständigte Erwerbswirtschaft angesehen werden kann, der ein Kapital vom Wirtschaftseigner (aus seinem sonstigen Vermögen) zur Verwendung übereignet wird, wie wir dies im 1. Buch ausführlich begründet haben.

Der hier vertretenen Auffassung, daß die Bilanz eine besondere Form der Kapitalrechnung ist, nähert sich die sonst übliche Erklärung der Bilanz, daß letztere auf der rechten Seite (Passiva) das Vermögen in einer abstrakten Geldsumme darstelle, während auf der linken Seite (Aktiva) das Vermögen im einzelnen nachgewiesen werde. Man braucht an dieser Auslegung nur zu ändern, daß das Vermögen in Geld gesehen eben Kapital heißt und daß auf der rechten Seite das Gesamtkapital nach seinen Quellen steht, auf der Aktivseite dieses Kapital nach den einzelnen Vermögensteilen nachgewiesen wird.

Wir werden im nachfolgenden zuerst das Passivkapital (III) und seine Aufbringung (IV), sodann die Verwendung als Aktivkapital (V) kennen lernen.

Man muß sich nun hüten, das Wesen der Bilanz — als ein Ausdrucksmittel der Kapitalrechnung — mit dem Zweck zu verwechseln, der dieser Ausdrucksform der Kapitalrechnung jeweils zugrunde liegt oder zugrunde gelegt werden soll. Man kann nämlich die Kapitalrechnung in dieser Form aufmachen, wenn man eine Unternehmung gründet (Gründungsbilanz) oder eine Unternehmung mit einer anderen verschmilzt (Fusionsbilanz), wenn eine Unternehmung aufgelöst (Liquidationsbilanz) oder saniert werden soll (Sanierungsbilanz). Wenn ein Teilhaber oder seine Erben aus einer Personalgesellschaft ausscheiden, ist die Aufstellung einer Auseinandersetzungsbilanz erforderlich, um den Kapitalanteil oder den -zuschuß festzustellen. Es ist klar, daß sich diesem Zweck jeweils die Bewertung des Vermögens in Geld anpassen muß, wenn man das dem Zwecke der Kapitalrechnung entsprechende Kapital feststellen will: also das Gründungskapital, das Kapital der zu fusionierenden Unternehmung, das Kapital, das voraussichtlich bei einer Liquidation in Geldform verfügbar sein wird, das Kapital, das der ausscheidende Teilhaber zurückerhält.

Insbesondere greift die Aufstellung einer solchen Bilanz der Kapitalrechnung Platz, wenn es darauf ankommt festzustellen, ob und in welchem Maße das Ziel der kapitalistischen Unternehmung erreicht worden ist: bei der Feststellung des Gewinnes oder des Verlustes. Da es üblich — und durch Gesetz vorgeschrieben — ist, alljährlich eine solche Bilanz aufzustellen, spricht man von einer Jahresbilanz oder gar von Bilanz schlechthin, wenn es sich um die Bilanz der Kapitalrechnung zum Zwecke der Gewinnermittlung handelt. Über diese Bilanz — als Jahres — (Gewinn-) Bilanz ist eine nicht geringe Zahl von Theorien aufgestellt worden; letztere haben aber weniger die Bilanz zum Gegenstand als vielmehr die Frage, wie die Kapitalrechnung zu handhaben ist mit Rücksicht auf die beste oder die richtige Art, den Gewinn (oder den Verlust) der kapitalistischen Unternehmung zu errechnen (vgl. D).

5. Das Problem der Geldrechnung. Der Unterschied zwischen der Vermögensrechnung als einer Rechnung über Güter (einschließlich des Geldes) und der Kapitalrechnung als einer Geldrechnung über das Vermögen und seine einzelnen Teile dürfte klar geworden sein. Es ist natürlich ein langer Weg von der Vermögensrechnung bis zur Kapitalrechnung, ebenso lang wie der Weg von der Naturalwirtschaft zur Geldwirtschaft ist. Wie die Entstehung und Entwicklung der letzteren von der Ausbildung des Geldes und seiner gesetzlichen Regelung abhängig ist, so auch die Geldrechnung, die erst zu einer allgemeinen Rechnung geworden ist, als es ein allgemein gebräuchliches Geld gab. Solange ein solches nicht bestand oder das vorhandene Geld sich nicht als zuverlässig genug erwies, beobachten wir das Bestreben solcher Wirtschaftsbetriebe, die in dem Übergang zur Geldrechnung einen Vorteil sahen, sich selbst für ihren Bedarf ein Geld zu schaffen, das ihnen die Anwendung der Geldrechnung ermöglichte. Auf diese Bestrebungen ist z. B. die Gründung der Girobanken zu Beginn des 17. Jahrhunderts in Oberitalien, in den deutschen Hansastädten, insbesondere der Girobanken in Amsterdam und in Hamburg zurückzuführen, durch die sich die Kaufleute eine feste Währung, d. h. einen geeigneten Wertmaßstab, für ihre Geldrechnung schufen. Denn darauf kommt es ja bei der Geldrechnung an: Güter aller Art auf einen allgemeinen Nenner zu bringen, möglichst im Anschluß an die Werteinheit, die sich im wirtschaftlichen Verkehr herausgebildet hat (und die naturgemäß durch den Übergang der Wirtschaftsbetriebe zur Geldrechnung eine starke Förderung erfuhr).

Wesentlich ist hieran zunächst, daß es die Wirtschaftsbetriebe — insonderheit die Handelsbetriebe — waren, die von sich aus die Schaffung eines brauchbaren Wertmessers für ihre Rechnungen, d. h. eines entsprechenden Geldes, in die Hand

nahmen und im weiteren Verlauf den Staat ermunterten, die Regelung auf den gesamten Geldverkehr auszudehnen. Auf die Einzelheiten dieser Entwicklung braucht an dieser Stelle nicht eingegangen zu werden; es genügt die Feststellung, daß heute in fast allen — jedenfalls den wichtigsten — Ländern der Staat selbst die Hoheit über das Geldwesen ausübt und auf dem Gesetzeswege verkündet, was als Geld anzusehen, wie es beschaffen ist und wie über seine Stabilität gewacht werden soll (Schutz der Währung). Wo die Goldwährung herrscht, wird das Geld in einer Gewichtseinheit Gold ausgedrückt ($1 \text{ RM} = \frac{1}{2790} \text{ kg fG.}$) und auf diese Weise sogar das Geld in den verschiedenen Ländern auf eine einheitliche Grundlage, eben eine Gewichtsmenge Gold, gestellt. Und es ist weiter wichtig, daß diese staatliche Regelung des Geldwesens das Geld nicht nur zum Zahlungsmittel und zum Wertaufbewahrungsmittel macht, sondern eben auch zum allgemeinen Wertmaßstab erhebt, indem Preise, Werte, Vermögen aller Art ihren Ausdruck in diesem Gelde erhalten und — auf Grund dieses allgemeinen Wertmaßstabes — die Durchführung einer die Gesamtwirtschaft durchziehenden Geldrechnung möglich wurde. Mit welchen Rückwirkungen und Vorteilen auf die Wirtschaftsbetriebe — das haben wir in der Entwicklung zur kapitalistischen Unternehmung und zur doppelten Buchhaltung gesehen.

Bei dieser so begründeten Geldrechnung fühlten sich eigentlich alle Beteiligten wohl: die Wirtschaftsbetriebe, die sie in ihrer Wirtschaftsrechnung verwendeten, wie auch diejenigen, die Geldkapital ersparten und es durch Ausleihungen gegen Zins oder durch Beteiligungen an Wirtschaftsbetrieben verwerteten — bis die Inflation kam, die den Glauben an die Brauchbarkeit der bis dahin so gut verwendbaren Geldrechnung zerstörte. Durch Schaffung zusätzlichen Geldes — auf dem Wege der Notenpresse an Stelle des aus der Wirtschaft selbst hervorgehenden echten Geldes — entstand eine Steigerung aller Preise in einem nie vorstellbaren Ausmaß unter gleichzeitiger Loslösung des Geldes vom Golde, oder, vom Golde her gesehen: eine Geldentwertung, die schließlich ihren Ausdruck darin fand, daß eine (frühere) Mark gleich $\frac{1}{2790} \text{ kg fG.}$ nunmehr eine Billion Papiermark „wert“ war. Es ist einleuchtend, daß solche Veränderungen einen brauchbaren Wertmaßstab vernichten mußten, und daß daher die Geldrechnung auf der Grundlage des gesetzlichen Geldes, der Mark, zusammenbrechen mußte. So lag es nahe, an andere Grundlagen für die fortzuführende Geldrechnung zu denken und hierauf bezügliche Vorschläge zu machen: Übergang zu einer Auslandswährung (£, Fl., \$), der freilich die Vorschrift des HGB. im Wege stand, die besagt, daß die Buchhaltung und Bilanz in Reichswährung aufzustellen ist, sowie vor allem die Anwendung sog. Indexwährungen.

Weil die grundsätzliche Seite dieser Vorschläge auch heute noch von Bedeutung ist, soll mit wenigen Worten darauf eingegangen werden. Zum Übergang zu einer Auslandswährung ist weiter nichts zu sagen, da hier eine Geldrechnung durch eine andere Geldrechnung ersetzt wird. Die Schwierigkeit liegt in der praktischen Handhabung: die Geschäftsvorgänge, die sich nach wie vor im inländischen Gelde vollziehen, nun an die Verrechnung in der Auslandswährung richtig anzuschließen. Anders bei der Indexwährung, die die Umrechnung der entwerteten Mark nach dem jeweiligen Stande der Preise vornimmt, also praktisch die Geldrechnung ausschließt und eine Warenrechnung einführt. Dies kommt darin zum Ausdruck, daß man von einer Substanz- oder Güterrechnung spricht, die an die Stelle der Geldrechnung gesetzt werden soll. Weil in der Inflation die Geldrechnung zerbrochen war, blieb nichts anderes übrig, als auf solche Behelfsrechnungen als das kleinere Übel zurückzugreifen. Bei ihrer Beurteilung muß man jedoch die technische Handhabung und ihre grundsätzliche Berechtigung unterscheiden. Die Technik bezieht sich auf die Fragen: wie ein solcher Index

zu berechnen ist, ob für jeden Betrieb ein besonderer Index oder ob ein allgemeiner Index für alle Betriebe in Betracht kommt; wie die Berichtigung der Buchhaltungs- und Bilanzbeträge vorzunehmen ist, ob die Berichtigung auf den Anfang oder auf das Ende der Rechnungszeit abzustellen ist u. a. m. Hierüber ist eine Reihe von gedankenreichen Arbeiten erschienen, deren Ergebnisse auch an vielen Stellen in der Praxis Anwendung gefunden haben.

In grundsätzlicher Beziehung ist jedoch der Forderung, daß es Aufgabe eines jeden Wirtschaftsbetriebs sei, sein eigenes Rechnungswesen so zu gestalten, daß es frei von Geldwertschwankungen ist, in dieser Form zu widersprechen. Im Jahre 1920, also drei Jahre vor der Hochinflation und zu einer Zeit, wo man nicht von Geldentwertung, sondern noch von Preiserhöhungen sprach, habe ich in einem Vortrage (vor dem Verband deutscher Maschinenbauanstalten) bereits auf das Unbrauchbarwerden der Geldrechnung hingewiesen und auch betont, daß es Mittel und Wege gebe, um die Verwüstungen in der Kosten- und Bilanzrechnung zu erkennen und zu verhindern. Aber ich habe schon damals ebenso deutlich zum Ausdruck gebracht, daß es unmöglich und unstatthaft sei, wenn die Wirtschaftsbetriebe glaubten, daß sie auf diese Weise für sich das Recht in Anspruch nehmen könnten, sich außerhalb der Inflation zu stellen. Unstatthaft: denn das gleiche Recht steht den Angestellten, Arbeitern und Beamten, nicht minder den Kapitalisten zu. Unmöglich: weil bei einer Inflation, d. h. bei fortgesetzter Geldschöpfung, die Inflation an Gewicht zunehmen müsse, je mehr Wirtschaftseinheiten sich von ihr frei zu machen verstünden, je kleiner also der Kreis würde, aus dem die Inflation schließlich die Mittel für den staatlichen Bedarf herausholen müsse; worauf es in solcher Lage ankommt, kann nicht sein, daß sich einzelne Wirtschaftsbetriebe aus der Schicksalsgemeinschaft ausschließen, sondern daß das Geld wieder in Ordnung gebracht wird, damit die Geldrechnung ihre Aufgabe erfüllen kann. Das sollte und müßte Aufgabe allein des Staates sein.

Grundsätzlich dasselbe gilt auch für den Fall, daß es sich nicht um eine eigentliche Inflation — zusätzliche Geldschöpfung für die Bedürfnisse des Staates — handelt, sondern wenn festgestellt wird, daß ein allgemeiner Aufstieg oder Rückgang der Preise stattgefunden hat, daß also der Geldwert, d. h. was man für die Geldeinheit an Waren kaufen kann, gesunken oder gestiegen ist. Hierbei ist nicht an die mehr oder weniger unvermeidbaren Preisschwankungen während eines Konjunkturablaufes gedacht, sondern an eine dauernde Veränderung des Geldwerts, die aus der Entwicklung der Preise übrig geblieben ist (wie z. B. nach der Wirtschaftskrise 1931/32). Solange die Geldwertänderung nicht zur Ruhe gekommen ist, bleibt die Ungenauigkeit der sich auf diesem schwankenden Geldwert aufbauenden Kapitalrechnung naturgemäß bestehen. Auch hier hat der Staat durch seine Wirtschaftspolitik dafür zu sorgen, daß die Geldwertänderungen aufhören und dementsprechend die Kapitalrechnung der Unternehmungen (Jahres-Bilanz) wieder in Ordnung gebracht werden kann. In der Zwischenzeit muß sich natürlich derjenige, der die Kapitalrechnung auf einer schwankenden Wertgrundlage aufstellt, über diese Eigentümlichkeit im klaren sein und danach eine Beurteilung der Kapitalrechnung vornehmen. (Vgl. D.)

III. Das Passivkapital.

1. Das Beteiligungskapital. Das Passivkapital wird üblicherweise eingeteilt in Eigenkapital (Kapital schlechthin) und Fremdkapital (gleich Schulden). Unter eigenem Kapital ist zu verstehen: das der Unternehmung zustehende, ihr gehörende Kapital, über das sie nach Gutdünken verfügen kann. Doch ergeben sich bei den einzelnen Formen der Unternehmung bemerkenswerte Verschiedenheiten. Das Eigenkapital (Kapital) des Einzelkaufmanns (im Sinne des HGB.) — der Eigenunternehmung in unserem Sinne — ist gleichbedeutend mit dem Eigenkapital der Unternehmung; es gehört zugleich dem Wirtschaftseigner, dem auch die Unternehmung zu eigen ist. In diesem Falle hat nur eine rechnerische Absonderung von dem sonstigen Vermögen des Wirtschaftseigners stattgefunden (Privatvermögen), was nicht ausschließt, daß es als Darlehen der Unternehmung an den

Inhaber ganz oder zum Teil zurückgelangen kann (für andere Geschäfte, die von der Unternehmung getrennt bleiben sollen). Anders liegen die Dinge bei der Offenen Handelsgesellschaft und insbesondere bei der Kommandit- und Stillen Gesellschaft. Dem Zusammengehen des Kaufmanns mit einem oder mehreren Teilhabern, Kommanditisten oder Stillen Gesellschaftern liegt in der Regel ein Gesellschaftsvertrag zugrunde, der neben anderen wichtigen Vereinbarungen auch die enthält, daß die Teilhaber (Gesellschafter) unter Innehaltung der vereinbarten Kündigungsfrist austreten, also ihren Kapitalanteil wieder aus der Unternehmung herausnehmen können. Hier ist also eine Rückzahlung des Teilhaberkapitals möglich, mit der derjenige, der sich als die eigentliche Seele der Unternehmung betrachtet, rechnen muß. In diesen Fällen nimmt das sog. „Eigen“-kapital das Merkmal des „Fremd“-kapitals an, obwohl es nicht in Form von Schulden der Unternehmung zur Verfügung steht.

Diesen Zwiespalt von „Eigen“ und „Fremd“ treffen wir in besonderer Stärke bei der Aktiengesellschaft an. Das Grund-(Aktien)Kapital bildet das Eigenkapital (Kapital) der Aktiengesellschaft; es gehört jedoch den Aktionären, also Personen, die außerhalb der Unternehmung stehen (im Gegensatz zur Einzelunternehmung, wo sich Unternehmung und Kapitaleigentümer in derselben Person treffen). Das Eigen-(Grund-)Kapital der Aktiengesellschaft zeichnet sich jedoch dadurch aus, daß es vom einzelnen Aktionär aus unkündbar ist, also der Aktiengesellschaft auf unbeschränkte und jedenfalls lange Zeit zur Verfügung steht. Die Aktiengesellschaft ist nicht nur rechnerisch sondern auch rechtlich (und praktisch) von den Kapitaleignern (den Aktionären) getrennt, was nicht ausschließt, daß Mehrheiten von Aktionären durch entsprechende Beschlußfassung natürlich dem Leben der Aktiengesellschaft ein Ende bereiten können.

Wir kommen nach diesen Darlegungen zu dem Ergebnis, daß es sich empfiehlt, die übliche Einteilung des Passivkapitals in Eigen- und Fremdkapital fallen zu lassen und dafür die Unterscheidung: Beteiligungs- und Gläubigerkapital zu setzen. Unter Beteiligungskapital ist dann jenes Kapital zu verstehen, das am Gewinn und Verlust der Unternehmung beteiligt ist (also ein wesentliches Merkmal der Unternehmung übernimmt). (Nebenbei: das Beteiligungskapital, von dem hier die Rede ist, steht unter Passivkapital, also auf der rechten Seite der Bilanz; es ist nicht zu verwechseln mit den Beteiligungen eines Wirtschaftsbetriebs an einem anderen, die als Aktivkapital ihren Platz auf der linken Seite der Bilanz haben.) Das Gläubigerkapital stellt jenes Kapital dar, das nicht am Gewinn und Verlust beteiligt ist, sondern der Unternehmung leihweise gegen Entrichtung fester Zinsen überlassen wird. Der Kapitalgeber hat die Rechte eines Gläubigers, vor allem das, daß er das Kapital zur Rückzahlung kündigen kann.

Auf Grund dieser allgemeinen Unterscheidung können wir weiter unterscheiden: Beteiligungskapital, das mit der Person des Wirtschaftseigners verknüpft ist, und solches Beteiligungskapital, das kündbar und rückzahlbar ist, woraus sich wieder die Unterteilung zwischen kurzfristigem und langfristigem Beteiligungskapital ergibt. Diese Unterscheidungen, die für die Betriebsführung von großer Bedeutung sind, knüpfen an die Gegenüberstellung der kündbaren Formen der Personalgesellschaften mit der unkündbaren Form der Aktiengesellschaft an. Auf die Beschaffung und Verwendung des Passivkapitals ist in den folgenden Abschnitten (IV.—VI.) näher einzugehen.

Hier sind noch einige Besonderheiten, zunächst solche des Beteiligungskapitals, hervorzuheben. Das Beteiligungskapital zerfällt in das eingezahlte Kapital und das Haftungskapital. Bei der Einzelunternehmung und der Offenen Handelsgesellschaft besteht das Haftungskapital in der rechtlich unbeschränkten Haftung des gesamten Vermögens für die Unternehmungsschulden; entsprechend beim Komplementär der Kommanditgesellschaft. Dort wo die Haftung der Teilhaber beschränkt ist — Kommanditisten, stille Gesellschafter, Aktionäre, G. m. b. H.-Gesellschafter — braucht die Einzahlung auf die Kapitalanteile nicht sofort oder

überhaupt in voller Höhe der vereinbarten Einlagen zu erfolgen. Während der Kommanditist und der Stille Gesellschafter gesetzlich nicht verpflichtet sind, eine Einzahlung zu leisten (wohl sind auf die rückständigen Einzahlungen Zinsen zu vergüten), ist bei der Aktiengesellschaft eine Mindestzahlung von 25% der auf den Mindestbetrag von 100 RM lautenden Anteile vorgeschrieben. (Bei der G.m.b.H. sind es 25% der für die Stammanteile vorgesehenen Mindesthöhe von 500 RM.)

Die Verwendung von Teilzahlungen des Kapitals kann in Frage kommen: 1. wenn das Kapital nach und nach benötigt wird (wie z. B. bei Niederbringen eines Schachtes im Bergbau, Ausbau von Linien einer Verkehrsunternehmung, vorgesehene Erweiterung eines Handels- oder Industriebetriebes); 2. wenn das Kapital im Betriebe nicht gebraucht wird und das Haftungskapital genügt, um das Vertrauen zu der betreffenden Unternehmung zu stärken (wie z. B. das zu 25% eingezahlte Kapital bei Versicherungsgesellschaften, das zu 5% eingezahlte Kapital bei den englischen Banken). In diesen Fällen stellt das Haftungskapital eine Reserve dar, die zwar nicht für den laufenden Betrieb in Betracht kommt, wohl aber zur Deckung von Verlusten herangezogen werden kann.

Eine weitere Besonderheit besteht darin, daß es in der Buchhaltung üblich ist, die Mehrungen und Minderungen des Beteiligungskapitals auf dem oder den Kapitalkonten nur in den Fällen sofort zum Ausdruck zu bringen, wo es sich um Zu- oder Abgänge handelt, die von außen kommen, wie z. B. Einzahlungen der Gesellschafter, Erhöhung des Aktienkapitals durch Ausgabe neuer Aktien, Rückzahlung der Einlage eines Teilhabers usw. In diesen Fällen wird eine entsprechende Buchung auf den betreffenden Kapitalkonten vorgenommen, die Beträge des Kapitals also nach oben oder unten verändert. Hingegen ist es nicht üblich, in gleicher Weise die sich aus dem Betriebe ergebenden Mehrungen oder Minderungen auf dem Kapitalkonto zu verbuchen. Es handelt sich um den Gewinn oder Verlust, der zunächst auf einem (oder mehreren) besonderen Konten verbucht und erst später durch einen besonderen Buchungsvorgang mit dem Kapitalkonto verrechnet wird. Daraus erklärt sich, daß das auf dem Kapitalkonto zum Ausdruck kommende Kapital im Laufe einer Bilanzzeit eine unveränderte Größe darstellt, wenn nicht eben während dieser Zeit Kapitaleinzahlungen oder -auszahlungen erfolgt sind. Es ist ferner möglich, daß der sich bei der Bilanzierung ergebende Gewinn oder Verlust unter dieser Bezeichnung in die Bilanz aufgenommen oder vor der endgültigen Fertigstellung der Bilanz mit dem Kapital verrechnet wird. Im letzteren Fall ist der Gewinn oder Verlust aus dem Unterschied zwischen dem Anfangs- und dem Endkapital zu ersehen. Während die Personalgesellschaften bezüglich dieser beiden Möglichkeiten freie Hand haben, ist den Aktiengesellschaften die besondere Kenntlichmachung des Jahresgewinns in der Bilanz ausdrücklich vorgeschrieben.

Die Abgrenzung des Grundkapitals (Anzahl und Betrag der Aktien) wie die geforderte Kenntlichmachung des Gewinns (oder des Verlusts) bringen es mit sich, daß auch jene Teile des eigenen Kapitals der Aktiengesellschaft besonders in der Bilanz ausgewiesen werden, die — wie die Reserven (siehe D) — besonderen Zwecken zu dienen bestimmt sind. Wir finden daher in den Bilanzen der Aktiengesellschaften in der Regel drei Posten: Grundkapital, Reserven und Gewinn, die allesamt als Beteiligungskapital anzusehen sind.

Es mag schließlich noch vermerkt werden, daß es Passivkapitalien gibt, bei denen nicht — zum mindesten nicht von außen her — eindeutig festgestellt werden kann, ob sie zum Beteiligungskapital oder zum Gläubigerkapital gehören. Das trifft vor allem auf die für Unterstützungs- oder Pensionszwecke angesammelten „Fonds“ zu, über die die Verwaltung der Aktiengesellschaft zugunsten ihrer Angestellten und Arbeiter verfügt. Das entscheidende Kennzeichen wird darin zu suchen sein, inwieweit die Begünstigten einen Rechtsanspruch auf die Unterstützung haben, also in dieser Beziehung eine Verpflichtung der Gesellschaft besteht.

Im vorstehenden ist die Rede vom Beteiligungskapital gewesen, dessen Kennzeichen in erster Linie darin zu suchen ist, daß es am Gewinn oder Verlust be-

teilt ist. (Im Gegensatz zu dem Gläubigerkapital, das leihweise überlassen wird und eine feste Verzinsung erhält.) Das Beteiligungskapital hat die Möglichkeit hoher und höchster Gewinne; es trägt aber auch das Risiko, daß diese ausbleiben. Noch mehr: daß Verluste in erster Linie von ihm zu tragen sind. Diesem Risiko entspricht das Recht des Beteiligungskapitals, auch an der Führung und Leitung des Wirtschaftsbetriebs (an dem es beteiligt ist) teilzunehmen: von dem Recht und der Pflicht zur alleinigen Geschäftsführung des Einzelkaufmanns, dem gleichen Recht und der Pflicht aller Gesellschafter bei der Offenen Handelsgesellschaft und des Komplementärs der Kommanditgesellschaft bis zum Recht der Einsichtnahme in die Bücher, des Einspruchs bei bestimmten Geschäften von seiten der Kommanditisten und der Entlastungsverweigerung der Aktionäre in der Generalversammlung der Aktiengesellschaft. In der Praxis erfahren diese Rechte auf Mitwirkung an der Geschäftsführung durch Gewohnheit und Vertrag häufig bemerkenswerte Abwandlungen und Veränderungen. Sie gehen bei den Personengesellschaften in der Regel dahin, daß die Beteiligungsrechte der fremden Teilhaaber erweitert werden, wohingegen bei der Aktiengesellschaft das Bestreben zu erkennen ist, die Mitwirkungsrechte der Aktionäre zu verkürzen. Daß auch beim Gläubigerkapital zusätzliche Rechte vorkommen (die sich auf die Geschäftsführung beziehen), ist im 1. Buch dargelegt worden.

2. Das Gläubigerkapital. Wir haben gesehen, daß Fremdkapital heißen kann: das von einem Fremden stammende, nicht der Unternehmung eigene Kapital (wie z. B. das Kommanditkapital der Kommanditgesellschaft in Beziehung zum Komplementär, wenn wir letzteren mit dem gleichsetzen, der als der eigentliche Wirtschaftler die Unternehmung betreibt). Gewöhnlich wird jedoch die Bezeichnung Fremdkapital auf das leihweise aufgenommene (also nicht beteiligte) Kapital angewendet; es wird somit den Schulden gleichgesetzt. Derjenige, der einer Unternehmung Kapital leihweise, d. h. mit der Verpflichtung zur Rückzahlung, zur Verfügung stellt, ist Gläubiger der Unternehmung. Daher ist es deutlicher zu sagen: Gläubigerkapital und dieses Gläubigerkapital dem Beteiligungskapital gegenüberzustellen. Als wirtschaftliches (und rechtliches) Unterscheidungsmerkmal ergibt sich, daß die Überlassung von Gläubigerkapital gegen Entrichtung eines von vorneherein festgelegten Entgeltes erfolgt, des sog. festen Zinses.

Bevor wir sehen, welche Rolle das Gläubigerkapital in der Unternehmung spielt und zu spielen berufen ist, müssen wir uns mit den Eigenarten des Gläubigerkapitals etwas näher beschäftigen. Zunächst ist zu vermerken, daß für Gläubigerkapital auch Kredit gesagt wird; dann ist unter Kredit die leihweise Überlassung von Kapital gegen festes Entgelt (Zins) zu verstehen. Nach dem Gegenstand ist zu unterscheiden zwischen Warenkredit und Geldkredit. Die Bezeichnung Warenkredit ist nicht genau: nicht die Ware wird geliehen (soll also zurückgegeben werden), vielmehr ist gemeint, daß der Kaufpreis der Ware gestundet wird. Wesentlich ist hingegen, daß der Warenkredit für die Unternehmung mit dem Bezug von Waren verbunden ist, während beim Geldkredit der Schuldner Geld erhält, mit dem er nicht nur Waren (an verschiedenen Stellen) kaufen kann, sondern auch etwas anderes anzufangen in der Lage ist: Löhne bezahlen, Maschinen kaufen, eine Vergnügungsreise machen kann. Im Zusammenhang mit der Unterscheidung zwischen Waren- und Geldkredit steht die Unterscheidung nach den Kreditquellen, die für die Unternehmung in der Hauptsache die Lieferer und die Banken sind. Doch darf man den sog. Lieferantenkredit nicht ohne weiteres dem Warenkredit gleichsetzen, weil die Lieferer auch Geldkredite gewähren können, freilich meist wieder im Zusammenhang mit der Verpflichtung zur Abnahme von Waren, während der Bankkredit immer Geldkredit ist. Wesentlich ist ferner, daß der Bankkredit von berufsmäßigen Kreditgebern, eben den

Banken, gewährt wird und daher für die Wirtschaftsbetriebe von besonderer Bedeutung ist.

Eine weitere Unterscheidung, die für die Wirtschaftsbetriebe wichtig ist, ist die, ob der Kreditnehmer für die leihweise Überlassung des Kapitals eine besondere Sicherheit verlangt oder nicht. Bei jedem Kredit besteht in erster Linie die Sicherheit in der Person des Kreditnehmers und zwar dergestalt, daß es schließlich auf die Person ankommt, ob die Zahlung der Zinsen und die Rückzahlung des Kapitals pünktlich und überhaupt erfolgt. Diese erste Sicherheit leitet der Kreditgeber aus der Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit des Kreditnehmers ab, wobei Ruf, Charakter, Fähigkeiten und Vermögenslage zu berücksichtigen sind. Sei es, daß diese nicht ganz ausreichen (im Verhältnis zur Höhe des Kredits) oder daß Gewohnheiten des Kreditverkehrs oder die Höhe der Zinsen dies rechtfertigen, ist es ferner üblich, neben der ersten Sicherheit (in der Person) die Kreditgewährung häufig von der Stellung weiterer Sicherheiten abhängig zu machen. So unterscheidet man Blankokredite und (durch Sicherheiten) gedeckte Kredite. Die hierfür verwendete Unterscheidung: Personal- und Realkredit trifft nicht ganz das gleiche. Sicherheiten können sein: Wertgegenstände aller Art, sowohl aus dem Gütervorrat der Unternehmung (Grund und Boden, Maschinen) als auch sonstiger Herkunft (Wertpapiere, Forderungen, Bilder!) oder in Gestalt von Bürgen. Wenn A für B bürgt, so ist der an B gewährte Kredit nicht mehr ein Blankokredit; trotzdem ist dieser Bürgschaftskredit ein Personalkredit. Der Wechselkredit gehört zum Personalkredit und ist insofern Realkredit, als durch das Wechselrecht ein bevorrechtigter Eingriff in das Vermögen des Schuldners möglich ist.

Zu erwähnen sind ferner die verschiedenen Formen, in denen sich die Kreditgewährung abspielt:

gegen einfachen Schuldschein, in dem der Schuldner erklärt, den Kredit erhalten zu haben;

gegen Ausstellung oder Diskontierung eines Wechsels, der dem Kreditgeber einen wechselmäßigen Anspruch gegen den Kreditnehmer gewährt — Wechselkredit;

gegen Verpfändung beweglicher Sachen — Lombardkredit —, die sich auf Waren und Wertpapiere erstreckt;

gegen Verpfändung — Abtretung von Buchforderungen an Dritte —, Diskontierung offener Buchforderungen;

gegen Verpfändung von Grund und Boden durch Eintragung der Forderungen in das Grundbuch — Grundkredit, Hypothekenkredit;

gegen börsengängig gemachte Schuldverschreibungen (Anleihen und Obligationen).

Will der Wirtschaftsbetrieb von diesen Formen Gebrauch machen, so hat er nicht nur deren besonderen Inhalt — Bürgschaft, Wechsel, Lombardgegenstand — zur Verfügung zu stellen, sondern auch die sonstigen Bedingungen zu übernehmen, die hierfür im Kreditverkehr üblich sind oder von den Kreditgebern gestellt werden (Art der Rückzahlung, Behandlung der gestellten Sicherheit, Gebühren für Verwaltung derselben u. a. m.).

Eine wichtige Unterscheidung ist ferner die nach der Zeitdauer in kurzfristigen und langfristigen Kredit. Entscheidend für den Einschnitt, der üblicherweise den kurzfristigen Kredit vom langfristigen Kredit trennt, ist die Verwendung des Kredits gewesen. Damit gelangen wir zu dem entscheidenden Gesichtspunkt für die betriebliche Kreditpolitik: wenn der Kredit so verwendet wird, daß er aus dem Erlös für die verkauften Waren zurückgezahlt werden kann, wie das z. B. bei der Verwendung zum Ankauf von Rohstoffen in der industriellen Unternehmung oder von Waren in der Handelsunternehmung der Fall ist, dann gilt der Kredit als kurzfristig. Und da man früher — bei vorwiegendem Vorkommen der Handelsunternehmung — die Erfahrung gemacht hatte, daß der Einkauf und Verkauf der Waren, also der Kreislauf: Geld — Ware — Geld, etwa viermal im Jahre vor sich ging oder gehen konnte, so kommt als typische Zeit für den kurzfristigen Kredit die Frist von drei Monaten in Übung. Die Zeit für den langfristigen Kredit ergibt sich dann aus der Verwendung des Kredits für die Beschaffung solcher Gegen-

stände, die für lange Zeit gebraucht, also nicht auf einmal im ganzen umgesetzt werden. Kennzeichnend hierfür ist die allmähliche Rückzahlung des Kredits nach dem Gebrauch über eine längere Zeitdauer. 10, 15, 20 ja 30 Jahre, jedenfalls viele Jahre, liegen der Idee des langfristigen Kredits zugrunde. Wollen wir die übliche Abgrenzung vornehmen, so erhalten wir: drei bis sechs Monate, wenigstens ein Tag und höchstens zwölf Monate für den kurzfristigen Kredit; zehn bis zwölf Jahre, mindestens jedoch fünf Jahre für den langfristigen Kredit; dazwischen von ein bis fünf Jahren für den mittelfristigen Kredit.

Typische Formen des kurzfristigen Kredits sind: der offene Buchkredit (als Liefer- und Bankkredit), der Wechselkredit (als Diskontierungs- oder Akzeptkredit), und der Lombardkredit auf der Grundlage von Waren (Rohstoffen) und Effekten. Grundkredit, sowie der Anleihe- und Obligationenkredit sind die ausgesprochenen Vertreter des langfristigen Kredits — aber jeder Lehrling weiß, daß sich auch hinter dem offenen Buchkredit und dem 3-Monatswechsel langfristige Kredite verbergen können.

Endlich ist noch die Unterscheidung zwischen produktivem und konsumtivem (Produktiv- und Konsumtiv-) Kredit zu erwähnen. Der erstere ist leicht zu umschreiben: wenn mit Hilfe des Kredits neue Güter entstehen, deren Erlöse nicht nur die Verzinsung und die Tilgung des aufgenommenen Kredits ermöglichen, sondern auch noch ein Entgelt für die durchgeführte Verwendung im obigen Sinne übrig lassen. Konsumtive Verwendung liegt vor, wenn dies nicht der Fall ist, also das durch den Kredit beschaffte Kapital oder ein Teil desselben umsonst vertan ist, aufgezehrt, also vernichtet worden ist.

Hiervon ist zu unterscheiden der — ebenso benannte — Konsumtivkredit, bei dem das Kapital unmittelbar zum Verbrauch bestimmt wird (Leihhaus). Wenn ein Studierender beim Studentenwerk ein Darlehen zur Durchführung seines Studiums aufnimmt und später den Kredit aus den Bezügen einer gut bezahlten Stellung zurückzahlt, so handelt es sich um einen produktiven (Konsumtions-) Kredit.

3. Die Beziehungen zwischen Beteiligungs- und Gläubigerkapital. Erster Fall: in der Regel wird die Unternehmung zunächst über Beteiligungskapital verfügen müssen, ehe sie die Frage prüfen kann, ob die Heranziehung von Gläubigerkapital erwünscht ist oder nicht. Denn, wie oben ausgeführt, sehen diejenigen, die Gläubigerkapital zur Verfügung stellen, in dem Vorhandensein von Beteiligungskapital eine erste Sicherheit für die Hingabe ihres Kapitals. In doppelter Beziehung: zum ersten ist die Zahlung der vereinbarten Zinsen eher gewährleistet, wenn ein Beteiligungskapital in der Unternehmung arbeitet, das in erster Linie das Risiko trägt und die Zahlung von Zinsen auf das Gläubigerkapital der eigenen Gewinnbeteiligung vorangehen läßt. Sodann bietet das Beteiligungskapital eine Sicherheit für die Rückzahlung des Gläubigerkapitals, insbesondere wenn eine zwangsweise Liquidation der Unternehmung in Betracht kommt. Somit steht am Anfang des Passivkapitals in der Regel Beteiligungskapital, erfolgt in den meisten Fällen die Gründung von Unternehmungen mit Beteiligungskapital.

Von dieser Regel gibt es Ausnahmen, so z. B. wenn eine oder mehrere Unternehmungen eine sog. Tochtergesellschaft gründen und dieser das Passivkapital in Gestalt von Darlehen (Kredite) zur Verfügung stellen. Oder wenn öffentliche Unternehmungen, für die eine zahlungsfähige öffentliche Körperschaft die Haftung übernimmt, die Ausgabe einer Anleihe (s. später) wählt, um die Unternehmung (Gaswerk) mit dem erforderlichen Kapital auszustatten. In diesem Falle ist ein eigentliches Beteiligungskapital nicht vorhanden. Gewöhnlich werden jedoch aus den anfallenden Gewinnen Reserven gebildet, die die Rolle des Beteiligungskapitals übernehmen. Andererseits haben Versuche, private Unternehmungen ausschließlich oder überwiegend mit Gläubigerkapital ins Leben zu rufen, mit großen Verlusten für die Gläubiger geendet (Kaliindustrie).

Zweiter Fall: das Beteiligungskapital reicht für die Zwecke der Unternehmung aus; laufende Gewinne ermöglichen ein langsames Wachsen der Wirtschaftstätig-

keit, erhöhen das zur Verfügung stehende Beteiligungskapital. Gläubigerkapital ist nur erforderlich, wenn unvorhergesehene Stockungen den Kreislauf des Kapitals stören: Außenstände gehen wider Erwarten nicht pünktlich ein, eine günstige Einkaufsgelegenheit soll ausgenutzt werden. Die Aufnahme eines Kredits bedeutet eine außergewöhnliche Maßnahme, die die Unternehmung ergreift, um über einen vorübergehenden Mehrbedarf an Kapital hinwegzukommen. In diesem Falle stellt der Kredit eine Kapitalreserve dar.

Für eine solche Verwendung des Gläubigerkapitals neben dem Beteiligungskapital ist entscheidend, daß der Kredit alsbald zurückgezahlt wird und eine Wiederholung der Kreditbeanspruchung nicht beabsichtigt ist, es sei denn, daß die erwähnten Umstände von neuem auftreten. Ein Nachteil dieser Anordnung von Beteiligungskapital und Gläubigerkapital kann darin bestehen, daß sich ein zeitweiliges Brachliegen des Aktivkapitals nicht verhindern läßt, wenn die Höhe des Beteiligungskapitals auf den Spitzenbedarf eingestellt ist. Wir wollen hinzufügen, daß in Deutschland die Zahl derjenigen Unternehmungen gering ist, die dem Kredit die vorerwähnte Rolle zuweisen, also ohne Kredit auskommen.

Dritter Fall: das für die Unternehmung erforderliche Kapital wird nur zu einem Teil vom Beteiligungskapital gestellt, der andere Teil wird auf dem Wege des Gläubigerkapitals aufgebracht, das nun aber — zum Unterschied vom zweiten Fall — dauernd gebraucht wird. In erster Linie kommt hierbei der kurzfristige (Lieferer- oder Bank-) Kredit in Betracht. Praktisch wird dieser Kredit zum Einkauf von Roh- und Hilfsstoffen oder zur Verauslagung von Löhnen verwendet. Aus dem Erlös für die verkauften Waren wird der Kredit zurückgezahlt; es ist jedoch wichtig, daß er für den nächsten Einkauf oder für die nächste Lohnzahlung wieder in Anspruch genommen werden muß, weil ja in unserer Annahme das Beteiligungskapital nicht ausreichend ist.

Dieser gewöhnlich als Umlaufs- oder Zahlungskredit bezeichnete Kredit wird allgemein als kurzfristig angesprochen (weil er aus dem Warenverkauf zurückgezahlt werden kann), obwohl er für die Unternehmung eine dauernde Erscheinung ist: er muß immer wieder von neuem in Anspruch genommen werden, solange die Unternehmung das erforderliche Kapital nicht auf anderem Wege erhält.

Die Gründe für eine solche Benutzung von kurzfristigen Krediten können sein: der Mangel an Beteiligungskapital, Schwierigkeiten in der Beschaffung von Teilhaberkapital, leichtere Erhältlichkeit von kurzfristigem Kredit (bei Lieferanten oder Banken), nicht zuletzt auch die Überlegung, daß die Ansammlung von Gewinnen schließlich die Benutzung dieser Kredite überflüssig macht, wenn nicht eine gleichzeitige Betriebsvergrößerung das Spiel von neuem beginnen läßt. Sonst ist noch auf den Vorteil hinzuweisen, daß der kurzfristige Kredit durch seine jederzeitige Rückzahlungsmöglichkeit eine genaue Anpassung an den jeweiligen Kapitalbedarf ermöglicht.

Vierter Fall: während im dritten Fall der Kreditgeber der Meinung sein kann und in der Regel ist, daß er einen kurzfristigen, aus dem Erlös der Warenverkäufe leicht und pünktlich rückzahlbaren Kredit gewährt hat, können Kreditgeber und -nehmer auch vereinbaren, daß der Kredit auf eine längere Zeit gewährt werden soll. Der langfristige Kredit nimmt die Form des einfachen oder gesicherten Darlehns (Hypothek) oder der börsenmäßig gehandelten (Teil-) Schuldverschreibung (Obligation) an. In allen Fällen können Fristen von 5—10 oder 10—20 Jahren vorgesehen sein, während welcher Zeit der Unternehmung das Gläubigerkapital zur Verfügung steht. Eine solche Zeitdauer bedeutet, daß das Gläubigerkapital in seiner Verwendung dem Beteiligungskapital sehr nahe kommt, also zur Beschaffung von Grundstücken und Gebäuden, Maschinen u. dgl. natürlich auch zum laufenden Einkauf von Rohstoffen und zu Lohnzahlungen in Betracht kommt. (Ja, diese Übereinstimmung des langfristigen Gläubigerkapitals mit dem Beteiligungskapital hat zu dem Sprachgebrauch geführt: für Beteiligungs- und

langfristiges Gläubigerkapital einfach Kapital [schlechthin] zu sagen und das kurzfristige Gläubigerkapital als Kredit zu bezeichnen.)

Natürlich ist es denkbar, daß neben der festen Verbindung von Beteiligungs- und Gläubigerkapital noch kurzfristiger Kredit beansprucht wird, sei es in Form von 2 als Kapitalreserve oder in Form von 3 als sog. Revolving-Kredit. Ein wesentlicher Grund für die Benutzung langfristigen Gläubigerkapitals liegt in der ungehinderten Verfügung über dasselbe.

Letzter Fall: Endlich kann die Unternehmung für fehlendes Kapital, das seiner Natur nach — für Anlagen — nur durch langfristiges Gläubigerkapital aufgebracht werden könnte, auch kurzfristigen Kredit verwenden, sei es, daß das langfristige Gläubigerkapital im Augenblick nicht erhältlich ist, oder die Kosten für den kurzfristigen Kredit geringer sind als die für den langfristigen Kredit oder gar für das Beteiligungskapital. Die Besonderheit dieses Falles liegt darin, daß der Kreditgeber den Kredit als kurzfristig ansieht (und entsprechend die Bedingungen sind: kurzfristige Kündigung oder Festlegung der Rückzahlungsfrist). Entweder ist dem Kreditgeber nicht bekannt, daß der Kredit in Wirklichkeit langfristigen Zwecken dienen soll; vielleicht hat sich aber auch diese Verwendung für den Betrieb erst später als zweckmäßig oder notwendig erwiesen. Oder: die Verwendung des kurzfristigen Kredits zu dauerndem Gebrauch ist dem Kreditgeber bekannt; er hofft jedoch, daß die Rückzahlung in nicht allzu ferner Zeit aus Mitteln erfolgen kann, die der Unternehmung auf andere Weise zufließen, sei es aus besonderen Gewinnen oder Einnahmen (Verkäufen von Grundstücken) oder — in der Regel — aus anderweitiger Kapitalbeschaffung.

Für die Unternehmungen ist wichtig, daß die deutschen Banken in weitem Umfange und bewußt derartige langfristige Kredite gewähren, in der Erwartung allerdings, daß die Rückzahlung in absehbarer Zeit aus dem Erlös einer Ausgabe von Aktien oder Obligationen erfolgt, mit anderen Worten: daß der an sich kurzfristige Bankkredit eines Tages von neuem Beteiligungskapital oder langfristigem Gläubigerkapital abgelöst wird. Genau genommen nimmt hier der Bankkredit die Rolle eines Zwischenkredits an, der nicht vom eigentlichen Schuldner sondern von anderen Kapitalhingebem (Aktionären) oder Kapitalverleihern (Obligationären) zurückgezahlt wird. Natürlich kann die Ablösung ausbleiben, weil die in Aussicht genommene Kapitalbeschaffung sich nicht durchführen läßt, dann liegen die Mittel der kreditgewährenden Banken fest. Eine Kündigung des an sich kurzfristigen Kredits würde den Kreditnehmer in Verlegenheit bringen, weshalb nicht nur die Banken dem Industriekredit sondern auch die Unternehmungen einem kurzfristigen Bankkredit gegenüber sehr vorsichtig sein sollten, wenn eine langfristige Verwendung desselben geplant ist.

Mit Absicht ist ein wesentlicher Gesichtspunkt, der auf das Verhältnis von Beteiligungskapital und Gläubigerkapital zurückwirkt, außer Ansatz geblieben: die Kosten. Von diesen wird im folgenden besonders zu sprechen sein.

4. Die Kosten des Gläubigerkapitals. Das für die Überlassung des Kapitals vereinbarte Entgelt wird, da es unter allen Umständen zu entrichten ist, buchhalterisch als Aufwand betrachtet und als Kosten dem Gewinn- und Verlustkonto vorweg zur Last geschrieben. Insbesondere erscheint der Betrag der gezahlten Zinsen als Kosten, wenn man die Dinge vom Standpunkt des Beteiligungskapitals aus betrachtet: aus dem für das gesamte Passivkapital erwirtschafteten Gewinn gehen rechnerisch und tatsächlich die Zinsen auf das Gläubigerkapital ab, so daß der verbleibende Rest den Gewinn auf das Beteiligungskapital darstellt.

Die Kosten des Gläubigerkapitals zerfallen in die Kosten für die eigentliche Verzinsung — Zinsen — und sog. Nebenkosten, wie Provisionen, Gebühren, Kursabschläge usw. Während die Zinsen nach der Zeitdauer des Kredits berechnet werden, können die Nebenkosten unabhängig von der Zeitdauer auftreten und infolgedessen — bei kürzerer Zeitdauer — stärker oder — bei längerer Zeitdauer — weniger stark ins Gewicht fallen. Insbesondere die Kreditgebühren, die die Banken nach der Höhe des Kredits oder des Umsatzes berechnen, sowie das Disagio bei der

Begebung von Anleihen oder das Agio bei der Rückzahlung von solchen stellen Kosten dar, die unter Umständen die eigentliche Verzinsung beträchtlich erhöhen können. Wenn z. B. die Bank für einen offenen Buchkredit (im Kontokorrent) einen Zinssatz von 6% berechnet, daneben eine Umsatzgebühr von $\frac{1}{3}\%$ vom dreifachen Kredit für das Vierteljahr in Ansatz bringt, so stellen sich die wirklichen Kosten auf 10%; bei einer Anleihe, die mit einem festen Zinssatz von 5% ausgestattet ist, mit 97% an der Börse verkauft wird und mit 102% nach 20 Jahren zurückgezahlt werden soll, betragen die wirklichen Kosten $5\frac{1}{4}\%$.

Es ist ferner wichtig, zu wissen, daß sich die Höhe der Zinssätze nach den Formen des Kredits abstuft: so ist der Zinssatz für 1. Hypothekenkredite niedriger als die Zinssätze für den Kontokorrentkredit, sind letztere höher als der Wechseldiskontsatz und dieser wieder niedriger als die Zinssätze für den Lombardkredit. Aber auch hiervon gibt es Ausnahmen: an der Börse ist der Zinssatz für tägliches Geld (Lombard) höher oder niedriger als der Wechseldiskontsatz, ist in der Regel der Privatkontosatz niedriger als der Reichsbankdiskontsatz. Die Höhe des Zinssatzes schwankt außerdem nach der jeweiligen Lage des Geld- und Kapitalmarkts, wobei zu beachten ist, daß im allgemeinen die Zinssätze am Kapitalmarkt höher und weniger beweglich sind als die des Geldmarkts. Schließlich ist der Zins mancher Kreditarten abhängig von der Kreditwürdigkeit des Kreditnehmers, indem für das Risiko ein mehr oder weniger hoher Zuschlag zu den eigentlichen Zinssätzen berechnet wird.

Jedenfalls ergibt sich, daß die Kosten nicht nur hinsichtlich der verschiedenen Kreditarten und -formen recht verschieden hoch sein (und Schwankungen unterliegen) können, sondern sich auch gegenüber dem auf das Beteiligungskapital entfallenden Gewinnen große Unterschiede einstellen können. Sie sind bei der Verwendung des Gläubigerkapitals in Rechnung zu stellen. Diese Rechnung kann dazu führen, daß sich ein bestimmtes Verhältnis des Gläubigerkapitals zum Beteiligungskapital wie auch eine bestimmte Zusammensetzung des Gläubigerkapitals als besonders günstig oder ungünstig erweist. Ob aber die jeweilig günstigste Kreditmenge oder Kreditart wirklich zur Anwendung gelangt, ist naturgemäß nicht allein von dieser Rechnung abhängig, sondern vor allem von der Erhältlichkeit des betreffenden Kredits, wobei die Kreditfähigkeit der kreditsuchenden Unternehmung nicht die geringste Rolle spielt.

Grundsätzlich wird sich die Höhe der Kosten für das Gläubigerkapital nach den Vorteilen zu richten haben, die sich aus seiner Verwendung in dem Wirtschaftsbetriebe ergeben. Sie kommen in der Spanne zum Ausdruck, die aus den Kosten für das Gläubigerkapital einerseits und dem mit seiner Hilfe erzielten Gewinne andererseits entsteht. Beispiel: a) Kosten für das Gläubigerkapital 6%, erzielbarer oder erzielter Gewinn 7%; b) Kosten 7% und Gewinn 10%. Dann ist b der günstigere Fall. Es kommt also nicht auf die Höhe der Kosten als solche an (Beispiel a), sondern eben auf das Verhältnis der Kosten zum Gewinn, der mit Hilfe des Gläubigerkapitals erzielt wird. Hiermit hängt der zweite Satz zusammen: je höher in einem solchen (Best-) Falle das Gläubigerkapital im Verhältnis zum Beteiligungskapital (Anteil des Gläubigerkapitals am Passivkapital) ist, um so größer ist auch der dem Beteiligungskapital verbleibende Gewinn (ist der Nutzen, den das Gläubigerkapital abwirft).

Beispiel:

	A.	B.
Beteiligungskapital	100	50
Gläubigerkapital	<u>50</u>	<u>100</u>
Gesamtkapital	150	150
Gesamtgewinn	20	20

Setzt man die Kosten des Fremdkapitals mit 6% an, dann verbleibt bei A ein Gewinn von 17 auf 100 gleich 17%, im Falle B ein Gewinn von 14 auf 50 gleich 28%. Aus diesem Beispiel wird das Bestreben erklärlich, möglichst viel und niedrig

verzinsliches Gläubigerkapital im Wirtschaftsbetrieb zu verwenden (um die Rente auf das Beteiligungskapital zu erhöhen).

Diesem Anreiz stehen praktisch folgende Überlegungen und Hemmungen entgegen: 1. daß bei kurzfristigen Krediten die Rückzahlung zu beachten und bei der Verwendung in Rechnung zu stellen ist, 2. die Kredite nicht immer so, wie man sie gern haben möchte, auch erhältlich sind (Kreditfähigkeit, Sicherheiten); vor allem 3. daß die Verpflichtung zur Zahlung der Kosten (feste Zinsen) auch dann besteht, wenn der erwartete Gewinn ausgeblieben oder gar ein Verlust eingetreten ist. Der rentenerhöhenden Wirkung des — billigen — Gläubigerkapitals steht also das Risiko des — teuren — Gläubigerkapitals bei einer fehlgeschlagenen Verwendung gegenüber, ein Gesichtspunkt, der zur Vorsicht bei der Benutzung von Gläubigerkapital mahnt.

Allerdings ist auch die andere Möglichkeit zu beachten, daß die Unternehmung selbst dann noch Gläubigerkapital verwenden kann, wenn die Kosten den mit Hilfe des Gläubigerkapitals erzielbaren Gewinn erreichen oder gar übersteigen, die Rechnung also ergibt, daß die auf Hundert berechneten Zinsen für das Gläubigerkapital höher sind als der Gewinn, der dem Beteiligungskapital verbleibt. Der Vorteil für das letztere ist dann darin zu suchen, daß mit Hilfe des — teuren — Gläubigerkapitals der Betrieb, der sonst zum Erliegen kommen würde, weiter geführt werden kann und daß ohne Mitwirkung des Gläubigerkapitals auch die verkürzte Rente auf das Beteiligungskapital nicht erzielt werden würde. In diese Lage sind die sehr zahlreichen deutschen Unternehmungen geraten, die in der Nachstabilisierungszeit beträchtliche Mengen Gläubigerkapital zu außergewöhnlich hohen Kosten (10% und mehr) aufgenommen haben und auf das Beteiligungskapital nur 6% oder weniger (und gar nichts) herauswirtschaften konnten. Daß ein solcher Zustand zwar eine Zeitlang erträglich, im übrigen (auf die Dauer) aber ungesund ist, liegt auf der Hand: denn wenn es möglich ist, durch einfache Ausleihung von Geldkapital Zinsen in Höhe von 8—12% zu erhalten, werden diejenigen, die für 6—0% die Wirtschaftstätigkeit ausüben und dessen Wagnis zu tragen haben, immer seltener werden.

Anhang: Tatsächlich ergeben die veröffentlichten Bilanzen der deutschen Aktiengesellschaften, daß vor dem Krieg ein Verhältnis des Gläubigerkapitals zum Beteiligungskapital von etwa 1:1½ bestanden hat, und daß bei einer durchschnittlichen Gewinnrate von 6—7% die Verwendung von Gläubigerkapital, das im Durchschnitt nur 4—5% kostete, sehr verlockend war. Dies erklärt zugleich, daß bei einzelnen Gesellschaften das Verhältnis auch wohl auf 1:1 kam, und vor allem: daß manche hohe Dividende, die auf das Beteiligungs- (Aktien-) Kapital ausgeschüttet wurde, nicht nur auf das Mitarbeiten von Reserven sondern auch darauf zurückzuführen war, daß der betreffenden Aktiengesellschaft aus der Verwendung niedrig verzinslichen Gläubigerkapitals sog. Finanzgewinne zufließen.

In der Zeit nach der Stabilisierung der Mark haben sich diese Verhältnisse von Grund auf geändert. In größtem Ausmaß ist das Geldvermögen und Geldkapital der Inflation zum Opfer gefallen: der Geldkapitalbedarf der Wirtschaftsbetriebe konnte nur zu einem geringem Teil auf dem Wege des Beteiligungskapitals gedeckt werden, weil hierfür Mittel kaum zur Verfügung standen. Die erste Hilfsmaßnahme bestand darin, daß auf dem Wege über die Gründung der Rentenbank 2,4 Milliarden RM, dann über die Reichsbank noch einmal fast 1 Milliarde RM Kredite geschaffen wurden, die die Grundlage für die Wiederingangsetzung des Zahlungs- und Kreditverkehrs sowie der Kapitalbildung (s. IV.) schufen. Der andere Weg war die Heranziehung von Auslandskapital, das in Form von Anleihen — also als Gläubigerkapital — von den Wirtschaftsbetrieben (und der öffentlichen Hand) aufgenommen wurde. Abgesehen von der Zusätzlichkeit dieser Kapitalbeschaffung und ihrem verhängnisvollen Zusammenhang mit den Reparationen war das Bedeutsamste: daß unter dem Einfluß des innerdeutschen Kapitalmangels und des aus der Unsicherheit der politischen und wirtschaftlichen Verhältnisse entspringenden Mißtrauens für dieses Gläubigerkapital sehr hohe feste Zinsen (zum Teil sogar mit Gewinnbeteiligung) bezahlt werden mußten. (Anfangs 12—15%, später 10—8%.)

Unter der Mitwirkung des Kredits ist in fast allen Ländern der Welt eine außerordentlich große Steigerung der Produktion durch Ausdehnung bestehender und Gründung neuer Wirt-

schaftsbetriebe zustande gekommen. In Verbindung mit den künstlichen — politisch erzwungenen — internationalen Kapitalzahlungen und dem Zurückbleiben der Kaufkraft ist 1930 eine Stockung des Absatzes eingetreten, der ein starker Rückgang der Preise, insbesondere jener der Rohstoffe, gefolgt ist. Die hieraus entspringende Wirtschaftskrise, die sich in einer weiteren Schrumpfung des Absatzes, Zunahme der Arbeitslosigkeit und Rückgang der Gewinne äußert, trifft besonders die Wirtschaftsbetriebe und Schuldner stark, die sich mit der Aufnahme von Gläubigerkapital zu weit vorgewagt haben. Sofern es sich um kurzfristige Schulden handelt, können die Schuldner nicht nur dadurch in Verlegenheit kommen, daß die Kündigung ausgesprochen wird, sondern auch dadurch, daß die Schuld in einem höheren Geldwert zurückgezahlt werden muß. Bei langfristigen Anleihen trifft diese zusätzliche Last zunächst nur den Zinssatz, der von der Geldwerterhöhung unmittelbar betroffen wird, wohingegen die Lasten aus der Rückzahlung des Kapitals auf die Laufzeit des Kredits verteilt werden. Wer jedoch der Meinung ist, daß sich die Geldwerterhöhung noch verstärken könnte, der wird sich zu überlegen haben, ob er nicht gut daran tut, eine vorzeitige Rückzahlung vorzunehmen.

Die schwierige Lage, in die zahlreiche Schuldner geraten sind, hat die Frage nach einem allgemeinen Schuldennachlaß (etwa in Höhe des gestiegenen Geldwerts) auftauchen lassen. Seiner Verwirklichung stehen nicht unerhebliche Bedenken gegenüber: die ungleichmäßige Belastung der einzelnen Schuldverpflichtungen infolge des verschiedenen Zeitpunkts ihrer Begründung (und Beendigung durch inzwischen erfolgte Rückzahlungen); die Unübersehbarkeit der weiteren Entwicklung des Geldwerts; die Unsicherheit, die sich im Kreditverkehr einmischen würde; die Verletzung von Treu und Glauben, die bei der Abschließung der Verträge die Grundlage gebildet haben. Vor allem würden auch diejenigen Schuldner von einer allgemeinen Herabsetzung der Schulden betroffen, die durchaus in der Lage wären, ihren Verpflichtungen nachzukommen — ihnen hätte man einen Teil des Risikos abgenommen, das nun einmal zum Wesen der kapitalistischen Unternehmung gehört.

Wenn (in Deutschland) für eine bestimmte Art von Schulden oder einem ganzen Schuldnerstand (Hypothekenschuldner, landwirtschaftliche Betriebe) eine Art allgemeiner Regelung erfolgt ist — Schuldnerschutz —, so ist doch vorgesehen, daß in diesem Rahmen die Prüfung der Leistungsfähigkeit oder Schutzbedürftigkeit des einzelnen nicht ausgeschlossen zu sein braucht. Der Wirtschaftsbetrieb, der nicht Landwirtschaftsbetrieb ist oder Hypothekenschulden hat, kann daher nur eine unmittelbare Verständigung mit seinen Gläubigern vornehmen, wenn er glaubt, daß die Lasten für ihn untragbar werden — oder er sieht, daß sie es schon geworden sind. Doch auch der Gläubiger muß bedenken, daß ihm unter Umständen ein verkürztes Kapital mit der Aussicht auf sichere Zins- und Kapitalrückzahlung mehr wert sein kann, als eine Forderung, die mehr oder weniger nur noch auf dem Papier steht.

Die Zunahme des Anteils des Gläubigerkapitals am Gesamtkapital ist auf dem Schaubild (S. 94/5) zu erkennen, auf dem für einige Unternehmungen die Zusammensetzung des Passivkapitals in den Jahren 1913 und 1933 gegenübergestellt ist. Auch an sich ist das Gläubigerkapital bei einzelnen Unternehmungen beträchtlich angewachsen. So arbeiteten die Vereinigten Stahlwerke AG. im Jahre 1931 mit einem Gläubigerkapital in Höhe von nicht weniger als 960 Mill. RM — neben einem Beteiligungskapital in Höhe von 855 Mill. RM —, stellte sich das Gläubigerkapital bei der AEG. im Jahre 1932 auf 297 Mill. RM (Beteiligungskapital 185 Mill. RM), bei der R. Karstadt AG. auf 252 Mill. RM (Beteiligungskapital 103 Mill. RM). Als im Jahre 1931 der Rohüberschuß der Vereinigten Stahlwerke AG. von 262 Mill. RM (1930) auf 151 Mill. RM zurückging, entstand durch die feste Zinslast von jährlich 33,6 Mill. RM hier ein bilanzmäßiger Verlust in Höhe von 19,0 Mill. RM. (Inzwischen ist sowohl der betriebliche als auch der finanzielle Aufbau der Vereinigten Stahlwerke AG. umgestaltet worden; ebenso ist die R. Karstadt AG. saniert worden, während die AEG. die finanzielle Neuordnung noch durchzuführen gedenkt.)

IV. Die Kapitalbeschaffung (Finanzierung).

1. Die Eigenfinanzierung. Das Beteiligungs- und Gläubigerkapital, das wir als die beiden Teile des Passivkapitals kennengelernt haben, muß der Unternehmung zugeführt werden, wenn das Kapital diese Kennzeichen annehmen will. Gewöhnlich wird es als Geldkapital in die Unternehmung eingebracht (in barem Gelde eingezahlt); es dient dazu, die Vermögensgüter zu beschaffen, die als Gebrauchs- oder Umlaufgüter im Betrieb verwendet werden. Doch ist es auch möglich, solche Güter wie Grundstücke und Gebäude, Maschinen und Werkzeuge oder Rechte, wie Forderungen, Patente u. dgl. unmittelbar der Unternehmung zuzuführen. In diesem Falle wird ihr Gegenwert in einer Geldziffer als Kapital ausgedrückt und entweder dem Beteiligungs- oder dem Gläubigerkapital (-Konto) zugeschrieben.

Wenn man von Kapitalbeschaffung spricht, denkt man gewöhnlich an das Geldkapital, mit dessen Hilfe die erforderlichen Vermögensgüter erworben werden sollen. Die Beschaffung von Geldkapital wird als Finanzierung bezeichnet. Doch ist diese Auslegung des Begriffes nicht allgemein üblich. So wird in einem engeren Sinne unter Finanzierung verstanden: die Beschaffung von Geldkapital im Wege der Gesellschaftsgründung (z. B. einer Offenen Handelsgesellschaft oder einer Aktiengesellschaft), also beschränkt auf das Beteiligungskapital. In einem weiteren Sinne wird als Finanzierung angesehen: die Beschaffung des Geldkapitals und seine Anordnung (Verwendung) im Betrieb. Wir wollen den Begriff Finanzierung in einem mittleren Sinne gebrauchen: als Beschaffung des Passivkapitals in der Unternehmung.

Aus zwei Quellen kann das Passivkapital geschöpft oder beschafft werden: aus dem eigenen Vermögen des Wirtschaftseigners oder durch Überlassung von seiten eines Außenstehenden. Hier kommt die Unterscheidung zwischen Eigen und Fremd zu ihrem Recht: Eigenfinanzierung liegt vor, wenn der Wirtschaftler das Geldkapital dem eigenen Vermögen entnimmt, wie dies beim Einzelkaufmann, dem Gesellschafter der Offenen Handelsgesellschaft und dem Komplementär der Kommanditgesellschaft in der Regel der Fall ist; die Beschaffung von dritter Seite ist Fremdfinanzierung. Die letztere kann sich sowohl auf das Beteiligungskapital (Stiller Gesellschafter, Kommanditist, Aktionär), als auch auf das Gläubigerkapital in seinen verschiedenen Arten, Formen und Fristen beziehen. Ferner ist nach der Herkunft zu unterscheiden: Personalfinanzierung (-Kapital) und Marktfinanzierung (-Kapital), worüber unten das Nähere zu sagen ist. Beides kann sich wieder auf das Beteiligungs- oder das Gläubigerkapital beziehen.

Was zunächst die Eigenfinanzierung anlangt, so ist der Vorgang so, daß der Wirtschaftler sein Vermögen oder Teile desselben als Wirtschaftsvermögen ansieht und entsprechend verwendet. Wir haben gesehen, daß in der Unternehmung eine rechnerische Absonderung des der Wirtschaft gewidmeten Vermögens — Kapitals — von dem sonstigen Vermögen — Privatvermögen — stattfindet. Das auf diese Weise gebildete Kapital der Unternehmung kann durch weitere Einzahlungen erhöht (durch Entnahme verringert) werden. Vor allem können die erzielten Gewinne zur Erhöhung des Kapitals verwendet werden. Dann liegt begrifflich die Selbstfinanzierung vor, von der in 4 gesprochen werden soll.

Die Eigenfinanzierung steht am Anfang aller Wirtschaftstätigkeit überhaupt und spielt auch heute noch im ganzen Umkreis der Gesamtwirtschaft eine große Rolle. Sie tritt ein, wenn jemand sein selbst erspartes Vermögen zur Gründung eines Wirtschaftsbetriebes benutzt oder aus anderen Kapitalanlagen freigewordenes Geldkapital zu diesem Zweck verwendet. Die Eigenfinanzierung verleiht dem Wirtschaftsbetrieb den Vorzug der Unabhängigkeit (von fremden Geldgebern); sie weist jedoch den Mangel auf, daß die einzelne Person gewöhnlich nur über ein geringes Vermögen verfügt und daß nur kleine und kleinste Wirtschaftsbetriebe auf dieser Grundlage gedeihen können, wenn ihnen nicht die Selbstfinanzierung zu Hilfe kommt.

2. Die Fremdfinanzierung. Das Personalkapital. Wenn das Eigenkapital nicht ausreicht, so steht der Unternehmung der Weg offen, sich Fremdkapital zu beschaffen. Was zunächst das Personalkapital anlangt, so handelt es sich um solche Kapitalien, die auf Grund besonderer Abmachungen — von Person zu Person — erhältlich sind, also einen persönlichen Charakter tragen (zum Unterschied vom Marktkapital — s. 3). Personalkapital als Beteiligungskapital liegt vor, wenn der Wirtschaftseigner einen Teilhaber mit Kapital aufnimmt, also aus dem Einzelkaufmann eine Offene Handelsgesellschaft wird, oder wenn er einen Stillen Gesellschafter oder Kommanditisten mit einer Einlage findet. In

allen diesen Fällen sind besondere Vereinbarungen über Höhe der Beteiligung, Art der Gewinn- und Verlustrechnung, über Kündigung und Rückzahlung der Einlagen erforderlich. Beteiligungskapital heißt zwar: der Teilhaber ist am Gewinn und Verlust beteiligt, er soll also keine feste Verzinsung erhalten. Doch schließt dies nicht aus, daß dem aufgenommenen Teilhaber nicht selten die besondere Bedingung gewährt wird (und gewährt werden muß, weil sonst vielleicht das Kapital nicht erhältlich ist), daß ihm ein Mindestgewinn zugesichert wird, das Kapital des Teilhabers also von einem etwaigen Verlust befreit ist, was freilich nicht heißen soll, daß ihn gar kein Verlust treffen kann (z. B. bei Konkurs).

Personalkapital als Gläubigerkapital stellt das einfache Darlehn dar, das einer Wirtschaft von einem Dritten gewährt wird, sowie das dinglich gesicherte Darlehn, vor allem das durch Verpfändung von Grund und Boden gesicherte, sog. Hypothekendarlehn. Wenn es sich um Eintragungen an erster Stelle handelt, stehen Grundkreditanstalten der verschiedensten Art, Versicherungsgesellschaften sowie Sparkassen in großer Zahl (und gewöhnlich mit großen Mitteln) zur Verfügung. Es ist jedoch zu beachten, daß diese Stellen, vor allem die erstgenannten, in der Regel nur städtische und landwirtschaftliche Grundstücke beleihen (die einen Ertrag aus sich heraus abwerfen), nicht aber bergmännisch oder industriell betriebene Grundstücke, für die es also im allgemeinen schwieriger ist, Hypothekendarlehn zu erhalten. Von dem Hypothekenmarkt (I. Hypotheken) abgesehen, gilt von dem Personalkapital, sowohl für das Beteiligungskapital als auch für das Gläubigerkapital, daß seine Erlangung mit besonderen Schwierigkeiten verknüpft ist. In der Hauptsache sind die kapitalsuchenden Wirtschaftsbetriebe auf den eigenen Bekanntenkreis — Familie, Freunde, Geschäftsfreunde — angewiesen, wenn sie Personalkapital aufnehmen wollen. In einzelnen Geschäftszweigen und Landesteilen spielt das Familienkapital eine besondere Rolle, so — früher mehr als heute — im rheinisch-westfälischen Kohlenbergbau und im Hamburger Überseegeßäft. Sonst bietet der Anzeigenmarkt der großen Tageszeitungen die Möglichkeit, Kapitalsucher und Kapitalgeber zusammenzubringen. Es kann nicht wundernehmen, wenn sich hier Vermittler, Finanzierungsinstitute u. dgl. einzuschieben versuchen, die nicht selten und mit mehr oder weniger großem Geschick aus dem unorganisierten Markt für Personalkapitalien für sich Vorteil zu ziehen in der Lage sind (Vermittlungsgebühren und Kostenvorschüsse).

Zu dem Personalkapital sind endlich der Lieferer- und vor allem der Bankkredit zu rechnen. Von ihren Formen und Kosten ist bereits die Rede gewesen. Hier ist ergänzend hinzuzufügen, daß den deutschen Unternehmungen, die, wie wir gesehen haben, in großem Umfang von dem Bankkredit Gebrauch zu machen gewohnt sind, ein großer Kranz von Banken aller Art gegenübersteht. Während die Sparkassen und Kreditgenossenschaften sowie die noch verbliebenen Privatbankiers mehr für die kleinen und kleinsten Kredite in Betracht kommen, bilden die Aktienbanken, voran die Großbanken sowie die Reichsbank, vorzugsweise Kreditquellen für die größeren und großen Unternehmungen. Es ist ferner zu verzeichnen, daß die Banken — unter dem Einfluß der durch Inflation und Reparationskrise hervorgerufenen allgemeinen wirtschaftlichen Unsicherheit — in starkem Maße dazu übergegangen sind, den reinen Personal- (Blanko-) Kredit einzuschränken und in steigendem Maße die Stellung von Sicherheiten zu verlangen. Da auch die Wirtschaftsbetriebe untereinander auf die Sicherstellung der von ihnen gewährten Kredite zurückgegriffen haben, so hat sich der Zustand herausgebildet, daß der Besitz solcher Sicherheiten — Sicherungsübereignungen — in erster Linie kreditfähig macht, im ganzen eine Überschätzung der Kreditsicherheiten eingetreten ist, was nicht zuletzt die großen Verluste verschuldet hat, von denen

die Banken betroffen wurden. In Zukunft muß wieder mehr die persönliche und betriebliche Kreditfähigkeit in den Vordergrund gestellt werden.

Eine Mittelstellung nehmen die Depositen, d. h. Annahme von Geldeinlagen von seiten des Publikums, im Rahmen der Finanzierung ein. Doch kommt dieser Weg in Deutschland weniger vor (mehr in England). Nur in der Abart der Werksparkassen hat sich diese Kapitalbeschaffung in Deutschland entwickelt, indem die Wirtschaftsbetriebe von der eigenen Belegschaft Ersparnisse annehmen und verwalten.

Die Entstehung der Werksparkassen ist mehr auf soziale als auf wirtschaftliche Ursachen zurückzuführen. Die Besonderheit als soziale Einrichtung wird durch die Vergünstigungen erzielt, die über die regelmäßige Verzinsung hinaus in Form von Zuschüssen, Prämienverlosungen, Gewinnbeteiligung u. ä. gewährt werden und als solche natürlich stark von dem finanziellen Ergebnis des Wirtschaftsbetriebs abhängen. Da die Gelder fast immer im eigenen Betrieb verwendet werden, unterliegen sie den betrieblichen Risiken (in bezug auf Sicherheit). Auch werden sie im Konkursfalle wie einfaches Gläubigerkapital behandelt, sind also nicht aussonderungsfähig (wie etwa Lohnfelder). Um diese Gefahren zu vermindern, verzichtet die Unternehmung hin und wieder ganz oder teilweise auf die Nutzung im eigenen Betrieb und legt sie in mündelsicheren Papieren, Hypotheken oder bei öffentlichen Sparkassen an; in diesen Fällen kann natürlich nicht mehr von einer Finanzierung gesprochen werden. Um die Verwendung der Gelder im Betrieb zu ermöglichen, gleichzeitig aber den Sparern höhere Sicherheiten zu bieten, wird häufig die Überlassung der Gelder gegen reale Sicherheiten (Sicherungshypotheken) vorgenommen.

Der Umfang der den Wirtschaftsbetrieben durch die Werksparkassen zufließenden Kapitalien läßt sich — mangels genauer Veröffentlichungen — nur annähernd schätzen (etwa 500 Mill. RM). Der an sich geringe Gesamtbetrag schließt nicht aus, daß für den einzelnen Wirtschaftsbetrieb die Werksparkasse eine sehr willkommene Finanzierungsquelle darstellen kann. Den Werksparkassen gleichzustellen sind die Kundschaftseinlagen z. B. bei Brauereien.

Im Zuge der Gesetzgebung über das Kreditwesen (5. Dezember 1934) ist bestimmt worden, daß die Werksparkassen aufzulösen sind.

3. Das Marktkapital. a) **Das Beteiligungskapital.** Wenn die Bedingungen, unter denen das Geldkapital einem Wirtschaftsbetrieb zur Verfügung gestellt wird, nicht für den einzelnen Fall (und von Person zu Person), sondern allgemein und für einen unbekanntenen Personenkreis festgelegt werden, kann sich auf Grund einer solchen Versachlichung der Bedingungen ein Markt in Geldkapitalien bilden; wir sprechen dann von Marktkapital. Die typischen Vertreter des Beteiligungskapitals auf dem Gebiet des Marktkapitals sind die Gewerkschaft und die Aktiengesellschaft (sowie die Kommanditgesellschaft auf Aktien). Während die Gewerkschaft, unmittelbar hervorgegangen aus einem Personalverhältnis, diesen Charakter (in Deutschland) bis spät in das 19. Jahrhundert hinein beibehalten hat, ist die Aktiengesellschaft als Marktkapitalgesellschaft sozusagen ins Leben getreten, indem sich sehr bald als Gegenstück zu der Unkündbarkeit der Anteile die Haftungsbeschränkung und insbesondere der Handel in den Anteilen herausgebildet hat.

Erst in den letzten Jahrzehnten hat sich ein ähnlicher Markt für die Anteile der Gewerkschaften (Kuxe) an besonders hierfür eingerichteten Börsen entwickelt; doch bleibt die Bedeutung der Kuxenmärkte hinter der der Aktienmärkte weit zurück, wie denn auch die Anwendung der Gewerkschaft auf den Bergbau, wo sie entstanden ist, beschränkt geblieben ist. Dazu kommt, daß die an den Kuxen haftende Zubeußpflicht den Kreis der als Teilhaber (Gewerke) in Betracht kommenden Personen in engen Grenzen gehalten hat, während der Aktienmarkt in weite Kreise der Bevölkerung übergreift. Im folgenden wird daher ausschließ-lich von der Kapitalbeschaffung durch die Aktiengesellschaft die Rede sein.

In Deutschland ist der naheliegende Weg, mittels Ausgabe von Aktien für eine Unternehmung Kapital zu beschaffen, nämlich die unmittelbare Aufforderung an die Kapitalisten, auf dem Wege der Zeichnung Aktien zu übernehmen (Sukzessivgründung), immer mehr verlassen worden. Die Gründe sind: die formalen Bestimmungen, die das HGB. für die Sukzessivgründung vorgesehen hat, deren

Innehaltung leicht zu praktischen Schwierigkeiten führen kann, sowie die besondere Gestaltung und Entwicklung des deutschen Bankwesens, derzufolge sich früher die Privatbankiers, später die Aktienbanken, insbesondere die Großbanken an den Gründungen beteiligen, indem sie als Vermittler die Aktien ganz oder z. T. bei der Gründung übernehmen (Simultangründung), um sie später an das Kapitalistenpublikum (und die eigene Kundschaft) zu veräußern. Infolge der großen Verluste, die sich die Banken in diesem Gründungsgeschäft zugezogen haben, sind sie mehr und mehr von der Neugründung von Aktiengesellschaften abgekommen, was zur Folge hat, daß diese heute im allgemeinen erschwert ist.

Aus dem gleichen Grunde stößt auch die Sachgründung, d. h. die Einbringung von Sacheinlagen neben den Geldeinlagen, auf Schwierigkeiten, wenn darunter verstanden wird: die Einbringung einzelner Sacheinlagen bei der Neugründung einer Aktiengesellschaft. In die Lücke, die durch das Verhalten der Banken entstanden ist, sind besondere Gründungsbanken (doch ohne größere Bedeutung), vor allem solche Finanzierungsgesellschaften getreten, die innerhalb einzelner Wirtschaftszweige arbeiten oder gar von den Beteiligten ins Leben gerufen worden sind.

Anders bei der sog. Umwandlungsgründung: Eine bestehende Unternehmung (in der Form der Einzelunternehmung, der Offenen Handelsgesellschaft, der Kommanditgesellschaft oder der G. m. b. H.) will sich durch Ausgabe von Aktien Marktkapital beschaffen und nimmt zu diesem Zweck die Form der Aktiengesellschaft an. Rechtlich liegt — wie in den soeben besprochenen Fällen — eine Gründung vor; wirtschaftlich gesehen ändert ein bestehender Betrieb seine Unternehmungsform, daher spricht man genauer von einer Umwandlungsgründung. Sie ist in Deutschland die häufigere Form der Gründung, weil bei ihr die oben erwähnten Vermittler — in erster Linie die Banken — eher mitzuwirken bereit sind.

Die wichtigsten Gesichtspunkte bei der Umwandlungsgründung sind: 1. Die Vorbesitzer des Wirtschaftsbetriebes, die für die Einbringung ihres Wirtschaftsvermögens Aktien erhalten, haben sich zu vergewissern, wer zunächst die Aktien übernimmt, die zur Kapitalbeschaffung bestimmt sein sollen. Es ist erwähnt worden, daß hierfür in erster Linie die Banken in Betracht kommen. Gewöhnlich ist es so, daß die umzuwandelnde Unternehmung mit einer Bank in Geschäftsbeziehung steht und vielleicht hier schon in Höhe des zu beschaffenden Kapitals einen Kredit in Anspruch genommen hat, der jetzt mittels Ausgabe von Aktien zurückgezahlt werden soll. In diesem Fall spricht die Bank in allen Abschnitten der Gründung und insbesondere über die in Aussicht genommene Verwertung der Aktien ein gewichtiges Wort mit: wieviel Aktien an den Markt gebracht werden sollen, zu welchem Kurs, wann und wo die Ausgabe an den Markt vor sich gehen soll, ob die Bank von den Vorbesitzern Aktien nachfordern kann oder nicht (Option).

Ein entscheidender Gesichtspunkt ist 2. die Bewertung der in die neue Aktiengesellschaft einzubringenden Unternehmung, anders ausgedrückt: welche Entschädigung — in bar oder Aktien — den Vorbesitzern für ihre Sacheinlagen gewährt werden soll. Da die Aktien von kapitalanlegenden Personen gekauft werden sollen, der Preis (Kurs) dieser Aktien sich also nach der zu erwartenden Dividende richtet, so hängt die Bewertung von dem zukünftigen Gewinn ab, den die neue Aktiengesellschaft erzielen oder als Dividende verteilen wird. Die Kapitalisierung dieses Gewinnes (Ertragswert) stellt das Kapital der neuen Aktiengesellschaft dar (näheres hierüber im Abschnitt D: Wert der Unternehmung im ganzen). Wesentlich ist also, daß eine Kapitalbeschaffung auf Grund der Ausgabe von Aktien (Umwandlungsgründung) nur möglich ist, wenn die Aussicht (und Sicher-

heit) besteht, daß die neue Aktiengesellschaft eine entsprechende Dividende zu verteilen in der Lage sein wird. Zum Unterschied von der Neugründung bietet die Umwandlungsgründung eher die Möglichkeit, den zukünftigen Gewinn abzuschätzen, eben auf Grund der Erträge, die der bisherige Betrieb erzielt hat. Das ist zugleich der Grund dafür, daß die Umwandlungsgründung von den Banken bevorzugt wird.

Von Bedeutung ist 3. weiter, daß das Gesetz eine Nachprüfung des Gründungsherganges in verschiedener Weise vorsieht. So haben die Gründer — das sind die (mindestens 5) Personen, die das Statut der Aktiengesellschaft aufstellen — einen schriftlichen Gründungsbericht zu erstatten, der vom Vorstand und Aufsichtsrat zu bestätigen ist. Wenn Mitglieder des Vorstandes oder des Aufsichtsrates zu den Gründern gehören, oder wenn den Gründern eine besondere Entschädigung (Gründerentschädigung) gewährt worden ist, oder endlich, wenn es sich um eine Sachgründung (Einbringung von Sacheinlagen) handelt (qualifizierte Gründung), ist der Gründungshergang von unabhängigen Revisoren (die vom Gericht oder der zuständigen Handelskammer zu bestellen sind) nachzuprüfen. Hierbei ist besonders die Angemessenheit des Wertes der eingebrachten Sachen zu prüfen.

Will die neue Aktiengesellschaft diese — Kosten verursachende — Gründungsrevision vermeiden, so hat sie folgende Möglichkeiten: sie sorgt dafür, daß Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats nicht als Gründer in die Erscheinung treten; die Gründer sehen ihre Entschädigung in der Aufsichtsratsvergütung oder in dem Aufgeld, das später bei dem Verkauf der Aktien erzielt wird; die Aktiengesellschaft vermeidet die Form der Sachgründung, indem sie zunächst als Bargründung ins Leben tritt, die später gegen Aktien oder bar die einzubringenden Sachen übernimmt. Für diese Nachgründung (Schein-Bargründung) sieht der Gesetzgeber in den §§ 207, 208 des HGB. zwar erschwerende Bedingungen vor, doch fehlt die Bestimmung über die Gründungsrevision.

Endlich, doch nicht zuletzt, sind 4. die Kosten der Gründung zu berücksichtigen. Sie sind nicht unbedeutend. Es ist zu unterscheiden zwischen den eigentlichen — einmaligen — Gründungskosten und den sog. laufenden Mehrkosten, die dadurch entstehen, daß eben die Form der Aktiengesellschaft für die Unternehmung gewählt worden ist. Die letzteren bestehen aus den Kosten für die Tantieme der Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder, für die Erfüllung der Publizitätspflichten (Veröffentlichung der Bilanzen und des Geschäftsberichtes, Bilanzprüfung u. a. m.), sowie aus den Kosten für die Dividendenauszahlung.

Über die — einmaligen — eigentlichen Gründungskosten gibt die Zusammenstellung auf S. 65 Aufschluß:

Die Aktiengesellschaft hat den großen Vorsprung vor der Personalgesellschaft, daß sie sich mit der Kapitalbeschaffung an den allgemeinen Kapitalmarkt (Börse) wendet, wo die Aktien als Kapitalanlage oder als Gegenstand der Spekulation gekauft und gehandelt werden. Dieser Vorsprung tritt besonders deutlich und wirkungsvoll in die Erscheinung, wenn eine bestehende Aktiengesellschaft zwecks Erhöhung ihres Kapitals neue, sog. junge Aktien ausgibt. Je nach dem Kursstand ihrer alten Aktien (und der Rücksichtnahme auf ihre Aktionäre) kann die Aktiengesellschaft die neuen Aktien mit einem entsprechenden Aufgeld ausgeben. Beispiel: Der Kurs der alten Aktien sei — bei einer Dividende von 12% — etwa 170%, das benötigte Kapital soll 2 Mill. RM betragen; es werden 1,4 Mill. RM neue Aktien zu 145% ausgegeben, die abzüglich Kosten an Geld ergeben: 1,4 Mill. RM Nennwert der Aktien und 0,6 Mill. RM Aufgeld, insgesamt 2,0 Mill. RM. Diese 2,0 Mill. RM sollen die gleiche Dividende von 12% auf die neuen Aktien im Betrage von 1,4 Mill. RM erbringen, was einem Gewinn von nur 8,4% auf jene 2,0 Mill. RM gleichkommt. Oder anders ausgedrückt: das Aufgeld in Höhe von 0,6 Mill. RM bedeutet für die A.-G. zins- (besser dividenden-) freies Betriebskapital.

Gründungskosten der A.-G.

(Nach Schmalenbach: Beteiligungs-Finanzierung, Leipzig 1932, S. 195.)

	Einheitssatz	Beispiel für eine A.-G. mit 1 Mill. A.-K.	
		Bar- gründung RM	Sachgrün- dung (mit 20% Grundstücks- einbringung) RM
1. Gesellschaftssteuer	2 ⁰ / ₀ des A.-K.	20 000,—	20 000,—
2. Grunderwerbssteuer	2 ⁰ / ₀ des Kaufpreises	—	4 040,40 ¹
3. Notariats- und Gerichtskosten	4 ⁰ / ₀₀ des A.-K. 4 ⁰ / ₀₀ des Kaufpreises	4 000,—	4 000,— 800,—
4. Revisionen und Taxationen private	0,75 ⁰ / ₀ des A.-K. nach Tarif der Ind.- u. Hand.-Kammern fest	—	7 500,—
öffentliche		—	800,—
5. Kosten für Aktiendruck		850,—	850,—
Insgesamt: RM		24 850,—	37 990,40 ²
%		2,5	3,8 ²

¹ Der Kaufpreis erhöht sich vorher um etwa die halbe Steuer.² Für den Fall, daß die Grundstücke nicht gegen Aktien eingebracht, sondern von der Gesellschaft käuflich erworben sind, erhöhen sich die Kosten erheblich: höhere Zuschläge der Grunderwerbsteuer und Wertzuwachssteuer, bis auf 9,5% des Grundkapitals.

Um den Aktionären einen Anreiz zum Bezuge der neuen Aktien zu bieten, wird der Kurs entsprechend niedriger als der Kurs der alten Aktien angesetzt. Nach dem Unterschied zwischen beiden und dem Verhältnis, in dem der Betrag der jungen Aktien zu dem der alten Aktien steht, wird der Wert des Bezugsrechts errechnet. Beispiel: Kurs der alten Aktien 150%, Bezugsrecht auf 3000 RM alte Aktien 1000 RM junge Aktien zu 130, Wert des Bezugsrechts:

3000 RM alte Aktien zu 150%	= 4500 RM
1000 RM junge Aktien zu 130%	= 1300 „
<u>4000 RM insgesamt</u>	<u>= 5800 RM</u>
oder 1000 RM Aktien	= 145%

Der Vorteil für die 3000 RM alten Aktien beträgt 20% oder für 1000 RM = 6²/₃%. Das Bezugsrecht ist hiernach 6²/₃%.

Gut eingeführte Aktiengesellschaften mit regelmäßigen Gewinnausschüttungen brauchen ihren Aktionären in der Kursfestsetzung weniger entgegenzukommen als solche, die nicht so bekannt sind oder ihren Aktionären schon einmal Enttäuschungen bereitet haben. Wenn die Aktiengesellschaft ganz oder in einem überdurchschnittlichen Maße auf die Ausnutzung des Aufgeldes verzichtet (junge Aktien vielleicht zu pari = 100% ausgibt), dann kann in dem hohen Bezugsrecht, das dem Aktionär zufließt, eine verschleierte Gewinn- oder Kapitalrückzahlung liegen. (Kapitalverwässerung: um gleichzeitig durch Erhöhung des Kapitals das rechnerische Verhältnis des Kapitals zum Gewinn zu ändern, wodurch eine Verringerung des Dividendensatzes auf das erhöhte Kapital ermöglicht wird. Solche Fälle gehören allerdings einstweilen der Vergangenheit an.)

Die Ausgabe von jungen Aktien hängt nicht nur von der Lage des Kapitalmarktes (und insbesondere der Börse), sondern auch von den Verhältnissen der Gesellschaft selbst ab. Stehen infolge mangelnder Rentabilität die alten Aktien nur wenig über pari oder sogar darunter, dann ist die Ausgabe junger Aktien, deren Kurs nach den Vorschriften des HGB. mindestens 100% sein muß, praktisch unmöglich. Wenn die Aktiengesellschaft unter solchen Umständen nicht auf den Bankkredit zurückgreifen kann, stehen ihr zwei weitere Wege offen, um die Kapitalbeschaffung zu versuchen: 1. die Ausgabe von Vorzugsaktien, deren Eigen-

tümlichkeit darin besteht, daß sie — gegenüber den im Umlauf befindlichen, alten Aktien — mit besonderen Vorzügen ausgestattet werden. Solche Vorzüge können sein: Bevorzugung bei der Gewinnbeteiligung, wobei sogar verabredet werden kann, daß Dividenden bis zu einer bestimmten Höhe nachgezahlt werden, wenn in einem Jahre der Gewinn für die für die Vorzugsaktien vorgesehene Dividende nicht ausreicht; ein weiterer Vorzug kann in der vorzugsweisen Befriedigung der Vorzugsaktionäre bei einer Liquidation der Gesellschaft bestehen. Der Vorzug, die neuen Aktien mit einem erhöhten Stimmrecht auszustatten, kommt bei dieser Gelegenheit nur vor, wenn die Ausgabe der Vorzugsaktien an einen bestimmten Geldgeber erfolgt, weniger wenn sie allgemein den alten Aktionären angeboten werden.

Nebenbei: die Vorzugsaktien sind aus der Finanzierung entstanden, daher ist es zweckmäßig, die Vorzugsaktien, die nicht aus Finanzierungsgründen sondern aus anderen Gründen (Überfremdung) mit einem erhöhten Stimmrecht ausgestattet werden, Mehrstimmaktien zu nennen.

Der andere Weg ist die Aufnahme von Gläubigerkapital.

b) Das Gläubigerkapital — als Marktkapital — wird durch die sog. Obligationen dargestellt. Anstatt das Darlehn bei einer Person oder Stelle (Bank) in einem Gesamtbetrage aufzunehmen, wird — wie bei den Staatsanleihen und Pfandbriefen, nach deren Vorbild sie entstanden sind — der Gesamtbetrag des Darlehns in viele Stücke mit kleinen Einzelbeträgen zerlegt (Teilschuldverschreibungen), die übertragbar und im Börsenhandel käuflich und verkäuflich sind. Die Obligationen sind als Merkmal des Gläubigerkapitals mit festen Zinsen ausgestattet, von seiten des Gläubigers nicht kündbar, aber von seiten des Schuldners rückzahlbar. Der Schuldner wird die Rückzahlungspflicht möglichst weit hinausschieben, wenn ihm die Ausgabe der Obligationen zu günstigen Bedingungen gelungen ist, sich jedoch das Recht einer vorzeitigen Rückzahlung vorbehalten, wenn er glaubt, daß er schon bald das Kapital zu günstigeren Bedingungen erhalten kann.

Für den Wirtschaftsbetrieb, der zur Ausgabe von Obligationen schreitet, stellen die — meist halbjährlich zu entrichtenden — Zinsen Kosten dar, wie schon betont worden ist. Bei den Obligationen können diese durch eine entsprechende Bemessung des Ausgabe- oder Rückzahlungskurses geregelt und in größere Anlehnung an die am Kapitalmarkt herrschenden Zinssätze gebracht werden. Darin besteht überhaupt der große Vorteil, der in der Ausgabe von Obligationen liegt: die Höhe des Zinssatzes richtet sich in erster Linie nach dem Zinssatz des Kapitalmarktes, wie er für Anleihen in Betracht kommt. Freilich wird ein Unterschied zwischen den einzelnen Arten von Anleihen gemacht: für gewöhnlich haben Staats- oder staatliche Anleihen den niedrigsten Zinssatz, Pfandbriefe sind mit etwas höheren Zinssätzen ausgestattet, Obligationen von Wirtschaftsbetrieben müssen in der Regel den höchsten Zinssatz bewilligen. Das hängt nicht nur mit dem verschiedenen Grad an Sicherheit zusammen, der den einzelnen Schuldner beigelegt wird, sondern die Unterschiede sind auch markttechnischer Natur: größerer Markt bei den erstgenannten Anleihen.

Die Kosten für die Obligationen setzen sich zusammen: aus dem laufend zu zahlenden Zinssatz zuzüglich des Minderbetrages bei der Ausgabe (Disagio), gegebenenfalls zuzüglich des Mehrbetrages bei der Rückzahlung der Anleihe (Agio). Hinzu treten die Begebungskosten (Vermittlungsgebühr an Banken), die übrigens sehr beträchtlich sein können, wie es sich bei der Begebung deutscher Anleihen im Ausland gezeigt hat. Die Rechnung würde sich, wie folgt, stellen:

Verzinsung der Anleihe 6 % ; Disagio bei der Ausgabe 4 %, zuzüglich Kosten der Ausgabe 2,5 %, zuzüglich Agio bei der Rückzahlung 3,5 %, gibt insgesamt 10 %, die, auf die Laufzeit von angenommen 10 Jahre verteilt, einen Zinssatz von ins-

gesamt 7% ausmachen. Bei knappen Gewinnen wird die Unternehmung die Verteilung der Kosten auch rechnungsmäßig auf die ganze Laufzeit vornehmen; bucht sie die Nebenkosten in dem obigen Beispiel von 10% (bei einer Anleihe von 10 Mill. RM gleich 1 Mill. RM) vom Gewinn des laufenden Jahres ab, so schafft sie sich den Vorteil (oder den Nachteil), daß die Gewinne der späteren Jahre nicht mehr von diesen Kosten beeinflußt werden.

Die Obligationen sind für den Markt (Börse) bestimmt. Das bedeutet, daß die Möglichkeit, solche Obligationen auszugeben, weitgehend von den Bedingungen abhängt, die für den Handel gebräuchlich sind oder gestellt werden. Ebenso bestimmt die Börse mehr oder weniger die besondere Ausstattung der Obligationen, die sich nicht nur auf die Höhe der Verzinsung, des Agios und Disagios bezieht, sondern auch auf die Dauer, Art der Rückzahlung und der vorzeitigen Kündigungsmöglichkeit. Vor allem bezieht sich dies auf die Sicherheit, die für die Obligationen geboten wird. Soweit Deutschland in Frage kommt, ist die Form der Obligation zuerst bei der Finanzierung der Eisenbahngesellschaften in Übung gekommen. Hier ist sie an die Stelle des Hypothekendarlehns getreten, von dem sie die dingliche Sicherheit (Verpfändung der Eisenbahnanlagen) übernommen hat. Im Laufe der Zeit ist es den großen und angesehenen Unternehmungen zwar möglich geworden, von der formalen Bestellung der Sicherheit (Eintragung) abzuweichen; es hat sich aber die Übung erhalten, Obligationen nur dann auszugeben, wenn Anlagen vorhanden sind, die den Gläubigern eine sichtbare und wertvolle Sicherheit bieten, wenn es zu einer Zwangsliquidation kommen sollte. Auf dieser Übung beruht die Stellungnahme der Zulassungsstelle an der Börse: nur Obligationen solcher Unternehmungen zum Börsenhandel zuzulassen, die über Anlagen in diesem Sinne verfügen. Das bedeutet, daß praktisch alle Wirtschaftsbetriebe, die solche Anlagen nicht aufzuweisen vermögen, von der Kapitalbeschaffung durch Ausgabe von Obligationen ausgeschlossen sind. Dazu gehören z. B. die Handelsbetriebe (Großhandel), während Industriebetriebe, insonderheit solche mit überwiegendem Anlagevermögen, bevorzugt sind (daher der Name Industrieobligationen).

Da zum andern die Börse nur Obligationen von Aktiengesellschaften, deren Aktien an der Börse gehandelt werden, zum Börsenhandel zuläßt, so bedeutet dies weiter: Ausschließung aller Unternehmungen, die nicht Aktiengesellschaften (und zwar nicht große Aktiengesellschaften mit einem Kapital von mindestens 500 000 RM) sind. Von dieser vorteilhaften Kapitalbeschaffung kann daher die große Masse der kleineren und mittleren Unternehmungen keinen Gebrauch machen, während die großen und ganz großen Unternehmungen ihre Übermacht auf diesem Wege weiter verstärken können. (Daß dieser Vorsprung freilich auch eine Kehrseite haben kann, zeigt sich heute darin, daß die kleineren Unternehmungen die sprunghafte Vergrößerung und Umstellung ihrer Betriebe nicht haben mitmachen können und sich vielfach krisenfester als die großen Unternehmungen erwiesen haben.)

4. Die Selbstfinanzierung. Das Wort Selbstfinanzierung wird für verschiedene Vorgänge gebraucht: als Selbstfinanzierung der Gesamtwirtschaft, wenn die Wirtschaftsbetriebe — etwa durch vermehrte Wechsellausstellung — sich selbst, soll heißen: ohne Hilfe anderer Stellen (Banken), finanzieren; als Selbstfinanzierung der Volkswirtschaft, wenn diese das erforderliche Kapital für die Wirtschaftsbetriebe selbst aufbringt, also ohne fremde, d. h. ausländische Hilfe; als Selbstfinanzierung im Sinne der Eigenfinanzierung, wenn jemand seinen Wirtschaftsbetrieb aus eigenem Kapital finanziert; endlich als Kapitalbeschaffung aus erzielten Gewinnen. Die letztere Auffassung soll hier vertreten werden: der Wirtschaftsbetrieb verwendet die erzielten Gewinne als Kapital, Gewinne werden zu

Kapital. Buchhalterisch vollzieht sich dieser Vorgang so, daß der Gewinn bei Personalunternehmungen auf das Kapitalkonto, bei Kapitalgesellschaften auf das Reservekonto übertragen wird, wenn man nicht die Bildung stiller Reserven vorzieht (siehe D); vom Betriebe aus gesehen, werden die aus den Verkaufserlösen hereinkommenden Geldbeträge, soweit sie Gewinne darstellen und zu Kapital werden sollen, zu Verbesserungen oder Erweiterungen des Betriebes, zur Vermehrung der Warenvorräte oder Ausdehnung der Kreditgewährung oder endlich zur Erhöhung der Zahlungsbereitschaft verwendet.

Ist so begrifflich festgestellt, was unter Selbstfinanzierung zu verstehen ist: aus Gewinn wird Kapital, so ist damit eine praktische Schwierigkeit noch nicht behoben. Sie liegt darin, eindeutig festzustellen, was eigentlich Gewinn ist oder als Gewinn anzusehen ist. Darüber gehen die Meinungen sehr auseinander, worüber wir uns an anderer Stelle noch unterhalten werden (D). Hier genügt die Feststellung, daß wir alles das als Gewinn ansehen wollen, was im Verlaufe eines Zeitabschnittes an Mehrkapital gegenüber einem Anfangskapital vorhanden ist. Diese Auslegung bedeutet praktisch, daß beispielsweise auch dann von Selbstfinanzierung zu sprechen ist, wenn bei gesunkenem Geldwert höhere Wiederbeschaffungskosten entstehen, für die der Gewinn oder Teile desselben verwendet wurden, ohne daß eine mengenmäßige Veränderung des Vermögens eingetreten ist. Jedoch hat auch in diesem Falle eine Erhöhung des Vermögens, in Geld gesehen, also des Kapitals, stattgefunden — und diese Erhöhung ist aus dem Gewinn erfolgt; sie bedeutet also Selbstfinanzierung.

Die Selbstfinanzierung ist an zwei Voraussetzungen gebunden: 1. daß ein Gewinn vorhanden ist. Diese Voraussetzung bedeutet, daß die Möglichkeiten bei den einzelnen Wirtschaftsbetrieben sehr verschieden liegen, je nachdem, ob es sich um junge oder alte Wirtschaftsbetriebe handelt, ob in der Branche, zu der der Wirtschaftsbetrieb gehört, ein starker Wettbewerb herrscht oder durch Kartellverabredungen die Preise reguliert werden, ob der Wirtschaftsbetrieb über einen Vorsprung in seinem Erzeugnis, in dem Standort oder in den Arbeitsbedingungen usw. verfügt. Im ganzen gilt, daß jeder Wirtschaftsbetrieb bestrebt ist, so viel und gut als eben möglich ist, von der Selbstfinanzierung Gebrauch zu machen. Freilich bedeutet die Selbstfinanzierung in der Regel eine Kapitalbeschaffung nach und nach: bei großem oder plötzlich auftretendem Kapitalbedarf muß sie versagen, wenn nicht vorher entsprechende Ansammlungen erfolgt sind, oder zunächst aufgenommene Kredite allmählich aus Gewinnen abgetragen werden. Immerhin sind mit Hilfe der Selbstfinanzierung zahlreiche Wirtschaftsbetriebe zu kapitalistischen Großunternehmungen geworden, insbesondere auf dem Gebiete des Handels und des Bankwesens. Doch auch in der Industrie gibt es nicht nur einzelne Unternehmungen, sondern ganze Branchen, die durch Selbstfinanzierung groß geworden sind. So ist z. B. berechnet worden, daß in der chemischen Industrie — vor dem Kriege — nicht weniger als ein Drittel des gesamten arbeitenden Kapitals aus eigenen Gewinnen der Betriebe stammt. In der Nachstabilisierungszeit ist zuerst eine Selbstfinanzierung kaum möglich gewesen; erst in den Konjunkturjahren 1927—1929 nimmt sie stark zu, worauf unten noch zurückzukommen ist.

Die andere Voraussetzung für die Selbstfinanzierung ist: die rechtliche Möglichkeit. In seinen Entscheidungen frei ist der Einzelwirtschafter, wenn man von den Entnahmen absieht, die er zu seinem Lebensunterhalt braucht. Bei den Personalgesellschaften entscheidet der Vertrag; in der Regel bleiben die Gewinne nach Abzug der Entnahmen im Geschäft. Der Anreiz hierzu liegt in der Überlegung, die Ertragsfähigkeit des Wirtschaftsbetriebes durch Vergrößerung der Kapitalgrundlage zu steigern. Anders liegen die Dinge bei der Aktiengesellschaft und der ihr nachgebildeten G. m. b. H.; beide sind ihrer Natur nach Gewinnverteilungsgesellschaften. Über die Ausschüttung der Gewinne beschließt die Generalversammlung der Aktionäre, bei der G. m. b. H. die Gesellschafter. Während bei den letzteren eher eine Einigung über die Behandlung der Gewinne

erzielt werden kann (wenn der Vertrag nicht eine besondere Regelung vorsieht), können die Interessen der Aktionäre und die der Aktiengesellschaft leicht auseinander laufen.

Im allgemeinen wollen die Aktionäre den erzielten Gewinn verteilen, als Dividende auf ihre Aktien in Empfang nehmen. Demgegenüber bedeutet Selbstfinanzierung das Gegenteil: Zurückhaltung von Gewinnen. Gewiß kann auch eine Generalversammlung Verständnis für die Vorteile (siehe unten) der Selbstfinanzierung aufbringen; im allgemeinen geht jedoch das Bestreben der Aktionäre auf die Ausschüttung möglichst hoher Dividenden, insbesondere wenn im Hintergrunde die Aussicht auf steigende Börsenkurse (Spekulation) steht. Für eine größere Zurückhaltung der Gewinne können eher einzelne Großaktionäre sowie der Vorstand und Aufsichtsrat Interesse haben, wenn auch beiden letzteren die Gewinnbeteiligung eine Rolle spielen mag. Einen besonderen Antrieb für die Selbstfinanzierung bildet jedoch die finanzielle Lage des Unternehmens selbst: wenn die Kapitalbeschaffung von außen (Ausgabe von Aktien und Obligationen, oder Kreditaufnahme) auf Schwierigkeiten stößt oder Mittel nur gegen Gewährung höchster Zinsen erhältlich sind, tritt die Neigung zur Selbstfinanzierung stark hervor. Diese Umstände waren in der Zeit 1927—1929 gegeben, wo von der Möglichkeit der Selbstfinanzierung in großem Umfange Gebrauch gemacht wurde.

Im übrigen steht die Selbstfinanzierung im engsten Zusammenhange mit der Dividendenpolitik (vgl. D): wenn die Verwaltungen der Aktiengesellschaften besonderen Wert auf eine Stabilisierung der Dividende legen, dann bedeutet das, daß in Jahren hoher Gewinne nur Teile derselben ausgeschüttet werden, also eine Selbstfinanzierung die Folge ist. Freilich müssen bei Vorliegen geringer Gewinne entsprechende bare Mittel zur Hand sein, wenn die Dividende aus Reserven aufgefüllt werden soll. Es ist leicht ersichtlich, daß angesichts der verschiedenen Gesichtspunkte, die bei der Selbstfinanzierung mitsprechen, sich die Interessen der Beteiligten sogar schroff gegenüberstehen können: so wenn bei hohen Gewinnen die Aktionäre eine Erhöhung der Dividende anstreben, die Aktiengesellschaft als Unternehmung zu gleicher Zeit Kapital für Erweiterungen usw. haben möchte. Nur zu leicht kommt bei einem solchen Widerstreit der Interessen die Verwaltung der Aktiengesellschaft auf den Gedanken, Auseinandersetzungen über die Zurückbehaltung von Gewinnen dadurch zu umgehen, daß sie die Gewinne nicht in voller Höhe ausweist, also von dem Mittel der stillen Reserven bei der Bilanzpolitik Gebrauch macht. So kommt es, daß Selbstfinanzierung und stille Reserven eng miteinander verbunden sind.

Der Aktionär muß wissen, daß die zur Selbstfinanzierung verwendeten Gewinne ihm nicht verloren gehen. Es entspricht dem eigenen — kapitalistischen — Vorteil der Unternehmung, daß die Mittel aus der Selbstfinanzierung nur solche Verwendung finden, daß sie entsprechende Gewinne abwerfen. Der neue Gesamtgewinn ist dem um die selbstfinanzierten Mittel erhöhten Kapital gegenüberzustellen, wenn man feststellen will, welche Rente nunmehr die Unternehmung abwirft. Werden durch die Selbstfinanzierung übermäßig hohe Zinsen für Gläubigerkapital erspart, so kann der mit dem Zusatzkapital zu erzielende Gewinn unter dem bisherigen liegen und trotzdem eine Verbesserung des Verhältnisses des Gesamtgewinnes zum Beteiligungskapital, also eine Steigerung der Rentabilität eintreten.

Die günstigen Auswirkungen können allerdings ausbleiben, wenn die Steigerung der Erzeugung keinen entsprechenden Absatz findet oder gar, wenn ein ganzer Wirtschaftszweig, der bis dahin über gute Gewinne verfügte, nun durch Selbstfinanzierung seine Erzeugung so gesteigert hat, daß der Absatz auch bei herabgesetzten Preisen nicht den erhofften Umsatzgewinn bringt. Es hat dann eine Kapitalfehlleitung stattgefunden, die das angelegte Kapital entwertet.

Natürlich können Kapitalfehlleitungen auch vorkommen, wenn das Kapital auf andere Weise — als Teilhaber-, Markt- oder Gläubigerkapital — beschafft wird. Kapitalfehlleitungen können eintreten, selbst wenn bei der Verwendung von Kapital mit noch so großer Vorsicht vorgegangen wird; außenwirtschaftliche oder politische Ereignisse, selbst einfache Verbrauchsumgestaltungen — Modewechsel — können rentable Unternehmungen in Verlegenheit bringen. Wesentlich ist jedoch, daß die aus der Selbstfinanzierung stammenden Mittel um einen Grad (oder viele Grade?) eher einer Kapitalfehlleitung zum Opfer fallen können. Vornehmlich aus zwei Gründen: Erstens sind die Mittel — weil sie aus Gewinnen genommen werden — da; sie warten geradezu auf eine Verwendung. Da kann es leicht vorkommen, daß erweitert oder vergrößert wird, ohne daß ein übermäßig dringendes Bedürfnis vorhanden ist, und daß zur

Herstellung neuer Güter übergegangen wird, für die der Absatz erhofft und noch nicht in sicherer Aussicht steht; schließlich wird vergrößert, weil der Mitbewerber es auch tut und man nicht zurückbleiben möchte. Die Möglichkeit liegt nahe, daß man — da man sonst nicht weiß, wohin mit den flüssigen Mitteln — anfängt, das oder jenes zu versuchen oder gar zu spekulieren (und wenn diese Spekulation in dem Aufkauf ganzer Unternehmungen liegt). Es kommt hinzu, daß man hinsichtlich dieser selbstfinanzierten Mittel nicht so genau zu rechnen braucht, wie das der Fall ist, wenn für die durchgeführten Zwecke Beteiligungs- oder Gläubigerkapital vom Markt aufgenommen wird und hierfür die entsprechenden Dividenden oder Zinsen herauszuwirtschaften sind. (So sollte es auch bei der Selbstfinanzierung sein, wie oben erwähnt worden ist; aber es besteht hier nicht der Zwang wie bei den Mitteln, die vom Markt beschafft werden.)

Der andere Grund ist: Die Vorgänge können überdies mit Hilfe der stillen Reserven verschleiert werden, indem die Teile der Gewinne, die zur Selbstfinanzierung dienen sollen, eben nicht bekannt, d. h. in der Bilanz veröffentlicht werden. Der Aktionär braucht dann weder zu wissen, daß höhere Gewinne da sind, noch zu erfahren, daß dies oder jenes aus der Selbstfinanzierung bestritten worden ist. Vor allem kann ihm die Kenntnis von den Mißerfolgen vorenthalten werden — natürlich hat er auch die Möglichkeit, sich zu wundern, wenn ihm eines Tages die Mehrgewinne gezeigt und ausgezahlt werden, die für ihn unerklärlicherweise entstanden sind, weil er von der Selbstfinanzierung nichts oder nichts genaues gewußt hat.

Nimmt die Selbstfinanzierung plötzlich an Umfang und Ausdehnung zu, so können zudem in der Gesamtwirtschaft Rückwirkungen eintreten, die schließlich nicht ohne Einfluß auf die Wirtschaftsbetriebe bleiben. Erhalten die Aktionäre weniger an Dividenden, so wird deren Kaufkraft verringert, fließen den Banken weniger Depositen zu, stehen letzteren oder dem Geld- und Kapitalmarkt weniger Mittel für andere Zwecke zur Verfügung. Die Selbstfinanzierung bedeutet dann, daß die Wirtschaftsbetriebe, die von der Selbstfinanzierung in stärkerem Maße Gebrauch machen, unmittelbar die Mittel — Kaufkraft — dem Markt für Produktionsgüter zuführen. An dem Beispiel der Selbstfinanzierung wird besonders deutlich, wie eng die Wirtschaftsbetriebe mit der Gesamtwirtschaft verwoben sind, und daß es für den Unternehmer gilt, nicht nur seinen Betrieb zu sehen, sondern bei seinen Maßnahmen auch an die Umwelt zu denken.

Die Selbstfinanzierung stellt einen Vorgang dar, der unter den Begriff der Kapitalbildung fällt. Vom Standpunkt des einzelnen Wirtschaftsbetriebes aus ist Selbstfinanzierung sogar gleichbedeutend mit Kapitalbildung: denn der Vorgang der Selbstfinanzierung besteht ja darin, daß aus Gewinnen Kapital gebildet wird. Doch wird der Begriff der Kapitalbildung für einen weitergehenden Sachbereich gebraucht. Hierbei handelt es sich um folgendes: die zu einer Volksgemeinschaft verbundenen Menschen beziehen aus ihrer Tätigkeit ein Einkommen, sei es aus dem Betrieb einer Wirtschaft, der Ausübung eines freien Berufs, als Lohn und Gehalt oder als Kapitalertrag. Von diesen Einkommen wird erspart, was nicht sofort zur Befriedigung von Bedürfnissen ausgegeben wird. Diese Ersparnis wird als Kapitalbildung bezeichnet, oder genauer: als Bildung von Geldkapital. Das ersparte Geldkapital kann — unmittelbar oder mittelbar über die Kreditinstitute und den Geld- und Kapitalmarkt — an die Wirtschaftsbetriebe gelangen, die es als Beteiligungs- oder Gläubigerkapital verwenden. Indem sie dies tun, entstehen Sachgüter, die als Produktionsgüter und Verbrauchsgüter auf dem Markt angeboten werden. Soweit hierbei Produktionsgüter in Frage kommen, mit deren Hilfe andere Güter hergestellt werden, handelt es sich um Kapital im volkswirtschaftlichen Sinne und demzufolge um Kapitalbildung im volkswirtschaftlichen Sinne. Die Selbstfinanzierung greift in diese Vorgänge in der Weise ein, daß aus dem im Wirtschaftsbetriebe erzielten Gewinn gar nicht erst ein Einkommen (des oder der Wirtschaftseigner) wird, sondern unmittelbar die Kapitalbildung vor sich geht.

V. Das Aktivkapital.

1. Wesen und Bedeutung. a) Die Gliederung. Das U-Kapital kann aus Beteiligungs- oder Gläubigerkapital oder aus beiden Arten bestehen und der Unternehmung als Eigen-, Personal- oder Marktkapital zugeführt werden. Es soll dazu dienen, die zum Betriebe der Unternehmung erforderlichen Güter zu beschaffen. Weil es sich hierbei um die Verwendung und Anordnung des beschafften Kapitals im Betriebe handelt, könnte man das U-Kapital von dieser Seite

her als Betriebs-Kapital bezeichnen. Wir wollen jedoch die Bezeichnung übernehmen, die in der Bilanz üblich ist, und daher von Aktivkapital sprechen, als von dem Kapital, das in der Unternehmung tätig ist. (Im national-ökonomischen Schrifttum wird neuerdings das Wort: Kapitaldisposition verwendet. Die Bedeutung dieses Begriffes ist jedoch weitergehend; es handelt sich um die Verfügungsberechtigung über Kapital schlechthin, also nicht allein um das U-Kapital). Unter Kapitalbedarf ist dann zu verstehen: die Summe des für die Unternehmung erforderlichen Aktivkapitals.

Den Gütervorrat, den die Wirtschaft im Betriebe verwendet, haben wir oben als Vermögen bezeichnet, wobei wir ihn nach Art und Menge ins Auge fassen. Hierbei hatten wir die Unterscheidung: Anlagevermögen und Umlaufvermögen kennengelernt. Wenn nun — in der Unternehmung — von Kapitalbedarf die Rede ist, so hat man diesen Gütervorrat, das Vermögen der Wirtschaft, im Auge; jedoch mit zwei wesentlichen Zusätzen: man sieht jetzt dieses Vermögen in Geld (und nicht mehr in der körperlichen Gestalt und Menge der Güter), und zweitens ist dieses Vermögen, das in Geld gesehen wird, eingespannt in die Kapitalrechnung (Gewinnerzielung), die der Unternehmung das Gepräge gibt.

So ist es verständlich, wenn den allgemeinen Begriffen: Anlagevermögen und Umlaufvermögen die besonderen Begriffe: Anlagekapital und Umlaufkapital gegenüberstehen. Unter Anlagekapital ist dasjenige Kapital (Vermögen in Geld) zu verstehen, das eine längere Zeit im Betriebe gebraucht wird, genauer: der wiederholten Herstellung von Gütern dient, während das Umlaufkapital dasjenige Kapital (Vermögen in Geld) darstellt, das ganz in das hergestellte Gut eingeht und im Erlös für dieses Gut wieder in Geld zurückkehrt, also umgesetzt wird. Wie gesagt: der wesentliche Zusatz ist jetzt, daß diese in Geld ausgedrückten Vermögensteile aufs engste mit der Kapitalrechnung verbunden sind.

Beim Aktivkapital stoßen wir auf die weitere Unterscheidung in fixes und variables oder gebundenes und freies Kapital. Diese Unterscheidung soll auf die Zugehörigkeit zum Betriebe hinweisen: ob notwendig, zusätzlich oder entbehrlich. Fixes Kapital ist solches, das für den Betrieb unbedingt erforderlich ist; ohne dieses Kapital ist der Betrieb nicht lebensfähig. In weitem Umfang wird dies für das Anlagekapital zutreffen, wenn man davon absieht, daß möglicherweise unbenutzte Grundstücke oder in Reserve gestellte Maschinen, Werkzeuge, Transportmittel vorhanden sind. Wichtiger ist die Anwendung des Begriffes des fixen Kapitals auf das Umlaufkapital. Hier sind es vor allem die Warenvorräte und die Debitoren, die für den Fortgang des Betriebes erforderlich und daher dem fixen Kapital zuzurechnen sind. Jedenfalls ist ein gewisser Bestand an Vorräten, Debitoren und Geld unbedingte Voraussetzung für den Ablauf des Betriebes. Diese Teile des Umlaufkapitals werden auch als eiserne Bestände bezeichnet, insbesondere ist das der Fall bei den Waren. Doch ist die Bezeichnung nicht ganz zutreffend, weil — in der Regel — nicht gemeint ist, daß die Vorräte nicht angegriffen werden (wie etwa die eiserne Ration in den Tornistern der Soldaten), sondern daß immer nur eine bestimmte Menge ständig im Betriebe vorhanden sein muß, also lediglich ihre Menge als fix anzusehen ist. Als variables Umlaufkapital wird das Kapital bezeichnet, das über das fixe Kapital hinaus vorhanden ist. Es kann die Form von Waren — aus günstigen Einkäufen von Rohstoffen oder aus Zurückhaltung beim Absatz — oder von Debitoren — aus vermehrter Kreditgewährung — oder endlich die Form von barem Gelde annehmen, das vorübergehend bei der Bank oder in Effekten angelegt wird. Insbesondere führt der nach und nach anfallende Gewinn zur Bildung variablen Kapitals. Die Unterscheidung zwischen fixem und variablem Kapital hat vor allem die Bedeutung, daß das letztere unter Umständen flüssig gemacht werden kann, ohne daß der Betrieb darunter zu

leiden braucht. In anderen Fällen drängt das variable Kapital von selbst danach, zu fixem Kapital zu werden: indem der Betrieb vergrößert wird.

b) Der Kapitalbedarf. Über die Höhe des Kapitalbedarfs, der sich aus der Tätigkeit der Unternehmung ergibt, läßt sich nur im allgemeinen etwas aussagen: sie ist abhängig von der Summe der Einrichtungen, die die Durchführung der Wirtschaft: der Wirtschaftsbetrieb erfordert. Diese Einrichtungen werden durch Art und Umfang des Betriebs, Menge und Größe der hergestellten Güter sowie durch Art und Form ihres Absatzes bestimmt. Von Bedeutung ist hierbei natürlich auch der Stand der Preise. So ist der Kapitalbedarf eines Großhandelsbetriebs ein anderer als der eines Verkehrsunternehmens oder einer Diamantenschleiferei, hat das Warenhaus einen größeren Kapitalbedarf als eine kleinere Brauerei oder ein Kommissionsgeschäft in Hosenträgern. Der Kapitalbedarf ist ferner in starkem Maße abhängig von dem jeweiligen Stand der Technik, sei es, daß eine bestimmte Art und Größe oder Zusammensetzung des Maschinenparks für den Betrieb erforderlich ist, oder daß das Herstellungsverfahren in besonderer Weise Raum, Zeit oder Arbeit erfordert. Auch der Standort wirkt auf den Kapitalbedarf ein, je nachdem ob Grundstücke und Gebäude in bevorzugter Verkehrslage erworben werden müssen oder in abgelegenen Orten gemietet werden können. Mit Rücksicht auf den Absatz ist Kapital für Größe und Dauer der Lagerhaltung sowie für die Kreditgewährung erforderlich. Endlich ist zu beachten, daß in dieser oder jener Branche oft eine bestimmte Größe des Betriebs erforderlich ist, um die Unternehmung in dem sich bildenden Wettbewerb rentabel werden zu lassen. (Beispiel: Kraftwerke, die nur in Großbetrieben vorkommen.)

Man bekommt eine deutlichere Vorstellung von dem Kapitalbedarf der Unternehmungen, wenn man von der Unterscheidung zwischen Anlagekapital und Umlaufkapital ausgeht. Wir legen dabei die Ergebnisse der Bilanzrechnungen (Schaubild auf S. 94) zugrunde, die zugleich beispielhafte Verhältnisse der Praxis zeigen (daß die Ziffern nur mit Vorbehalten zu verwenden sind, ist in den Anmerkungen zu dem Schaubild vermerkt). Was zunächst das Anlagekapital anlangt, so ist es an sich und im Verhältnis (zum Gesamtkapital) dort besonders hoch, wo es sich um die Gewinnung und erste Verarbeitung von Rohstoffen handelt, wie z. B. in Bergbaubetrieben und Hüttenwerken. Weil dem so ist, hat sich gerade hier zuerst — und mit Erfolg — das Bestreben durchgesetzt, die gewonnenen Güter alsbald gegen Barzahlung abzusetzen, um den Kapitalbedarf nicht noch höher ansteigen zu lassen. In den Fertiggüter-Betrieben treten als Anlagekapital besonders die Fabrikgebäude mit ihren Einrichtungen auf; doch tritt dessen Höhe gegenüber dem Umlaufkapital zurück, das in den Vorräten — Rohstoffen, Halb- und Fertigerzeugnissen einschließlich der verausgabten Löhne — zum Ausdruck kommt.

In den Handelsbetrieben liegen die Verhältnisse sehr verschieden. Während im Kleinhandel — Warenhaus — das Anlagekapital eine beträchtliche Höhe erreichen kann, ist es im Großhandel möglich, dieses dadurch geringer zu halten, daß er seinen Standort entsprechend wählt — Stadtrand — oder die Lagerhaltung auf Lagerhäuser abwälzt, wie dies besonders im Importhandel üblich ist. Der Bankbetrieb kann ebenfalls mit geringen Anlagekapitalien auskommen, wenn er nicht Wert darauf legt, durch Prunkbauten Kunde von seiner Größe, Bedeutung und Kapitalstärke zu geben.

Von besonderem Einfluß auf die Höhe des Kapitalbedarfs ist der Bedarf an Umlaufkapital. Auf seine Höhe wirken besonders drei Merkmale ein: 1. Menge und Wert der Vorräte an Roh- und Hilfsstoffen, an Halb- und Fertigerzeugnissen oder Waren, die bis zu ihrer Geldwerdung im Betriebe verharren. Hier ist der Kapitalbedarf durch Verringerung der Lager, Anpassung derselben an die Er-

zeugung und den Absatz, Beschleunigung der Erzeugung oder des Absatzes zu verringern, natürlich unter Beobachtung des Gesichtspunkts, daß die Erzeugung als solche — Fortgang und Güte — nicht leidet und der Umsatz nicht geschmälert wird oder der Umsatzgewinn keine Einbuße erfährt. 2. Höhe der Einzel- und Gesamtlöhne für die Mitarbeiter, einschließlich der hierzu gehörenden Sozialabgaben aller Art, die es der Unternehmung nahelegen, dort, wo sie im Verhältnis zum Umsatz eine bedeutende Rolle spielen (z. B. Bergbau), an Einsparungen durch Übergang zur Maschinenarbeit zu denken. 3. Umfang und Dauer der gewährten Kredite, die bedeuten, daß das aus dem Verkauf hereinkommende Geld erst zu einem späteren Zeitpunkt verfügbar wird. Die Kreditgewährung als Mittel der Absatzpolitik wird durch die Zahlungsverabredungen und -bedingungen, die kartellmäßig vereinbart sind, sowie die Überwälzungsmöglichkeit der gewährten Kredite bestimmt. Sie spielt daher — neben der eigentlichen Herstellung der Güter — in der Betriebspolitik eine bemerkenswerte Rolle. Folgende Grundfälle, die in der Wirklichkeit abgeschwächt oder verstärkt vorkommen können, sind zu unterscheiden:

1. Der Wirtschaftsbetrieb verkauft auf Kredit — und zahlt bei seinen Einkäufen sofort: die Kreditgewährung erhöht den Kapitalbedarf und zwar um so mehr, je länger die Fristen des gewährten Kredits sind; 2. der Wirtschaftsbetrieb ist bei Kreditverkäufen in der Lage, den Kundenkredit auf den Lieferer abzuwälzen, indem er hier beim Einkauf Kredit in Anspruch nimmt, oder ihn auf die Bank abzuwälzen, bei der er die auf den Kunden gezogenen Wechsel diskontiert. Abgesehen von dem Zinsunterschied, der sich aus dem den Kunden im Preise berechneten und dem von der Bank beanspruchten Zinssatz ergibt, läuft der Wirtschaftsbetrieb das Risiko, daß der Kunde verfißt, den auf ihn gezogenen und bei der Bank ruhenden Wechsel pünktlich zu bezahlen. Unter diesen Vorbehalten braucht der Kapitalbedarf wenig oder gar nicht von der Kreditgewährung berührt zu werden; 3. der Wirtschaftsbetrieb nimmt beim Einkauf den Liefererkredit in Anspruch und verkauft gegen Barzahlung, wenn es ihm gelingt, seine Wettbewerber, die beim Einkauf durch Barzahlung niedrigere Preise erzielen, beim Verkauf aus dem Felde zu schlagen. Es wäre denkbar, daß der Wirtschaftsbetrieb bei diesem Verhältnis von genommenem Kredit und Barzahlung sogar noch Mittel für sonstige Zwecke des Betriebs erhalten würde . . .

Nunmehr ist klar, daß ein Industriebetrieb, der selbst den Absatz seiner Erzeugnisse mit Hilfe der Kreditgewährung an die Verbraucher besorgt, entsprechendes Kapital für die erforderliche Lagerhaltung und Kreditgewährung nötig hat, daß das Verhältnis seines Anlagekapitals zum Gesamtkapital (und zum Umlaufkapital) anders ist als dort, wo der Fabrikbetrieb es vorzieht, seine Erzeugnisse laufend an den Handel abzusetzen, dem der Absatz an den Konsumenten oder Verbraucher überlassen bleibt. Und ebenso in den Handelsbetrieben: in denjenigen Großhandels- und Kleinhandelsbetrieben (Kreditgrossisten, Abzahlungsgeschäften), die von der Kreditgewährung in ihrem Betriebe ausgehen, wird das Umlaufkapital entscheidend von der Kreditgewährung beeinflusst, kann das Gesamtkapital zum weitaus größten Teil eben aus Umlaufkapital bestehen. Andererseits fällt bei Verkehrsbetrieben ein Umlaufkapital aus Waren und Kreditgewährung ganz fort (wenn man von der kurzfristigen Stundung der Gebühren absieht); es ist die Frage, ob die für Kraftstoffe — Kohlen, Benzin, Elektrizität — und für Löhne benötigten Barmittel überhaupt noch als Umlaufkapital zu bezeichnen sind.

Wie aus der kapitalistischen Grundrechnung ersichtlich, kommt es jedoch auf die Höhe des Kapitals allein nicht entscheidend an. Wenn daher die Einrichtungen des Wirtschaftsbetriebs ein Kapital in bestimmter Höhe erforderlich machen, so ist es Aufgabe der Unternehmung, das aufzuwendende Kapital in ein möglichst günstiges Verhältnis zum Umsatzgewinn zu bringen, d. h. in die Rechnung: Kosten — Erlös — Umsatz einzustellen. Hierbei wird es von Vorteil sein, das für den Umsatz benötigte Kapital gering zu halten, also zu versuchen, für di

erforderlichen Einrichtungen möglichst wenig Kapital aufzuwenden. Das wirtschaftliche Prinzip, das dem Kapitalbedarf zugrunde liegt, darf aber nicht dazu führen, daß aus der Sparsamkeit eine Unzulänglichkeit wird, die der Unternehmung leicht zum Verderben gereichen kann. Sparsam in diesem Zusammenhang heißt: doch so reichhaltig, daß eine gewisse Bewegungsfreiheit gewährleistet ist und bei Störungen Reserven zur Verfügung stehen.

Überdies darf nicht übersehen werden, daß der Kapitalbedarf nicht etwas ist, was nur einmalig — etwa bei der Gründung eines Unternehmens — auftritt. Er unterliegt vielmehr einem ständigen Wechsel, der von Unternehmung zu Unternehmung verschieden ist. Zunächst wohnt jeder Unternehmung der Drang zur Vergrößerung inne, insbesondere wenn der größere Betrieb eine günstigere Gestaltung der Kapitalrente in Aussicht stellt. Auch technische Neuerungen, die die Wirtschaftsbetriebe aus Wettbewerbsgründen mitzumachen gezwungen sind, können immer wieder neuen Kapitalbedarf hervorrufen. Die Vergrößerung der Wirtschaftsbetriebe kann endlich die natürliche Folge der Zunahme der Nachfrage — beispielsweise auf Grund der Bevölkerungsvermehrung oder der Steigerung der Kaufkraft — sein. So entsteht aus dem Größerwerden der Unternehmungen fortgesetzt ein Bedarf nach neuem Kapital, und man kann hinzufügen, daß dieser Vergrößerungskapitalbedarf in einer aufstrebenden Volkswirtschaft bei weitem den Gründungskapitalbedarf übersteigen kann.

Im Zusammenhang hiermit steht die Veränderlichkeit des Kapitalbedarfs, die durch die Konjunkturentwicklung hervorgerufen wird. In der Hochkonjunktur und solange die Unternehmungen an eine Fortdauer der guten Konjunktur glauben, tritt mit der Ausdehnung der Produktion und dem Ansteigen der Preise ein größerer Kapitalbedarf hervor, während in der Krise und Depression der Kapitalbedarf zusammenschrumpft. Etwas ähnliches gilt für die Saisonschwankungen, die besonders in den Handelsbetrieben auf den Kapitalbedarf zurückwirken. Eine natürliche Erscheinung ist daher die von Zeit zu Zeit sich wiederholende Ansammlung von barem Geld, wobei freilich darauf geachtet werden muß, ob es sich um zeitweilig freigesetztes Kapital handelt oder andere Ursachen, wie Ansammlung von Abschreibungsbeträgen (vgl. 2) oder von Gewinnen mitwirken.

In der Nachstabilisierungszeit hat der Kapitalbedarf der Unternehmungen in Deutschland eine besondere Rolle gespielt. Die Inflation hatte diejenigen Teile des Umlaufkapitals, die aus Geld bestanden oder auf Geld lauteten, vernichtet (Geld, Forderungen, Schulden) und gleichzeitig dazu geführt, daß vielfach Geldkapital in Sachkapital verwandelt wurde (Flucht in die Sachwerte). Doch ergab sich im ganzen wohl eine Vernachlässigung als auch teilweise eine Unbrauchbarkeit des Sachkapitals (infolge Absatzmangels und Verschiebungen in der Kaufkraft der Bevölkerung) wie endlich ein Mangel an Rohstoffen und an Geldkapital. Die Wiederherstellung, Erneuerung und Umgestaltung, vor allem in den industriellen Unternehmungen, verbunden mit der Auffüllung der Rohstoff- und Warenlager riefen in den Jahren 1924—27 den gewaltigen Kapitalbedarf hervor, der das ausländische Kapital in großen Mengen und zu hohen Zinssätzen ins Land zog. Die Meinung, daß mit Rücksicht auf die starke Zunahme des Sachkapitals während der Inflation ein Kapitalbedarf in der Nachstabilisierungszeit nicht bestanden habe, beruht auf einem Irrtum. Es liegt eine Verwechslung von Geldkapital — Kapital in Form von Geld — und Sachkapital — Kapital in Form von Produktionsmitteln — vor. Letzteres war zwar im großen Umfang noch vorhanden, aber nicht mehr in dem Zustande, wie er zur Herbeiführung einer Rentabilität erforderlich erschien.

Die gleiche Verwechslung liegt vor, wenn heute — angesichts eines möglichen Wiederansteigens der Konjunktur — gemeint wird, daß die Gesamtwirtschaft mit zu reichlichem Kapital ausgestattet sei, mithin ein Kapitalbedarf nicht bestehe, oder nicht zu erwarten sei. Hieran ist richtig, daß in vielen Wirtschaftsbetrieben das Sachkapital — Produktionsmittel — in zu starkem Maße vergrößert ist und keine lohnende Verwendung mehr hat. Nichtsdestoweniger besteht an zahlreichen Stellen ein Bedarf an Geldkapital, mit dessen Hilfe wenigstens Teile des Anlagekapitals in Gang gehalten oder gebracht werden sollen. Insbesondere ist dies dort der Fall, wo das Umlaufkapital durch Verluste — Zahlungseinstellungen — ge-

schmälerert worden ist. Freilich trägt die eingetretene Preissenkung dazu bei, den Kapitalbedarf zu verringern.

2. Das Anlagekapital insbesondere. Das Anlagekapital ist für einen dauernden Gebrauch in der Unternehmung bestimmt oder zum mindesten für eine längere Zeit, die sich auf mehrere Jahre, bei Grundstücken sogar auf die ganze Lebenszeit der Unternehmung erstrecken kann. Soweit die kapitalistische Seite in Betracht kommt, treten besonders zwei Fragen hervor: erstens die Bereitstellung des Passivkapitals als Gegenwert für das Anlagekapital und zweitens die Verwendung der aus dem Absatz der Güter hereinkommenden Kostenteile.

Was zunächst die erste Frage anlangt, so entspricht es der Natur des Anlagekapitals, wenn es aus langfristigem Passivkapital finanziert wird, d. h. die für die Beschaffung des Anlagevermögens aufgewendeten Mittel der Unternehmung langfristig zur Verfügung stehen. Denn nur hierdurch ist die Sicherheit gegeben, daß die Unternehmung nicht durch Kündigung und Zurückziehung der Passivkapitalien in Verlegenheit gerät. Hier zeigt sich die Zweckmäßigkeit, an Stelle von Eigen- und Fremdkapital die Unterscheidung in Beteiligungs- und Gläubigerkapital zu machen und bei letzterem von langfristigem und kurzfristigem Kapital zu sprechen. Denn zur Finanzierung des Anlagekapitals eignet sich nicht nur Beteiligungskapital, sondern auch langfristiges Gläubigerkapital. Das bedeutet zugleich, daß auch das Beteiligungskapital nicht ohne Gefahren ist, wenn z. B. nach dem Gesellschaftsvertrag der Teilhaber, der stille Gesellschafter oder der Kommanditist ihre Einlagen mit halbjährlicher Kündigung zum Schluß des Geschäftsjahres kündigen können. Dann tritt die Notwendigkeit ein, daß sich die Unternehmung nach einer anderen Seite umsehen muß, die das Kapital zur Verfügung stellt. Bei solchen Gelegenheiten wird die Personalgesellschaft daran erinnert, daß das langfristige Gläubigerkapital dieselben (wenn nicht bessere) Dienste als das Beteiligungskapital leistet, und daß der Bestfall der Kapitalbeschaffung doch bei der Aktiengesellschaft liegt. In der Tat bietet das unkündbare und nicht rückforderbare Grundkapital der Aktiengesellschaft die beste Möglichkeit der Finanzierung von langfristigem Anlagekapital.

Doch auch das langfristige Gläubigerkapital eignet sich hierzu: zwar lauten Hypotheken heute gewöhnlich nur auf 5—10 Jahre; doch ist bei Bestehen eines Hypothekenmarktes eine Verlängerung nicht schwierig, insbesondere nicht, wenn die Hypothekarfähigkeit durch das Bestehen einer Hypothek schon nachgewiesen ist. In besonderem Maße als geeignet erweisen sich Teilschuldverschreibungen (Obligationen, Anleihen), deren Laufzeit früher meist 20—30 Jahre betrug, heute ebenfalls nur noch mit 5—10 Jahren abgeschlossen werden können. Bei der Finanzierung des Anlagekapitals durch langfristige Obligationen ergibt sich die Merkwürdigkeit, daß die Ausgabe von Obligationen praktisch nur möglich ist: wenn — auf der Aktivseite — Anlagen vorhanden sind (die mittelbar oder unmittelbar als Sicherheit dienen) und wenn — auf der Passivseite — ein Beteiligungskapital in bestimmter Höhe ausgewiesen wird. Es entsteht also folgende Sachlage: wenn eine Finanzierung des Anlagekapitals aus Obligationen stattfindet, so ist — rechnerisch — das durch das Gläubigerkapital nicht ersetzbare Beteiligungskapital für andere Zwecke frei, sofern das Anlagekapital nicht das gesamte Beteiligungskapital neben dem langfristigen Gläubigerkapital erfordert.

Die andere Frage ist die nach Verwendung der zurückfließenden Kostenteile für das Anlagekapital. Es handelt sich hierbei um folgendes: die kapitalistische Rechnung sieht die Anschaffung von Anlagevermögen als Aufwendungen für die Herstellung von Gütern an; der Unterschied gegenüber dem Umlaufvermögen besteht darin, daß die ersteren Aufwendungen nicht auf einmal dem entstehenden oder entstandenen Gut zugeschlagen werden, sondern nur insoweit, als dieses Gut einen

Anteil zu tragen hat, der sich nach der Gesamtdauer der Verwendung des betreffenden Anlagegegenstandes richtet. Dieser Anteil kann jedesmal geschätzt oder besonders berechnet werden. Gewöhnlich liegt die in der Buchhaltung und Bilanz übliche Form der Abschreibung vor.

Wenn Maschinen mit 6000 RM angeschafft worden sind, die Maschinen etwa zehn Jahre im Betrieb verwendet werden, dann können die Anschaffungskosten auf die zehn Jahre verteilt werden, und zwar so, daß in jedem Jahr $\frac{1}{10} = 600$ RM verrechnet werden. Dies geschieht in der Weise, daß dieser Anteil von dem ursprünglichen Betrage abgeschrieben wird, bis nach zehn Jahren die Maschinen nur noch mit 0 RM zu Buche stehen. Bei der Berechnung des Preises, der für das hergestellte Gut erzielt werden soll, ist diese Abschreibung als Kostenteil zu berücksichtigen. (Näheres über die Abschreibung als Kostenbestandteil vgl. C; über die Abschreibung in der Bilanz vgl. D.)

Hier kommt es nur auf die Feststellung an, daß in dem Erlös, der bei dem Verkauf der Güter erzielt wird, jeweils ein Anteil der Aufwendungen enthalten ist, die für die Anschaffung der Anlagen gemacht worden sind. Es fragt sich nun, was mit diesen in Geld in die Unternehmung zurückfließenden Anteilen des Anlagekapitals geschieht oder zu geschehen hat. Wir wollen bei unserem Beispiel der Maschinen bleiben, die wir mit 6000 RM gekauft haben, und für die alljährlich aus dem Erlös der mit ihrer Hilfe hergestellten Güter 600 RM in Geld in die Kasse der Unternehmung zurückfließen. Zunächst: rein rechnerisch betrachtet, müssen nach 10 Jahren 10×600 RM, also 6000 RM in Geld zur Verfügung stehen; die Unternehmung hat in diesem Falle ihr Kapital in Geld zurückerhalten. Diese 6000 RM können zur Beschaffung von neuen Maschinen — Ersatz für die alten Maschinen — verwendet werden. In diesem Zusammenhang spricht man von Erneuerungsfonds; jene 6000 RM stellen den Erneuerungsfonds dar, aus dem die Ersatzbeschaffung vor sich gehen soll. Die Anschaffung der Ersatzmaschinen würde dann den Kassenbestand wieder auf 0 RM herabmindern.

Es ist jedoch die Frage, ob die Unternehmung gut daran tut, so zu verfahren, und ob die Praxis wirklich in dieser Weise immer so vorgeht. Folgende Möglichkeiten sind vorhanden: 1. die Unternehmung benutzt die Abschreibungsbeträge zur Ergänzung oder Vergrößerung des Umlaufkapitals, indem sie z. B. vorteilhaft Rohstoffe oder Waren einkauft, vermehrte Lohnzahlungen vornimmt u. a. m. Dies alles kann vorübergehend geschehen, oder es ist eine solche Erweiterung des Betriebes eingetreten, daß das um die Abschreibungen vermehrte Ersatzkapital nunmehr dauernd gebraucht wird. Im letzteren Falle steht der Erneuerungsfonds am Ende des 10. Jahres nicht mehr zur Verfügung; wenn jetzt neue Maschinen als Ersatz für die alten beschafft werden sollen, fehlen die Mittel dazu. Wird neues Passivkapital aufgenommen, so sieht es so aus, als ob tatsächlich die Ersatzmaschinen mit dem neuen Kapital gekauft worden sind, während in Wirklichkeit man sich dieses neue Kapital als für die inzwischen erfolgte Erhöhung des Umlaufkapitals bestimmt zu denken hat.

Die zweite Möglichkeit ist, daß die Abschreibungsbeträge zur Vergrößerung des Anlagekapitals, z. B. für Bauten, Verkehrseinrichtungen, oder für neue Maschinen verwendet werden. Oder von größeren Anlagen werden zunächst nur Teile fertiggestellt und die späteren Bauten mit Hilfe der inzwischen hereingekommenen Abschreibungen finanziert. Dann liegt nach zehn Jahren derselbe Fall wie vorhin vor, nur mit dem Unterschied, daß jetzt eine Vergrößerung des Anlagekapitals eingetreten ist. Endlich ist noch die dritte Möglichkeit ins Auge zu fassen: die Abschreibungsbeträge werden alljährlich zur Erneuerung des gesamten Maschinenparks verwendet. Das einfachste Beispiel ist: die Maschinenanlage über 6000 RM besteht aus 10 Teilen oder Einzelmaschinen. Wenn jetzt der jährliche Abschreibungsbetrag so verwendet wird, daß jedes Jahr ein entsprechender Teil, nämlich 600 RM, erneuert wird, dann ergibt sich schließlich eine fortgesetzte Er-

neuerung aus den einkommenden Abschreibungsbeträgen mit der Folge, daß weder das Anlage- noch das Umlaufkapital in seiner ursprünglichen Höhe von dieser Seite aus beeinflußt zu werden braucht. Voraussetzung ist freilich, daß am Ende der angenommenen Abschreibungsdauer die alten Maschinen auch wirklich außer Dienst gestellt werden; andernfalls stehen alte und neue Maschinen nebeneinander, ist also tatsächlich eine Erweiterung des Betriebes erfolgt. (Das ist zu beachten, wenn in den Geschäftsberichten der Aktiengesellschaften neuerdings häufig zu lesen ist: wir haben in Höhe der Abschreibungen Erneuerungen vorgenommen . . .)

Schließlich ist noch der Fall zu betrachten, daß das Anlagekapital nicht aus Beteiligungskapital stammt, sondern aus langfristigem Gläubigerkapital genommen wird. Dieses ist rückzahlbar und zwar in der Weise, daß entweder an einem im Voraus bestimmten Zeitpunkt, der möglicherweise noch abgekürzt werden kann, der ganze Schuldenbetrag fällig wird, oder es wird die Rückzahlung in Teilbeträgen — Tilgung — vorgenommen. Die Tilgung kann in gleichbleibenden Teilen erfolgen; dann ermäßigt sich von Jahr zu Jahr die Zinslast. Oder die infolge der Tilgung ersparten Zinsen dienen zur Verstärkung der weiteren Tilgungen. Im ersteren Falle werden die Gesamtaufwendungen für Zins und Tilgung von Jahr zu Jahr geringer; im letzteren Falle bleibt die Gesamtsumme der Aufwendungen gleich, die Tilgung dagegen erfolgt in kürzerer Zeit, wenn der Tilgungssatz nicht entsprechend geändert wird. Wir lassen im folgenden die Zinsen außer Betracht, da sie in keinem inneren Zusammenhang mit den Abschreibungen stehen, sondern eine Angelegenheit des Gewinnes sind, worauf zurückzukommen ist.

Wir wollen den Fall annehmen, daß ein Städtisches Gaswerk für die Finanzierung der Anlagen eine Anleihe von 500 000 RM aufgenommen hat, die nach 20 Jahren zurückzuzahlen ist. Die Anlagen sollen gleichfalls mit einer Gebrauchsdauer von 20 Jahren in die Rechnung eingestellt sein, also jährlich als Abschreibungen 25 000 RM erfordern. Wird nun nach der Idee des oben besprochenen Erneuerungsfonds verfahren, also in 20 Jahren je 25 000 RM, insgesamt 500 000 RM angesammelt (wobei die Verzinsung dieses Fonds hier außer acht bleiben kann), so steht das Gaswerk am Ende des 20. Jahres vor der Frage, ob es die angesammelten 500 000 RM zur Rückzahlung der fälligen Anleihe oder zur Erneuerung der erneuerungsbedürftigen Anlagen verwenden soll. Das Gaswerk wird, wenn es weiter arbeiten will, gezwungen sein, sich neues Kapital in Höhe von 500 000 RM zu beschaffen. Stößt die Aufbringung von neuem Kapital auf Schwierigkeiten (das einfachste wäre die Verlängerung der fällig gewordenen Anleihe), so gibt es noch zwei Wege: das Gaswerk versucht, mit den alten Anlagen — so gut und so lange, wie es geht — weiter zu arbeiten, oder es erzielt durch eine entsprechende Preispolitik (Ausnutzung der Monopolstellung) höhere Gewinne, aus denen die Erneuerung der Anlagen vorgenommen wird. In Wirklichkeit hat jetzt eine Ansammlung von eigenem Kapital stattgefunden, aus der Fremdfinanzierung ist eine Selbstfinanzierung geworden. Es ist nicht immer Mangel an Erkenntnis dieser Zusammenhänge, wenn die Finanzpolitik mancher öffentlicher Unternehmungen von solchen Erscheinungen durchsetzt ist.

Wenn das Gaswerk die Anleihe in bestimmter Weise tilgt, so kann ein Gleichlauf zwischen Tilgungen und Abschreibungen durchgeführt werden. Nehmen wir an, daß den Tilgungen in Höhe von 25 000 RM Abschreibungen in gleicher Höhe entsprechen. Mit diesem Gleichlauf verhält es sich, wie folgt: die Abschreibungen stellen zunächst nur einen Buchvorgang dar: es wird auf dem Konto der Anlagen ein Betrag, hier 25 000 RM, abgeschrieben. Erst die im Preise eingerechneten Anteile für Abschreibungen stellen, sofern sie als Erlös aus den erzielten Preisen in Geld in die Kasse der Unternehmung fließen, den Fonds dar, aus dem die Tilgungsbeträge für die Anleihen genommen werden können. Die Tilgung setzt also bare Mittel voraus. Selbstverständlich fehlen in diesem Falle am Ende des 20. Jahres die Mittel für die Erneuerung der Anlagen; hingegen ist bis dahin die Anleihe getilgt. Es treten dann dieselben Überlegungen auf, wie im ersten Fall: Unterlassen der Erneuerung, neues Kapital oder Selbstfinanzierung durch entsprechende Preispolitik. Die Vorgänge lassen sich buchhalterisch wie folgt verdeutlichen:

1. Buchung: Die Abschreibungen Anlagekonto Haben — Gewinn- und Verlust-Konto Soll.
 2. Buchung: Der Erlös; Gewinn- und Verlust-Konto Haben — Kassakonto Soll.
 3. Buchung: Die Tilgung; Kassakonto Haben — Anleihekonto Soll.
- Die Konten lauten jetzt:

1. Anlage		2. Gewinn u. Verlust		3. Kassa		4. Anleihe.				
Zugang	Abschreibung	→	Abschreibung	Erlös	→	Bestand Erlös	Tilgung	→	Tilgung	Schuld

3. Das Umlaufkapital insbesondere. Das Umlaufkapital wird aus den Aufwendungen gebildet, die samt und sonders in das zu erstellende Gut eingehen und beim Verkauf desselben in dem Erlös als Geld in die Unternehmung zurückkehren. Die Aufwendungen für Roh- und Hilfsstoffe im Industriebetrieb, für Waren im Handelsbetrieb gehören hierher, wie ebenfalls die Löhne der Arbeiter, Gehälter der Angestellten, Zahlung für Mieten u. a. m. Diese Aufwendungen schlagen sich im Ablauf des Betriebes in Vorräten an Rohstoffen, Halb- und Fertigerzeugnissen nieder, oder in Geld und geldwerten Forderungen und Schulden, die noch zu Geld werden sollen. Wir haben hier den Kreislauf des Umlaufkapitals vor uns, den wir noch näher im folgenden Abschnitt über den Umsatz kennenlernen wollen (C).

Hier interessieren die Fragen: wie verhält sich das Umlaufkapital zum Passivkapital und gibt es Beziehungen zwischen den einzelnen Teilen des Umlaufkapitals und zwischen diesem und dem Passivkapital? Was zunächst die erste Frage anlangt, so ist von der früher getroffenen Feststellung auszugehen, daß das Umlaufkapital zu einem bestimmten Teil als festes Kapital anzusehen ist, nämlich insoweit, als ein bestimmter Vorrat an Roh- und Hilfsstoffen, Halb- und Fertigerzeugnissen oder Waren ständig im Betriebe vorhanden sein muß, ein bestimmter Umfang gegebener Kredite (Debitoren) für die Absatzabwicklung erforderlich ist, und ein bestimmter Kassenbestand zur Leistung der notwendigen Zahlungen nicht entbehrt werden kann. Es ist klar, daß zum mindesten diesem festen Teil des Umlaufkapitals langfristiges Passivkapital entsprechen muß, m. a. W. daß auch die Finanzierung des Umlaufkapitals am besten durch Beteiligungskapital und langfristiges Gläubigerkapital zu erfolgen hat. Das scheint mit der landläufigen Ansicht, daß doch das Umlaufkapital jeweils nur kurzfristig in Waren und Debitoren angelegt sei und infolgedessen gerade hier der kurzfristige Passivkredit verwendet werden könnte, in Widerspruch zu stehen. Diese Meinung übersieht, daß zwar die einzelne Verwendung eines solchen Kredits für Umlaufzwecke als kurzfristig anzusehen ist, daß aber für den nächsten Kreislauf der Kredit von neuem benötigt wird. Eine Rückzahlung der für das Festkapital verwendeten kurzfristigen Kredite würde also eine Störung des Betriebes hervorrufen, wenn nicht ein anderer Kredit gefunden wird. So ergibt sich, daß vom Standpunkt der Zahlungsbereitschaft des Betriebes auch für das Umlaufkapital langfristiges Passivkapital verwendet werden sollte.

Wenn von dieser Regel in der Praxis oft und in starkem Maße abgewichen wird, dann können daran besondere Umstände schuld sein, wie z. B. leichtere Erhältlichkeit des kurzfristigen Kredits, verschiedene Höhe der Kosten für den kurz- und langfristigen Kredit, Vermeidung der Bindung auf lange Zeit. Wie dem auch im einzelnen sein möge, für die Unternehmung ist es unerläßlich, die jeweiligen Zusammenhänge zu erkennen und im Auge zu behalten, damit auftretende Schwierigkeiten rechtzeitig erkannt und vermieden werden können.

Was ferner das Zusammenspiel von Kassenbestand, Warenvorräten und Kreditgewährung anlangt, so handelt es sich darum, zu sehen, wie sich im Durchschnitt eines bestimmten Zeitraumes diese Wandlungen des Umlaufkapitals am günstigsten zueinander gestalten lassen. In einem älteren, früher weniger beachteten Schriftchen hat sich *Prinzhorn* (Finanzielle Führung kaufmännischer Geschäfte, Berlin 1899) in lehrreicher Weise mit dieser Frage beschäftigt; Prinzhorn legt seinen Betrachtungen allerdings nur den Handelsbetrieb zugrunde. Er kommt zu folgenden Ergebnissen: Angenommen, das U-kapital einer Handelsunternehmung betrage 200; davon entfallen auf das Anlagekapital 80, auf das Umlaufkapital 120. Das Passivkapital soll aufweisen: langfristiges Beteiligungs- und Gläubigerkapital (Hypothek) 170, kurzfristiger Kredit 30. Das Umlaufkapital soll — im Durchschnitt — bestehen aus: 10 Kasse, 40 Debitoren,

70 Waren. Dann ergibt sich folgende Rechnung: das Umlaufskapital in Höhe von 120 ist finanziert mit 90 aus langfristigen und mit 30 aus kurzfristigem Passivkapital.

Dieses Umlaufskapital 120 (90 langfristig, 30 kurzfristig aufgebracht) ist nun weiter zu betrachten. Prinzhorn zieht zunächst von 120 noch 10 für die Kasse ab, die — so meint er — bei der Verfügung außer Betracht bleiben können, da sie der Aufrechterhaltung des Zahlungsverkehrs zu dienen haben. Die Fragestellung ist jetzt: wie hoch kann oder soll der durchschnittliche Warenbestand und der durchschnittliche Bestand an Debitoren im Verhältnis zum Kapital sein, wenn man den für den Betrieb günstigsten Fall erreichen will? Wenn von den verbleibenden 110 nur 70 auf Waren entfallen, so bedeutet dies, daß von den langfristigen Mitteln in Höhe von 90 nur ein Teil im Warenumsatz angelegt ist, der allein gewinnbringend ist. 20 sind an Debitoren ausgeliehen, also dem Warenumsatz entzogen. Das Gegenstück: der Warenbestand soll 100 betragen; in diesem Falle sind nur 10 in Debitoren angelegt. Aber jetzt reichen die eigenen Mittel zur Finanzierung der Waren von 90 nicht aus; es müssen 10 Kreditoren hinzugezogen werden. Die Befriedigung dieser Gläubiger ist nur möglich, wenn von dem durchschnittlichen Warenvorrat in Höhe von 100 ein Teil, nämlich 10, verkauft wird, was nur auf Kosten des Umsatzes möglich ist. Also kommt Prinzhorn zu dem Ergebnis, daß es für die Unternehmung am vorteilhaftesten sei, wenn die durchschnittliche Höhe des Warenlagers dem langfristigen Kapital entspreche, weil hierdurch die beste Ausnutzung des Kapitals verbürgt sei. Aus diesem Gleichsatz von Warenlager und Kapital folgert Prinzhorn den zweiten Satz: daß es weiter vorteilhaft sei, wenn der gegebene Kredit gleich sei dem genommenen Kredit, also der kurzfristige Passivkredit jeweils mit dem kurzfristigen Aktivkredit übereinstimme.

Was diesen letzten Satz anlangt, so sind allerdings zwei weitere Voraussetzungen zu machen: 1. daß die Zahlungstermine auf beiden Seiten in etwa übereinstimmen, und 2. daß es die Unternehmung in der Hand hat, den Umfang der gewährten Kredite (im Interesse eines dadurch gesteigerten Absatzes) im Einklang mit dem der genommenen Kredite (Verhalten der Lieferer und sonstigen Kreditnehmer) zu halten. Doch hat der Gleichsatz von gegebenem und genommenem Kredit noch eine andere Bedeutung, die allerdings erst in einem späteren Zeitpunkt greifbar in Erscheinung getreten ist: die Unwirksammachung von Geldwertschwankungen. Bei gleichem Debitoren- und Kreditorenstand wird der Verlust aus einer Geldwertverschlechterung an Debitoren wettgemacht durch den gleichzeitigen Gewinn an den Kreditoren und umgekehrt. Natürlich ist es eine andere Frage, ob sich die Unternehmung tatsächlich erkennbaren Änderungen des Geldwertes in dieser Weise gegenüber verhalten wird und soll. Wenn sie in Zeiten der Geldwertverschlechterung ihren Debitorenbestand verringert und möglichst viel Schulden macht (die sie in entwertetem Gelde zurückzahlen kann), so handelt sie von ihrem Standpunkt aus vernünftig. Dann hat aber der Gleichsatz von den genommenen und gegebenen Krediten seine Bedeutung verloren. Ist der Geldwert stabil, dann erübrigt sich der Hinweis auf die Geldwertschwankungen von selbst.

4. Kapitalbedarf und Rationalisierung. Die Gegenüberstellung von Kapitalbedarf und Rationalisierung erfolgt, weil das, was unter Rationalisierung verstanden wird, in dem letzten Jahrzehnt so etwas wie eine Bewegung das gesamte Wirtschaftsleben erfaßt hat. Auf die Unternehmung angewandt, soll die Rationalisierung nichts weiter heißen als: betonte und folgerichtige Anwendung des wirtschaftlichen Prinzips. Zu dieser Wiedererweckung eines alten Prinzips ist es gekommen, weil letzteres unter der Herrschaft des Krieges und der Inflation mehr

oder weniger verloren gegangen war. Und so auch nur sind die großen Erfolge (!) zu verstehen, die bei der Rationalisierung erzielt worden sind. Das wirtschaftliche Prinzip kann im ganzen Umkreis der Unternehmung und des Betriebes zur Anwendung kommen. Es ist deshalb zu unterscheiden: 1. beste Gestaltung des Passivkapitals als Beteiligungs- und Gläubigerkapital: die finanzielle Rationalisierung, 2. ergiebigste und billigste Beschaffung des Passivkapitals als Eigen-, Personal- und Marktkapital: die Rationalisierung der Finanzierung, 3. zweckmäßige Handhabung des Beschaffungs- und Absatzwesens: die kaufmännische Rationalisierung, 4. beste Gestaltung der Herstellung durch Sparen an Stoff, Kraft und Zeit: die technische Rationalisierung, 5. Ersparung an Kapital durch Verminderung der Läger und Beschleunigung der Produktion oder des Absatzes: die kapitalistische Rationalisierung. Letztes Ziel aller Maßnahmen ist: Verbilligung der Kosten der Herstellung oder Verminderung des Kapitals oder beides.

Wenn diese Erfolge durch Rationalisierung erzielt worden sind, so ist nach der kapitalistischen Grundrechnung unter der Voraussetzung, daß der Umsatz oder die Preise, also der Umsatzgewinn, nicht in einem stärkeren Maße zurückgegangen sind, eine Steigerung der Rente eingetreten. In dieser Rationalisierungsrechnung spielen noch drei Umstände eine Rolle, die nicht überall und in vollem Umfange beachtet worden sind. Zunächst: in vielen Fällen ist eine merkliche Verbilligung der Herstellung nur dadurch zu erreichen, daß die Herstellungsverfahren auf Beschleunigung und Massenhaftigkeit ab- oder umgestellt werden. Dadurch tritt die Gestaltung des Absatzes in den Mittelpunkt der Rationalisierungsrechnung. In der Regel kann die gesteigerte Herstellungsmenge nur abgesetzt werden, wenn der Preis gesenkt wird. Jedoch darf der Umsatzgewinn nicht unter die bisherige Höhe sinken. Die Umsatzgestaltung hängt von der Beeinflußbarkeit der Nachfrage ab. Hierbei ist zu beachten, daß die Vergrößerung der Nachfrage dem einzelnen Wirtschaftsbetrieb verloren gehen kann, wenn die Rationalisierung zu gleicher Zeit in einem ganzen Wirtschaftszweig durchgeführt wird. Andererseits ist es ebenso fraglich, ob die Vermehrung des Umsatzes durch Festhalten an hohen Kartellpreisen erreicht werden kann.

Ferner: der Übergang zur Beschleunigungs- oder Massenherstellung setzt in der Regel vermehrte Anwendung von Maschinen an Stelle der menschlichen Handarbeit voraus. Der Anreiz zum Übergang zur Maschinenarbeit wird verstärkt, wenn bis dahin die Lohnkosten einen beträchtlichen Teil der Herstellungskosten ausmachen. Die Freisetzung von Arbeitskräften bedeutet eine Verringerung der Ausgaben für Löhne, also des Umlaufkapitals. Es ist jedoch zu beachten, daß die freigesetzten Arbeitskräfte alsbald anderweitig Beschäftigung finden müssen, sei es in den Wirtschaftsbetrieben, die durch Anfertigung der Rationalisierungsmittel neue Beschäftigung finden, oder in solchen, die in der Lage sind, die durch den Preisrückgang frei gewordene Kaufkraft aufzunehmen. Tritt dies nicht ein, dann entsteht Arbeitslosigkeit, von deren Lasten alle Betriebe — sowohl die rationalisierten als auch die nichtrationalisierten — getroffen werden. Werden diese Lasten nach der Höhe der gezahlten Löhne umgelegt, dann entsteht von hier aus ein neuer Antrieb zur technischen Rationalisierung, wobei es wiederum zweifelhaft sein kann, ob die Gesamtlösung, d. h. unter Einbeziehung einer Vermeidung der Arbeitslosigkeit, nunmehr besser gelingt. (An dieser Stelle wird wieder deutlich, wie das Leben und Wohlbefinden des einzelnen Wirtschaftsbetriebes von dem Zusammenklang der Gesamtwirtschaft abhängig ist.)

Endlich — und damit kommen wir zum Kern der Sache — ist der dritte Umstand zu berücksichtigen: die mit der Rationalisierung zusammenhängende Gestaltung des Aktivkapitals und von hier aus des Passivkapitals. Wir haben oben gesehen, daß sich die Rationalisierung für sich auf das Passivkapital — durch

zweckmäßige Anordnung und Beschaffung des Beteiligungs- und Gläubigerkapitals — sowie auf das Aktivkapital — durch Verringerung der Lagerbestände und Verkürzung der Kreditfristen — erstrecken und von hier aus eine Verbesserung der Rente herbeiführen kann. Jetzt handelt es sich um die Rückwirkung der kaufmännisch-technischen Rationalisierung zunächst auf das Aktivkapital. Als der günstigste Fall ist anzunehmen: die technische Umstellung des Herstellungsverfahrens wie der kaufmännischen Ein- und Verkaufseinrichtungen ist wirklich nur eine Umstellung im wörtlichen Sinne; die vorhandenen Einrichtungen werden anders geordnet, Verkehrswege abgekürzt, Nebenarbeiten überflüssig gemacht; das Sachkapital als Ganzes erfährt keine Änderung, vielleicht wird nur das eine oder andere infolge der besseren Anordnung überflüssig. Es ist allerdings denkbar, daß die Lagervorräte verkleinert und an Lohnausgaben gespart werden kann, im ganzen also das Umlaufkapital eine Verringerung erfährt. Andererseits können die für die Umstellung verausgabten Geldsummen als werterhöhend angesehen werden, so daß hierdurch eine Kapitalerhöhung stattfindet, wobei offen bleibt, inwieweit das nach der Umstellung verbleibende Kapital von den Abschreibungen in der Folgezeit erfaßt wird (siehe 2.).

Natürlich müssen die Geldmittel, die für die Umstellung in diesem Sinne gebraucht werden, irgendwo hergenommen werden. Folgende Quellen kommen in Betracht: 1. Aus den oben erwähnten Ersparnissen (Lager, Lohn); 2. aus vorhandenem Geldkapital, über das der Wirtschaftsbetrieb verfügt (flüssige Mittel), wobei allerdings darauf zu achten ist, inwieweit diese flüssigen Mittel jene Abschreibungsbeträge darstellen, von denen in 2. gesprochen worden ist; 3. aus vorhandenen, der Ausschüttung vorenthaltenen Gewinnen (Selbstfinanzierung und stillen Reserven). Dann findet die übliche innere Kapitalbildung statt; grundsätzlich tritt eine Erhöhung des Beteiligungskapitals ein, die jedoch durch die Bildung von stillen Reserven verschleiert werden kann. Bei Aktiengesellschaften kann sich daraus eine Erhöhung der Dividende auf das unveränderte Grund-(Aktien-) Kapital ergeben — vorausgesetzt natürlich, daß im übrigen die Rechnung stimmt; 4. kann das für die Rationalisierung erforderliche Kapital von außen her: als Beteiligungs- oder Gläubigerkapital oder als Personal- oder Marktkapital verschafft werden.

Wir sind bisher von der Annahme ausgegangen, daß bei der Rationalisierung neues Sachkapital nicht oder nur in der Weise benötigt wurde, daß in geringem Umfange die wirklichen Umstellungskosten — in der Hauptsache Löhne — aufgewendet worden sind. Nimmt man jetzt den anderen Fall an, daß die Umstellung der technischen Herstellung und der kaufmännischen Organisation in einer mehr oder weniger vollkommenen Neueinrichtung von Räumen, Maschinen, Werkzeugen und sonstigen technischen und kaufmännischen Hilfsmitteln bestehen soll, daß in weitestgehendem Ausmaß neue Maschinen an die Stelle von Menschenarbeit treten sollen, so kann zwar — wie wir oben sahen — wieder durch Fortfall von Lohnkosten an Umlaufkapital gespart werden, gleichzeitig erhöht sich aber das Anlagekapital. Hierbei braucht das Umlaufkapital an sich nicht weniger zu werden, wenn man berücksichtigt, daß mit der mengenmäßigen Steigerung der Herstellung wieder höhere Lagervorräte — trotz Rationalisierung — erforderlich werden, ganz abgesehen davon, daß unter Umständen die Steigerung des Absatzes nur durch weitgehende Kreditgewährung herbeizuführen ist.

An sich hat natürlich eine Kapitalerhöhung in der Rationalisierungsrechnung durchaus Platz; nur ist zu beachten, daß entsprechend das Gewicht der beiden Größen: Absatz und Arbeitslosigkeit steigt. Denn dem erhöhten Kapital muß die Steigerung des Umsatzgewinnes entsprechen. Und wichtig ist, daß der Umsatzgewinn auch noch die anteilmäßigen Kosten des als unbrauchbar ausgeschie-

denen Sachkapitals — Stilllegung — zu tragen hat. Nimmt man dazu noch, daß das erforderliche Geldkapital tatsächlich nur auf dem Wege des fest- und hochverzinslichen Gläubigerkapitals beschafft werden konnte — dann gehörte wirklich ein großer Glaube dazu, anzunehmen, daß die Ausschöpfung technischer Ideen das alleinige Ziel der Rationalisierung von 1926/29 gewesen sein konnte.

In Wirklichkeit hat die mit großem Nachdruck empfohlene Rationalisierung nicht den erwünschten Erfolg gehabt: die Absatzsteigerung ist in den meisten Fällen ausgeblieben (vielfach allerdings auch die Senkung der Preise), die Arbeitslosigkeit ist gestiegen, die Kaufkraft ist immer mehr zurückgegangen, und die Preise haben erst in der Krise einen Rückgang erfahren. Wenn auch an diesem Ergebnis in starkem Maße außerbetriebliche Ursachen mitverantwortlich sind: Zusammenbruch der Reparationspolitik und der internationalen Kreditausweitung, so ist es doch ebenso gewiß, daß diese Umstände in etwa in die Überlegungen der Rationalisierungsmaßnahmen hätten einbezogen werden müssen. Jetzt steht eine große Zahl von Wirtschaftsbetrieben, und zwar besonders solche, die die Rationalisierung gleichzeitig zu außerordentlichen Vergrößerungen, Konzern- und Trustbildungen benutzt haben, mit aufs beste eingerichteten Erzeugungsstätten da, die mangels Absatzes nicht ausgenutzt werden können und durch den starken Rückgang aller Preise eine große Werteinbuße erlitten haben. So spricht man heute von dem Gegenstück der Rationalisierung: von der Kapitalfehlleitung, deren Folgen zu beseitigen eine dringende Aufgabe der Gegenwart darstellt (vgl. D).

Der Rationalisierung liegt die Rechnung zugrunde, daß die Rentabilität des umgestellten Betriebs höher ist als im alten Betrieb. (Gewöhnlich ist ja die mangelhafte Rentabilität der Antrieb zur Vornahme einer Rationalisierung in diesem oder jenem Sinne.) In dieser Rechnung sind dem mutmaßlichen Gewinn nicht nur der erhöhte Kapitalbedarf (und gegebenenfalls erhöhte Abschreibungen) gegenüberzustellen, sondern auch die durch die Stilllegung entstehenden Buchverluste sind zu berücksichtigen. Denn die Stilllegungsversuche sind als Kosten der Umstellung anzusehen. Das bedeutet, daß die Gewinnsteigerung (Absatz) im umgestellten Betrieb so erheblich sein muß, daß auch die Buchverluste ihre Deckung finden. Diese Überlegung kann dazu führen, daß es vorteilhafter ist, von einer Vollrationalisierung abzusehen und sich mit kleineren Umstellungen zu begnügen, die nicht viel altes Kapital zerstören und neues Kapital entbehrlich machen. Leider scheinen solche Rechnungen in der Praxis im weiten Umkreis vernachlässigt worden zu sein (eine an Beispielen durchgeführte Rechnung findet sich in meinem Buch: Kapital und Betrieb, 1928).

VI. Die Kapitalbilanz.

Nachdem wir gesehen haben, was unter Kapital zu verstehen ist (II), daß es in der Unternehmung ein Passivkapital (III) gibt, wie dieses Passivkapital beschafft (Finanzierung IV) und endlich als Aktivkapital (V) verwendet wird, ist es noch erforderlich, das Aktivkapital dem Passivkapital gegenüberzustellen, was in diesem Abschnitt (VI) geschehen soll. Wir bezeichnen diese Gegenüberstellung als die Kapitalbilanz; sie hat jetzt das folgende Aussehen:

U - K a p i t a l.	
Aktivkapital	Passivkapital
a) Anlagekapital	a) Beteiligungskapital
b) Umlaufkapital	b) Gläubigerkapital

Aus der Gegenüberstellung von Aktivkapital und Passivkapital ergeben sich die im folgenden zu behandelnden Beziehungen: 1. die Sicherheit, 2. die Liquidität und 3. die Rentabilität.

1. Die Sicherheit. Indem die kapitalistische Unternehmung das aus dem Passivkapital stammende Geldkapital verwendet, also Grundstücke erwirbt, Gebäude errichtet, Maschinen anschafft, Rohstoffe besorgt oder Waren kauft und Löhne zahlt, gerät die Unternehmung mit diesem Aktivkapital in das Kapitalrisiko, von dessen Bekämpfung oben (A) die Rede war. So sehr sie sich auch bemühen mag, den Risiken aus dem Wege zu gehen, nur in den seltensten Fällen wird es ihr ge-

lingen, außerhalb jeden Risikos zu stehen. Vielmehr können in jedem Augenblick neue Risiken entstehen, wenn auch verschieden nach Art, Größe und Gefahreninhalt. Weil die Risiken — über das Aktivkapital — das Passivkapital, und hier in erster Linie das Beteiligungskapital, berühren, ist es üblich, durch Bildung von Reserven entsprechende Vorsorge zu treffen. Man pflegt daher die Reserven als Maßstab für die Sicherheit der Unternehmung anzusehen. Wenn also das Risiko zum Ausdruck bringt, daß Gefahren für das Kapital bestehen, so ist mit dem Begriff der Sicherheit die Vorstellung verbunden, inwieweit möglichen Risiken durch Bildung von Reserven Rechnung getragen worden ist.

Reserven sollen die Verluste auffangen, die das Kapital einer Unternehmung treffen, sollen, wenn Verluste eingetreten sind, mit diesen verrechnet werden. Reserven sind Teile des Passivkapitals, die für diesen Zweck zurückgestellt werden und deshalb auch Rückstellungen genannt werden. Sie können aus dem Beteiligungskapital — durch Einzahlung oder Abzweigung von vorhandenem Kapital — oder durch Verwendung von Gewinnen gebildet werden. An sich sind solche Rückstellungen nicht erforderlich; wenn in einem solchen Falle Verluste eintreten, so mindern sie eben das Beteiligungskapital (oder den Gewinn, der mit dem Kapital erzielt werden soll oder schon erzielt worden ist). So ist es bei Personalgesellschaften nicht üblich, besondere Rückstellungen vorzunehmen, weil hier die Verfügung über das Kapital und über die Art der Verlustrechnung in einer oder wenigen Händen liegt. Natürlich ist es den Personalgesellschaften unbenommen, bestimmte Teile ihres Kapitals (oder Gewinnes) in Reserve zu stellen. Sie werden dies vielleicht tun, wenn aus irgendwelchen Gründen (Stimmverteilung) das Kapital als unveränderliche Größe behandelt werden soll, oder die Reserven andeuten sollen, daß bis zu ihrer Höhe das Kapital durch Risiken besonderer Art (außergewöhnliche Geschäfte) gefährdet erscheint.

Anders bei der Aktiengesellschaft. Bei ihr stellt das Aktienkapital eine feste Größe (Grundkapital gleich Summe der Nennwerte aller Aktien) dar. Entstandene Gewinne können also nicht einfach — wie bei den Personalgesellschaften — dem Grundkapital zugeschlagen werden, auch abgesehen davon, daß die Generalversammlung der Aktionäre über die Verteilung der Gewinne beschließen kann. Hierüber hinaus ist die Aktiengesellschaft zur Bildung von Reserven verpflichtet. Nach § 262 sind jährlich 5% des Gewinnes dem Reservefonds zuzuführen, bis dieser 10% des Grundkapitals erreicht hat. Außerdem ist das Aufgeld, das bei der Ausgabe von Aktien über ihren Nennwert hinaus erzielt wird, in den Reservefonds einzustellen. Die Vorschriften sind zum Schutz der Gesellschaft und der Gläubiger erlassen; sie sollen die Sicherheit der Aktiengesellschaft erhöhen und letztere vor einer übermäßigen oder ungerechtfertigten Abziehung von Mitteln — durch Gewinnverteilung — bewahren. Natürlich ist es den Aktiengesellschaften nicht verwehrt, weitere Reserven zu bilden; sei es, daß dies ein für allemal in der Satzung vorgeschrieben wird, oder die Generalversammlung jedesmal einen diesbezüglichen Beschluß faßt. Von hier aus ergibt sich die Unterscheidung: gesetzliche, statutarische und freie Reserven.

Das Gesetz spricht mißverständlicherweise von Reserve-„Fonds“. Doch braucht nicht ein wirklicher Fonds, also die Aufspeicherung der Reserven in baren Mitteln, gebildet zu werden: es genügt vielmehr die Kenntlichmachung als Reserven auf der Passivseite der Bilanz. Nichtsdestoweniger ist eine Absonderung von Mitteln in Höhe der Reserven statthaft (Ansammlung von barem Geld, Guthaben bei einer Bank, Kauf von Effekten). Dann liegt ein besonders gedeckter Reservefonds vor. Natürlich sind in einem solchen Falle die Mittel dem Betriebe entzogen — der Grund, warum in der Praxis ein wirklicher Reservefonds nur in seltenen Fällen anzutreffen ist.

Das Gesetz regelt zugleich die Verwendung des gesetzlichen Reservefonds: zur Deckung eines sich aus der Bilanz ergebenden Verlustes. Diese Fassung kann

gleichfalls zu Mißverständnissen führen. Denn Verluste können niemals aus Reserven gedeckt, sondern höchstens von diesen in Abzug gebracht werden. Es handelt sich vielmehr um einen buchtechnischen Vorgang: der Verlust wird von den Reserven abgeschrieben. Tatsächlich gedeckt können Verluste nur dadurch werden, daß das verlorengegangene Kapital durch neues ersetzt wird, d. h. daß der Unternehmung in Höhe der Verluste neues Kapital zugeführt wird (vgl. D. Sanierung). Bei Vorliegen eines besonders gedeckten Reservefonds (siehe oben) können die Mittel für diesen Zweck dem Fonds entnommen werden: Verlustdeckung von innen statt von außen her. Im übrigen soll der Satz: eines sich aus der Bilanz ergebenden Verlustes bedeuten, daß der gesetzliche Reservefonds nicht zur Deckung einzelner, während des Bilanzjahres entstandener Verluste verwendet werden darf, sondern nur der Verlust, der sich aus der Bilanz ergibt, d. h. nach Aufrechnung aller Einzelgewinne und -verluste am Ende einer Bilanzzeit. Die Vorschriften des Gesetzes beziehen sich nicht auf die sonstigen Reserven; über diese kann die Gesellschaft nach freiem Ermessen verfügen.

Von diesen (Kapital-) Reserven sind zu unterscheiden: die Reserven, über die der Betrieb in Gestalt von Maschinen, Grundstücken, Gebäuden (Räumen), Vorräten usw. verfügt. Sie dienen dem Betrieb, soll heißen: daß von ihnen Gebrauch gemacht wird, wenn der Betrieb es erfordert (z. B. Inangasetzung der Reservemaschinen bei Versagen oder Reinigen der im Betrieb befindlichen Maschinen). Die Betriebsreserven gehören zum Gütervorrat der Wirtschaft und erscheinen im Aktivkapital der Bilanz. Die (Kapital-) Reserven, von denen hier die Rede ist und die im Gegensatz zu den Betriebsreserven auch als Unternehmungsreserven bezeichnet werden, gehören zum Eigen- (Beteiligungs-) Kapital und stehen auf der rechten Seite der Bilanz.

Diesen Unterschied muß man sich in seiner ganzen Tragweite klar machen: die Passivreserven (an diese denkt der Kaufmann in erster Linie) sollen Verluste auffangen, ehe das Grundkapital (bei Aktiengesellschaften eine feste Größe) angegriffen wird; aktive Reserven (an diese denkt gewöhnlich der Techniker) stecken im Betrieb, in Vermögensgegenständen irgend welcher Art (wenn nicht ein besonders gedeckter Reservefonds gebildet worden ist). Insbesondere kommt es vor, hinter den (in der Bilanz ersichtlichen Passiv-) Reserven noch zur Verfügung stehende Kapitalien, womöglich Geld, zu vermuten. Diese Ansicht geht ganz und gar fehl: es ist denkbar, daß eine Unternehmung, die mit hohen (bilanzmäßigen Passiv-) Reserven ausgestattet ist, über keinerlei flüssige Mittel verfügt, wie umgekehrt es möglich ist, daß eine Unternehmung viel Geld in der Kasse hat, aber keine (Passiv-) Reserven auszuweisen in der Lage ist. Doch kommen wir mit diesen Feststellungen schon in den zweiten Fragenkreis: die Liquiditätspolitik, von der weiter unten die Rede ist.

Wir haben oben die Unterscheidung: gesetzliche, statutarische und freie Reserven kennen gelernt. Hinsichtlich der beiden letzteren Arten hat es die Aktiengesellschaft in der Hand, deren Verwendung auch für bestimmte Verluste vorzusehen, z. B. für mögliche Verluste aus der Kreditgewährung oder aus gegebenen Bürgschaften. Ebenso steht die Verfügung über diese Reserven im Belieben der Aktiengesellschaft; sie kann, braucht jedoch nicht zur Auflösung der Reserven zu schreiten, wenn die betreffenden Verluste eingetreten sind. In diesem Zusammenhang läßt sich die Unterscheidung in allgemeine und besondere (spezielle) Reserven verstehen: letztere für bestimmte Verluste. Doch wird die Bezeichnung Reserven — fälschlicherweise — noch in einem anderen Sinne gebraucht. Eine Aktiengesellschaft stellt von ihrem Gewinn jährlich einen Betrag von x Mark für einen demnächst durchzuführenden Neubau zurück und nennt diese Rückstellung: Baureserven. Hier erfolgt also die Rückstellung nicht zur Verrechnung (Deckung) möglicher Verluste (Sicherheit), sondern später sollen aus dieser Rückstellung Güter erworben werden, mit deren Hilfe der Neubau errichtet wird. In Wirklichkeit handelt es sich um eine Vergrößerung des Betriebes mit Hilfe der Selbstfinanzierung. Man nennt diese Reserven hier und dort auch unechte Reserven, vielleicht deshalb, weil die Rückstellungen (ursprünglich für einen bestimmten Kapitalzweck) unter Umständen zu echten Reserven werden können, wenn später von dem gedachten Zweck Abstand genommen wird.

Enge Beziehungen verbinden die Reserven ferner mit den sog. Wertberichtigungen. Dem Wesen des Kontos entspricht es, wenn Posten in Abzug gebracht werden sollen, diese auf der gegenüberliegenden Seite des Kontos vermerkt werden. So auch in der Bilanz. Anlagen sollen 300 000 RM gekostet und heute einen Wert von 200 000 RM haben, dann kann der Unterschied auf der Passivseite mit 100 000 RM als Wertberichtigung zu den Anlagen eingesetzt sein. Es wäre natürlich falsch, diese Rückstellung als Reserven zu bezeichnen. Wohl ist etwas anderes möglich, nämlich die Wertberichtigung höher anzusetzen, als dies in ordnungsmäßiger Weise erforderlich ist. Dann würde die Rückstellung über die eigentliche Wertberichtigung hinaus eine Reserve in einer bestimmten oder unbestimmten Höhe enthalten. Wertberichtigungen können auch in der Weise vorgenommen werden, daß sie zwar voraussehbare, aber in der genauen Höhe noch nicht erfaßbare Verluste darstellen sollen, so wenn z. B. für zweifelhafte Debitoren eine Delkrederreserve gebildet oder für einen Prozeß eine Rückstellung gemacht wird. Diese Rückstellungen können z. T. echte Reserven, z. T. Wertberichtigungen sein — häufig sind sie jedoch beides nicht, wenn nämlich der Verlust nachher größer als die Rückstellung ist.

Endlich rührt von der Bilanz die Unterscheidung zwischen offenen und stillen Reserven her. Unter offenen Reserven werden solche verstanden, die in der Bilanz zahlenmäßig mitgeteilt werden, also offen zum Ausdruck kommen, während dies bei den Reserven, die stille genannt werden, nicht der Fall ist. Sie ergeben sich daraus, daß das Aktivkapital entsprechend niedriger in der Bilanz verzeichnet wird oder unter den Passiven die Verpflichtungen höher angesetzt werden, als sie in Wirklichkeit sind. Stille Reserven sollten daher deutlicher als nicht kundbar gemachte Reserven bezeichnet werden; denn gewöhnlich sind sie alles andere als still: es wird meist von ihnen sogar recht laut und viel gesprochen. Auf die Bildung und Beurteilung der stillen Reserven ist in dem Abschnitt über die Gewinnverwendung noch zurückzukommen. Hier kann die Feststellung genügen, daß die Form der stillen Reserven in Deutschland weitverbreitet und üblich ist, und daß sie mit in Rechnung zu stellen sind, wenn aus der Höhe der offenen Reserven auf den Grad der Sicherheit der Unternehmung geschlossen werden soll.

Die Sicherheit findet ihren rechnerischen Ausdruck in dem Verhältnis der Reserven zum Beteiligungskapital der Unternehmung. Die Deutsche Bank verfügte 1913 über ein Aktienkapital in Höhe von 200 Mill. Mark und wies in ihrer Bilanz offene Reserven in Höhe von 112 Mill. Mark auf; sie betragen somit 56% des Aktienkapitals. Auch das HGB. setzt die Reserven in Beziehung zum Grundkapital: so, wenn es heißt, daß solange 5% vom Gewinn dem Reservefonds zuzuführen sind, bis dieser (der Reservefonds) 10% des Grundkapitals erreicht hat. Genau genommen trifft diese Rechnung nicht das Richtige. Man müßte folgerichtig die Reserven dem wirklichen Kapitalrisiko gegenüberstellen, also dem Kapital (auf der Aktivseite), das dem Risiko ausgesetzt ist. Weil dies nicht gut möglich ist, zieht man die bequemere Rechnung: Verhältnis der Reserven zum Kapital vor, die dann besagt, daß so und soviel Prozent des Aktienkapitals als Verluste eintreten können, ehe das Aktienkapital selbst zur Verrechnung derselben angegriffen zu werden braucht. (Das hat für die Aktiengesellschaft noch die weitere Bedeutung, daß bis dahin das Grundkapital in seiner Nominalhöhe bestehen bleiben kann.) Nichtsdestoweniger muß man sich der Bedeutung dieser Rechnung bewußt sein, wenn man aus dem Verhältnis der Reserven zum Grundkapital Schlüsse auf die Sicherheit einer Unternehmung ziehen will.

Die Aktienrechtsnovelle übernimmt die alte Bezeichnung: Reservefonds; sie unterscheidet nunmehr zwischen dem gesetzlichen Reservefonds und anderen Reservefonds. Unter letzteren sind die freiwilligen Reservefonds zu verstehen, die über den (vorgeschriebenen) gesetzlichen Reservefonds hinaus angesammelt werden. Wichtiger ist jedoch, daß die Bezeichnung: Rückstellungen einen bestimmten Inhalt erhalten hat (und nicht mehr als eine Verdeutschung des Wortes Reserven angesehen werden kann). Rückstellungen können für Aufwendungen

gemacht werden, die für eine spätere Zeit erforderlich sind, z. B. für schwebende Prozesse, für Steuern, deren Höhe noch nicht feststeht.

2. Die Liquidität. Aus der Verwendung des Passivkapitals für das Aktivkapital ergibt sich der Kreislauf: Geld, Anlagen, Rohstoffe, Kreditoren, Löhne, Waren, Debitoren und wieder Geld als Folge des Betriebszwecks. Dieser Kreislauf vollzieht sich durch das Mittel des Geldes: Beteiligungs- und Gläubigerkapital kommen in Geld herein; mit dem Geld werden Anlagen, Maschinen und Rohstoffe gekauft, sowie Löhne bezahlt; die Käufer der Waren zahlen sofort oder später (Kredit) mit Geld — und so fort. Der geordnete Vollzug dieses Kreislaufes oder genauer: die Vorsorge, daß er sich ohne Störungen und Stockungen vollziehen wird, wird als Liquidität (im allgemeinen) bezeichnet. Sie besagt, daß die Unternehmung in der Lage ist, zu gegebener Zeit die erforderlichen Maßnahmen durchzuführen, ohne durch den Mangel an Geld daran gehindert zu sein. Liquidität (in diesem Sinne) ist gleichbedeutend mit Zahlungsfähigkeit, d. h. daß der Kreislauf des Geldes sichergestellt ist. In einem engeren Sinne wird unter Liquidität verstanden: die Gegenüberstellung von Zahlungsverpflichtungen mit den dazu erforderlichen Geldmitteln; es handelt sich um die Frage, ob die Unternehmung in der Lage ist oder sein wird, gegebene Zahlungsverprechen zu gegebener Zeit zu erfüllen. Die Liquidität im ersteren (allgemeineren) Sinne durchzieht hingegen den ganzen Betrieb; sie schließt die Beachtung der Zahlungsfähigkeit in sich ein.

Was zunächst die Liquidität im engeren Sinne anlangt: vorsorgliche Bereitstellung von Mitteln zur Erfüllung der Zahlungsverpflichtungen, so kommt dieser Gegenüberstellung in Handels- und Industriebetrieben eine geringere Bedeutung zu. Hier handelt es sich in der Hauptsache um die Zahlungen an die Lieferer, deren Zahlungszeiten von vornherein so in den Geldkreislauf eingestellt werden, daß es keiner besonderen Aufmerksamkeit bedarf, sie später auch zu beachten. Die Bereitstellung der Mittel für die Begleichung der Liefererrechnungen wird eben bei der allgemeinen Liquiditätsvorsorge berücksichtigt, auf die es in Handels- und Industriebetrieben in erster Linie ankommt. Anders bei den Banken. Ihre Aufgabe ist es, durch Annahme von Depositen und Spareinlagen berufsmäßig Schuldner zu werden; es liegt also in der Natur ihrer besonderen Aufgabe, sich mit Verpflichtungen zur Rückzahlung von Geldmitteln zu belasten. Es erwächst ihnen daraus die Pflicht, die ihnen überlassenen Gläubigerkapitalien so anzulegen (und auszuleihen: Aktivgeschäft), daß die pünktliche Rückzahlung der Gläubigerkapitalien gewährleistet erscheint (Bankbetriebskunst).

Die Bedeutung, die die Banken für den gesamten Kreditverkehr haben, hat dazu geführt, daß die Banken (in Deutschland) verpflichtet worden sind, außer der Jahresbilanz sog. Zwischenbilanzen (für jeden Monat) aufzustellen, deren Ordnung ganz unter dem Gesichtspunkt der Liquidität steht.

Um einen möglichst guten Einblick in die Liquidität der einzelnen Bank zu gewinnen, ist eine weitgehende Untergliederung der Bilanz vorgesehen. Das gilt sowohl für die Passivseite (fremde Mittel) als insbesondere auch für die Aktivseite, die nach der Art und Form der gewährten Kredite und der gewählten Kapitalanlage aufgliedert ist. Die Ergebnisse der Bilanzen werden in sog. Liquiditätsrechnungen festgehalten, die verschieden ausfallen, je nach der Bedeutung, die man den einzelnen Posten hinsichtlich ihrer Fähigkeit, liquide Mittel darzustellen, beizulegen pflegt. Auf der Passivseite werden die fremden Gelder darnach unterschieden, ob sie täglich oder zu einem bestimmten Tage fällig sind oder gekündigt werden können. Diese Verpflichtungen werden den sofort greifbaren Barmitteln gegenübergestellt: Kassenbestand, Guthaben bei Notenbanken, Postscheckamt, sowie anderen Banken (Nostroguthaben, über die jederzeit verfügt werden kann). Man bezeichnet diese Mittel als liquide Mittel 1. Ordnung. Eine zweite Gruppe von liquiden Mitteln bilden Wechsel, Lombardforderungen (und Reports im Börsenverkehr) sowie Debitoren. Doch ist hierbei schon zu beachten, daß die summarische Zusammenfassung der einzelnen Posten in diesen Gruppen leicht ein falsches Bild ergeben kann, so wenn sich unter den Wechseln prolongationsbedürftige Finanzwechsel, unter den Debitoren im Augenblick nicht rückzahlbare Forderungen be-

finden. Auf der anderen Seite ist es denkbar, daß vorhandene Effekten, je nachdem sie als verkäuflich anzusehen sind oder nicht, in diese Rechnung einbezogen werden können. Dasselbe gilt für den Kredit, den die einzelne Bank bei einer anderen Bank gegebenenfalls in Anspruch nehmen kann.

Dazu kommt, daß die Liquidität der Mittel 2. Ordnung (z. B. der Wechsel, Reports oder Effekten) davon abhängig ist, daß die betreffenden Werte im gegebenen Falle auch zu Gelde gemacht werden können. Das heißt: daß andere Stellen (Geldmarkt, Reichsbank, Börse) in stande sind, die Umwandlung in Geld vorzunehmen. Diese Fähigkeit (und Möglichkeit) bezeichnet man als die Liquidität im volkswirtschaftlichen Sinne; sie ist eine wesentliche Voraussetzung dafür, daß die einzelwirtschaftliche Liquidität praktische Bedeutung hat. Denn wenn die Gesamtwirtschaft illiquide ist, d. h. die Reichsbank oder der Geldmarkt keine Wechsel mehr diskontieren oder Effekten unverkäuflich sind, dann stockt auch die einzelwirtschaftliche Liquidität, selbst wenn sie bilanzmäßig ein günstiges Bild ergibt. Man muß daher die bilanzmäßige Liquidität der Banken unter diesem Gesichtspunkt betrachten; übrigens sollte diese volkswirtschaftliche Liquidität auch bei Nicht-Bankunternehmungen (Handels- und Industriebetrieben) mehr als bisher in Rechnung gestellt werden.

Die Liquidität im allgemeinen Sinne (Betriebsliquidität) zerfällt in die sog. Kassenliquidität und die allgemeine Liquidität. Die erstere soll bedeuten, daß stets soviel (und nur soviel) bare Mittel in der Kasse, auf dem Postscheck- oder Bankkonto sein sollen und müssen, wie der Tagesbedarf oder der Bedarf des nächsten Tages dies erfordern. An einem bestimmten Tage müssen die Rechnungen der Lieferer bezahlt oder Wechsel eingelöst werden; hierfür sind die Mittel in der Kasse oder auf den Zahlungskonten bereitzustellen. In besonderem Maße gilt dies auch für die Lohn- und Gehaltszahlungen in Industrie- und Handelsbetrieben. Entweder kann die Ansammlung der erforderlichen Mittel aus den Bareingängen (in Kleinhandelsgeschäften, Verkehrsbetrieben) erfolgen oder es müssen, wie dies bei den Industriebetrieben in der Regel der Fall ist, die Lohngelder (in bestimmten Geldsorten) von den Banken, sei es aus Guthaben oder aus Krediten, beschafft werden. Zur Kassenliquidität gehört ferner, daß sich nicht zu viele bare Mittel in der Kasse ansammeln (regelmäßige Ablieferung der Tageseingänge an das Bankkonto), um gegebenenfalls eine verzinsliche Anlage derselben zu bewirken.

Diese Kassenliquidität spielt eine besondere und wichtige Rolle im Bankbetrieb. Hier sind tägliche Vorarbeiten erforderlich, um eine möglichst zuverlässige Kassenübersicht zu ermöglichen. Auf der einen Seite sind die voraussichtlichen Geldeingänge aus neuen Einzahlungen, Rückzahlung von Krediten, Bareingängen aus verkauften Effekten, sowie aus Wechseleinlösungen abzuschätzen, denen die mutmaßlichen Geldausgänge für Abhebungen der Kundschaft, Einlösung von Schecks und Akzepten, Bezahlung von Effekten gegenüber zu stellen sind. Aus diesem Voranschlag ergibt sich das Mehr oder Weniger an Geld, das jeweils beschafft werden muß oder besonders angelegt werden kann. Die Vorsorge für diese Kassenliquidität bildet die notwendige Ergänzung zu der oben erwähnten Flüssigkeitsübersicht, die das ganze Kreditgeschäft zu erfassen sucht.

In Nicht-Bankbetrieben nimmt die Kassenliquidität eine Erweiterung nach zwei Richtungen an: zum ersten trägt sie ein besonderes Kennzeichen, wenn es sich darum handelt, Kapitalrückzahlungen zu leisten, so wenn Hypotheken fällig werden, ein Teilhaber ausscheidet oder ein Darlehn zurückzuzahlen ist. Es ist die Frage zu prüfen, ob solche Zahlungen aus den eigenen Mitteln (Gewinnen, Abschreibungsbeträgen) erfolgen sollen oder können, oder ob von anderer Seite entsprechend neues Kapital aufgenommen werden muß. Die andere Entwicklung ist: die Wahrung der Betriebsliquidität, d. i. Sicherung des Geldkreislaufs in der Unternehmung (Liquidität im eigentlichen Sinne).

Die Betriebsliquidität beispielsweise einer industriellen Unternehmung bezieht sich auf die Feststellung der aus dem Betriebe entstehenden Geldanforderungen und der Beschaffung derselben. Zu diesem Zweck sind in Rechnung zu stellen: Summe der zu zahlenden Löhne, fällige Steuern, einzulösende Wechsel und bare Mittel für neue Einkäufe; auf der anderen Seite: Kassenbestand, voraus-

sichtliche Bareingänge aus Verkäufen oder Buchforderungen, Möglichkeit der Wechselbegebung usw. Bei dieser Rechnung ist die Art der Verpflichtungen zu berücksichtigen, ob es sich um fällige Schulden, wie Steuern, Akzente, oder um nicht aufschiebbare Verpflichtungen, wie Löhne und Gehälter, oder um Verpflichtungen gegenüber Lieferern oder Banken handelt, die vielleicht noch hinausgeschoben werden können. Ferner spielt bei dieser Rechnung der Kredit eine Rolle, über den zu verfügen die betreffende Unternehmung in der Lage ist. Wenn — wie dies oben dargelegt worden ist — der Kredit als Kapitalreserve aufgefaßt wird, erhält die Rechnung einen hohen Grad von Beweglichkeit: der Ausgleich kann dann auf dem Wege des Kredits leicht — und immer wieder — herbeigeführt werden. Gefährlich wird die Lage natürlich, wenn eine Kreditreserve nicht mehr besteht oder gar der in Anspruch genommene Kredit vor der Möglichkeit einer Kündigung steht.

Wie die Betriebsliquidität jeweils die Folge und zugleich Grundlage des weiteren Betriebsgebarens ist, so ist ihre Feststellung auch nur möglich auf Grund der genauen Kenntnis aller Grundlagen, wie sie der einzelne Betrieb von innen heraus liefert. Die Bilanz reicht hierzu nicht aus; in ihr kommen nur die Schuldverpflichtungen zum Ausdruck. Die für Bareinkäufe in Betracht kommenden Mittel sind aus dem Warenkonto, für Lohn- und Gehaltszahlungen aus dem Lohn- und Gehaltskonto, für Zinsen, Mieten, Steuern usw. aus den entsprechenden Konten zu ersehen, oder nach bisher erfolgten Zahlungen zu schätzen. Besondere Berücksichtigung erfordern die Anzahlungen, sowohl diejenigen, die die Unternehmung für Aufträge erhalten hat, als auch diejenigen, die sie selbst hat leisten müssen. Im ersteren Falle wird die Liquiditätsvorsorge erleichtert; aber die Mittel verführen ebenso leicht zu anderweitiger Verwendung (Bezahlung von Schulden). Vor allem ist bei der allgemeinen Liquiditätsrechnung der jeweilige Stand des Kapitalkreislaufs zu berücksichtigen, soll heißen: daß sowohl der technische Ablauf der Güterherstellung und des Absatzes ein zeitweiliges Mehr oder Weniger an vorübergehend brachliegendem Geldkapital bedingen kann, als auch die Konjunktorentwicklung einen bestimmten Einfluß auf die jeweilige Liquidität ausübt.

Die vorstehenden Ausführungen über die Liquidität sind nach zwei Richtungen hin zu ergänzen. Es ist erstens außer acht gelassen, daß der im Laufe einer Rechnungszeit anfallende Gewinn (oder Verlust) die Liquidität maßgeblich beeinflussen kann. Es kommt natürlich darauf an, ob und wann der Gewinn in Geld in die Unternehmung eingeht (Bar- oder Kreditverkauf), und ferner was mit dem Geld, das aus dem Gewinn stammt, geschieht. Grundsätzlich trägt der im Laufe des Geschäftsjahres anfallende Gewinn dazu bei, die allgemeine Liquidität zu erhöhen; es sei denn, daß mit seiner Hilfe neue Anlagen erstellt werden, die das Geld wieder auf lange Zeit hinaus binden. Wird der Gewinn hingegen zur vorübergehenden Beschaffung von Rohstoffen oder zur Bezahlung von Löhnen verwendet, so hat das die Liquiditätsrechnung zu berücksichtigen. Eine besondere Beachtung ist der Verwendung des Gewinnes zu schenken, wenn seine Auszahlung (Ausschüttung) praktisch oder rechtlich vorgesehen ist (Aktiengesellschaft). In diesen Fällen verbleibt zwar der Gewinn bis zum Auszahlungstage in der Unternehmung; an diesem Tage muß er jedoch in barem Gelde zur Verfügung stehen, wenn nicht eine Beschaffung der Mittel auf dem Wege des Kredites erfolgen soll.

Die gleichen Folgen ergeben sich aus den Abschreibungsbeträgen, die über die Erlöse für die abgesetzten Güter in die Unternehmung zurückströmen: sie erhöhen die Liquidität, sofern sie nicht sofort wieder zu Ersatzbeschaffungen ausgegeben werden (vgl. B V). Werden sie angesammelt, so erhöht sich von Jahr zu Jahr die Liquidität: eine Alterserscheinung der Unternehmungen. Sofern die hereinkommenden Abschreibungsbeträge als Umlaufkapital Verwendung finden (vermehrter Einkauf von Rohstoffen, erhöhte Lagerbestände, Ausdehnung

der Kreditgewährung), so ist dies wiederum in der Liquiditätsrechnung zu beachten, wie auch die Fälligkeiten der Ersatzbeschaffungen zu berücksichtigen sind. Eine verstärkte Liquidität tritt ein, wenn es gelungen ist, übermäßig hohe Abschreibungen in kurzer Zeit hereinzubringen (und wenn die dagegen stehenden Anlagen weiter benutzt werden). Sofern diese Beträge nicht als Gewinne ausgeschüttet oder zu Erweiterungen (Selbstfinanzierung) verwendet werden, können sie das Kennzeichen von (echten Aktiv-) Reserven annehmen, von denen oben gesprochen worden ist.

Der andere Hinweis ist, daß zwischen der Liquidität und der Sicherheit (siehe 1.) bemerkenswerte Zusammenhänge bestehen. Vermögensstücke, wie Geld, Bankguthaben oder Wechsel können sicher, d. h. ohne Risiko des Kapitalverlustes, und zugleich liquide sein; andere Vermögensstücke, wie Warenvorräte, Effekten, Grundstücke können zwar sicher, brauchen aber nicht gerade liquide zu sein. Wenn im Falle einer Illiquidität es nötig wird, Vermögensstücke unter allen Umständen zu Gelde zu machen, dann kann sich bei bis dahin sicheren Stücken eine mehr oder weniger große Werteinbuße ergeben: Waren werden unter Preis verkauft, Effekten mit Kursabschlägen losgeschlagen, Hypotheken mit einem Damno zu Gelde gemacht usw. Insbesondere bei Zwangsverkäufen von Grundstücken macht sich dieser Zusammenhang bemerkbar: daß die Sicherheit auch von der Liquidität bestimmt wird.

3. Die Rentabilität. Endlich ist bei der Umwandlung des Passivkapitals in Aktivkapital auf die Rentabilität Bedacht zu nehmen. Daß es Zweck der Unternehmung ist, auf ein gegebenes Kapital eine Rente zu erzielen, und daß dies auf dem Wege geschieht, daß der Betrieb einen Gewinn abwirft, ist wiederholt erwähnt worden. Nachdem jedoch nunmehr die Rolle, die das Kapital als Passiv- und Aktivkapital in der Unternehmung spielt, klargelegt worden ist, ist es möglich, der Frage der Rentabilität besondere Aufmerksamkeit zu schenken. Freilich bleibt die eine Einschränkung noch bestehen: daß das andere Glied in der Rechnung: Kapital und Rente, nämlich der Gewinn, erst in Abschnitt D eingehend behandelt wird. Dort wird sich zeigen, daß der Gewinn etwas ist, was weder eindeutig erklärt noch praktisch genau errechnet werden kann. Außerdem ist zu beachten, daß Kapital und Gewinn durch die Bewertung der Vermögensgegenstände miteinander aufs engste verbunden sind: die Bewertung der Waren zu 100 000 RM solle einen Gewinn von 10 000 RM = 10% ergeben, dann würde aus einer Bewertung von 130 000 RM ein Gewinn von 40 000 RM = 30% entstehen. Wenn im folgenden diese Zusammenhänge außer acht bleiben, so deshalb, weil hier die Rentabilität mehr von der Seite des Kapitals her besprochen werden soll. Nichtsdestoweniger müssen die Ergebnisse unter Beachtung dieser Umstände gesehen werden (und natürlich auch im Zusammenhang mit der Gestaltung der kapitalistischen Grundrechnung).

Man kann verschiedene Rechnungen über die Rentabilität aufstellen, je nachdem welches Kapital man der Gegenüberstellung zugrunde legen will. Die Möglichkeiten sollen an dem folgenden Zahlenbeispiel erläutert werden.

Bilanz der A G.	
Aktiva	Passiva
a) Anlagekapital . . . 700	Grundkapital 1000
b) Umlaufkapital . . 1300	Reserven 150
	Gewinn 120
	a) Beteiligungskapital. . . 1270
	Anleihen 400
	Kreditoren 200
	Bankkredit 130
	b) Gläubigerkapital . . . 730
2000	2000

Das Beteiligungskapital beträgt 1270, der Gewinn 120, dann ist die Rente 9,5% auf das Beteiligungs- oder Unternehmerkapital (1). Im Verhältnis zum Grundkapital ist die Rente = 12%. Werden von dem Gewinn 100 ausgeschüttet, so beträgt die Dividende 10% auf das Grundkapital von 1000 (2).

Will man den Gewinn in Beziehung zum Gesamt-Passivkapital setzen, so ist zu beachten, daß die Zinsen auf das Gläubigerkapital üblicherweise als Kosten verrechnet werden, in solchen Fällen also den Gewinn entsprechend verringert haben. Sie sind diesem wiederzuzuschlagen, wenn man das Gesamtertragnis des Passivkapitals ermitteln will. Angenommen, die für das Gläubigerkapital verauslagten Zinsen sollen 50 betragen, dann stellt sich der Gewinn auf $120 + 50 = 170$. Die Rentabilität des Passivkapitals, also des gesamten für die Unternehmung aufgewendeten Kapitals, beträgt $170 : 2000$ gleich 8,5%. Diese Gegenüberstellung wird auch als Rentabilität des Unternehmungskapitals (U-Kapitals) oder als volkswirtschaftliche Rentabilität bezeichnet (3). Vergleicht man das Ergebnis: 8,5% mit dem Ergebnis zu 1 = 9,5% und zu 2 = 10%, so sieht man, wie das niedriger verzinsliche Gläubigerkapital den für das Beteiligungskapital verbleibenden Gewinn erhöht und die Verteilung einer Dividende in Höhe von 10% ermöglicht, obwohl mit dem gesamten U-Kapital nur ein Gewinn von 8,5% erzielt worden ist.

Nimmt man als Verzinsung (Rente) des Geldkapitals den landesüblichen Zinssatz an, so würde das Mehr oder Weniger zum erzielten Gewinn der besondere Unternehmungsgewinn oder -verlust sein (4). Wird der landesübliche Zinssatz in unserem Beispiel in Höhe von 5% angenommen, so würde die Verzinsung des U-Kapitals in Höhe von 2000 erfordern 100, so daß ein Unternehmungsgewinn in Höhe von $70 = 3,5\%$ übrig bleibt. Da aber das Gläubigerkapital begrifflich und praktisch nicht am Gewinn und Verlust beteiligt ist, so ist es richtiger, jene 70 nur in Beziehung zum Beteiligungskapital zu setzen; dann ergibt sich nach Vornahme der landesüblichen Verzinsung des gesamten Kapitals ein besonderer Unternehmungsgewinn in Höhe von 70 oder von 5,8% auf 1270 (5).

Bei diesen fünf Möglichkeiten der Rentabilitätsrechnung müssen noch folgende Umstände beachtet werden, wenn die Rechnungen Anspruch auf Genauigkeit erheben sollen. Zunächst ist beim Gewinn zu vermerken, daß er gewöhnlich bei der Aktiengesellschaft und der G. m. b. H. in anderer Weise als bei den Personengesellschaften ermittelt wird. Bei den letzteren gehen die Entnahmen der Inhaber oder Teilhaber nicht zu Lasten des Gewinnes, während die Gehälter des Vorstandes einer AG. (des Geschäftsführers einer G. m. b. H.) als Aufwand behandelt werden und daher vom Gewinn abgesetzt sind. Der Gewinn entsteht ferner nach und nach; er arbeitet also während des Geschäftsjahres nicht in der Höhe mit, wie er am Bilanzstichtag ausgewiesen wird. Das trifft höchstens für den Rest zu, der vom voraufgegangenen Jahr übernommen worden ist. Der Genauigkeit entspräche es daher, wenn man den Gewinn etwa mit der Hälfte seines Betrages einsetzen würde; es sei denn, daß er tatsächlich in voller Höhe gleich zu Anfang des Geschäftsjahres oder erst am Ende desselben entstanden wäre, was ja nicht sehr wahrscheinlich ist.

In gleicher Weise ist beim Kapital zu prüfen, ob es tatsächlich in der angenommenen Höhe während der Berechnungszeit im Betriebe mitgearbeitet hat. Veränderungen des Beteiligungskapitals durch Einzahlungen, Auszahlungen oder Erhöhungen müssen ebenso berücksichtigt werden, wie z. B. der Umstand, daß bei Fertigstellung von Bauten die wertschaffende Tätigkeit mit Hilfe des Kapitals erst später beginnt. Für das Gläubigerkapital gilt dasselbe; doch weisen hier Anleihen und Hypotheken seltener Veränderungen auf. Um so größer sind die Schwierigkeiten, die sich einer genauen Ermittlung der kurzfristigen Verschuldun-

gen entgegenstellen, da diese sowohl der Höhe als auch der Dauer nach während der Berechnungszeit ganz beträchtlich schwanken können. Jedenfalls kann der am Bilanzstichtag zufällig ausgewiesene Betrag des kurzfristigen Gläubigerkapitals nur mit großer Vorsicht in die Rechnung eingestellt werden.

Hinsichtlich des Kapitals ist ferner zu fragen: wie seine ziffernmäßige Höhe zustande gekommen ist. Sofern der Betrag der Jahresbilanz entnommen wird, ist zu prüfen, nach welchen Grundsätzen die Bewertung — siehe D — erfolgt ist. Wird angenommen, daß der Grundsatz der kaufmännischen Vorsicht beachtet wurde, so können die nicht kundbar gemachten — stillen — Reserven das Kapital erhöhen. Die dadurch nötig werdenden Richtigstellungen betreffen sowohl das gesamte Passivkapital als auch das gesamte Beteiligungskapital; nicht berührt werden das Grund- (Aktien-) Kapital sowie das Gläubigerkapital. Unter Berücksichtigung der stillen Reserven gibt es gegenüber der bilanzmäßigen Berechnung nunmehr noch eine tatsächliche Rentabilität des Unternehmerkapitals (1 a) und eine solche des Unternehmungskapitals (3 a); doch darf man bei der Berücksichtigung der stillen Reserven und der hier bedingten Erhöhung des Beteiligungs- und Gesamtkapitals den Umstand nicht außer acht lassen, daß die Aufwertung möglicherweise eine Änderung des Gewinnes nach sich ziehen muß, so z. B. wenn auf die erhöhten Anlagen höhere Abschreibungen zu verrechnen sind.

Soviel über die rechnerischen Grundlagen, die sich bei der Feststellung der Rentabilitätsziffern ergeben. Sie sind besonders zu beachten, wenn es gilt, Vergleiche unter mehreren Unternehmungen anzustellen. (Vgl. Schaubild auf S. 94/5.) Doch sind die Schwierigkeiten, sie ordnungsmäßig herzustellen, meist so groß, daß man allgemein auf eine letzte Genauigkeit verzichten muß. (Die amtliche deutsche Rentabilitätsstatistik bringt nur zwei Rentabilitätsziffern: Verhältnis der Dividendensumme zum dividendenberechtigten Grundkapital [Dividendensatz] und ferner das Verhältnis des Gewinnes zum Eigenkapital, das aus dem Grundkapital und den echten Reserven gebildet wird.)

Wesentlich ist schließlich noch, daß die — so oder so berechnete — Rentabilität in bestimmten Beziehungen zur Sicherheit (1) und Liquidität (2) steht. Man kann folgenden Satz aufstellen: je sicherer und liquider das Aktivkapital ist, um so geringer ist die Rentabilität. Beispielsweise bringt bares Geld in der Kasse, das den höchsten Grad von Sicherheit und Liquidität darstellt, unmittelbar keinen Ertrag. Ebenso erzielen die sichersten und liquiden Wechsel den niedrigsten Zinssatz. Umgekehrt ist hohe Rentabilität meist mit geringerer Sicherheit oder mangelnder Liquidität verbunden: Personalkredit oder Hypothekendarlehn. Beim Schmuggel ist der Gewinn und das Risiko des Mißlingens meist gleich groß. Am deutlichsten tritt dieser Zusammenhang bei den Geschäften des Bankbetriebs in die Erscheinung, wo es geradezu als Kunst bezeichnet wird: Rentabilität, Sicherheit und Liquidität in der richtigen Weise zu mischen.

4. Das Ergebnis. Wenn wir jetzt eine Zusammenfassung der bisherigen Ausführungen über das Vermögen und das Kapital (Hauptteile A und B) vornehmen, so ergibt sich:

1. Jede Wirtschaft benötigt für ihren Betrieb Güter verschiedener Art und Menge. Wir haben den Gütervorrat als das Vermögen bezeichnet. Die über das Wirtschaftsvermögen angestellte Rechnung ist ihrem Wesen nach eine Mengenrechnung.

2. In der — kapitalistischen — Unternehmung nimmt das Wirtschaftsvermögen den Charakter des Kapitals an, indem über das Vermögen eine Geldrechnung geführt wird. Der aus dem Betrieb stammende, in Geld ermittelte Gewinn soll eine angemessene Rente auf das Kapital darstellen.

3. Das Kapital kann als Beteiligungs- oder als Gläubigerkapital in die Unter-

nehmung hineingegeben werden (Passivkapital). Hierbei gilt es, die günstigste Gestaltung der Leitungsberechtigung, sowie der Höhe, Dauer und Kosten des Kapitals zu finden.

4. Dieses Verhältnis muß auch bei der Beschaffung des Kapitals — Finanzierung — beachtet werden; doch treten hier neue Gegebenheiten hinzu, die sich aus der Stellung der Unternehmung zum Geld- und Kapitalmarkt ergeben.

5. Das der Unternehmung zugeführte und auf der Passivseite der Bilanz vermerkte Kapital wird zur Anschaffung der Vermögensstücke verwendet und nimmt hier — auf der Aktivseite — die Form des Anlage- und Umlaufkapitals an. Hierbei ist auf die Übereinstimmung mit den Fristen und Formen (Sicherheit) des Passivkapitals zu achten.

6. Zwischen dem Anlage- und Umlaufkapital besteht ein bestimmtes Verhältnis, das sich aus der Art des Wirtschaftsbetriebs und der jeweiligen Betriebspolitik ergibt.

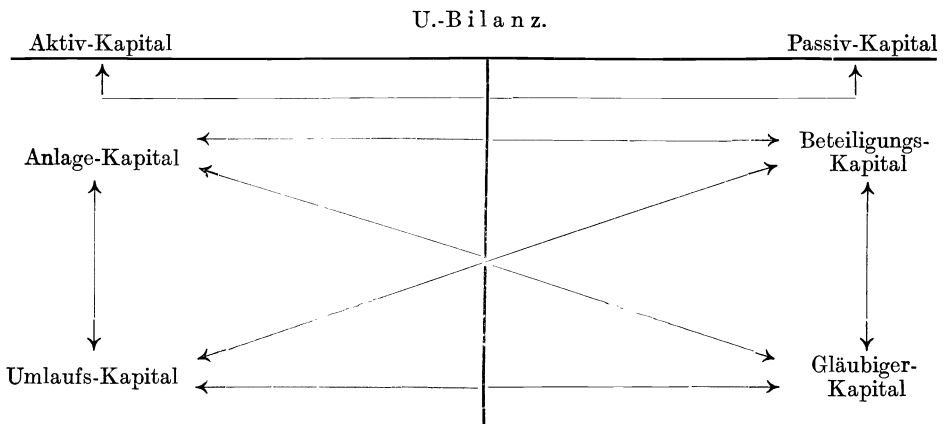
7. Außerdem bestehen Beziehungen zwischen dem Anlagekapital und dem Umlaufkapital durch den Kreislauf der Abschreibungsbeträge. Im Umlaufkapital muß das beste Verhältnis zwischen dem durchschnittlichen Bestand an Waren und Geld (Debitoren) und dem Beteiligungs- und Gläubigerkapital gefunden werden.

8. Aus dem Kreislauf des Kapitals entsteht das Kapitalrisiko, das den Wunsch (und Zwang) zur Bildung von Reserven entstehen läßt. Die Reserven geben den Maßstab für die Sicherheit der Unternehmung ab und werden zu diesem Zweck in ein Verhältnis zum Beteiligungskapital gesetzt.

9. Hinzu kommt, daß der Kreislauf des Kapitals in sich so abgestimmt sein muß, daß nicht aus dem Mangel an Geld Störungen entstehen: Wahrung der Liquidität. In dieser spiegeln sich die Beziehungen des Passivkapitals zum Aktivkapital, insbesondere solche der kurzfristigen Verbindlichkeiten zu den liquiden Mitteln wider.

10. Endlich — aber nicht zuletzt — soll sich aus dem Kreislauf des Kapitals ein Gewinn ergeben, der die Rentabilität des Kapitals darstellt.

Wie man sieht: im ganzen bestehen Beziehungen mannigfacher Art und zwar nicht nur zwischen den beiden Hauptgruppen: Passiv- und Aktivkapital, sondern auch zwischen den einzelnen Teilen der beiden Gruppen. Bildlich würden sich die Beziehungen, etwa wie folgt, ausdrücken lassen:



Dieses Bild zeigt zugleich, daß die Bilanz mehr ist, als eine bloße Zusammenstellung von Ziffern. Sie ist etwas besonderes: eben die Kapitalrechnung der Unternehmung. Da die Beziehungen innerhalb der einzelnen Teile dieser Bilanz

von der Art und Größe des Betriebes bestimmt werden, so ergibt sich für jede Unternehmung eine besondere Anordnung ihres Vermögens- und Kapitalaufbaus, die auch als Finanzierungsbild bezeichnet wird. Es wird für jeden Wirtschaftsbetrieb so zu gestalten sein, daß sich jeweils die besten Beziehungen, im einzelnen wie insgesamt, ergeben. Hierbei ist aber zu beachten, daß der Betrieb der Unternehmung in keinem Augenblick still steht, im Gegenteil: gerade das Leben macht sein Wesen aus. Das bedeutet zugleich, daß auch das Kapital in seinem Kreislauf begriffen ist — und daß sich das besondere Finanzierungsbild einer Unternehmung in fortwährender Veränderung befindet. Das heißt: daß sich in jedem Augenblick das Verhältnis des Anlage- zum Umlaufkapital, das Verhältnis der einzelnen Teile im Umlaufkapital, das Verhältnis des Aktiv- zum Passivkapital und schließlich das Verhältnis des Gläubigerkapitals zum Beteiligungskapital ändert.

Hieraus ergibt sich die Aufgabe für die Unternehmungsführung: wenn eine bestimmte Zusammensetzung und Anordnung von Aktiv- und Passivkapital als das beste Finanzierungsbild (Sicherheit, Liquidität und Rentabilität) erkannt worden ist, so ist erforderlich, trotz der ununterbrochenen Veränderungen immer wieder auf die als richtig erkannte Grundgestaltung hinzustreben. Also z. B. die Forderungen nicht zu sehr ansteigen zu lassen, weil sonst für den Warenumsatz nicht genügend Kapital zur Verfügung steht; die Kredite nicht übermäßig ausdehnen, weil dies die Zahlungsfähigkeit gefährden könnte; den Kapitalbedarf in bestimmten Grenzen zu halten, weil dadurch die Rentabilität leidet u. a. m. Doch ist es mit dieser Anpassung des Finanzierungsbildes an die Wirtschaftstätigkeit nicht allein getan; es ist möglich und unter Umständen erforderlich, daß die Unternehmung im ganzen verändert, vergrößert oder auch verkleinert wird und daß dadurch ein neues Finanzierungsbild entsteht, das in der angegebenen Weise gestaltet werden muß.

Es ist die große Kunst der Unternehmungsführung: sozusagen täglich von neuem das beste Finanzierungsbild — auf Grund der Überlegungen, die im vorstehenden gegeben worden sind — zu finden und dieses in Übereinstimmung mit den betrieblichen Maßnahmen zu bringen. Man ersieht hieraus, daß es nicht allein auf die beste technische Erzeugung, auf die vorbildliche Organisation oder auf die kaufmännisch geschickte Handhabung der Geschäfte, sondern daß auch die finanzielle Führung, die kapitalistische Rechnung, für das Gelingen der Unternehmung von großer Bedeutung ist.

A n h a n g : Hier sei anmerkungsweise noch das Folgende erwähnt: es ist eine weitverbreitete Übung geworden, in der neueren Wirtschaftslehre zwischen Statik und Dynamik zu unterscheiden und zu sagen, daß es in erster Linie oder gar allein auf die Dynamik der Vorgänge ankomme, die es zu erklären gelte. Diese Meinung übersieht, daß es eine Statik in der Unternehmung nicht gibt, und daß jeder, der über die Unternehmung nachdenkt und schreibt, von Haus aus ein „Dynamiker“ ist. Die Wissenschaft muß, um ihre Aufgabe erfüllen zu können, den Kunstgriff anwenden, die Vorgänge gedanklich als für einen Augenblick unterbrochen anzusehen, also ein wissenschaftliches Augenblicksbild von der Art der Vorgänge und ihren Zusammenhängen zu zeichnen. Ein Kunstgriff, der notwendig ist, weil es eine Kinematographie der wissenschaftlichen Darstellung noch nicht gibt. Der Wissenschaftler weiß, daß er sich dieses Kunstgriffes bedient, wenn er die Dinge in diesem, künstlich von ihm geschaffenen Augenblicksbild „statisch“ festhält — ein Kunstgriff, der lediglich das beste Mittel zum Zweck ist: letztlich die Vorgänge in ihrem Ablauf und in ihrem Ineinandergreifen zu verstehen und zu erklären.

In diesem Sinne sind die folgenden Kapital- (Augenblicks-) Bilder gewonnen worden und zwar auf Grund der Jahresbilanzen, die gleichfalls nur ein gedachtes Augenblicksbild darstellen.

Zur Erklärung der Schaubilder:

A. Aktiva.

I. Anlagekapital: Grundstücke und Gebäude, Maschinen, Werkzeuge, Inventar, sonstige Anlagen, Rechte, Patente u. a. m.

II. Beteiligungen: Das sind Effekten und Anteile in Höhe von mindestens 25% des Grund- oder Stammkapitals, die zum dauernden Verbleib in der Gesellschaft bestimmt sind.

III. Umlaufkapital: Waren, Vorräte, Effekten, Wechsel, Schecks, Hypotheken, Debitoren, flüssige Mittel, sonstige Aktiva. Bei dem Posten: Effekten ist zu beachten, daß bei den Vorkriegsbilanzen die Trennung in Effekten und Beteiligungen noch nicht gesetzlich vorgeschrieben war, daß daher dort unter Effekten sich auch Posten befinden können, die eigentlich den Beteiligungen zuzurechnen sind.

IV. Rechnungsposten: Posten der Rechnungsabgrenzung, Verlust des Jahres und Verlustvortrag, weiter Disagio.

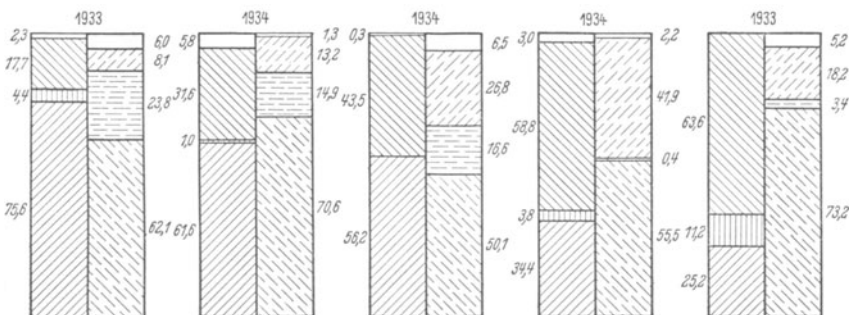
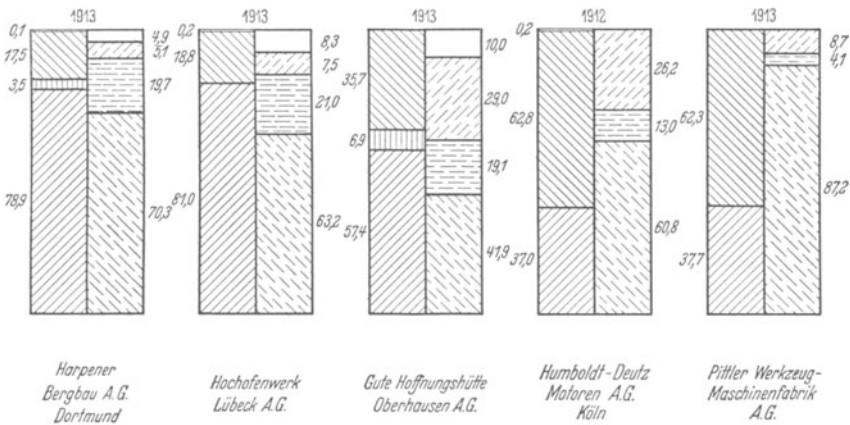
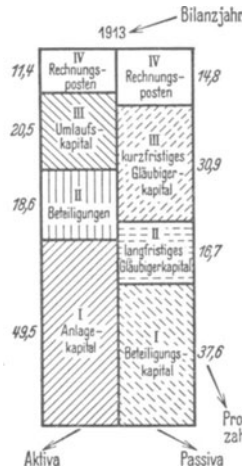
B. Passiva.

I. Beteiligungskapital: Grundkapital (das noch nicht eingezahlte Kapital ist abgesetzt), Reserven, Gewinnvortrag und Reingewinn.

II. Langfristiges Gläubigerkapital: Anleihen, Obligationen, (feste) Darlehen, Hypotheken, Restkaufgeld, weitere Fonds, Stiftungen, Spargelder von Kunden oder Werksangehörigen.

III. Kurzfristiges Gläubigerkapital: Kreditoren (Waren-, Konzern-, Bank-), Wechselverbindlichkeiten, Anzahlungen. Die Wertberichtigungen sind von dem Anlagekapital der Aktivseite abgesetzt worden.

IV. Rechnungsposten: Das sind Posten der Rechnungsabgrenzung, Rückstellungen.

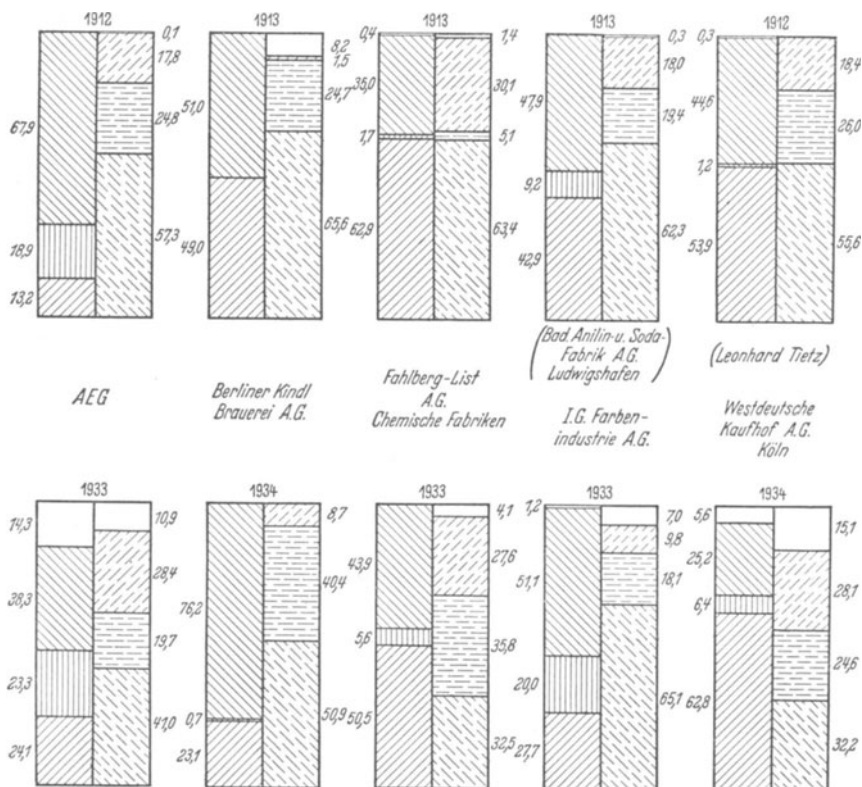


Die Schaubilder lassen hinsichtlich des Kapitalaufbaus folgendes erkennen:

Ein hohes Anlagekapital weisen die Rohstoffgewinnungs- und Verarbeitungsbetriebe: Harpener Bergbau, Hochofenwerk Lübeck und Gute Hoffnungshütte aus. Es ist ferner hoch bei den Chemischen Fabriken Fahlberg-List (Grundstücke, Gebäude und Maschinen), sowie bei dem Warenhaus L. Tietz (Grundstücke, Gebäude). Im Jahre 1933/34 hat sich hieran grundsätzlich nichts geändert. Die Verschiebungen bei Hochofenwerk Lübeck (Abnahme) bei L. Tietz (Zunahme) hängen mit entsprechenden Veränderungen des Umlaufkapitals zusammen. Besonders niedrig erscheint das Anlagekapital bei den Maschinenfabriken (Humboldt, Pittler), sowie bei der AEG und bei I. G. Farben. Bei den letzten beiden Unternehmungen spielt die Abschreibungspolitik sowie Liquiditätsvorsorge (I. G. Farben) eine Rolle.

Auf der Passivseite fallen durch ein hohes Beteiligungskapital auf: Harpener Bergbau, Hochofenwerk Lübeck, I. G. Farben und ganz besonders Pittler Werkzeugmaschinen. Diese Eigentümlichkeiten sind auch für das Jahr 1933/34 wieder zu erkennen.

Das Gläubigerkapital beträgt mehr als 40% des Passivkapitals: bei der Guten Hoffnungshütte, bei Humboldtmaschinen, der AEG, sowie bei L. Tietz. Während für 1933 der Anteil bei der Guten Hoffnungshütte etwas gefallen ist, ist er bei der AEG und L. Tietz beträchtlich gestiegen. Einen außergewöhnlich hohen Teil macht das Gläubigerkapital bei den Chemischen Fabriken Fahlberg List aus (63%). Bei der Berliner Kindl-Brauerei ist die Erhöhung des Gläubiger



kapitels auch auf die Zunahme der Spareinlagen (von seiten der Gefolgschaft und der Kundschaft) zurückzuführen.

Im übrigen bestätigen die Schaubilder den oben betonten Satz, daß jeder Unternehmung ein besonderes Finanzierungsbild eigentümlich ist — und daß es darauf ankommt, das jeweils günstigste für den besonderen Fall zu finden.

Bisher ist — in B — vom Kapital die Rede gewesen. Wir sind ausgegangen von der kapitalistischen Grundrechnung (A), in der das Kapital ein Glied von mehreren darstellt. Die kapitalistische Grundrechnung verlangt, daß das Kapital umgesetzt wird und daß hierbei ein Gewinn erzielt wird. Es ist also weiter erforderlich, daß die im obigen unter Kapital vorgetragenen und in der Kapitalbilanz zusammengefaßten Überlegungen verbunden werden mit der möglichst vorteilhaften Gestaltung der beiden obigen Glieder der kapitalistischen Grundrechnung: mit dem Umsatz und dem Gewinn. Von beiden wird im folgenden (C und D) die Rede sein.

C. Der Umsatz.

I. Wesen und Bedeutung.

1. Der Umsatzbegriff. In der kapitalistischen Grundrechnung (S. 5) ist in Spalte 2 der Umsatz verzeichnet. Mit seiner Hilfe soll ein Gewinn erzielt werden, der, in Beziehung zum Kapital gesetzt, die Rente ergibt, auf die der Wirtschaftsplan der Unternehmung abgestellt ist. Wie dies innerhalb der kapitalistischen Grundrechnung vor sich gehen kann, ist gleichfalls schon gesagt worden: Erhöhung des Gewinnzuschlages bei gleichbleibendem Umsatz und Kapital, oder: Steigerung des Umsatzes bei gleichbleibendem Gewinnzuschlag und möglichst unverändertem Kapital, oder: solche Steigerung des Umsatzes, daß der Gewinnzuschlag ermäßigt werden kann und zwar ohne wesentliche Erhöhung des Kapitals. Mit andern Worten: Es kommt auf das günstigste Verhältnis des Umsatzgewinnes zum Kapital an.

Wie in Abschnitt B das Kapital, so haben wir nunmehr in C den Umsatz und seine Stellung in der kapitalistischen Grundrechnung im einzelnen weiter zu verfolgen.

Zunächst ist erforderlich, den Umsatzbegriff etwas näher anzusehen, und es wird sich zeigen, daß allerhand Gestaltungen und Auffassungen zu klären sind. Im allgemeinen — und weiteren Sinne — ist Umsatz gleichbedeutend mit den Veränderungen, die durch die Wirtschaftstätigkeit — Betrieb — im Vermögen oder im Kapital eines Wirtschaftsbetriebes herbeigeführt werden. Wenn in der geschlossenen Hauswirtschaft Getreide geerntet, Mehl gemahlen, Brote gebacken, Schafe geschoren, Tücher gewebt, Kleider gefertigt werden, so sind x t Getreide, y t Mehl, z Brote umgesetzt worden, entsprechend: die Wolle, die Tuche, die Kleider. In der kapitalistischen Unternehmung werden Maschinen gekauft, Rohstoffe bezogen, Löhne gezahlt, Geldeinnahmen aus Verkäufen erzielt: Der Umsatz ist hier gleichbedeutend mit dem Kreislauf des Kapitals. Hierbei wird der Umsatz abgestellt auf eine Zeitspanne: von Ernte zu Ernte, in einem Kalenderjahr, oder Monat, Woche; infolgedessen spricht man von Jahres-, Monats-, Wochen- und (z. B. im Bankbetrieb) von Tagesumsatz.

Umsatz in diesem weiteren — allgemeinen — Sinne deutet auf die Wirtschaftstätigkeit im ganzen hin, bezieht sich sowohl auf die Anschaffungen von Maschinen, Werkzeugen und Rohstoffen, die Zahlungen von Gehältern, Löhnen und Zinsen, als auch auf die Veräußerung der Güter und den Eingang des Verkaufserlöses. Beim Umsatz ist die Unterscheidung wichtig, ob die Veränderungen, auf die sich der Umsatz bezieht, die Menge der Vermögensgüter oder den Wert des Geldkapitals betreffen. Man spricht demzufolge von Mengen- oder Wertumsatz. Der erstere bezieht sich auf das Vermögen des Wirtschaftsbetriebs, der zweite auf das

U-Kapital der Unternehmung. Der Mengenumsatz spiegelt die Betriebstätigkeit wider und bietet auf der Grundlage von Stück, Tonnen, hl, PS u. a. m. die Möglichkeit des Vergleiches mit früheren oder auswärtigen Feststellungen. Der Wertumsatz stellt die Verbindung mit der kapitalistischen Grundrechnung her und zeigt, wie sich der Umsatz zu dem Kapital und dem Gewinn verhält. Wenn sich die Werte in der Umsatzzeit nicht ändern oder gegen frühere Zeitspannen nicht geändert haben, stimmen Mengen- und Wertumsatz überein. Bei steigenden Preisen kann der Wertumsatz (gegenüber einer früheren Zeitspanne) gestiegen sein, ohne daß mengenmäßig eine Steigerung erfolgt ist, und umgekehrt: bei sinkenden Preisen kann ein Rückgang des Wertumsatzes eingetreten sein, bei gleichzeitigem Steigen des Mengenumsatzes. Wir werden noch zu sehen haben, daß die Erscheinungen des Mengen- und Wertumsatzes von besonderer Bedeutung für die Handhabung der Preispolitik sind.

Beim Umsatz (im allgemeinen, weiteren Sinne) ist ferner die Unterscheidung wichtig: Roh- (Brutto-) und Rein- (Netto-) Umsatz. Unter ersterem sind die gesamten Veränderungen im Vermögen und Geldkapital zu verstehen; den Reinumsatz erhält man, wenn man die Veränderungen des Passivkapitals und den erzielten Gewinn aus der Feststellung herausnimmt. Was zunächst das Kapital anlangt, so ist einleuchtend, daß z. B. die erste Einzahlung des U-Kapitals (die auf dem Kapitalkonto und dem Kassakonto verbucht wird), nicht Umsatz im eigentlichen Sinne darstellen kann; dasselbe gilt für jede weitere Einzahlung auf das Kapitalkonto sowie für jede Abhebung von Kapital. Doch kommt nicht allein das (eigene und fremde) Beteiligungskapital, sondern auch das Gläubigerkapital in Betracht. Beim langfristigen Gläubigerkapital — Beispiel: Obligationen, Anleihen — ist das leicht einzusehen; doch gilt das gleiche für den kurzfristigen Kredit. Der Gewinn ist deshalb herauszunehmen, weil dieser das Ergebnis des Umsatzes darstellt.

So ergibt sich folgende Rechnung:

Roh- (Brutto-) Umsatz im Jahr 1933	280 000 RM
ab: Veränderung auf dem Kapitalkonto: Einzahlung.	30 000 „
	<hr/>
	250 000 RM
ab: erzielter Gewinn	50 000 „
	<hr/>
bleibt: Rein- (Netto-) Umsatz	200 000 RM.

Ist ein Verlust eingetreten, so wäre ein entsprechender Zuschlag zu machen, wenn man auf den Netto- (Rein-) Umsatz kommen will.

Es liegt in der Natur der Sache, daß sich die Unterscheidung zwischen Roh- und Reinumsatz nur auf den wertmäßigen Gesamtumsatz bezieht; die Feststellung des Reinumsatzes ist besonders dort am Platze, wo außergewöhnliche Kapitalveränderungen und Gewinnschwankungen die Höhe des Umsatzes übermäßig beeinflussen oder die Vergleichbarkeit mit früheren Rechnungen stören würden.

Wenn Banken in ihren Geschäftsberichten mitteilen, daß der gesamte Umsatz (von einer Seite des Hauptbuchs) z. B. bei der Deutschen Bank im Jahre 1913: 129 Milld. RM beträgt, so ist anzunehmen, daß der Rohumsatz gemeint ist. Für 1933 wird der Kundschafumsatz — unter Ausschaltung aller Verrechnungen mit Filialen und Nostroverbindungen — mit 91 Milld. RM angegeben.

Des weiteren ist die Unterscheidung zwischen Gesamtumsatz und Einzelumsatz von Bedeutung. Der Gesamtumsatz bezieht sich auf die gesamten Mengen- und Wertänderungen des Vermögens und des Kapitals innerhalb eines bestimmten Zeitraumes, während der Einzelumsatz die Veränderungen eines einzelnen Vermögensstückes oder Kapitalteiles erfassen will. Man kann hierbei die Summe aller Einzelumsätze zu einem Gesamtumsatz zusammenfassen oder sich auf die Erfassung solcher Einzelumsätze beschränken, die für den Wirtschaftsbetrieb von besonderem Interesse sind. In Handels- und Industriebetrieben ist dies gewöhn-

lich der Warenumsatz; im Verkehrsbetrieb kommen die verlangten Verkehrsleistungen (Tonnenkilometer, Einnahmen aus Güter- oder Personenbeförderung) in Betracht. Im Bankbetrieb fehlt es an einer einzigen, besonders in den Vordergrund tretenden Umsatzgröße: hier spielen sowohl der Kassen-, Wechsel- und Kreditverkehr als auch die Bewegungen der Depositen eine Rolle. Natürlich finden sich in den soeben erwähnten Nicht-Bankbetrieben noch Gelegenheiten zur Darstellung weiterer Umsatzgrößen, die von Interesse sein können, wie z. B. Menge der eingekauften Rohstoffe, der verbrauchten Hilfsstoffe, Summe der gezahlten Löhne u. a. m. Auch bei den Einzelumsätzen wird von Fall zu Fall zu überlegen sein, ob sich die Erfassung auf die Mengen- oder Wertveränderungen oder auf beides erstrecken soll.

Endlich ist noch zu unterscheiden zwischen Gesamtumsatz und Teilumsatz. Der erstere bezieht sich auf die gesamten Veränderungen im Vermögen oder im Kapital einer Unternehmung, während sich der letztere auf einen Teil (Betrieb, Abteilung, Stelle) des Wirtschaftsbetriebes erstreckt. Beispiele: Feststellung der Umsätze einzelner (Verkaufs-) Filialen oder innerhalb eines Betriebs nach Abteilungen (Schuhwaren, Lebensmittel, Textilien). Eine besondere Bedeutung erlangt die Aufteilung von Gesamtumsatz und Teilumsatz dort, wo es sich nicht um eine Unternehmungseinheit, sondern — wie bei den Konzernen — um einen (wirtschaftlichen) Zusammenschluß rechtlich selbständiger Unternehmungen handelt. Hier entsteht die Frage nach der Trennung von Innen- und Außenumsatz. Innenumsatz ist der Verkehr zwischen den einzelnen Konzernmitgliedern; der Außenumsatz ergibt sich aus dem Verkehr sämtlicher Konzernmitglieder mit außenstehenden Unternehmungen.

In der Praxis ist die Abgrenzung nicht immer leicht zu ziehen. Vom Standpunkt der einzelnen Konzernwerke, soweit sie noch rechtlich selbständig sind, ist die Rechnung äußerlich einfach. Für sie werden die konzerneigenen und konzernfremden Umsätze gezählt, die Summe ergibt den Gesamtumsatz. Die Summe der Umsätze der Konzernwerke stellt aber nicht ohne weiteres den eigentlichen Konzernumsatz dar, da die Innenumsätze nicht als Umsätze im eigentlichen Sinne angesehen werden können und sich z. T. gegeneinander ausgleichen. Die Innenumsätze haben nur Wert für die Beurteilung der technischen Leistungsfähigkeit und können als solche sicherlich unentbehrliche Anhaltspunkte sein. Für die tatsächliche Erkenntnis der wirtschaftlichen Wertbewegungen haben sie, vom Standpunkt des Gesamtkonzerns betrachtet, jedoch nur eine untergeordnete Bedeutung. Hier sind allein aufschlußreich die Umsätze an Dritte, d. h. konzernfremde Firmen. Es scheint einigermaßen erstaunlich, daß in den Berichten der Konzerne der Veröffentlichungspflicht in dieser Hinsicht noch so wenig Bedeutung beigemessen wird, obgleich durch die ungeheure Mannigfaltigkeit der tatsächlichen Verhältnisse die Übersicht gerade in diesem Punkt besonders schwierig ist.

Dies hat sich deutlich und oft bei den Fragen der Umsatzsteuer gezeigt, wo eine genaue Festlegung des Umsatzbegriffes sowohl für den Staat als auch für den steuerpflichtigen Betrieb zur zwingenden Notwendigkeit wurde (vgl. 4).

2. Der Absatz. Einer besonderen Hervorhebung bedarf der Umsatz im engeren Sinne: der Absatz. Es ist allerdings eine weitverbreitete Übung, für das, was Absatz ist, auch Umsatz zu sagen, also Absatz und Umsatz gleichzusetzen. Die Ausführungen zu 1. lassen jedoch schon erkennen, daß eine solche Gleichsetzung weder berechtigt noch zweckmäßig ist. Unter Absatz ist nämlich ein Umsatz bestimmter Art zu verstehen: der Verkauf der fertiggestellten Güter. Absatz ist gleichbedeutend mit Abgabe der Güter (Waren) gegen Entgelt an Dritte, ist derjenige Teil des Umsatzes, der unmittelbar mit der Gewinnerzielung verbunden ist. Umsatz im Sinne von Absatz stellt den Verkehr der Wirtschaftsbetriebe mit dem Markt dar. (Hier ist besonders zu beachten, was oben über Innen- und Außenumsatz in Konzernen gesagt worden ist.)

Dort wo nicht Güter verkauft, also abgesetzt, werden, fehlt auch der Begriff des Absatzes. So werden im Verkehrsbetrieb die Beförderungsmittel (Eisenbahn, Auto) zur Benutzung zur Verfügung gestellt und für die Benutzung Entgelte verlangt. Weder der zur Verfügung ge-

stellte Raum, noch die zur Beförderung erforderliche Zeit, noch die zurückgelegte Entfernung, noch die erzielten Einnahmen können als Absatz bezeichnet werden. Es sind Betriebsgrößen verschiedener Art, die unter den Begriff des Umsatzes fallen. Ähnlich im Bankbetrieb: wenn für die leihweise Überlassung von Kapital bestimmte Zinsen und Gebühren berechnet werden, so kann in diesem Kreditgeschäft ein Umsatz von x Millionen Reichsmark stattgefunden haben und Zinsen sowie Gebühren in Höhe von x Tausend Reichsmark erzielt worden sein; von Absatz ist nicht die Rede. Anders jedoch, wenn eine Hypothekenbank eigene Pfandbriefe verkauft, also an das Publikum absetzt, dann spricht man von Absatz (sind die eigenen Pfandbriefe als Ware anzusehen, die die Hypothekenbank an Dritte abzusetzen gedenkt).

Auf den Umsatz im Sinne von Absatz sind die vorhin gekennzeichneten Unterscheidungen anzuwenden, wie nach Menge und Wert, oder nach Roh- und Reinumsatz, wenn von ersterem die Verkaufsgewinne abgesetzt werden. Der Umsatz im Sinne von Absatz geht die Wirtschaftsbetriebe besonders an; er steht im Mittelpunkt aller betrieblichen Überlegungen und Maßnahmen. Er ist gemeint, wenn in der kapitalistischen Grundrechnung von Umsatz und Umsatzgewinn die Rede ist, und wenn der Umsatz dem Kapital gegenübergestellt wird. Jeder Wirtschaftsbetrieb ist von dem Bestreben erfüllt, sich den Umsatz zu sichern, der entsprechend seiner Leistungsfähigkeit die größten Umsatzgewinne verspricht. Das kann in dem einen Falle bedeuten: für einen gegebenen Betrieb, der weder leicht zu vergrößern noch zu verkleinern ist, einen entsprechenden Umsatz zu suchen oder aufrecht zu erhalten; in anderen Fällen geht das Bestreben dahin, den Umsatz zu steigern und den Betrieb dem jeweiligen Umsatz anzupassen, was wiederum heißt: zum mindesten auf die Aufrechterhaltung des gestiegenen Umsatzes bedacht zu sein. Auf die zahlreichen Mittel der Betriebskunst, die diese Ziele sicherstellen sollen, ist hier nicht weiter einzugehen (3. Buch).

Umsatz im Sinne von Absatz ist ferner gemeint, wenn von Umsatzschwankungen durch Struktur, Saison und Konjunktur die Rede ist, wenn der Wirtschaftsbetrieb sich bemüht, sich von den schädlichen Rückwirkungen dieser Vorgänge frei zu halten, vielmehr aus den Rückwirkungen für sich Vorteile zu ziehen (A III). An Umsatz im Sinne von Absatz ist endlich zu denken, wenn Handels- und Industriebetriebe in ihren Geschäftsberichten Mitteilungen über den Umsatz machen. Beispiele: Siemens-Werke 1933/4: 410 Mill. RM, AEG 1933/4: 230 Mill. RM, Fr. Krupp 1933: 191 Mill. RM. Die Ziffern lassen nicht erkennen, ob der Roh- oder Reinumsatz (siehe oben) gemeint ist, auch nicht wie die Berechnung des Umsatzes im einzelnen zustande gekommen ist.

Allgemein sind die Umsätze in und nach der Krise in erheblichem Maße zurückgegangen. Nach den Mitteilungen der Forschungsstelle für den Handel betrug der Umsatzrückgang z. B. im Kleinhandel in der Zeit von 1929—1932 dem Werte nach 34,6% und der Menge nach 19,4%. Für den Großhandel liegen Gesamtziffern nicht vor; in einzelnen Zweigen beträgt der Rückgang 50% u. m. Noch stärker ist der Rückgang in der Industrie: so stellt sich z. B. der Maschinenversand im Jahre 1932 auf nur 38,2% der Summe im Jahre 1929. Leider läßt sich der mengenmäßige Umsatz nicht genau feststellen.

Für die Berechnung des Umsatzes stehen verschiedene Wege und Verfahren zur Verfügung. In erster Linie liefert die Buchhaltung die erforderlichen Unterlagen. In der doppelten Buchhaltung werden die aus den Einnahmen und Ausgaben hervorgehenden Veränderungen des Vermögens und Kapitals festgehalten; die Mengenverrechnung wird daneben in besonderen Büchern, den sog. Skontren, durchgeführt. Die Gesamtsumme der Buchungen auf der Soll- oder der Habenseite stellt den Gesamtumsatz (im weiteren Sinne) dar, wie bereits beim Gesamtumsatz der Banken vermerkt worden ist. Will man aus diesem Gesamtumsatz den Rein- (eigentlichen) Umsatz feststellen, dann sind die Veränderungen des Kapitalkontos und der jeweilige Reingewinn herauszunehmen. Natürlich müssen — wenn man genau rechnen will — auch die Fehlbuchungen und ihre Berichtigungen berücksichtigt werden. Endlich enthalten die Konten in der Buch-

haltung die Saldovorträge aus dem voraufgegangenen Rechnungsabschnitt. Sie sind gleichfalls abzusetzen.

Diese Richtigstellungen sind unerlässlich, wenn es sich darum handelt, den Einzelumsatz bestimmter Vermögensstücke oder Kapitalteile festzustellen. Die Einrichtung der Buchhaltung nimmt auf diese Umsatzgrößen insofern Rücksicht, als sie die Kontierung, d. h. die Auswahl und Benennung der Konten, entsprechend vornimmt. Es richtet sich jeweils nach der Art der Konten, ob man die Sollseite oder die Habenseite der Umsatzberechnung zugrunde legt. Für den Debitorenumsatz im Bankbetrieb ist zweckmäßigerweise von der Sollseite auszugehen, weil es darauf ankommt, die gewährten Kredite (und nicht die Rückzahlungen, die auf der Habenseite stehen) zu erfassen. Das gleiche trifft für das Rohstoffkonto zu, wenn man die gekauften Rohstoffmengen kennen lernen will. Beim Kassakonto können beide Seiten interessieren, die Eingänge wie die Ausgänge. Bei den Spareinlagen haben für gewöhnlich die Zugänge — also die Habenseiten — Bedeutung.

Eine besondere Stellung nimmt das Warenkonto im Handelsbetrieb und das Fabrikatekonto im Industriebetrieb, sowie das Effektenkonto im Bankbetrieb ein. Die Habenseite des Waren- (Effekten-) Kontos enthält die verkauften Waren (Effekten), die gewöhnlich nach dem Verkaufspreis verbucht sind, also einschließlich des erzielten Gewinnes. Die Ziffern der Habenseite sind daher als Rohumsatz (nach unserer Einteilung) und als Wertumsatz anzusprechen. Will man den Reinumsatz — also den Absatz ohne Gewinn — feststellen, so sind aus den Verkaufserlösen die Gewinne herauszunehmen, entweder im einzelnen, wenn dies möglich ist, oder im ganzen, wenn dies durch Annahme eines Durchschnittsbetrages — etwa 25% bei einem Aufschlag von $33\frac{1}{3}\%$ auf die Selbstkosten, siehe II — durchführbar erscheint. Hierbei müssen gegebenenfalls die für Rücksendungen erfolgten Gutschriften, Preisnachlässe, Rabatte usw. berücksichtigt werden. Ist die Umsatzsteuer — vgl. 4 — in dem Verkaufserlös enthalten, also im Haben des Warenkontos verbucht, so ist auch diese wieder abzusetzen. In diesem Falle erhält man den Selbstkostenwert der abgesetzten Waren.

Die Berechnung ist auch in der Weise möglich, daß von dem Zugang einschließlich des übernommenen Bestandes auf der linken Seite des Warenkontos der im Augenblick der Berechnung noch vorhandene Bestand in Abgang gestellt wird. Sind auf der linken Seite des Kontos sämtliche Aufwendungen verbucht worden (und nicht nur der reine Anschaffungswert), so ergibt diese Rechnung den Selbstkostenwert der abgesetzten Waren (Reinumsatz). Die Frage, welcher Rechnung der Vorzug zu geben ist, hängt von der geringeren oder größeren Schwierigkeit ihrer Durchführung und der mehr oder weniger großen Richtigkeit ab, die erzielt wird. Bei Vergleichen mit früheren Zeitspannen oder mit Feststellungen anderer Unternehmungen sind die Berechnungsgrundlagen zu berücksichtigen, wenn grobe Fehlschlüsse vermieden werden sollen.

Ein Mittel zur Kenntlichmachung des Umsatzes bildet die Statistik, sei es, daß diese das Ziffernmaterial der Buchhaltung (Wert- und Mengenrechnung), oder anderen Unterlagen entnimmt, die zu diesem Zweck geschaffen werden. Ein besonderes Beispiel ist die Absatzstatistik, die sich die Aufgabe setzt, die Gestaltung des Absatzes nach verschiedenen, für den einzelnen Wirtschaftsbetrieb wichtigen Gesichtspunkten zum Ausdruck zu bringen (Lokal- und Fernabsatz, Inland und Ausland, Absatz nach Warengattungen, Bar- und Kreditverkäufe usw.). Sie kann sich sowohl auf die Mengen als auf den Wert (oder auf beides) beziehen und entweder nach den Buchungen oder den ausgehenden Rechnungen vorgenommen werden. Im letzteren Falle, der für gewöhnlich anzutreffen ist, wird natürlich der Verkaufspreis einschließlich Gewinn, also der Rohumsatz, erfaßt.

3. Umsatzhäufigkeit und -geschwindigkeit. Die absolute Höhe des Umsatzes (Absatzes) nach Menge oder Wert bedeutet an sich nicht viel; sie erhält ihren Wert

vor allem dadurch, daß sie mit früheren Umsätzen oder solchen anderer Betriebe verglichen werden kann. Diese Vergleichbarkeit wird erleichtert, wenn man den Umsatz in Beziehung zum Kapital setzt (Spalte 3 der kapitalistischen Grundrechnung). Auf diese Weise erhält man die Umsatzhäufigkeit (Umsatz : Kapital) als die Zahl, die angibt, wie oft das Kapital in einer bestimmten Zeitspanne umgesetzt worden ist. Beispiel: Umsatz 200 000 durch Kapital 50 000 gleich Umsatzhäufigkeit: 4. Oder: Das Kapital ist viermal im Jahre umgesetzt worden. Die Umsatzgeschwindigkeit zeigt an, wie lange es gedauert hat, bis das Kapital einmal umgesetzt worden ist: im Beispiel sind es 90 Tage.

Bei der Berechnung der Umsatzhäufigkeit und -geschwindigkeit ist das Folgende zu berücksichtigen. Zunächst kann von dem Gesamtumsatz wie von jedem Einzelumsatz ausgegangen werden. Legt man den Umsatz im Sinne von Absatz zugrunde, so ergibt die Rechnung, daß im Warenumsatz laut obigem Beispiel von 200 000 RM ein viermaliger Kapitalumschlag enthalten ist. Im allgemeinen ist diese Umschlagshäufigkeit im Handel anzutreffen, während in der Industrie das Kapital meist nur einmal im Jahre umgesetzt wird. Im Bankbetrieb tritt die Rechnung über den Kapitalumschlag zurück, da es z. B. bei den Depositen nicht auf den Umsatz, sondern allein auf ihre Höhe und Dauer ankommt (und der Gewinn aus dem Unterschied zwischen den Aktivzinsen und Passivzinsen entsteht).

Von besonderem Interesse dürfte die Entwicklung der Umsatzhäufigkeit bei dem größten deutschen Eisen- und Stahlunternehmen, den Vereinigten Stahlwerken, sein.

Jahr	Umsatz in Mill. RM	Beteiligungskapital in Mill. RM	Umsatzhäufigkeit	Gesamtkapital in Mill. RM	Umsatzhäufigkeit
1926/27	1417	933	1,52	1856	0,76
1927/28	1438	933	1,54	1789	0,80
1928/29	1445	933	1,55	1769	0,82
1929/30	1261	916	1,38	1827	0,69
1930/31	849	855	0,99	1815	0,47

Die Zusammenstellung zeigt, daß der Umsatz selbst in den besten Jahren des Bestehens der Gesellschaft nicht einmal die Höhe des mitarbeitenden Kapitals erreicht hat und daß er in der Krise auf fast ein Drittel des ursprünglichen Umsatzes gesunken ist (und nur noch ein Viertel des Kapitals umgesetzt worden ist).

Die Aufgliederung des Kapitalumsatzes nach Gesamt- und Fremdkapital wird in einer Statistik des Instituts für Konjunkturforschung vorgenommen. (Siehe Tabelle S. 102.) Diese Aufgliederung soll aber mehr den Zweck haben, die Bedeutung des Gläubigerkapitals in der gegenwärtigen Zeit zu beleuchten.

Etwas anderes ist es, wenn ein Wirtschaftsbetrieb außer seinen eigenen (Werk-) Betrieben noch Beteiligungen aufweist, d. h. an anderen Wirtschaftsbetrieben beteiligt ist. Soll der Umsatz der eigenen Betriebe berechnet werden, so sind die kapitalmäßigen Aufwendungen, die die Beteiligungen erfordern, sowie die Gewinne, die aus diesen stammen, außer Ansatz zu lassen. Entsprechend muß bei der Berechnung des Kapitalumschlages verfahren werden: Der Kapitalwert der Beteiligungen ist vom Kapital, auf die sich die Berechnung bezieht, abzusetzen.

Die Genauigkeit der Rechnung erfordert weiter, daß das für den Umsatz wirklich maßgebende Kapital eingestellt wird. Es genügt also nicht, etwa den Bestand am Anfang oder Ende der Berechnungszeit zu nehmen, sondern es müssen die Veränderungen, die während der Rechnungszeit erfolgt sind, entsprechend berücksichtigt werden. Ob man hierbei mit einer rohen Durchschnittsrechnung auskommt oder zur genauen Zeitrechnung greifen muß, ist von Fall zu Fall zu

Umsatz und Kapitalstruktur
(Größenordnungen nach der Bilanzstatistik für 1926 und 1927).

Wirtschaftszweig	Fremdkapital in % der arbeitenden Mittel	Der Jahresumsatz beträgt das ...fache	
		der arbeitenden Mittel	des Fremdkapitals
Steinkohlenbergbau	27	0,8	3,2
Bergbau und Eisenindustrie .	31	0,6	2,0
Baustoffindustrie	24	0,9	3,6
Großeisenindustrie	45	1,4	3,1
Metallhütten	47	1,3	2,7
Chemische Großindustrie . .	34	0,6	1,7
Papierherzeugung	46	1,2	2,7
Industrie der Steine u. Erden	31	0,9	3,0
Herstellung von Eisen, Stahl- und Metallwaren	32	1,0	3,0
Maschinen-, Apparate- und Fahrzeugbau	45	0,8	1,9
Schiffbau	63	0,7	1,2
Elektrotechnik	45	1,0	2,3
Chemische Industrie	34	0,8	2,5
Textilindustrie	46	1,1	2,5
Warenhandel	64	2,5	4,0
Baugewerbe	47	1,4	3,0

entscheiden. Offenbar wäre z. B. die obige Rechnung irreführend, wenn dem Umsatz von 200 000 RM zwar ein Kapital von 50 000 RM gegenüberstünde, das aber erst im letzten Monat auf diese Höhe gebracht wurde.

Endlich ist zu berücksichtigen, daß man dem Einzelumsatz (eines bestimmten Kontos) nicht nur das gesamte Kapital (ohne Beteiligungen) gegenüberstellen, sondern diesen Vergleich auch so durchführen kann, daß der Umsatz in Beziehung zu dem für diesen Einzelumsatz erforderlichen Kapital gebracht wird. Der Umsatz auf dem Wechselkonto einer Bank betrage z. B. 3,0 Mill. RM, der durchschnittliche Bestand an Wechseln sei 0,5 Mill. RM; dann ist die Umschlagsziffer 6, soll heißen: daß das in Wechseln durchschnittlich angelegte Kapital sechsmal im Laufe eines Jahres umgesetzt worden ist. Ähnliche Rechnungen lassen sich für die Maschinen in einem Industriebetrieb, für die Anlagen eines Verkehrsbetriebs, für die Guthaben auf den Konten des Zahlungsverkehrs aufstellen.

Von besonderer Bedeutung ist diese Rechnung im Warenverkehr, also beim Umsatz im eigentlichen Sinne gleich Absatz. Nehmen wir als Beispiel einen Kleinhandelsbetrieb. Dieser hat ein Warenlager bestimmter Art und Größe nötig, von dem Waren an die Kundschaft verkauft werden, und das aufgefüllt oder vermehrt wird durch Bestellungen bei den Lieferern. Der Warenbestand, auch Lagerbestand genannt, ändert sich fortgesetzt und damit auch das in dem Lagerbestand jeweils gebundene Kapital. Der Lagerumschlag wird errechnet aus dem Umsatz, geteilt durch den durchschnittlichen Lagerbestand. Beispiel:

a) Umsatz gleich Absatz roh	400 000
b) Umsatz gleich Absatz rein	300 000
c) Gesamtkapital	60 000
d) Kapitalumschlag	5
e) Durchschnittlicher Lagerbestand	40 000
f) Lagerumschlag	7,5

Hierbei ist auseinander zu halten: Lagerhöhe, Lagerumschlag und Lagerdauer. In einem Warenhaus ist der Lagerbestand höher als in einem kleineren

Kleinhandelsbetrieb; aber die Lagerdauer (einer bestimmten Warenart) kann in ersterem geringer sein.

Der Kapitalbedarf ist also von der Lagerhöhe und der Lagerdauer abhängig. Man kann den Lagerumschlag erhöhen durch Verringerung des Lagerbestandes bei gleichbleibendem Umsatz. Dann ist der gleiche Umsatz mit einem verringerten Lagerbestand durchgeführt worden. Das bedeutet: Freisetzung von Kapital, das für andere Zwecke verwendet werden kann, z. B. für Rückzahlung von Schulden, Erhöhung der Liquidität, Gewährung von Krediten. Natürlich sagt diese Beschleunigung des Lagerumschlages noch nichts über die Rentabilität aus, die ja abhängig ist vom Umsatzgewinn und Höhe des Gesamtkapitals (was nicht immer beachtet wird, wenn von der Beschleunigung des Lagerumschlages gesprochen oder diese empfohlen wird). Ebenso braucht eine Erhöhung des Lagerbestandes, gleich Verringerung des Lagerumschlages oder Verlängerung der Lagerdauer, bei gleichgebliebenem Umsatz noch keine Verschlechterung der Rentabilität zu bedeuten.

Es ergeben sich jedoch auch Rückwirkungen aus den Veränderungen des Umsatzes auf die Lagerhöhe und die Lagerdauer. So bedeutet eine Umsatzsteigerung bei unverändertem Lagerbestand zugleich eine Steigerung des Lagerumschlages oder Verkürzung der Lagerdauer. Gewöhnlich ist aber mit einer Umsatzsteigerung auch eine Steigerung des Lagerbestandes verbunden; nur wenn die letztere hinter der Umsatzsteigerung zurückbleibt, ist eine Erhöhung des Lagerumschlages eingetreten. Auch hierbei sind nicht ohne weiteres Rückschlüsse auf die Gestaltung der Rentabilität zulässig, wenn auch eine Veränderung in den Kosten der Lagerhaltung eintreten kann.

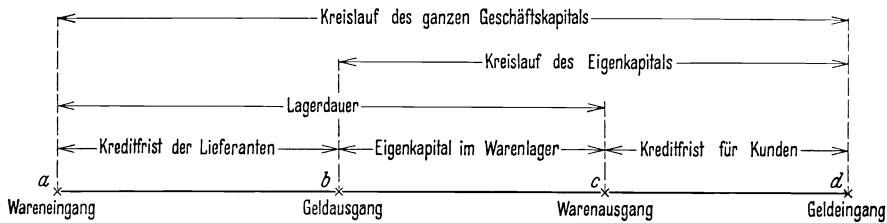
Diese Zusammenhänge sind von besonderer Wichtigkeit, wenn ein Umsatzrückgang eintritt. Dann ist es meist so, daß der Lagerbestand nicht entsprechend ermäßigt werden kann; es verringert sich der Lagerumschlag oder es wird das im Warenlager gebundene Kapital im Verhältnis zum Umsatz größer. Die Bemühungen müssen jetzt darauf gerichtet sein, den Lagerbestand dem gesunkenen Umsatz anzupassen, was seine Grenzen in der Art und Zusammensetzung des Warenlagers hat. Ein nicht vollständiges Warenlager kann unter Umständen einen erneuten Rückgang des Umsatzes zur Folge haben, wenn es an Auswahl mangelt.

Bei dem Zusammenspiel von Umsatz, Lagerhöhe und Lagerumschlag ist endlich die Rückwirkung der Preisveränderungen zu beachten. Steigen die Preise, ändert sich aber der Mengenumsatz nicht, so entsteht ein höherer Wertumsatz. Die wertmäßige Erhöhung des Lagerbestandes kann jetzt ausgeglichen werden durch eine mengenmäßige Verringerung desselben, was gleichbedeutend ist mit einer Erhöhung des Lagerumschlages. (Man beachte die rein rechnerische Bedeutung dieser Erhöhung.) Bei sinkenden Preisen kann der Lagerbestand mengenmäßig auf gleicher Höhe gehalten werden; dann ist wertmäßig eine Verringerung des Lagerumschlages eingetreten. Tritt bei Sinken der Preise zugleich ein Rückgang des Mengenumsatzes ein — was in der Regel der Fall ist — so kann einem beträchtlichen Rückgang des Gesamtumsatzes ein mengenmäßig gleichgebliebener Warenbestand zu hohen Preisen gegenüberstehen: das Ergebnis einer Krise.

Der durchschnittliche Lagerbestand kann aus Beteiligungskapital oder langfristigen Gläubigerkapital finanziert sein. In der Regel spielen die Lieferantenkredite beim Einkauf, sowie die eigenen an die Kunden gewährten Kredite in diese Rechnung hinein. Diese Zusammenhänge werden durch das nachfolgende Schaubild (aus Schär: Handelsbetriebslehre) verdeutlicht (auf S. 104).

Es ist bisher immer von dem Warenlager des Kleinhandelsbetriebes die Rede gewesen. Sinngemäß lassen sich diese Rechnungen auch auf den Industriebetrieb übertragen. Hier sind die Vorgänge rechnerisch aufzuteilen: 1. in die eigentlichen Lagerbestände und -vorräte

und 2. in die Bestände, die in die Herstellung gegeben sind. In dem Schaubild würde die Linie Lagerdauer also umfassen: 1. Lager der Roh- und Hilfsstoffe, 2. Fertigung und 3. Lager der Fertiggüter.



4. Die Umsatzsteuer. Zum Schluß soll an dieser Stelle noch kurz die Umsatzsteuer behandelt werden. Die Erkenntnis, daß das wirtschaftliche Handeln immer bestrebt ist, einen möglichst hohen wertmäßigen Umsatz zu tätigen, da nur durch Umsatz Gewinn zu erzielen ist, hat schon frühzeitig den Staat auf die Ausnutzung dieses Bestrebens durch Besteuerung hingewiesen.

Bereits im alten Griechenland und in Ägypten, besonders in Rom unter Augustus, ist zunächst eine Markt- und Sklavenumsatzsteuer und später zeitweilig eine allgemeine Umsatzsteuer, die sich bis auf alle Markt- und Kleinhandelsumsätze ausdehnte, erhoben worden: die centesima. Ihrer Ergiebigkeit wegen ist die Umsatzsteuer während des ganzen Mittelalters in den europäischen Wirtschaftsstaaten immer wieder eingeführt worden und erst mit der Entwicklung der Leistungsbesteuerung (nach dem Einkommen) im 19. Jahrhundert fast völlig verschwunden. Der große Geldbedarf der Staaten in und nach dem Kriege ließ sie wieder aus der Versenkung auftauchen; sie ist heute, nachdem Deutschland sie 1916 zuerst in beschränktem Umfange anwendete, in fast allen europäischen Staaten eingeführt.

Die Schwierigkeit der Fassung des wirtschaftlichen Umsatzbegriffes in rechtliche Formen, vor allem aber auch die nicht sehr eindeutige Kennzeichnung in dem wirtschaftlichen Schrifttum hat dazu geführt, daß der Gesetzgeber keinen Umsatzbegriff festgelegt hat. Vielmehr werden in den einzelnen Umsatzgesetzen die der Besteuerung unterliegenden Vorgänge ihrer rechtlichen Form nach festgehalten, indem die Rechtsgeschäfte oder Eigentumsveränderungen, welche sich aus den wirtschaftlichen Umsätzen ergeben, der steuerlichen Erfassung zugrunde gelegt werden. So mußte die Besteuerung des Umsatzes in mehreren Gesetzen niedergelegt werden, weil die Mannigfaltigkeit der wirtschaftlichen Formen zwar die Umsatzhandlung überall eindeutig zeigte, aber eine scharfe Umreißung des Begriffs in allgemeiner Fassung, die aus steuertechnischen Gründen unerlässlich ist, nicht möglich schien. In Deutschland sind auf diese Weise neben dem Umsatzsteuergesetz die Gesetze über die Grunderwerbssteuer, die Gesellschaftssteuer (im Kapitalverkehrssteuergesetz), die Wertpapiersteuer und die Börsenumsatzsteuer entstanden; als Sonderfall soll die inzwischen wieder aufgehobene Luxussteuer erwähnt werden. (Näheres bei Winter, P.: Der Umsatzbegriff in den Verkehrssteuern.)

Allgemein ist festzustellen, daß der Umsatzbegriff der Verkehrssteuern nur wenig Übereinstimmung mit den in der Wirtschaft üblichen Kennzeichen aufweist. Die regelmäßige, auf Ertrag gerichtete Güterveräußerung des Unternehmens, die für den wirtschaftlichen Umsatzbegriff maßgebend ist, fehlt z. B. im Grunderwerbssteuergesetz vollständig. Gelegentlicher Übergang von unbeweglichen Vermögenswerten mit oder ohne wirtschaftliche Ertragsüberlegungen bildet den Gegenstand der Besteuerung; eine Handlungsweise also, die außerhalb einer fortlaufenden Gewinnrechnung steht, welche für die wirtschaftliche Betrachtung des Umsatzes unerlässlich ist, und lediglich die Vermögensrechnung des Steuerpflichtigen betrifft. Die Gesellschaftssteuer und die Wertpapiersteuer besteuern einen bestimmten Kapitalverkehr, der entweder — bei der Gesellschaftssteuer —

einem Wirtschaftsbetrieb Beteiligungskapital oder — bei der Wertpapiersteuer — Gläubigerkapital in Form von Schuldverschreibungen verschaffen soll; in beiden Fällen erfolgt die Besteuerung jedoch nur im Falle des erstmaligen Kapitalumsatzes, also bei der Gesellschaftssteuer im Fall der Übertragungsübernahme durch den ersten Erwerber, bei der Wertpapiersteuer nur die erstmalige Ausgabe der steuerpflichtigen Schuldverschreibungen. Hier ist zwar, wenn auch mittelbar, der Gewinngedanke schon enthalten; aber es fehlt das Kennzeichen der Regelmäßigkeit sowohl bei den beteiligten Wirtschaftsbetrieben als auch bei den Geschäftspartnern, die nicht Wirtschaftler zu sein brauchen.

Erst im Umsatzsteuergesetz, das die aus entgeltlicher, selbständiger, gewerblicher oder beruflicher Tätigkeit im Inland entstandenen Lieferungen und Leistungen versteuert, ist der eigentliche wirtschaftliche Umsatz gekennzeichnet, ausgedehnt auf die Leistungen aus der beruflichen Tätigkeit. Doch wird auch hier, der steuerlichen Zwecksetzung nebensächlich, die Ertragsabsicht oder Gewinnerzielung übergangen. Der wirtschaftliche Umsatz der Absatzseite stimmt also im allgemeinen mit der Summe der hereingenommenen steuerbaren Entgelte überein und hat nur Abweichungen hinsichtlich der umsatzsteuerfreien Leistungen. Eine besondere Eigenart zeigen die Börsenumsatzsteuer und — allerdings bestritten — auch die Wertpapiersteuer insofern, als bei ihnen im Gegensatz zu den übrigen erwähnten Steuerarten, vor allem der eigentlichen Umsatzsteuer, die Besteuerung nicht an den Vorgang der Übertragung selbst anknüpft, sondern an den dieser Übertragung zugrunde liegenden Vertrag, so daß also auch beim Untertreten der Erfüllung des Vertrages die Steuerpflichtigkeit bestehen bleibt.

Die Umsatzsteuer wird, nach der deutschen Fassung, auf alle Lieferungen oder Leistungen gegen Entgelt aus selbständiger gewerblicher oder beruflicher Tätigkeit im Inland erhoben (zur Zeit in Höhe von 2%). Innerhalb dieses Umfanges sind gewisse Befreiungen vorgesehen, wie z. B. Einfuhr und Ausfuhr, Kreditgewährungen und Umsätze von Geldforderungen, Grundstückverpachtungen und -vermietungen u. a. m. Besonders bedeutsam ist auch das sog. Zwischenhandelsprivileg, das die nicht unmittelbaren Besitz übertragenden Umsätze steuerfrei läßt. Das hat erheblichen Wert für die Unternehmungszusammenschlüsse und deren rechtlichen Aufbau (Konzern oder Trust) und für die Tendenzen zur Ausschaltung des Zwischenhandels. Da die Umsatzsteuer für jeden rechtlichen Umsatzvorgang erhoben wird, sind die innerhalb eines vor-nach-aufgebauten Fertigungsbetriebs getätigten Wertbewegungen steuerfrei, da sie ja nicht als Umsatz nach außen in Erscheinung treten. Das kann zu erheblichen Steuereinsparungen bei zusammengeschlossenen Betrieben führen und somit konzentrationsfördernd wirken.

Grundsätzlich ist die Umsatzsteuer eine indirekte Steuer; sie wirkt unmittelbar preisstärkernd, was sich besonders bei Gütern, die mehrfach bis zum Übergang an den letzten Verbraucher umgesetzt werden, besonders stark auswirkt. Deshalb ist sie immer sowohl von Verbrauchern als auch von Herstellern, die dadurch Absatzhemmungen befürchteten, heftig bekämpft worden. Da jedoch alle Waren besteuert werden, wird im Inlandsverkehr die Absatzer schwerung abgeschwächt, weil eine allgemeine Einschränkung des Bedarfs kaum möglich erscheint. Dies gilt jedoch nicht für den Außenhandel, der darum, jedenfalls in der letzten Umsatzstufe, von der Steuer ausgenommen ist. Damit ist allerdings die Besteuerung für die Vorstufen nicht ausgeschaltet, und es ist deshalb für den Außenhandel die Umsatzsteuer als schädlich anzusprechen. Die Einfuhr ist neuerdings ebenfalls der Besteuerung unterworfen worden, was einer Einfuhrerschwerung gleichzuachten ist.

Besondere Schwierigkeiten ruft die Umsatzsteuer bei Unternehmungszusammenschlüssen hervor. Hier entsteht zunächst die Frage, ob etwa die Kartelle in

ihren verschiedenen Formen sowie die Interessengemeinschaften und Konzerne als doppelt umsatzsteuerpflichtig anzusehen sind oder ob nur die Beiträge und Ausgleichszahlungen umsatzsteuerpflichtig sind. Ebenso wäre die Veräußerung der Quote oder des Betriebs in diesem Sinne zu untersuchen. Die große Verschiedenheit der Formen läßt eine Entscheidung nur im Einzelfalle zu; allgemein ist zu sagen, daß bei rechtlicher und wirtschaftlicher Selbständigkeit immer die doppelte Steuerpflicht (Produzent an Syndikat — Syndikat an Abnehmer) gegeben ist. Bei Konzernen ist die Umsatzsteuerpflicht der Tochtergesellschaften ausgesetzt, wenn sie wirtschaftlich unselbständig sind, wobei das Vorliegen dieser Bedingungen auch im Einzelfall nur schwer feststellbar ist. Bei Interessengemeinschaften dagegen, die eine zwar rechtlich unselbständige, wirtschaftlich aber selbständig handelnd auftretende Geschäftsstelle hat, ist in diesem Falle die Umsatzsteuerpflicht gegeben. Ebenso sind Umsätze zwischen gleichgestellten Werken eines Konzerns oder einer Interessengemeinschaft voll steuerpflichtig.

Hinsichtlich der Technik ist wesentlich, daß die Umsatzsteuer je Zeiteinheit (Kalenderjahr, Vierteljahr, Monat usw.) von dem Wert des Gesamtumsatzes erhoben und durch Vorauszahlungen abgeleistet wird. Für die Befreiung von der Steuer werden zum Teil erhebliche Erfordernisse an die Buchführung durch die Umsatzsteuergesetze gestellt, wodurch sowohl die Kosten als auch die Organisation weitgehend beeinflußt werden.

Die Steuerreform des Jahres 1934 hat auch für die Umsatzsteuer bedeutsame Änderungen gebracht. Die wichtigsten sind: 1. Das Zwischenhandelsprivileg (nicht lagerhaltender Zwischenhandel 0% Steuer, lagerhaltender Zwischenhandel 2% Steuer) ist beseitigt worden. Die Umsatzsteuer im Großhandel beträgt jetzt allgemein $\frac{1}{2}\%$; die Ermäßigung soll den Großhandel wieder in den Stand setzen, seine Aufgabe als Lagerhalter zu erfüllen. Ganz umsatzsteuerfrei sind im Großhandel die Waren einer vom Reichsminister der Finanzen aufgestellten Liste (notwendige Rohstoffe und Halberzeugnisse). 2. Bei der Einfuhr von Waren sind weitgehende Befreiungen von der Ausgleichssteuer sowie von der Umsatzsteuer der nachfolgenden Umsätze vorgesehen. 3. Die bisher vom Reichsfinanzhof aufgestellte Organtheorie wird im Gesetz verankert, indem gesagt wird, daß eine gewerbliche oder berufliche Tätigkeit nicht selbständig ausgeübt wird, wenn eine juristische Person dem Willen eines Unternehmers derart untergeordnet ist, daß sie keinen eigenen Willen hat. Die Organgesellschaft ist also kein Unternehmen im Sinne des Umsatzsteuergesetzes. Umsätze zwischen Organ- und Muttergesellschaft sind demnach steuerfrei. Für das Vorliegen einer Organgesellschaft sind genaue Bedingungen aufgestellt. 4. Ist für alle Unternehmen mit einem Umsatz von mehr als 1 Mill. RM im Jahr die erhöhte Umsatzsteuer von $2\frac{1}{2}\%$ eingeführt worden. 5. Dem Reichsminister der Finanzen ist jetzt die Möglichkeit gegeben, für Unternehmungen eines Wirtschaftszweiges mit hintereinandergeschalteten Betrieben bei jedem Übergang in die nächste Fertigungsstufe eine besondere Umsatzsteuerpflicht zu bestimmen (bereits durchgeführt in der Textilindustrie).

II. Die Kostenrechnung.

1. Wesen und Bedeutung. Mit dem Begriff des Umsatzes ist der Begriff der Kosten verbunden. Unter Kosten sind die Aufwendungen zu verstehen, die erforderlich sind, um die Güter herzustellen. Doch handelt es sich hierbei um die weitere Vorstellung, daß sich die Aufwendungen auf das einzelne Stück (oder eine bestimmte Menge) beziehen: das, was dieses Stück (Menge) gekostet hat. Daher die Bezeichnung: Stückkosten für die Aufwendungen, bezogen auf das Stück, oder Kosten schlechthin. Man darf die Kosten nicht mit den Ausgaben verwechseln. Ausgaben sind Geldausgänge. Wenn wir für 10 000 RM Rohstoffe kaufen, so wird Geld in dem Augenblick verausgabt, wo der Kaufpreis bezahlt wird. Kosten für ein bestimmtes Gut entstehen, wenn diese Rohstoffe oder ein Teil derselben für die Herstellung des Gutes tatsächlich verbraucht werden.

Die hergestellten Güter sollen mit einem Zuschlag auf die Kosten, dem Gewinnzuschlag, abgesetzt werden. Das, was wir bei einem Verkauf erzielen, wollen wir den Verkaufserlös, kurz: Erlös nennen. Im Schrifttum ist es üblich geworden,

für Erlös auch Leistung zu sagen: wir wollen mit dem Sprachgebrauch an Erlös festhalten (und den Begriff: Leistung für die Arbeit im Betrieb zurückstellen). Der Erlös abzüglich der Kosten ergibt den Gewinn; ein Verlust entsteht, wenn der Erlös die Kosten nicht deckt. Wie man begrifflich zwischen Kosten und Ausgaben zu trennen hat, so entsprechend zwischen Erlös und Einnahmen. Vereinnahmt ist der Erlös erst, wenn das Geld aus dem Verkauf eingegangen ist. Ausgaben und Einnahmen sind eine Angelegenheit des Kassenbuches. Der Erlös — auf eine Zeitspanne bezogen — ist gleichbedeutend mit dem Absatz (Umsatz) im Sinne von Rohumsatz; die im Erlös enthaltenen Kosten stellen den Reinertrag dar.

Die Kosten für die Beschaffung oder Herstellung von Gütern (die mit einem Gewinnzuschlag abgesetzt werden sollen) müssen errechnet werden. Auf die Technik dieser Rechnung wird unten näher eingegangen werden; vorher ist ihre Bedeutung kurz zu kennzeichnen. Zunächst: auch diese Rechnung über die Kosten führt in Schrifttum und Praxis verschiedene Bezeichnungen. Sie wird genannt: Kalkulation, Selbstkostenrechnung, Stückrechnung und Kostenrechnung. Wir wollen an der letzten Bezeichnung: Kostenrechnung festhalten als der Rechnung über die Kosten. Von der Kostenrechnung ist die Zeitrechnung zu unterscheiden; letztere will die Aufwendungen und Erlöse zwischen zwei Zeitpunkten und den sich hierbei ergebenden Gewinn ermitteln. Mit der Zeitrechnung, Bilanzrechnung oder Erfolgsrechnung genannt, wollen wir uns in D beschäftigen. Doch ist hier noch eine Klarstellung erforderlich. In der Bilanzrechnung werden die Aufwendungen und Erlöse herkömmlicherweise Verluste und Gewinne (Gewinn- und Verlustkonto) und der Unterschied zwischen beiden: Reingewinn oder -verlust oder kurz Gewinn oder Verlust schlechthin genannt. Um keine Verwechslungen aufkommen zu lassen, wollen wir den sich in der Kostenrechnung ergebenden Gewinn (oder Verlust) den Stückgewinn (-Verlust) oder den Umsatzgewinn (-Verlust) nennen. Die folgende Zusammenstellung macht die Begriffsabgrenzung deutlich:

1. Die Kostenrechnung (Stückrechnung)
Kosten und Erlös
Stückgewinn (Verlust) oder Umsatzgewinn
2. Die Bilanzrechnung (Zeitrechnung)
Gewinne und Verluste (Aufwand und Ertrag)
(Rein-) Gewinn oder Verlust
3. Die Kassenrechnung (Geldrechnung)
Einnahmen und Ausgaben
Kassenbestand

Was nun die Kostenrechnung anlangt, so hat man zwei Arten zu unterscheiden: die Soll-Rechnung und die Ist-Rechnung. Die erstere — in der Praxis meist Vorkalkulation genannt — will die Kosten ermitteln, die voraussichtlich bei der Anschaffung oder Herstellung eines bestimmten Gutes entstehen werden. Sie ist ihrer Natur nach ein Voranschlag, bei dem schon entstandene Ausgaben (z. B. für Anlagen und — gegebenenfalls — für Roh- und Hilfsstoffe) wie noch entstehende Ausgaben (z. B. für Löhne) im voraus zu berücksichtigen sind. Bei der Sollrechnung spielen also Schätzungen eine mehr oder weniger große Rolle, wobei es selbstverständlich ist, daß man die wirklich entstandenen Kosten früherer Beschaffungen oder Anfertigungen in Betracht zieht.

Die Ist-Rechnung ist demgegenüber eine Rechnung über die wirklich entstandenen Kosten. Sie kann während der Entstehung des Gutes oder nach dessen Fertigstellung durchgeführt werden. Die Ist-Rechnung führt in der Praxis die Bezeichnung: Nachkalkulation. Will man dem Sprachgebrauch folgen, so könnte man für sie Nach-Kostenrechnung und für die Soll-Rechnung: Vor-Kostenrechnung sagen. Die Nach-Kostenrechnung hat das Merkmal der Schätzung abgestreift:

auf das, was ein Gut wirklich gekostet hat, kommt es an. Das schließt nicht aus, daß ihre Durchführung nicht immer so einfach ist, wie es auf den ersten Blick scheinen könnte. Sie entbehrt daher vielfach der Pfennig-Genauigkeit, auf die ihr Gegenstück, die laufende Buchhaltung, so stolz ist. In solchen Fällen ist dann der Gesichtspunkt maßgebend gewesen, daß die Weiterführung der Kostenrechnung bis zur letzten Genauigkeit wieder mit einem solchen Zeit- und Kostenaufwand verknüpft sein würde, daß letzterer in keinem Verhältnis mehr zu dem Vorteil steht, den die letzte Genauigkeit haben würde. Natürlich ist die erfolgte Abrundung oder Vereinfachung der so gefundenen Kostenziffern zu berücksichtigen (z. B. bei der Vor-Kostenrechnung).

Wenn wir nach diesen Erläuterungen die Aufgaben der Kostenrechnung bestimmen wollen, so ergibt sich folgendes: der Ausgangspunkt der Kostenrechnung ist zweifellos das Bestreben, eine Vergleichsgrundlage dafür zu haben, ob und inwieweit das beschaffte oder hergestellte Gut mit einem Gewinn verkauft worden ist. Das ist insbesondere dort von Wichtigkeit, wo die Zeitrechnung — Bilanz — diese Möglichkeit nicht oder nicht ohne weiteres bietet. Auf diese Weise wird eine Grundlage geschaffen zur Abschätzung der Vor-Kosten für dasselbe oder ein ähnliches Gut, das noch abgesetzt werden soll. Nunmehr ist ein Vergleich mit dem zur Zeit geltenden Verkaufspreis möglich. In der Marktwirtschaft ist der Preis das Ergebnis von Angebot und Nachfrage. Vergleicht man die geschätzten Kosten mit den Preisen, so weiß man, daß sich dieser oder jener Gewinn (Verlust) ergeben hätte, wenn man mit dem zum Verkauf gestellten Gut am Markt gewesen wäre. Wie sich der Preis wirklich gestellt haben würde, wenn man auf Grund des Vergleichs von Kosten und Preis zum Verkauf geschritten wäre, kann ungewiß sein, da das eigene Angebot hinzutritt. Immerhin: man hätte mit der Preisforderung höher oder niedriger gehen, oder mit dem Verkauf zurückhalten können, oder auch man hätte die Überzeugung gewonnen, daß es erforderlich ist, die auflaufenden Kosten anders zu gestalten, wenn man mit Gewinn verkaufen wollte. In all diesen Fällen steht die Aufgabe im Vordergrund, eine Vor-Kostenrechnung zu schaffen, die eine brauchbare Grundlage für die Preisforderung bietet.

Eindeutig ergibt sich diese Aufgabe der Kostenrechnung, wenn es sich um Güter handelt, die einen Marktpreis (im engeren Sinne) nicht haben, deren Preise vielmehr auf Grund besonderer Vereinbarungen zustandekommen. Das trifft insbesondere auf Fertigwaren zu, die in ihrer Vielgestaltigkeit ein besonderes Gepräge tragen, und auf solche Erzeugnisse, die sich durch eine Einmaligkeit auszeichnen (Erstellung ganzer Anlagen, Brückenbauten). In solchen Fällen kann sich die Preisforderung wie der erzielte Preis unmittelbar auf der Kostenrechnung aufbauen (wobei natürlich der Markt im weiteren Sinne: Wettbewerb der Anbieter, Kaufkraft der Käufer nicht ausgeschaltet zu sein braucht). In noch höherem Maße gilt dies für Monopolpreise, die nach den Kosten festgesetzt werden können.

Neben dieser ersten Aufgabe steht die zweite: die Kostenrechnung ermöglicht die Nachprüfung der betrieblichen Tätigkeit. In doppelter Beziehung: erstens indem der Preis am Markt anzeigt, daß die Mitbewerber bei Verkäufen zu diesem Preis — in der Regel — auf ihre Kosten kommen, und zweitens, indem durch einen Vergleich mit früher oder in einem anderen Betrieb entstandenen Kosten festgestellt werden kann, ob der eigene Betrieb wirtschaftlich, d. h. nach dem wirtschaftlichen Prinzip arbeitet. In dieser Aufgabe ist die Kostenrechnung ein wichtiges Mittel der Wirtschaftlichkeitsmessung, das insbesondere in jüngster Zeit eine wesentliche Ausbildung und Verfeinerung erfahren hat. (Vgl. 3. Buch D: Wirtschaftlichkeit.) Insbesondere tritt diese Aufgabe der Kostenrechnung bei solchen Wirtschaftsbetrieben in den Vordergrund, die Massengüter herstellen, deren Preise mehr oder weniger vom Markt bestimmt werden. Hier wird die

Ausrichtung der Kosten nach den Preisen zum ausgeprägten Merkmal der Betriebskunst. Eine ähnliche Stellung nimmt die Kostenrechnung bei Wirtschaftsbetrieben ein, die unter der Wirkung von Preisverabredungen (Kartelle) arbeiten, bei denen also der Wettbewerb und damit die unmittelbare Beeinflussung der Preisgestaltung mehr oder weniger aufgehoben ist.

Die Kostenrechnung wird herkömmlicherweise als ein Teil der Betriebsrechnung (des inneren Rechnungswesens) bezeichnet (im Gegensatz zur Buchhaltung, die wir als Wirtschaftsrechnung kennengelernt haben). In ihrer Erscheinungsform als Vor-Rechnung für die Preisermittlung gehört jedoch die Kostenrechnung zu den Überlegungen, die von der Wirtschaft ausgehen. In dieser ihrer Rolle ist die Kostenrechnung an dieser Stelle weiter zu verfolgen. Zum besseren Verständnis dessen, was darüber zu sagen ist, ist es jedoch erforderlich, vorher einen Überblick über die Technik und den Aufbau der Kostenrechnung zu geben (was eigentlich im 3. Buch zu geschehen hätte).

2. Die Technik und der Aufbau der Kostenrechnung. Man kann die Kosten, die für die Herstellung eines Gutes entstanden sind, in zweifacher Weise berechnen. Das eine Verfahren besteht darin, daß die während eines Zeitabschnittes aufgelaufenen Kosten zusammengezählt werden und diese Summe durch die hergestellte Menge oder Stückzahl geteilt wird; das Ergebnis sind die Kosten für die Mengeneinheit oder für das Stück. Nehmen wir als Beispiel die Herstellung von Bier:

Es sollen im Jahr aufgewendet worden sein:

Brennmaterial	46 538 RM
Eis	7 308 „
Pech	2 559 „
Betriebsunkosten	30 849 „
Schäfflerei	7 236 „
Löhne und Gehälter	84 240 „
Fourage	22 530 „
Geschäftsunkosten	55 824 „
Zinsen	94 401 „
Steuern	37 710 „
Gerste	320 977 „
Malz	241 734 „
Hopfen	26 721 „
	<u>978 627 RM</u>

Abzüglich der Malzabfälle (Treber, Malzkeime)	<u>28 427 RM</u>
Selbstkosten	<u>950 200 RM</u>

Die Produktion in hl Bier beträgt 40 000. Die Selbstkosten je hl belaufen sich also auf 23,75 RM.

Das Beispiel zeigt zugleich, daß die verwerteten Abfälle von der Summe der aufgewendeten Kosten abgesetzt worden sind; sie haben die Herstellung der in Rede stehenden Menge Bier verbilligt.

Dieses Verfahren, das recht einfach ist, wird Divisionskalkulation oder Teilungsrechnung genannt. Es läßt sich überall dort anwenden, wo ein einheitliches Massengut hergestellt wird: Wasser, Gas, Roheisen (also insbesondere in chemischen Betrieben). Doch ist die Teilungsrechnung auch dort noch anwendbar, wo zwar nicht mehr ein einheitliches Gut, wohl aber Güter derselben Art in dem gleichen Herstellungsgang hergestellt werden. Wenn es sich z. B. um Bleche verschiedener Größe, Nägel verschiedener Länge oder um Drähte verschiedener Stärke handelt, so stellt man die Kosten für eine bestimmte Art des betreffenden Gutes fest und berechnet die Kosten der übrigen Sorten durch entsprechende Zu- und Abschläge, die man auf Grund einmaliger Feststellungen gefunden hat (sog. Äquivalenzziffern).

Das andere Verfahren besteht darin, daß die jeweils für ein bestimmtes Stück entstehenden Kosten gesammelt und zusammengezählt werden. Auf dieses Ver-

fahren — Einzel- oder Zuschlagskalkulation genannt — sind die Wirtschaftsbetriebe angewiesen, die nicht ein einheitliches Gut, sondern zahlreiche Güter mit verschiedenem Stoffgehalt und Arbeitsaufwand herstellen. Das trifft mehr oder weniger auf fast alle Fertigwarenbetriebe zu; man denke an Nahrungsmittel, Lederwaren, Textilien, Möbel, Maschinenfabriken u. dgl. Eine Fabrik elektrotechnischer Bedarfsartikel stellt über 100 verschiedene Güter solcher Art her. Es bleibt nichts anderes übrig, als für jedes Gut die besonderen Kosten auf dem Wege der Einzel- oder Zuschlagsrechnung zu ermitteln. Zwei Besonderheiten (meist zugleich Schwierigkeiten) treten hierbei zutage: erstens müssen die verschiedenen Einzelkosten, die bei der Herstellung des betreffenden Stückes (Möbel, Maschine) entstehen, in irgend einer Weise erfaßt werden, damit sie zusammengezählt (zugeschlagen) werden können. Das geht in der Regel so vor sich, daß auf sog. Stück- oder Lohnlisten, die dem zu bearbeitenden Stück (Teil) beigegeben werden, alle anfallenden Kosten, zunächst der Art und Menge nach (Rohstoffe, Arbeitszeit), verzeichnet werden. Später wird die Wertbezeichnung vorgenommen, die die Kostenrechnung zur Geldrechnung macht. Zweitens: bei den Kosten, die auf das einzelne Stück zu verrechnen sind, hat man zu unterscheiden zwischen solchen, bei denen dies in unmittelbarer Weise vor sich geht, wie z. B. die für ein Gußstück verbrauchte Menge von Eisen oder aufgewendete Arbeitszeit, und solchen Kosten, die für eine Mehrheit von Gütern oder für den Betrieb im ganzen entstehen, wie z. B. die Abschreibungen auf die gebrauchten Werkzeuge, Unterhaltungskosten für die Maschinen, Ausgaben für Beleuchtung, Miete u. dgl. mehr.

Für diese beiden Arten von Kosten sind verschiedene Bezeichnungen im Gebrauch. So die Unterscheidung zwischen direkten und indirekten Kosten, weil die ersteren unmittelbar zu erkennen sind, während die indirekten Kosten erst auf dem Wege der Verteilung dem einzelnen Stück angerechnet werden können. Sie werden auch produktive und unproduktive Kosten genannt, wobei unter unproduktiven Kosten solche Kosten verstanden werden, die allgemein produktiv sind. Daraus ist die Gegenüberstellung von Kosten und Unkosten entstanden, letztere im Sinne von allgemeinen Kosten, die auf das einzelne Stück in besonderer Weise zu verrechnen sind. Bei den Unkosten unterscheidet man wieder zwischen Handlungs- und Betriebsunkosten, je nachdem sie in dem kaufmännischen oder technischen Bereich des Wirtschaftsbetriebs anfallen. Das Bestreben, zu einer einheitlichen Namensgebung zu kommen, hat schließlich zu der Übung geführt, von Einzelkosten und Gemeinkosten zu sprechen. Wir wollen an dem alten Sprachgebrauch festhalten und zwischen Kosten und Unkosten unterscheiden.

Bei den Unkosten ergibt sich, wie gesagt, die Notwendigkeit (und meist die Schwierigkeit), sie auf das einzelne Stück, für das die Gesamtkosten berechnet werden sollen, zu verteilen. Beispiel: die Kosten für Abschreibungen auf Maschinen und Werkzeuge, für Gehälter der Betriebsleitung, für Stromverbrauch u. a. m. bei der Herstellung eines bestimmten Möbelstückes, für das an unmittelbaren Kosten (Rohstoffe, Arbeitslöhne u. a.) dieses und jenes aufgewendet worden ist. Grundsätzlich muß natürlich der Gesichtspunkt maßgebend sein, daß die Verteilung nach dem Grade der Beanspruchung durch das betreffende Stück erfolgt. Eine weitverbreitete Übung ist, die Summe der Verteilungs- (Un-) Kosten zu einem direkten Kostenteil in Beziehung zu setzen, in der Annahme, daß bei einer Veränderung dieser Kostenart eine entsprechende Änderung auch der Unkosten eintritt. Als solche Verteilungsschlüssel kommen sowohl die Mengen als auch die Werte der unmittelbaren Kosten in Betracht, also im Verhältnis zum Rohstoff, zur Arbeitszeit, zum Stoffwert oder zur Summe der (produktiven) Löhne oder auf beides zusammen so und so viel Zuschlag für die allgemeinen Betriebs- und Handlungsunkosten. Es ist klar, daß hierbei leicht Fehlermöglichkeiten entstehen

können; denn wenn die Berechnung des Verteilungsschlüssels für eine gegebene Lage der genannten Kosten genau gewesen sein mag, so ist es doch möglich, daß bei einer Veränderung der Bezugsgröße nicht eine ebensolche Änderung auch der zu verteilenden Kosten eingetreten ist. Aufgabe der Rechnungstechnik muß es daher sein, den Verteilungsschlüssel so zu wählen, daß eine möglichst genaue Verhältnismäßigkeit der Veränderungen gegeben ist. Trotzdem wird man auf eine von Zeit zu Zeit vorzunehmende Richtigstellung der Kostenrechnung nicht verzichten können.

Es sei noch kurz auf die Kostenrechnung von sog. gekuppelten Erzeugnissen hingewiesen, das sind Erzeugnisse, welche — verschieden nach Art und Menge — in einem einheitlichen Herstellungsgang zwangsläufig zusammen anfallen. Es lassen sich dabei also wohl die Gesamtkosten des Herstellungsgangs, welcher bestimmte Mengen aller Erzeugnisse zusammen erbringt, feststellen; aber es fehlt ein Maßstab, diese insgesamt auflaufenden Kosten den einzelnen Erzeugnissen anteilmäßig zuzuteilen. Allerdings sind hin und wieder einzelne Sonderkosten bekannt, welche dann den betreffenden Erzeugnissen allein zugerechnet werden können. Meistens aber wird man sich nach den Marktpreisen richten müssen, indem man — um den geringsten Fehler zu machen — die verhältnismäßig kleinsten Mengen der angefallenen Kuppelerzeugnisse zu den für sie im Markt erzielbaren Preisen (unter Umständen abzüglich eines Gewinnsatzes, der auf den Gewinn der Gesamterzeugung bezogen sein kann) einsetzt und sie von den übrigen Kosten abzieht (s. o. die Kostenrechnung für Bier: Treber).

In der chemischen Industrie, dem Hauptgebiet, treten besonders häufig mehrere Kuppelerzeugnisgruppen auf; hier werden dann die Gruppen-Einzelkosten der jeweiligen Gruppe von Erzeugnissen angerechnet, die insgesamt anfallenden Gemeinkosten — soweit sie nicht einer Gruppe zugeteilt werden können — müssen dann nach geeigneten Schlüsseln verteilt werden. Sofern eindeutige Verteilungsschlüssel (Inhalt, Gewicht u. a.) nicht zweckmäßig scheinen, muß dann oft auf die Verkaufspreise als Verteilungsmaßstab zurückgegriffen werden.

Man muß sich jedoch darüber klar sein, daß ein derartiges Kostenrechnungsverfahren nicht etwa genaue Ergebnisse für die Selbstkosten einzelner Erzeugnisarten bietet, sondern nur sehr rohe Anhaltspunkte für die Aufteilung des Erträgnisses auf die einzelnen Erzeugnisse. Obwohl die Kuppelerzeugnisse mehr oder minder zwangsläufig miteinander anfallen, lohnt es sich doch häufig sehr, sich ein genaueres Bild über die Verfahrenskosten und den Verfahrensverlauf im Hinblick auf die stärkere Betonung des einen oder anderen Erzeugnisses zu machen, da die Wichtigkeit als Haupt- oder Nebenerzeugnis nach den Marktverhältnissen oft insofern schwankt, als die Einnahmen aus den Erzeugnissen nach den Marktverhältnissen verschieden sind.

Der Aufbau der Zuschlags-Kostenrechnung soll an Hand des folgenden Schemas veranschaulicht werden.

A.	B.
Für Industriebetriebe.	Für Handelsbetriebe.
1. Einkaufspreis der Stoffe + 2. Bezugskosten = 3. Anschaffungskosten + 4. Löhne = 5. Grundkosten + 6. Betriebsunkosten = 7. Herstellungskosten	1. Einkaufspreis der Stoffe + 2. Bezugskosten = 3. Anschaffungskosten
	↓
+ 8. Verwaltungskosten (einschl. allgemeine Vertriebskosten) = 9. Selbstkosten + 10. Verkaufskosten (besondere: Verpackung, Fracht, Versicherung) = 11. Verkaufselbstkosten + 12. Gewinnzuschlag = 13. Anzusetzender Verkaufspreis	

Wir gehen aus von einem Industriebetrieb, der Roh- und Hilfsstoffe bezieht, diese mit Hilfe von Maschinen zu Gütern fertigt und die hergestellten Güter absetzen will. An erster Stelle der Rechnung stehen die Aufwendungen für die Rohstoffe; Materialverbrauch, Material- oder Stoffkosten genannt (Nr. 1). Zu den Stoffkosten gehören alle Aufwendungen, die erforderlich sind, um den Stoff bis an den Ort der Weiterverarbeitung zu bringen, also außer den eigentlichen An-

kaufskosten (Vergütung an den Lieferanten) noch die Aufwendungen für Transport, Zoll, Versicherung, Gebühren u. a. m. (Nr. 2). Die Summe von 1 und 2 bildet die Anschaffungskosten (Nr. 3) (die im Handelsbetrieb die Hauptgrundlage der weiteren Rechnung bilden). Im Industriebetrieb bauen sich auf den Anschaffungskosten zunächst die Herstellungskosten (Nr. 7) dadurch auf, daß zu den Anschaffungskosten (der Stoffe: Roh- und Hilfsstoffe) die unmittelbaren Aufwendungen für Löhne hinzutreten (Nr. 4). Anschaffungs- und Lohnkosten werden als Grundkosten (Nr. 5) bezeichnet. Bei der Fertigung entstehen ferner allgemeine, nicht unmittelbar anfallende Kosten, wie z. B. für Licht, Heizung, Kraft, Gehälter der Meister, Techniker, sowie für Abschreibungen auf die gebrauchten Anlagen und Werkzeuge usw.: die sog. allgemeinen Betriebskosten (Betriebsunkosten) (Nr. 6). Die Grundkosten (Nr. 5) zuzüglich der Betriebsunkosten (Nr. 6) ergeben die Herstellungskosten (Nr. 7).

Die beiden Kostengruppen: Anschaffungs- und Herstellungskosten liegen der Vorschrift des § 261 HGB. über die Bewertung der Vermögensgegenstände in der Bilanz der Aktiengesellschaft zugrunde. Da bislang nähere Angaben darüber nicht bestanden, aus welchen Kostenbestandteilen sich die Anschaffungs- oder Herstellungskosten zusammensetzen konnten oder durften, ergaben sich Meinungsverschiedenheiten in der Auslegung dieser Begriffe. Es war nicht zu erkennen, ob sich etwa die beiden Begriffe decken sollten und wie die anteiligen Betriebs- und Handlungsunkosten behandelt werden mußten. Die Aktienrechtsnovelle von 1931 bestimmt jetzt, daß bei der Berechnung der Herstellungskosten in angemessenem Umfang Abschreibungen berücksichtigt und angemessene Anteile an den Betriebs- und Verwaltungskosten eingerechnet werden dürfen (nicht Vertriebskosten). Dies würde in unserem Schema die Kostengruppe Nr. 9: Selbstkosten sein. (Weiteres siehe D: Gewinn.)

Die Selbstkosten (Nr. 9) werden errechnet, indem zu den Herstellungs- oder Anschaffungskosten die Kosten für die kaufmännische Arbeit zugeschlagen werden (Nr. 8). Zunächst: Diese umfassen verschiedene Bestandteile, wie z. B. Gehälter der kaufmännischen Angestellten, Miete, Licht, Heizung der kaufmännischen Büros, Kosten des Rechnungswesens, Zinsen für das Gläubigerkapital (vgl. Unterabschnitt 4), Abschreibungen auf das Inventar, endlich die Steuern (von letzteren die Umsatzsteuer, Gewerbesteuer). Die Gesamtheit dieser Kosten wird auch als Verwaltungskosten (Nr. 8) — im Gegensatz zu den Anschaffungs- oder Herstellungskosten (Nr. 3 u. 7) — bezeichnet. Ferner: Wie die allgemeinen Betriebskosten (Betriebsunkosten) so sind auch die allgemeinen Verwaltungskosten (Handlungsunkosten) anteilmäßig auf die Anschaffungs- oder Herstellungskosten je nach ihrem Anfall zu verrechnen — was nicht immer leicht zu sein braucht, wie aus ihrer Aufzählung schon hervorgeht.

Der Begriff der Selbstkosten — der, wie schon betont worden ist, leicht mit dem Begriff der Herstellungskosten verwechselt wird — soll in seinem eigentlichen Sinn enthalten: alle Aufwendungen, die gemacht worden sind, um ein Gut dem Verkauf, also dem Absatz zuzuführen. Da bei dem Absatz der Güter noch weitere Kosten entstehen können, oder erst in dem Augenblick entstehen, wo das Gut tatsächlich verkauft, also abgesetzt wird, so ist es üblich, die hier entstehenden Verkaufskosten (Nr. 10) besonders in Rechnung zu stellen. Verkaufskosten können sein: Aufwendungen für Verpackung, Fracht, Versicherung, Rabatte. So ergibt sich der weitere Begriff der Selbstkosten zuzüglich der besonderen Verkaufskosten (Nr. 10): Die Verkaufselbstkosten (Nr. 11).

Die Ankündigung: Verkauf zu Selbstkosten +10% wurde von einer Handelskammer mit dem Hinweis beanstandet, daß darin eine Irreführung der Käufer liege, weil ein Zuschlag von 10% ungewöhnlich niedrig sei. Die beklagte Firma konnte darauf hinweisen, daß sie unter Selbstkosten selbstverständlich die Verkaufselbstkosten (Nr. 11) verstanden wissen wollte und daß die 10% lediglich als Aufschlag für den reinen Gewinn anzusehen seien.

Die Verkaufselbstkosten (Nr. 11) stellen die Aufwendungen dar, die gemacht worden sind oder gemacht werden müssen, um das betreffende Gut anzuschaffen

oder herzustellen und es verkaufsfähig zu machen. Diesen Selbstkosten, den Kosten, die der Wirtschaftsbetrieb selbst aufgewendet hat, wird der Gewinn zugeschlagen, der beim Verkauf erzielt werden soll. Über diesen Gewinnzuschlag (Nr. 12) soll in 4 besonders gesprochen werden.

Hier sind noch einige Bemerkungen zu dem Aufbau der Kostenrechnung zu machen. Die oben dargestellte Gliederung erfährt in der Praxis mannigfache Veränderungen in der Hinsicht, daß sich das Schwergewicht der einzelnen Kostenarten, je nach der Art der Wirtschaftsbetriebe, nicht unbeträchtlich verlagern kann.

So machen z. B. in Bergwerksbetrieben die Lohnkosten den Hauptanteil aus (50—60%); hoch ist ferner der Anteil der Lohnkosten in der Eisengießerei (46%). Hohe Gemeinkosten finden wir im Maschinenbau (43%); hier machen die Löhne nur 17%, dagegen das Material 40% aus. Ein vollkommen anderes Bild bietet der Kraftwagenbau: hier entfallen 68% auf Materialkosten, 22% auf Gemeinkosten und nur 10% auf die Löhne. Die Maschinisierung und Mechanisierung der Arbeit kommt in diesem Kostenaufbau deutlich zum Ausdruck.

Gegenüber der industriellen Kostenrechnung zeigt die Kostenrechnung im Handelsbetrieb einige Abweichungen. Es ist schon darauf hingewiesen worden, daß die Kosten Nr. 4 und Nr. 6 in Fortfall kommen, daß also Anschaffungs- und Herstellungskosten gleichbedeutend sind. Es ist ferner zu erkennen, daß die Kosten Nr. 8 und Nr. 10 die Hauptkosten des Betriebs überhaupt (des Handelsbetriebs) ausmachen. Der anteilmäßige Zuschlag dieser Kosten ist in starkem Maße vom Umsatz abhängig; wenn z. B. die gesamten Kosten zu Nr. 8 und Nr. 10 100 000 RM bei einem Umsatz von 300 000 RM ausmachen, so haben die Gemeinkosten daran einen Anteil von $33\frac{1}{3}\%$, was einem Aufschlag von 50% auf die Anschaffungskosten des einzelnen Stückes gleichkommt. Daraus ergibt sich die in Handelsbetrieben übliche Rechnung: Anschaffungspreis + 50% Bruttonutzenzuschlag. Dieser Zuschlag enthält dann den Anteil der allgemeinen Kosten zu Nr. 8 und der besonderen Verkaufskosten zu Nr. 10, sowie den Gewinnanteil Nr. 12. Werden die Zuschläge (Nr. 8, 10 und 12), gleich Bruttonutzen, nach dem Umsatz berechnet, so ist zu berücksichtigen, daß bei der Verrechnung (als Grundlage für die Preispolitik) der Umsatz noch nicht feststeht, also ein Mehr oder Weniger berücksichtigt werden muß, wenn man der Berechnung des Bruttonutzenzuschlags einen früheren, tatsächlich vorliegenden Umsatz zugrunde gelegt hat.

Im Handelsbetrieb spielt noch eine andere Art der Vorrechnung eine Rolle: die sog. Paritätsrechnung, mit deren Hilfe der günstigste Einkaufspreis festgestellt wird. Zu diesem Zwecke werden die Warenpreise, die sich an den verschiedenen Handelsplätzen auf unterschiedliche Mengen beziehen, vergleichbar gemacht, d. h. die Paritäten errechnet. Die Berechnung der Warenparität ist die Umwandlung des Preises einer Usance in den Preis einer anderen Usance (Schär). Man unterscheidet reine Paritäten, d. h.: Umwandlung ohne Berücksichtigung der Bezugs- und Absatzkosten und die kalkulatorische Einbeziehung der Transportkosten.

Auch die Kostenrechnung der Verkehrsbetriebe ist anders geartet als die des Industriebetriebes. Bei der Eisenbahn ist es fast unmöglich, die Kosten für jede einzelne Verkehrsleistung zu ermitteln. Bei der Festsetzung der Tarife spricht im wesentlichen die Erfahrung mit, die besagt, in welchem Maße die Selbstkosten durch die bisher erhobenen Sätze gedeckt worden sind. Zur Nachprüfung wird gelegentlich von Zeit zu Zeit für Einzelfälle eine Ermittlung der Selbstkosten vorgenommen. Im übrigen spielen bei der Preispolitik häufig allgemeinerwirtschaftliche Gesichtspunkte eine Rolle.

3. Die Bewertung. Im vorstehenden ist der äußere und innere Aufbau der Kostenrechnung behandelt worden. Es ist noch nichts darüber gesagt worden, wie sich die ziffernmäßige Gestaltung der einzelnen Kosten und Kostengruppen vollziehen soll. Die Nachrechnung soll feststellen, was ein bestimmtes Gut oder eine bestimmte Menge eines Gutes tatsächlich an Kosten verursacht hat, oder — wenn es verkauft worden ist — ob der Verkaufspreis die Kosten gedeckt und einen Überschuß (Gewinn) oder Unterschuß (Verlust) gebracht hat. Für die

tatsächlich aufgelaufenen Kosten ist maßgebend, was an Geld verauslagt worden ist. Also wird die Bezifferung nach den Ausgaben vorgenommen, und da sich — wie wir gesehen haben — auf den Geldausgaben und Geldeinnahmen die kaufmännische Buchhaltung aufbaut, so kommen bei der Nachrechnung die jeweiligen, der Buchhaltung entnommenen Buchwerte in Betracht.

Dabei wird sich allerdings manchmal herausstellen, daß nicht alle Ausgaben anrechenbare Kosten zu sein brauchen, wie es auch Kosten gibt, die nicht als Ausgaben in die Erscheinung treten. So bilden z. B. die für den Ankauf eines Grundstückes aufgewendeten Ausgaben nicht Bestandteile der Kostenrechnung (weil das Grundstück nicht verbraucht, sondern nur gebraucht wird). Andererseits sind die Abschreibungen auf Anlagen (Gebäude, Maschinen) in jedem Falle in der Kostenrechnung zu berücksichtigen, selbst wenn in der Buchhaltung keine Abschreibungen mehr erfolgen (weil vielleicht früher reichlicher abgeschrieben worden ist). Daß auch Aufwendungen, die keine Ausgaben darstellen, dennoch Kosten sein können, die in der Kostenrechnung eingesetzt werden müssen, zeigt das (mehr in der Theorie als in der Praxis vorkommende) Beispiel des geschenkten Aufwands.

Abgesehen von dieser mehr mengenmäßigen Beziehung bedeutet die Einsetzung der Buchhaltungs- (Buch-) Werte, daß unter Umständen Kosten aus verschiedenen Zeiten verrechnet werden, je nachdem die Geldausgabe für die Anschaffung erfolgt ist. Das kann zur Folge haben, daß dasselbe Gut, zum gleichen Zeitpunkt fertiggestellt, sowohl innerhalb derselben Unternehmung, wenn Kosten aus verschiedenen Anschaffungszeiten verrechnet werden, als auch von Unternehmung zu Unternehmung verschieden hohe Herstellungs- und Selbstkostenwerte haben kann. Wie eine Untersuchung des Reichskuratoriums für Wirtschaftlichkeit zeigt, sind die Unterschiede sogar recht beträchtlich; ja, man kann sagen, daß eine vollkommene Übereinstimmung der Selbstkosten für das gleiche Gut bei verschiedenen Unternehmungen wohl zu den Seltenheiten gehört.

Das Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit hat sich der dankenswerten Aufgabe unterzogen, sich die tatsächlichen Selbstkosten aus einer größeren Anzahl von Betrieben zu verschaffen und in ihren Ergebnissen gegenüberzustellen. Aus den Zusammenstellungen sind die folgenden Beispiele mit den jeweils größten und geringsten Unterschieden entnommen:

1. Produktionsgüterindustrie:

Fertig- erzeugnis	Selbstkosten		Durch- schnitt	größter Unterschied
	teuerste	billigste		
a	156,—	119,—	134,70	31%
b	230,20	151,80	190,40	52%
p	96,70	49,25	77,25	96%
t	140,40	69,80	111,20	101%

2. Verbrauchsgüterindustrie:

a	536,10	374,70	469,90	43%
i	380,05	181,15	261,80	110%
m	230,80	103,75	151,20	120%
s	310,10	261,15	294,30	19%

3. Gebrauchsgüterindustrie:

a	10,52	6,63	7,77	59%
f	23,83	18,62	21,74	28%
i	70,63	42,85	55,28	65%
k	70,02	35,89	48,88	95%

Die Ziffern weisen große Unterschiede auf: unter 1 wird das Gut t von dem einen Betrieb mit 69,80 von einem anderen Betrieb mit 140,40, also dem doppelten, berechnet. Noch größer ist der Unterschied bei 2: Gut m, wo sich 103,75 und 230,80 gegenüberstehen. Wich-

tiger noch als diese besonders großen Abweichungen ist die Tatsache, daß auch im ganzen gesehen die Unterschiede recht beträchtlich sind, wodurch sich große Streuungen vom Durchschnitt ergeben.

Diese Feststellungen, die, wie der Bericht richtig bemerkt, selbst für den Sachkenner eine große Überraschung bedeuten (denn solch große Unterschiede konnte man nicht vermuten), sind nicht nur für die Preisbildungsvorgänge am Markt von Bedeutung, sondern sie sind ebenso entscheidend für die Handhabung der Preispolitik. Das unterschiedliche Kostengefüge ermöglicht zwar die in der freien Marktwirtschaft der Preisbildung zukommende Aufgabe: Anpassen des Angebots an die Preisveränderungen durch Ausscheiden nicht mehr wettbewerbsfähiger Mitbewerber, oder durch Hinzutritt neuer Mitbewerber, wenn deren Kostenlage dem jeweiligen Preise entspricht. Zugleich geht aber aus den starken Unterschieden in dem ziffernmäßigen Aufbau der Kostenrechnung hervor, mit welchen Schwierigkeiten es verbunden ist, Preise für einen ganzen Wirtschaftszweig auf Grund der Selbstkosten der beteiligten Wirtschaftsbetriebe festzulegen (Kartelle, gerechter Preis).

Im übrigen bleibt der Fragenkreis der Nachrechnung als ein Mittel der Kontrolle der Betriebsgebarung der Darstellung über den Betrieb vorbehalten (3. Buch). Soweit hingegen die Kostenrechnung als Mittel der Preispolitik zu dienen bestimmt ist, ist hinsichtlich der Bewertung noch das Folgende zu vermerken. Es wird die Meinung vertreten, daß in der Kostenrechnung, die feststellen will, welcher Preis für ein für den Verkauf bestimmtes Gut festzulegen ist, nicht die buchmäßigen Kostenwerte, sondern die Tageswerte der betreffenden Kosten einzusetzen sind. Die Begründung lautet: nicht darauf komme es an, was die Kosten irgendwann an Geldausgaben verursacht haben, sondern als Preis sei der Wert anzusehen, der sich ergibt, wenn die Kosten zu dem im Augenblick des Verkaufs geltenden Werten bezahlt worden wären oder werden müßten. Man sagt, daß es auf den Wert im Augenblick ankomme, zumal das Gut in einem gegebenen Augenblick auch nur einen einheitlichen Verkaufspreis habe.

Die Ausrichtung der Vorrechnung nach den jeweiligen Zeitwerten kann natürlich Abweichungen von den Buchwerten hervorrufen, die sich von den an verschiedenen Zeitpunkten geleisteten Ausgaben herleiten. So würden z. B. bei steigenden Preisen im Beschaffungsmarkt höhere Werte in die Kostenrechnung eingesetzt werden müssen, als früher tatsächlich für die Kosten verausgabt worden sind. Erzielt der Wirtschaftsbetrieb den sich aus dieser Rechnung ergebenden höheren Verkaufspreis, so muß er wissen, daß die Mehrerlöse sich zwar rechnerisch für ihn als Gewinn ausweisen, daß sie aber in Wirklichkeit zur Wiederbeschaffung der verbrauchten Mittel zu dienen haben. (Vgl. D: Gewinnpolitik.) Sind umgekehrt die Preise im Beschaffungsmarkt gesunken, so ergibt die Verrechnung niedrigere Werte, als tatsächlich — früher — aufgewendet worden sind. In diesem Falle müßte der Wirtschaftsbetrieb zu dem niedrigeren Preise verkaufen und sich einen Verlust herausrechnen. Doch wird er in der Praxis wenig Neigung zeigen, seine Güter zu diesen „Selbst“kostenwerten verkaufen zu wollen; tatsächlich können aber seine Mitbewerber, die zu den günstigeren Preisen eingekauft haben, dies zu den niedrigeren Ergebnissen ihrer Kostenrechnung tun. Die Lage ist eben die, daß die Anschaffungen mit Rücksicht auf den Absatz (und die inzwischen eingetretenen Preisrückgänge) in einem ungünstigen Zeitpunkt erfolgt sind. In Wirklichkeit kommt es darauf an, ob der Marktpreis für die abzusetzenden Güter tatsächlich infolge der niedrigeren Selbstkosten der Mitbewerber (oder anderer Umstände) zurückgeht. Deshalb wird der Wirtschaftsbetrieb mit den ungünstigeren Selbstkosten versuchen, nur zögernd dem Nachgeben des Preises sich anzuschließen. Hinsichtlich des Mindererlöses, den der Wirtschaftsbetrieb bei der

Berechnung des Preises zu Zeitwerten möglicherweise erzielt, muß er wieder daran denken, daß er für die spätere Wiederbeschaffung der verbrauchten Mittel auch weniger an Geld aufzuwenden hat, der sachliche Umfang seines Betriebs also erhalten bleibt.

Wenn freilich der Wirtschaftsbetrieb bei einer solchen Gestaltung seiner Verkaufspolitik über Schulden verfügt, die er mit vollem Nennwert zurückzuzahlen verpflichtet ist, so sind für die Rückzahlung — im Verhältnis zum verbliebenen Gesamtkapital — mehr Mittel aufzuwenden, d. h. sein Kapital verringert sich entsprechend. (Vgl. hierzu: Das Problem der Geldrechnung in B II, sowie die Kapitalerhaltung in D III.)

Bei der Forderung, daß in die Kostenrechnung (für die Zwecke der Preispolitik) die jeweiligen Zeitwerte einzusetzen sind, ist nicht zu übersehen, daß die Überlegungen in erster Linie aus marktpolitischen Erwägungen stammen. Man denkt an die Vorgänge und Aufgaben der Preisbildung, die sich im Markt vollziehen. Bei gestiegenen Marktpreisen würde ein Verkauf zu niedrigeren Anschaffungswerten einen Preis vortäuschen, der im Augenblick keine Geltung hat und die Käufer zu einer falschen Einschätzung des Marktes veranlaßt. Der richtigere höhere Preis — so sagt man — würde die Nachfrage entsprechend einschränken. Ebenso umgekehrt: der nach den Zeitwerten berechnete niedrigere Preis würde zur rechten Zeit die Nachfrage verstärken, die dann einem weiteren Rückgang der Preise entgegenwirkt: die Käufer sollen eben die Güter zu richtigen Marktpreisen erhalten, damit sie selbst bei den Aufwendungen, die sich als Kosten ihres Betriebs darstellen, nicht von falschen Voraussetzungen ausgehen.

Es ist verständlich, daß die Wirtschaftsbetriebe eine solche marktpolitische Begründung für ihre Kostenrechnung und Preispolitik nicht leicht gelten lassen wollen, zumal dann nicht, wenn sich durch das gleichzeitige Vorhandensein von Schulden Schwierigkeiten für die Weiterführung des Betriebs ergeben. Sie übersehen natürlich, daß die Schwierigkeiten nicht aus der Aufstellung der Kostenrechnung (und des niedrigeren Preisangebots) herrühren, sondern bereits in dem Augenblick entstanden sind, wo der Marktpreis gegenüber den Anschaffungspreisen gesunken ist. Die Anerkennung der für die Kostenrechnung geforderten Bewertungsregel (Zeitwert) fällt schließlich der Praxis auch deshalb nicht gerade leicht, weil sie gewohnt ist, bei der Ermittlung des Jahresgewinnes von den Buchwerten auszugehen. (Vgl. D II.)

4. Der Gewinnzuschlag. Eine besondere Besprechung erfordert der letzte Posten in der Kostenrechnung: der Zuschlag für den Gewinn, der mit dem Absatz des berechneten Stückes (Umsatz) erzielt werden soll. Was an dem Gewinnzuschlag zuerst auffällt, ist, daß er eine einheitliche Größe darstellt und nicht etwa nach seinen Bestandteilen: Kapitalrente, Unternehmerlohn, Unternehmergewinn und Risikoprämie aufgegliedert ist. Der praktische Brauch, auf die ziffernmäßige Aufgliederung zu verzichten, deutet an, daß es eben schwierig, wenn nicht unmöglich ist, die einzelnen Bestandteile jeweils zu bestimmen. Es wird jedoch nur zu zeigen sein, daß es auch grundsätzlich richtig ist, so zu verfahren, wie die Praxis es tut.

In diesem Zusammenhang sei daran erinnert, daß die Preistreiberei-Verordnung vom Jahre 1917 eine solche Aufteilung des Gewinnzuschlages tatsächlich vorsah; sie wollte durch die genaue Feststellung der einzelnen Teile des Gewinnzuschlages eine übermäßige Höhe des letzteren und damit eine unberechtigte Preissteigerung vermeiden, indem sie den Wirtschaftsbetrieben eben nur die Bestandteile in angemessener Höhe und nicht mehr zubilligte: Lohn für die Arbeit des Unternehmers, Verzinsung des Kapitals, angemessener Gewinn und Einrechnung einer Risikoprämie. Das Ergebnis sollte der Preis sein, der höchstens verlangt werden durfte. Während für die Angemessenheit von Lohn, Zins und Gewinn immerhin noch Maßstäbe aus der Vergangenheit herangezogen werden konnten, fehlte es an solchen für die Höhe des Zuschlages für die Risikoprämie mit der Folge, daß alle möglichen Risiken (Kredit, Valuta,

Geldentwertung) gefunden wurden und die Zusammenfassung aller dieser mannigfaltigen Zuschläge leicht den selbst sich aus der Notmarktlage ergebenden Preis übersteigen konnte.

Eine besondere Streitfrage, die mit dem Gewinnzuschlag verbunden ist, ist: ob die Zinsen für das in der Unternehmung arbeitende Kapital als Kostenbestandteil in die Kostenrechnung aufzunehmen sind oder nicht. Bezüglich der Zinsen für das Gläubigerkapital wird angeführt, daß die Zinsen in bestimmter Höhe vorweg (d. h. vor Feststellung des Gewinnes, den sie schmälern) in der Gewinn- und Verlustrechnung als Ausgaben verbucht werden, daß sie also Kosten darstellen, die aufgelaufen sind und daher in der Kostenrechnung als Unkosten zu berücksichtigen sind. Diese Auffassung bedeutet, daß zwei Unternehmungen, die sonst unter gleichen Bedingungen arbeiten, eine Verschiedenheit der Kostenrechnung aufweisen, je nachdem, ob sie mit Beteiligungs- oder mit Gläubigerkapital arbeiten; d. h. ob Zinsen (für Gläubigerkapital) verausgabt worden sind oder nicht. Dieser — mehr äußerliche — Unterschied hat zu der weiteren Frage geführt, ob folgerichtig denn nicht auch die Zinsen für das Beteiligungskapital in die Kostenrechnung aufzunehmen sind. Die Antwort lautet: da auch das Beteiligungskapital eine Rente abwerfen, also verzinst werden muß, so müssen auch die Zinsen auf dieses als Kosten in der Kostenrechnung erscheinen. Zur Beseitigung der Unstimmigkeiten, die sich aus der Berücksichtigung oder Nichtberücksichtigung der Zinsen für das Beteiligungs- oder das Gläubigerkapital ergeben, wird endlich vorgeschlagen, die Kostenrechnung in doppelter Form aufzumachen: 1. als sog. objektive Kostenrechnung, die die Zinsen für das Gesamtkapital, also Beteiligungs- und Gläubigerkapital (wie hoch für das erstere ?) enthält, und 2. als subjektive Kostenrechnung, die nur die in dem einzelnen Wirtschaftsbetrieb entstandenen Zinskosten, also die Zinsen für das Gläubigerkapital berücksichtigt.

Doch gehen diese Überlegungen (und der Ausweg mit der doppelten Aufmachung) an dem eigentlichen Kern der Frage vorüber. Für betriebsinnere Vergleichs- und Anspornzwecke mag es nützlich und zweckmäßig sein, Zinsen für das gesamte Kapital als Kostenbestandteile anzusehen (vgl. 3. Buch Wirtschaftlichkeitsrechnung). Für die Vor-Kostenrechnung, die der Preisbemessung zu dienen bestimmt ist (und von der hier die Rede ist), steht jedoch die Berechnung von Zinsen auf das Kapital als Kostenbestandteil in Widerspruch mit der Idee der freien Marktwirtschaft im allgemeinen und der kapitalistischen Unternehmung im besonderen. Gewiß, um einen Maßstab für die Höhe des Gewinnzuschlags zu haben, wird man sich eine rechnerische Vorstellung über die Zinsen zu machen haben, die das Kapital bei anderweitiger Verwendung erzielt haben würde; ebenso wie man daran zu denken hat, daß der Gewinnzuschlag unter Umständen eine Risikoprämie enthalten soll, freilich nicht immer enthalten muß. Aber das aufgewendete Kapital verursacht für sich keine Kosten; es ist ja gar nicht mehr da, sondern es wirkt in Gestalt von Anlagen, Vorräten, Löhnen und sonstigen Aufwendungen bei der Herstellung der Güter mit. Mit diesen Aufwendungen — Kapital im Sinne der Unternehmung — soll der Gewinn, also die Verzinsung des Kapitals, am Markt erzielt werden. Der Preis, der am Markt erlöst wird, entscheidet darüber, ob ein Gewinn gemacht worden ist oder nicht; aus dem so erzielten Gewinn ergeben sich dann erst die Zinsen für das Kapital, auch für das Gläubigerkapital. Gewiß entscheidet der Markt durch seinen Preis zugleich darüber, ob die aufgewendeten Kosten wieder in die Unternehmung zurückfließen oder nicht. Aber diese Kosten stellen das Kapital als Mittel zum Zweck dar und der Zweck ist der Gewinn.

Diese grundsätzliche Auffassung erlangt dort besondere Bedeutung, wo auf Grund der Kostenrechnung Preise für den Markt einseitig festgesetzt werden können (Monopolpreise). Werden in solchen Fällen dem Käufer in dem ihm

abverlangten Preis auch die Kosten für Zinsen (und Gewinn) abgenommen, so ist das Merkmal der Unternehmung preisgegeben: es wird nichts mehr unternommen, nichts mehr gewagt, kein Kapitalrisiko mehr eingegangen, sondern es werden höchstens noch Vermögensstücke verwaltet, Güter zu festen Preisen hergestellt — freilich wachsen auch hier die Bäume nicht in den Himmel; schließlich zwingt der Markt selbst das Kartell und das Monopol, sich hinsichtlich ihrer Preisforderungen wieder auf die Abhängigkeit vom Markt zu besinnen. Jedenfalls darf man vom Markt (und den Käufern) keine festen Zinsen verlangen; diese sind lediglich eine privatrechtliche Angelegenheit zwischen dem Wirtschaftsbetrieb und seinen Gläubigern, von denen er sich das Kapital zu diesen Bedingungen geliehen hat.

Was endlich die Höhe des Gewinnzuschlags anlangt, so soll der Gewinnzuschlag mindestens einen angemessenen Gewinn sichern, der die oben aufgliederten Bestandteile zu decken imstande ist. Es muß ferner das Bestreben der Unternehmung sein, die Gesamt-Stückgewinne, die aus dem (Gesamt-) Umsatz (während eines bestimmten Zeitabschnittes) entstehen, zu steigern. Das kann in zweifacher Weise geschehen: entweder so, daß die Kosten für das einzelne Stück oder für den Einzelumsatz gesenkt werden (unter gleichzeitiger Verringerung des erforderlichen Kapitals) oder so, daß die Zahl oder Höhe der einzelnen Umsätze, also der Gesamtumsatz, gesteigert wird. Eine Zunahme des gesamten Umsatzgewinnes kann auch dann schon eintreten, wenn der Gewinnzuschlag bei der größeren Zahl der Einzelumsätze kleiner wird. Verringerung des Gewinnzuschlags bedeutet zugleich Vorsprung vor dem Wettbewerber am Markt, indem der Preis für das einzelne Stück gesenkt werden kann. Diese Überlegungen kommen auf die in der Praxis unter dem Namen: kleiner Umsatz und großer Nutzen oder großer Umsatz und kleiner Nutzen bekannten Grundsätze hinaus. Das privatwirtschaftlich Vorteilhafteste ist natürlich: großer Umsatz mit großem Nutzen, gesamtwirtschaftlich wirkt sich diese Regel günstig aus, wenn der Erfolg nicht auf Grund höherer Preise, sondern auf Grund niedrigerer Kosten erzielt wird, die Preise bei einer Umsatzsteigerung gesenkt und gar die Löhne erhöht werden können.

Die Höhe des Gewinnzuschlags ist also von der Höhe des Umsatzes abhängig, der bei gegebenen Preisen erzielt werden kann. Der günstigste Fall liegt dort, wo tatsächlicher Umsatz und Gewinnzuschlag den höchsten Umsatzgewinn während einer bestimmten Zeitspanne ergeben. (Vgl. hierzu im einzelnen die kapitalistische Grundrechnung auf S. 5.) Sonst stellt der Gewinnzuschlag den beweglichen Teil der Kostenrechnung dar, mit dessen Hilfe sich die Unternehmung zuerst an den Markt anpassen kann: Herabsetzung der Gewinnspanne, wenn der Verkauf nur zu einem niedrigeren Preise möglich ist, als in der Kostenrechnung vorgesehen. Im folgenden wird noch zu zeigen sein, daß jedoch auch die eigentlichen Kosten nicht ganz unbeweglich sind.

III. Umsatz und Kosten.

1. Der Beschäftigungsgrad. Die Ausstattung einer Wirtschaft mit einem Kapital in bestimmter Höhe soll einen Betrieb ebenfalls bestimmter Art und Größe ermöglichen. Diese bestimmen zugleich die Menge der herzustellenden Güter. Man erhält die Leistungsfähigkeit eines Betriebs, wenn man die Leistungsmenge in Beziehung zur Leistungszeit setzt. Wie ein Brunnen bestimmter Art in der Minute 1000 l Wasser liefert, ebenso werden in einer Brikettieranlage täglich 3000 t Briketts hergestellt, stellt sich die Tagesleistung einer Autofabrik auf 100 Autos, die Monatsleistung einer Brauerei auf 18 000 hl Bier, die Jahresleistung eines Stahlwerks auf 300 000 t Stahl. Und dieses alles bei einer gegebenen Größe der Betriebseinrichtungen: des Raumes, der Maschinen, der Arbeitsplätze

und der tätigen Menschen. Wie man jedoch bei der Leistungsfähigkeit einer einzelnen Maschine, eines Verkehrsmittels, eines Raumes von einer Höchstleistungsfähigkeit spricht, die man unter Anspannung aller Möglichkeiten (und meist nur für eine beschränkte Zeit) erreichen kann, so auch beim Betrieb: die höchstmögliche Leistungsfähigkeit, die unter Anspannung aller Kräfte und Ausnutzung aller Möglichkeiten erreicht werden kann, ist gewöhnlich nur für vorübergehende Zwecke möglich, wenn nicht schließlich ein Raubbau an Menschen und Maschinen eintreten soll.

Hieraus ergibt sich folgendes: Sicherlich ist die Leistungsfähigkeit eines Betriebes eine Wirklichkeit und praktische Größe. Doch wird es in den meisten Fällen sehr schwer sein, sie genau, d. h. ziffernmäßig, zu bestimmen. Dazu kommt, daß die Höchstleistungsfähigkeit nicht immer an einen bestimmten Punkt gebunden ist, sondern ein mehr oder weniger großes Gebiet umfassen kann, in der sie sich bewegt. Die Praxis hilft sich daher mit dem Begriff der normalen Leistungsfähigkeit, soll heißen: daß bei einer gegebenen Anspannung der Maschinen, Ausnutzung des Raumes und Beschäftigung der Menschen, also ohne eine Überspannung von Menschen, Mitteln und Raum, eine höchste Leistungsfähigkeit in gegebener Zeit erzielt wird oder werden könnte. So ist es zu verstehen, wenn gesagt wird: unsere normale Leistungsfähigkeit liegt bei 80—85 % der Höchstleistungsfähigkeit. Und es ist anzunehmen, daß dann dieses „Normal“ sowohl der Kostenrechnung als auch der kapitalistischen Grundrechnung zugrunde gelegt wird.

Für Leistungsfähigkeit wird heute — mehr als früher — Beschäftigung oder gar Beschäftigungsgrad gesagt. Das Wort Beschäftigung deutet auf die Arbeitsleistung hin, die eine oder eine Anzahl von Maschinen oder eine Zahl von Menschen allein oder mit Hilfe dieser Maschinen vollbringen. Bei Beschäftigung denkt man ferner mehr an die in einem gegebenen Zeitpunkt in Anspruch genommene Leistungsfähigkeit. Die Vollbeschäftigung kann sich dann sowohl auf die Höchstleistungsfähigkeit als auch auf die normale Beschäftigung beziehen. Wir wollen in folgendem die Vollbeschäftigung der in einem Zeitpunkt erreichten Normalbeschäftigung gleichsetzen. Von Beschäftigungsgrad sollte man nur sprechen, wenn die tatsächliche Beschäftigung zu einer als Norm angenommenen in Beziehung gesetzt wird. Der Beschäftigungsgrad ist 70 %, soll heißen: im Verhältnis zur Normleistungsfähigkeit.

Die Berechnung des Beschäftigungsgrades hat vor allem Bedeutung, wenn ein Vergleich zwischen verschiedenen Betrieben derselben oder anderer Unternehmungen vorgenommen werden soll. Will man die Beschäftigung eines einzelnen Betriebes festhalten und verfolgen, dann genügt in den meisten Fällen die Kenntnis der reinen Menge. Beispiel: Herstellung 1. Monat: 10 000 Stück, 2. Monat: 11 500 Stück, 3. Monat: 10 600 Stück (im Vorjahr: 9100; 9300; 9600 Stück).

Für die Messung der Beschäftigung kommen verschiedene Maßstäbe in Betracht: in Betrieb befindliche Maschinen, Beanspruchung des Raumes, Zahl der Arbeiter und Angestellten, Produktionsmenge, Absatzgröße, Auftragsbestand. Nach unserer Erklärung reichen diese Merkmale nicht aus (wenn sie auch eine praktische Handhabe bieten); es sind noch der durch die Beschäftigung bedingte Zustand der sachlichen Einrichtungen, vor allem auch die Art und der Umfang der Beanspruchung der menschlichen Arbeitskräfte in Rechnung zu stellen.

Endlich ist noch die folgende Eigentümlichkeit des Beschäftigungsgrades hervorzuheben: In der Regel besteht ein Betrieb aus verschiedenen Teilbetrieben oder Abteilungen. Zwecks Erzielung einer bestimmten (Höchst- oder Normal-) Leistungsfähigkeit müssen die Teilbetriebe (Abteilungen) ihrerseits wieder nach Einrichtung, Größe und Leistungsfähigkeit so unter- und aufeinander abgestimmt sein, daß die angenommene und erreichbare Leistungsfähigkeit des gesamten Be-

triebs auch wirklich erzielt werden kann. Das ist sicherlich keine leichte Aufgabe, da sich nicht immer die entsprechende (Teil-) Leistungsfähigkeit eines Teilbetriebes (Abteilung) technisch oder wirtschaftlich genau abgrenzen läßt. Die Schwierigkeit wächst, je mehr Teilbetriebe vorhanden sind und je mehr die einzelnen Teilbetriebe für verschiedene Güter tätig sind, die wieder verschiedenen Absatzschwankungen unterworfen sind.

In stark zusammengesetzten Betrieben (Kombination) ist daher von dieser Seite her die Bestimmung der Normal- (oder Höchst-) Leistungsfähigkeit keine leichte Aufgabe; noch deutlicher zeigt sich dies, wenn der Beschäftigungsgrad schwankt. Es ist nämlich durchaus nicht gesagt, daß z. B. ein Nachlassen des Beschäftigungsgrades nun denselben Grad in allen Teilbetrieben (Abteilungen) erreicht. Auf diese Erscheinung ist noch besonders in 4 zurückzukommen.

Wenn der Industriebetrieb auf eine bestimmte Leistungsfähigkeit eingestellt ist, so kann er Beschäftigungsschwankungen bis zu einem gewissen Grade begegnen, indem er beispielsweise bei Nachlassen der Beschäftigung auf Lager arbeitet und bei steigender Nachfrage vom Lager liefert. Die Verkehrsbetriebe können der stoßweisen Nachfrage dadurch gerecht werden, daß sie zu bestimmten Zeiten ihre Leistungen erhöhen (Arbeitsbeginn, Ladenschluß); freilich müssen die Einrichtungen für diese Anpassung vorhanden sein (Verkehrsmittel). In einer ungleich schwierigeren Lage befinden sich die Betriebe des Kleinhandels. Nur in den seltensten Fällen verteilen sich beispielsweise die Verkäufe gleichmäßig über die tägliche Verkaufszeit. Während den länger dauernden Konjunkturschwankungen durch besondere Maßnahme (Anpassung der Lagerbestände und der Verkaufskräfte) Rechnung getragen werden kann, ebenso den Saisonschwankungen im Verlaufe des Kalenderjahres, ist z. B. die Bekämpfung des im Laufe eines Verkaufstages schwankenden Beschäftigungsgrades ungleich schwieriger. In bestimmten Kleinhandelsbetrieben drängt sich das Geschäft auf wenige Stunden am Tage zusammen, für die z. B. eine entsprechende Zahl von Verkäufern gehalten werden muß, die in der übrigen Zeit nur unvollkommen mit anderen Arbeiten beschäftigt werden können. Den Folgen der schwankenden Beschäftigung entgeht der vorstädtische Gartenrestaurantsbetrieb durch Anstellung von sonntäglichen Aushilfskräften (und durch Versicherung gegen Regenwetter). Im Bankbetrieb kann die Beschäftigung in den einzelnen Abteilungen sehr verschieden sein. Während sich die Arbeit in der Korrespondenzabteilung, in der Kasse und in der Wechselabteilung den langwelligen Konjunkturschwankungen ziemlich gut anpaßt, kann zu gleicher Zeit die Börsenabteilung stärkstens unterbeschäftigt sein, um zu einer anderen Zeit ebenso plötzlich einer großen Mehrarbeit gegenüberzustehen. Doch kann hier leicht ein Austausch von Arbeitskräften vorgenommen werden.

Im folgenden wird zu zeigen sein, daß die bestmögliche Betriebsgröße und damit ihr Beschäftigungsinhalt nicht nur eine Angelegenheit der technischen Einrichtung und des kapitalmäßigen Aufbaus ist, sondern daß auch Umsatz, Kosten und Preise ein entsprechendes Wort mitzusprechen haben.

2. Das Kostenverhältnis: Feste und veränderliche Kosten. In der Kostenrechnung sind die verschiedenen Einzelkosten zu Kostengruppen zusammengestellt worden: Anschaffungs- oder Herstellungskosten sowie Selbstkosten. Sie bezogen sich jeweils auf ein Stück oder auf eine Mengeneinheit. Ihre Höhe ergibt sich aus den unmittelbar auf das Stück entfallenden (direkten) Kosten und aus dem Anteil an den für eine Mehrheit oder alle Stücke anfallenden (indirekten) Kosten. Stellt man die einzelnen Kosten in Beziehung zum Umsatz, wobei wir unter Umsatz hier die hergestellte (und abgesetzte) Menge, also den Beschäftigungsgrad, verstehen wollen, so zeigt sich, daß sich das Verhältnis der einzelnen Kosten zum Umsatz sehr verschieden gestalten kann. So entstehen z. B. Roh-

stoffkosten in dem Maße, wie Güter hergestellt werden, also sich der Umsatz stellt. Werden mehr oder weniger Güter hergestellt, so werden entsprechend mehr oder weniger Rohstoffe verbraucht, ändern sich in gleichem Verhältnis die Kosten für die Rohstoffe. (Hierbei sei zunächst außer acht gelassen, daß bei größeren Mengen entsprechende Vergünstigungen beim Einkauf entstehen können.) Dasselbe gilt für die Löhne: soweit sie für die unmittelbare Arbeit am Stück bezahlt werden, schwankt ihre Höhe mit der Zahl der Stücke, d. h. mit der Größe des Umsatzes.

Andere Kosten zeigen ein anderes Verhältnis zur Umsatzentwicklung: Die Abschreibungen auf Anlagen, insbesondere auf Maschinen, sind am Jahresende fällig, einerlei ob mit ihrer Hilfe eine größere oder geringere Anzahl von Stücken hergestellt worden ist. Ganz genau wird das freilich auch nicht immer stimmen; denn die mehr oder weniger große Beanspruchung einer Maschine kann unter Umständen von Einfluß auf die Gebrauchsdauer und dadurch auf die Höhe der Abschreibungen sein. Dasselbe trifft für die häufig nicht unerheblichen Instandhaltungs- und Beaufsichtigungskosten für Anlagen aller Art zu. Vollkommen unabhängig von dem Beschäftigungsgrad sind die Zinsen für das Gläubigerkapital, die buchhalterisch als Kosten behandelt werden.

Der Unterschied in dem Verhalten der Kosten zum Beschäftigungsgrad wird durch die Bezeichnung: feste (fixe) und veränderliche (proportionale) Kosten zum Ausdruck gebracht. Die ersteren — auch eiserne Kosten genannt — sind solche, die unabhängig vom Umsatz anfallen, also vorhanden sind, einerlei ob die hergestellte Menge groß oder klein ist; die letzteren verändern sich mit dem Umsatz, entstehen also nur, wenn entsprechend mehr oder weniger Güter hergestellt werden. Die Kennzeichnung der festen Kosten als unabhängig vom Umsatz ist wieder nicht ganz wörtlich zu nehmen. In doppelter Beziehung: 1. bezieht sich die Unveränderlichkeit nur auf eine bestimmte Leistungsgröße des Betriebes; übersteigt die herzustellende Menge die Leistungsgröße und wird letztere erhöht (Betriebserweiterung), dann tritt selbstverständlich eine Veränderung der festen Kosten ein, die dann sprunghaft erfolgt; 2. können die festen Kosten in etwa geändert werden: Beschränkung der Heizung und Beleuchtung nur auf die benutzten Räume, Einschränkung der Beaufsichtigung und Kontrolle, Abbau der hohen Zinslasten u. a. m. Andererseits gibt es Kosten, die weder fest sind, noch entsprechend dem Umsatz verlaufen: z. B. ist zur Erzeugung einer größeren Dampfmenge mehr Kohle erforderlich, bei Minderbedarf an Dampf fällt jedoch der Kohlenverbrauch nicht unter eine bestimmte Mindestmenge, die technisch erforderlich ist, um die Dampferzeugungsanlage in Gang zu halten. Beachtet man dies alles nicht, so läuft der begrifflich einfach abzugrenzende Unterschied zwischen fixen und proportionalen Kosten leicht Gefahr, zu einem billigen, aber unbrauchbaren Schlagwort für die Praxis zu werden.

Nun werden die Bezeichnungen fest und veränderlich noch in einem anderen Zusammenhang mit den Kosten gebraucht. Betrachtet man die Kosten vom Stück (oder von der Mengeneinheit) aus, so erscheinen die Kosten, die sich nach der hergestellten Menge richten, in fester Größe, während der Anteil der feststehenden Kosten für das einzelne Stück größer oder kleiner wird, also veränderlich ist, je mehr oder weniger Stücke hergestellt werden. Ein Zahlenbeispiel verdeutlicht die Zusammenhänge:

A. Stück.	1	2	3	4	5
Feste Kosten	20	20	20	20	20
Veränderliche Kosten	30	60	90	120	150
Kosten insgesamt	50	80	110	140	170

B. Kosten je Stück	50	40	36,7	35	34
Anteil der festen Kosten	20	10	6,7	5	4
Anteil der veränderlichen Kosten	30	30	30	30	30

In A sind die festen Kosten 20, einerlei ob 1 oder 5 Stück hergestellt werden, nehmen die veränderlichen Kosten mit der Stückzahl entsprechend zu: 30 auf 150. In B sinkt der Anteil der festen Kosten je Stück von 20 auf 4, während die veränderlichen Kosten sich je Stück auf 30 belaufen.

Während also die dem Umsatz entsprechend verlaufenden Kosten für jedes Stück (Menge) in gleicher Höhe anfallen, steigt und fällt der Anteil der von der Menge unabhängigen festen Kosten je Stück mit der hergestellten Menge; je größer die Menge, um so geringer der Anteil der festen Kosten für das einzelne Stück. (Gesetz der abnehmenden Kosten.) Zur Vermeidung von Mißverständnissen (die leicht möglich sind) wollen wir an der ersteren Auffassung festhalten: feste (fixe) Kosten sind solche, die unabhängig vom Beschäftigungsgrad anfallen, veränderliche (proportionale) solche Kosten, deren Höhe mit der Zu- oder Abnahme des Beschäftigungsgrades schwankt. Die festen Kosten, deren Merkmal es ist, daß sie in einer bestimmten Zeit als feste Größe erscheinen, werden daher auch Zeitkosten genannt, die veränderlichen Kosten wären hiernach Stückkosten (im engeren Sinne).

Wirtschaftsbetriebe mit nur festen Kosten gibt es ebenso wenig oder gar nicht wie solche mit nur veränderlichen Kosten. In allen Fällen handelt es sich um ein sowohl-als-auch: beide Kostenarten kommen stets nebeneinander vor (und erzeugen in ihrem Zusammenspiel, wie wir gleich sehen werden, eine neue Erscheinung). Man kann die Wirtschaftsbetriebe hinsichtlich des Kostenverlaufs höchstens kennzeichnen in solche mit hohen oder überwiegend festen Kosten und in solche mit hohen oder überwiegend veränderlichen Kosten. Innerhalb dieser Kennzeichnung treten allerdings große Unterschiede zutage. Zu den Wirtschaftsbetrieben mit sehr hohen festen Kosten zählen in erster Linie die Verkehrsbetriebe: Schifffahrt, Eisenbahnen, Straßenbahnen, Straßen- und Brückenverwaltungen. Zu ihrer Durchführung sind umfangreiche Anlagen erforderlich: Häfen, Geleise, Bahnhöfe sowie rollendes Material (Wagen, Lokomotiven, Schiffe usw.), die feste Kosten verursachen; zu letzteren gehören auch die Löhne für das Personal, das erforderlich ist, um einen Mindestumfang an Verkehrsleistungen aufrechtzuerhalten. Als Festkostenbetriebe haben die Betriebe der Rohstoffgewinnung zu gelten, wie Bergwerke, Hochöfen, Walzwerke, die über große maschinelle oder Apparateanlagen verfügen. Auch die Darbietungsbetriebe, wie Theater, Museen gehören hierher. Sehr hoch können ferner die festen Kosten in Handelsbetrieben sein, so z. B. wenn ein Warenhaus umfangreiche Gebäude benötigt, große Warenvorräte zur Auslage bringt und über eine große Zahl von Verkäufern verfügen muß, die nicht ohne weiteres mit jeder Änderung des Umsatzes verkleinert oder vergrößert werden kann.

Man muß sich überhaupt vor dem Irrtum hüten, zu glauben, daß feste Kosten etwa nur aus dem Anlagekapital entspringen und lediglich als Abschreibungen, Instandhaltungsarbeiten oder Zinskosten in die Erscheinung treten. Wir haben oben (B II) die Unterscheidung zwischen freiem und gebundenem Kapital (neben der Unterscheidung: Anlage- und Umlaufkapital) kennen gelernt und gesehen, daß ein bestimmter Teil des Umlaufkapitals als fest in dem Sinne anzusehen ist, daß es in einer Mindestmenge vorhanden sein muß, wenn nicht die Leistungsfähigkeit des Betriebes überhaupt in Frage gestellt werden soll. In den einzelnen Betrieben gehört eben ein bestimmter Lager- oder Warenvorrat und eine bestimmte Zahl von Arbeitern und Angestellten dazu, um den Betrieb überhaupt aufrechtzuerhalten. Es ist deshalb deutlicher, von den — festen — Kosten der Betriebsbereitschaft zu sprechen, die unabhängig von dem Beschäftigungsgrad anfallen.

Das ist schließlich auch der Grund dafür, daß es nicht im gleichen Maße Betriebe mit nur oder überwiegend veränderlichen (proportionalen) Kosten gibt, wie solche mit nur oder annähernd festen (fixen) Kosten vorkommen. Wenn gewöhnlich als Musterbeispiel für einen Betrieb mit nur proportionalen Kosten das Verlagssystem angeführt wird, bei dem die Herstellung der Güter von Heimarbeitern (Handwerkern, Hausindustrie) übernommen wird, dann sind eben die festen Kosten auf diese Stellen abgewälzt worden.

Der Übergang zum Großbetrieb, seine fortschreitende Mechanisierung und Maschinierung, sowie das Bestreben, immer mehr Güter auf dem Wege der Massenfertigung herzustellen, haben in den letzten Jahren ein starkes Anwachsen der festen Kosten bewirkt. Überall sind große und kostspielige Wirtschaftsbetriebe entstanden, deren einfaches Dasein erhebliche Kosten verursacht und den Anteil der Festkosten an den Gesamtkosten in die Höhe schraubt. Im besonderen Maße hat die Erscheinung der festen Kosten einen Antrieb durch die in der Nachstabilisierungszeit betriebene Rationalisierung erhalten. Nicht nur viele einzelne Wirtschaftsbetriebe, sondern ganze Wirtschaftszweige haben ihre Leistungsfähigkeit so gesteigert, daß es vielfach aussichtslos erscheint, jemals eine Vollbeschäftigung für die erweiterten und technisch verbesserten Betriebe zu finden. Während früher — etwa in der Zeit vor dem Kriege — sich das langsame Wachsen der Betriebe oder ihrer Zahl verhältnismäßig leicht (in Deutschland) der Bevölkerungsvermehrung und den Ausgestaltungen des Weltverkehrs anpassen konnte, steht heute eine große Zahl von Betrieben vor der ungleich schwierigeren Aufgabe, ihre Leistungsfähigkeit (Kapazität) nicht nur einer gesunkenen Kaufkraft, sondern auch einer anderen Entwicklung der Bevölkerungsvermehrung und des Außenhandels anzupassen. Welche Rolle hierbei das Anwachsen und Bestehen der festen Kosten spielt, wird im folgenden weiter zu verfolgen sein.

Das Anwachsen der festen Kosten soll nach Schmalenbach das Ende der freien Wirtschaft bedeuten, insofern als das Bestehen von festen Kosten die Bildung von Kartellen begünstigt. Von der gegenwärtigen Lage (Depression) und der nahen Zukunft (Bevölkerung) aus, hat diese Mutmaßung vieles für sich. Eine andere Frage ist, ob man diese Entwicklung planmäßig (Schmalenbach schlägt Zwangskartelle vor) fördern und regeln soll, oder ob man sie als ein vorübergehendes Übel ansehen und dementsprechend behandeln soll. Der nationalsozialistische Staat hat sich grundsätzlich für die freie Wirtschaft entschieden und betrachtet die Eingriffe zugunsten der Kartellbildung als unvermeidbare Zweckmaßnahme (vgl. I. Buch C III).

3. Kostenverlauf und Kostenraten. Im Verhältnis zum Umsatz können die einzelnen Kosten veränderlich (proportional) und unveränderlich (fix) sein. Wir hatten schon gesehen, daß proportional und fix nicht aufs Haar zu stimmen braucht, vielmehr in beiden Fällen sich Abweichungen im Verlauf zum Umsatz ergeben können, die aber die Grundnatur der beiden Kostenverhältnisse nicht zu stören brauchen. Nimmt man ihr Bestehen — wie wir gesehen haben — für jeden Betrieb an, so ergibt sich eine neue Erscheinung, wenn man die jeweiligen Gesamtkosten in Beziehung zum Umsatz setzt. Wir wollen die Beziehungen der Gesamtkosten zum Umsatz: die Kostenrate nennen. (Nicht zu verwechseln mit den Kostenarten — Kosten und Unkosten — und mit den Kostengruppen — siehe II. Kostenrechnung Nr. 3, 5, 7, 9 —.) Bezüglich der Kostenrate (Verhältnis der Gesamtkosten zum Umsatz) sind zwei Grundfälle auseinanderzuhalten:

I. Die Gestaltung des Kostenverlaufs bei steigendem Umsatz (Beschäftigungsgrad) und

II. die Gestaltung des Kostenverlaufs bei rückgängigem Umsatz (Beschäftigungsgrad).

Wir wollen zunächst den Fall I: die Gestaltung des Kostenverlaufs bei steigendem Umsatz betrachten und das, was dazu zu sagen ist, vorher durch ein Zahlenbeispiel verdeutlichen:

Es sei ein Betrieb mit einer Leistungsfähigkeit von 100 Stück (Höchstbeschäftigung) angenommen und ausgegangen von einem Verhältnis der festen zu den veränderlichen Kosten (auf der Grundlage von 80):

A von 1 : 3.						
	1	2	3	4	5	6
Menge	60	80	90	100	110	120
Feste Kosten	200	200	200	200	205	230
Veränderliche Kosten	450	600	675	750	825	900
<u>Kosten insgesamt . . .</u>	<u>650</u>	<u>800</u>	<u>875</u>	<u>950</u>	<u>1030</u>	<u>1130</u>
Kosten je Stück . . .	10,8	10	9,7	9,5	9,3	9,4

B von 3 : 1						
	1	2	3	4	5	6
Menge	60	80	90	100	110	120
Feste Kosten	600	600	600	600	610	690
Veränderliche Kosten	150	200	225	250	275	300
<u>Kosten insgesamt . . .</u>	<u>750</u>	<u>800</u>	<u>825</u>	<u>850</u>	<u>885</u>	<u>990</u>
Kosten je Stück . . .	12,5	10	9,2	8,5	8,0	8,25

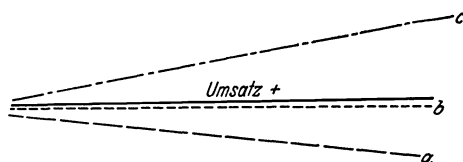
Aus diesen Zahlenbeispielen ergibt sich das Folgende: 1. Das Vorhandensein von festen Kosten bewirkt in Verbindung mit den veränderlichen Kosten ein Zurückbleiben der Steigerung der Gesamtkosten hinter dem (Mengen-) Umsatz; die Kosten je Stück nehmen ab. Dieses Zurückbleiben ist um so größer, je höher der Anteil der festen Kosten an den Gesamtkosten ist (Fall B). Das bedeutet, daß die Herstellung im großen, d. h. im Rahmen einer bestimmten Festkostengröße (im obigen Beispiel: 60—100 Menge) billiger wird: Die Wirtschaftsrechnung des Großbetriebs mit Maschinen. Wir wollen diesen Kostenverlauf die abnehmende Kostenrate bei steigendem Umsatz nennen. Unabhängig von dieser Feststellung ist einstweilen die Frage: inwieweit die mengenmäßige Verbilligung und Herstellung für das Stück auch im Preis beim Absatz also im wertmäßigen Umsatz ihren Ausdruck findet. (Darüber Näheres in 4.) 2. Ist ersichtlich, daß die Gesamtkosten von einem bestimmten Punkt an schneller steigen als der Umsatz. Dieser Punkt ist gegeben, wo die Leistungsfähigkeit so ausgenutzt ist, daß von einer übermäßigen Vollbeschäftigung die Rede ist, also bei 100. Bei einer Herstellung von 110 und 120 fangen auch die festen Kosten infolge Überbeanspruchung der Maschinen, Heranziehung von Reserveräumen, Einführung von Doppelschichten usw. an zu steigen. Ebenso ist es denkbar, daß die veränderlichen Kosten ein stärkeres Anwachsen zeigen. Mit der Steigerung der Gesamtkosten gehen entsprechend die Kosten für das Stück in die Höhe. Kostenmäßig hat sich bei Fall 6 gegenüber Fall 4, wo nur 100 hergestellt werden, kaum etwas geändert, obwohl die Herstellung im Fall 6 um 20% gesteigert worden ist. Das Bild ändert sich zuungunsten der Überbeschäftigung, wenn wir die neu entstehenden Kosten der letzten 10 Stück (von Spalte 5 bis Spalte 6), die Grenzkosten (im Falle A von 100, B von 105), auf das Stück der Mehrerzeugung umlegen; dann betragen die Kosten der letzten 10 Stück je Stück nicht 9,4 oder 8,25, sondern nicht weniger als 10 und 10,5. Wir bezeichnen diesen Kostenverlauf als die zunehmende Kostenrate bei steigendem Umsatz.

Natürlich kann sich in Wirklichkeit noch ein drittes Bild der Entwicklung ergeben, wenn man wieder unterstellt, daß es unveränderte feste Kosten nicht gibt, daß selbst diese wieder beeinflussbar sind, daß ebenso die Veränderlichkeit der veränderlichen Kosten nicht genau zu verlaufen braucht und daß es endlich Kosten gibt, die weder fest noch veränderlich, sondern eine Zeitlang fest und dann veränderlich verlaufen. Überhaupt wird es in der Praxis immer nur auf eine annähernde Entwicklung in dieser oder jener Richtung ankommen. Aus dem Zusammenspiel aller dieser, im einzelnen verschieden verlaufenden Kosten kann unter Umständen ein Gesamtkostenverlauf herauskommen, der sich zufällig genau mit dem Beschäftigungsgrad deckt. Es ist wichtig, diese Zufälligkeit zu erkennen;

denn es ist natürlich möglich (und fast sicher), daß an einem Punkt der Beschäftigungsentwicklung die genaue Verhältnismäßigkeit wieder abbricht.

Wir wollen diesen Kostenverlauf als gleichbleibende Kostenrate bei steigendem Umsatz bezeichnen. Bildlich dargestellt, würde also der Fall I: Kostenverlauf bei steigendem Umsatz, wie folgt aussehen:

a ist die abfallende, *b* die gleichbleibende und *c* die ansteigende Kostenrate. Für den Betrieb muß es darauf ankommen, in den Bereich der abfallenden Kostenrate zu gelangen. Der gleichbleibende Kostenverlauf kann volkswirtschaftlich



und sozial wegen der steigenden Beschäftigung noch wertvoll sein; privatwirtschaftlich ist er ohne Vorteil. Dagegen wird es der Betrieb zu verhindern suchen, in den Bereich der zunehmenden Kostenrate zu kommen. Doch ist dies alles zunächst nur mengenmäßig gesehen; gleichzeitige Preisveränderungen können die Lage verschieben (vgl. 4.).

Auch beim Fall II: Kostenverlauf bei rückgängigem Umsatz wollen wir von einem Zahlenbeispiel ausgehen. Vorher sei vermerkt, daß es sich bei diesem Fall des rückgängigen Umsatzes nicht so sehr um die im Verlauf von Umsatzschwankungen vorübergehend eintretenden kleineren Umsatzrückgänge handeln soll, sondern daß dabei mehr an einen größeren, länger andauernden Umsatzrückgang gedacht wird, der den Wirtschaftsbetrieb in seinem ganzen Gefüge trifft.

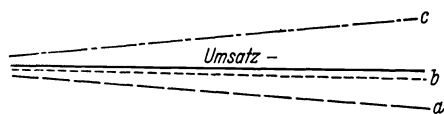
A. Bei einem Verhältnis der festen zu den veränderlichen Kosten wie 1 : 3.

	1	2	3	4	5	6
Menge	100	80	60	40	30	25
Feste Kosten	200	200	200	200	200	150
Veränderliche Kosten	750	600	450	300	225	187
Kosten insgesamt . .	950	800	650	500	425	537
Kosten je Stück . . .	9,5	10	10,8	12,50	14,1	13,4

B. Bei einem Verhältnis der festen zu den veränderlichen Kosten wie 3 : 1.

	1	2	3	4	5	6
Menge	100	80	60	40	30	25
Feste Kosten	600	600	600	600	600	500
Veränderliche Kosten	250	200	150	100	75	62
Kosten insgesamt . .	850	800	750	700	675	562
Kosten je Stück . . .	8,5	10	12,5	17,5	22,5	20,25

Die Ergebnisse sind jetzt: 1. Infolge der festen Kosten bleibt der Rückgang der Gesamtkosten hinter dem Rückgang des mengenmäßigen Umsatzes zurück. Dieses Zurückbleiben ist um so stärker, je größer der Anteil der festen Kosten ist. Die Folge ist die Steigerung der Kosten für die Einheit im Falle A von 9,5 auf 14,1, im Falle B von 8,5 auf 22,5 bei einem Umsatzrückgang von 100 (gleich 80 = Normalbeschäftigung) auf 30. 2. Ein Umbruch in dieser Entwicklung kann — trotz weiteren Rückganges des Umsatzes auf 25 — eintreten, wenn es gelingt, die festen Kosten zu ermäßigen; dann gehen die Einzelkosten im Falle A von 14 auf 13,4 und im Falle B von 22,5 auf 20,25 zurück.



An sich gibt es — wie im Falle der Umsatzsteigerung — auch hier drei Möglichkeiten des Verlaufs der Kosten (Schaubild).

a) Die Kosten sinken stärker, als der Umsatz sinkt: abnehmende Kostenrate

bei rückgängigem Umsatz. b) Die Kosten gehen in gleichem Maße wie der Umsatz zurück: gleichbleibende Kostenrate. c) Die Senkung der Kosten bleibt hinter dem Umsatzrückgang zurück: zunehmende Kostenrate bei rückläufigem Umsatz. Das Bild ist jetzt: Im Falle a tritt, trotz Rückgang des Umsatzes, eine Senkung der Kosten für das Stück ein: Es ist natürlich das — aber meist vergeblich — zu erstrebende Ziel eines jeden Wirtschaftsbetriebs. Nur durch verbilligte Herstellung würde die gleichzeitig einhergehende Schmälerung des Umsatzgewinns (vgl. 4.) in etwa wettgemacht werden können. Unter Berücksichtigung des letzten Umstands würde b: die gleichbleibende Kostenrate nicht genügen, um die Folgen des Umsatzrückgangs für den Betrieb zu beseitigen.

In c: der zunehmenden Kostenrate bei rückgängigem Umsatz zeigt sich die Gefährlichkeit der festen Kosten in ihrer ganzen Größe. So vorteilhaft hohe feste Kosten an sich und im Verhältnis zu den veränderlichen Kosten bei solchen Wirtschaftsbetrieben sind, die mit einem gleichbleibenden oder gar langsam anwachsenden Absatz ihrer Güter rechnen können, wie z. B. bei Gas- und Wasserwerken, städtischen Verkehrsmitteln, so zerstörend können sie sich bei Betrieben auswirken, deren Absatz großen Schwankungen (Konjunkturen) oder gar strukturellen Veränderungen (Wirtschaftskrise 1931/32) unterworfen ist, wie z. B. bei Schifffahrtsunternehmen, Eisen- und Stahlwerken. Die festen Kosten bewirken — bei rückgängigem Umsatz, selbst wenn die Preise unverändert bleiben —, daß ein Teil von ihnen in den Erlösen nicht hereinkommt, der Umsatzgewinn zurückgeht und schließlich in einen Verlust umschlägt. Das erste Bestreben wird natürlich sein, die festen Kosten zu verringern (durch Einschränkung der Abschreibungen, der Instandhaltungsarbeiten, Abbau der Löhne für die Betriebsbereitschaft u. a. m.). Doch können solche Maßnahmen meist nur geringe Bedeutung haben; denn feste Kosten entspringen zu einem großen Teil aus dem gebundenen Kapital. Solange letzteres vorhanden ist, dauern mehr oder weniger auch die festen Kosten an. Hier taucht die große Aufgabe der Gegenwart auf: dauernde Anpassung der Leistungsfähigkeit an einen auf die Dauer zu veranschlagenden Rückgang der Beschäftigung (vgl. IV).

Zum Schluß sei nochmals darauf hingewiesen, daß wir bis jetzt den Kostenverlauf im Verhältnis zum Umsatz, also die Kostenrate, immer nur mengenmäßig gesehen haben. Entscheidend ist die Verbindung mit den Preisschwankungen und dem mitwirkenden Kapital, wovon unter 4. die Rede ist.

Schmalenbach, der sich um den Ausbau der Lehre von den Kosten ein großes Verdienst erworben hat, geht bei seiner Einteilung der Kosten von den Gesamtkosten aus. Er unterscheidet 1. proportionale, 2. fixe, 3. degressive, 4. progressive Kosten und anhangsweise 5. regressive Kosten. Es will mir deutlicher erscheinen, wenn man bei der Unterscheidung von fixen und proportionalen Kosten von den Einzelkosten ausgeht und dann bei den Gesamtkosten den degressiven, progressiven und regressiven Verlauf feststellt. Im übrigen weist Schmalenbach an einer Stelle selbst darauf hin, daß selbstverständlich auch die Einzelkosten den Charakter von fixen, proportionalen, degressiven und progressiven Kosten tragen können, und daß deren Mischung wieder die Unterscheidung in degressive und progressive Kosten hervorrufen kann. Hellauer meint, daß die Bezeichnungen: proportionale und über- oder unterproportionale (paritätische und disparitätische) Kosten für die Bezeichnungen: degressiv und progressiv vorzuziehen seien. Anschaulich spricht Hasenack von entstehenden und vorhandenen, verbleibenden und fortfallenden Kosten.

Doch sind nicht die Bezeichnungen das wichtige: entscheidend sind die Erkenntnisse, die mit den Begriffsabgrenzungen gefunden werden, und die Folgerungen, die aus ihnen hinsichtlich der Betriebs-(Preis)-Politik zu ziehen sind. In dieser Beziehung beanspruchen die eingehenden Darlegungen bei Schmalenbach (in seinem Buche: Grundlagen der Selbstkostenrechnung und Preispolitik) besonderes Interesse. Vgl. dortselbst die weiteren Unterscheidungen: Größendegression und Betriebsdegression, sowie Auflagendegression und die Beschleunigungsdegression.

Schmalenbach zieht aus seinen theoretischen Überlegungen die preispolitische Folgerung, daß die Grenzkosten, d. h. die Kostenteile der letzten Produktionsschicht jeweils für die

Bemessung des Preises für die Gesamtproduktion maßgebend sein müssen. Ist der letzte Kostenteil progressiv, so müssen die Preise (für die gesamte Produktion) erhöht werden; ist der letzte Kostenteil degressiv, so muß entsprechend der Preis herabgesetzt werden. Nach Schmalenbach sollen also die Grenzkosten den Preis bestimmen. (Vgl. IV. Preispolitik.)

4. Kosten und Preise. Das Kapital. Die vorstehend erläuterten Beziehungen zwischen Kosten und Umsatz können durch gleichzeitige Preisveränderungen — was die Regel sein dürfte — in mehrfacher Weise beeinflußt werden. Was zunächst die abnehmende Kostenrate bei steigendem Umsatz (I a) anlangt, so ist davon auszugehen, daß im allgemeinen eine Steigerung des Absatzes nur durch ein Herabgehen mit den Preisen erreicht werden kann. Die Voraussetzung hierzu bietet die auf Grund des Festkostenanteils herbeigeführte Senkung der Kosten für die hergestellte Mengeneinheit. Der Gewinnzuschlag kann im Verhältnis zur Mengeneinheit gleichbleiben oder sogar verringert werden, ohne daß der Gesamtumsatzgewinn darunter zu leiden braucht. Der Regelfall sollte sein: 1. Annahme: Steigerung des Absatzes, 2. Verringerung der Kosten je Stück (auf Grund der Festkostenrechnung), 3. Senkung der Preise, 4. Verringerung des Gewinnzuschlags je Stück, 5. Ergebnis: Steigerung des Gesamtumsatzgewinns. Die mengenmäßige Betrachtung und Verfolgung des Kostenverlaufs muß also ihre Ergänzung in den Preisveränderungen — auch auf der Kostenseite — finden und schließlich bei der Gegenüberstellung des Umsatzgewinns mit dem aufgewendeten Kapital enden (siehe unten).

Das ist von besonderer Bedeutung bei dem Fall der zunehmenden Kostenrate bei steigendem Umsatz (I c): wenn nicht mehr eine Kostensenkung, sondern eine übermäßige Kostensteigerung eintritt. Denken wir an den Hochschwung in der Konjunktorentwicklung. Gewöhnlich ist mit der gesteigerten Nachfrage eine Steigerung der Preise verbunden. Für die entstehenden Mehrkosten kommen entsprechend höhere Verkaufserlöse herein, die bewirken, daß trotz erhöhter Kosten der Umsatzgewinn weiter steigt; es ist sogar denkbar, daß die erhöhten Preise auch für die noch zu niedrigeren Kosten hergestellten Güter bewilligt werden. Das Ergebnis würde ein stark gestiegener Umsatzgewinn sein, der es verständlich erscheinen läßt, daß der Betrieb bereit ist, trotz Erreichung der Vollbeschäftigung noch weitere Aufträge hereinzunehmen, die steigende Kosten verursachen. Hierbei ist zweierlei nicht zu übersehen; erstens, daß die Erhöhung der Preise mit der Zeit, wenn die alten Bestände an Rohstoffen erschöpft sind, oder Ersatzmaschinen zu höheren Preisen angeschafft werden, auf die Kosten übergreift, also — wenn die Preissteigerung beim Absatz nicht weiter geht — eine Einschrumpfung des Umsatzgewinns stattfinden muß, und zweitens: daß der erhöhte Umsatz zu erhöhten Preisen eine Erhöhung des Kapitalbedarfs nach sich zieht, so daß am Ende der Umsatzsteigerung dem wieder geringer gewordenen Umsatzgewinn ein erhöhtes Kapital gegenübersteht, die Kapitalrente, die zeitweilig gestiegen sein kann, wieder zurückgegangen ist.

Die Hineinbeziehung der Preisänderungen und des mitverwendeten Kapitals machen es verständlich, daß schließlich auch die gleichbleibende Kostenrate (I b), herbeigeführt durch gleichzeitige Preissteigerungen für die abzusetzende Gütermenge wie für die veränderlichen Kostengruppen, einen solchen Umsatzgewinn liefert, daß eine Steigerung der Kapitalrente möglich ist.

Im Spiegelbild des rückläufigen Umsatzes sind die gleichzeitig eintretenden Preisrückgänge geeignet, die Schwierigkeiten, die sich aus der mengenmäßigen Gestaltung (3.) ergaben, noch zu vergrößern. Die Preisrückgänge können in gleichem Maße, stärker oder schwächer erfolgen, als der Mengenumsatz zurückgeht. In der Regel gehen die Preise schneller und stärker zurück, als der Mengenumrückgang ausmacht, weil sinkende Preise den Umsatzrückgang aufhalten oder ver-

langsamen können. Bei einem starken Festkostenanteil (siehe Beispiel B) bleiben bei einem scharfen Rückgang des Beschäftigungsgrades (etwa auf 40 % der Normalbeschäftigung) große Teile der festen Kosten ungedeckt, d. h., daß der zusammengeschrumpfte Umsatzgewinn von den nicht gedeckten festen Kosten aufgefressen wird. Kommt nun noch hinzu, daß beim Absatz auch preismäßig weniger erlöst worden ist, dann kann der Umsatzverlust ein erhebliches Ausmaß annehmen. Eine weitere Schwierigkeit liegt darin, daß aus der Zeit der Vollbeschäftigung und Hochpreise ein hohes Kapital zurückgeblieben ist, das dem erhöhten Verlust gegenübersteht. Dann kann die Lage so sein, daß preispolitische Maßnahmen (vgl. IV.) zur Hebung des Umsatzes und des Umsatzgewinns nicht mehr ausreichen, sondern eine finanzielle und betriebstechnische Um- und Neugestaltung des ganzen Wirtschaftsbetriebs Platz greifen muß, ein Vorgang, dessen Einzelheiten wir in D V (Verlust) noch näher kennen lernen werden.

Wir haben wiederholt das Kapital in den Kreis der Überlegungen einbezogen (in dem Schrifttum, das sich mit dem Kostenverlauf beschäftigt, geschieht das nicht immer), weil tatsächlich das Kapital das Anfangs- und Schlußglied in der kapitalistischen Grundrechnung bildet. Ein hoher oder niedriger Umsatzgewinn, der auf Grund dieser oder jener Kostengestaltung zustande gekommen ist, besagt für sich nicht viel (vielleicht nur das, daß ein Gewinn und nicht etwa ein Verlust vorliegt). Das Verhältnis des Umsatzgewinns zum Kapital ergibt die Kapitalrente. Das Kapital steht im Verhältnis des Kapitalumschlags zum Umsatz: ein möglichst häufiger Umschlag des Kapitals bedeutet geringes Kapital oder Erhöhung der Kapitalrente. Wenn wir die Umsatzgröße in Beziehung zum Gewinn stellen (Umsatzgewinnrate), dann ergibt sich: je höher die Umsatzgewinnrate und je größer der Kapitalumschlag (also um so geringer das Kapital), um so höher die Kapitalrente. Es kommt also nicht nur auf eine Steigerung des Umsatzgewinns an sich an, sondern auch auf die Erhöhung des Kapitalumschlags. Andererseits können die günstigen Folgen eines gesteigerten Umsatzgewinns (Steigerung der Umsatzgewinnrate) geschmälert werden oder gänzlich ausbleiben, wenn der Kapitalumschlag sich verringert.

Im nachfolgenden Schaubild sollen die Beziehungen zwischen Umsatzgewinnrate und Kapitalumschlag noch einmal veranschaulicht werden:

	1 Umsatz	2 Kapital	3 Kapital- umschlag	4 Umsatz- gewinn	5 Umsatz- gewinnrate	6 Kapital- rente
A	100	50	2	6	6	12
	100	75	1,5	6	6	9
	100	100	1	6	6	6
B	100	50	2	6	6	12
	150	75	2	9	6	12
	200	100	2	12	6	12
C	100	50	2	6	6	12
	100	50	2	8	8	16
	100	50	2	10	10	20

Erläuterung: In A ist bei gleichbleibendem Umsatz und Umsatzgewinn das Kapital gesteigert worden. Es ergibt sich ein Rückgang des Kapitalumschlags und der Kapitalrente. In B ist sowohl der Umsatz als auch das Kapital gesteigert worden; bei entsprechender Steigerung des Umsatzgewinnes bleiben der Kapitalumschlag und die Kapitalrente gleich. In C ist der Umsatzgewinn gestiegen; bei gleichgebliebenem Umsatz und Kapital ist eine Steigerung der Umsatzgewinnrate und der Kapitalrente eingetreten.

Anhang: Wir haben in 2 gesehen, daß sich die Einzelkosten einteilen lassen in solche, die unabhängig vom Beschäftigungsgrad (fest) und solche, die unmittelbar vom Beschäftigungsgrad abhängig (proportional) sind, und daß es eine Gruppe von Kosten gibt, die einen Kostenverlauf zeigt, der in einem anderen Verhältnis zum Beschäftigungsgrad steht. Geht man jetzt in einen Betrieb und sucht den tatsächlichen Kostenverlauf im Verhältnis zum Beschäftigungsgrad zu ermitteln, so zeigt dieser in den seltensten Fällen ein Verhalten, das sich mit der ihm a priori zgedachten Weise in Übereinstimmung bringen ließe. Man wird überrascht sein von dem außerordentlich starken Streuen der Zahlenwerte und dem zum Teil ganz anderen Verlauf der einzelnen Kosten. Die Feststellung der Ursachen, die zu derartigen Streuungen geführt haben, ist eine Aufgabe, die neben der theoretischen Erkenntnis ein wichtiges Mittel zur Beobachtung der Betriebsgebarung darstellt.

Eine bis ins einzelne gehende Untersuchung ist wegen der schwierigen Zurverfügungstellung umfangreichen Zahlenmaterials selten erfolgt und wird auch dadurch erschwert, daß die tatsächliche Kostenentwicklung oft nicht ohne weiteres aus den sich aus dem Rechnungswesen ergebenden Zahlenwerten zu entnehmen ist, sondern einer Umarbeitung bedarf. (Auseinanderklaffen der Lohn- und Rechnungsabschnitte, stoßweise Verbuchung von Unkosten, verschiedene Bewertung in den einzelnen Jahren.)

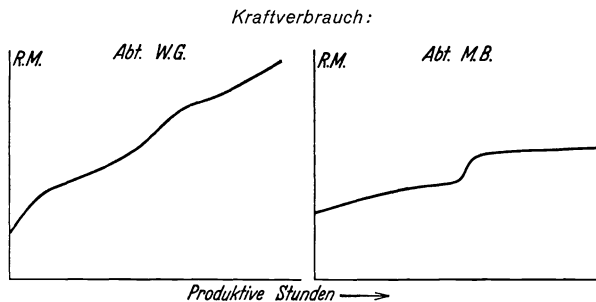
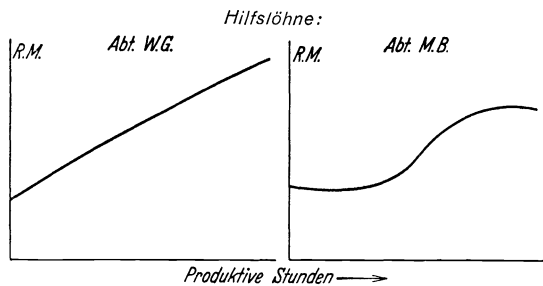
Werden die einzelnen Kosten in Abhängigkeit vom Beschäftigungsgrad in Schaubilder aufgetragen, so ist fast regelmäßig eine starke Abweichung gegenüber den Kurven ersichtlich, die sich theoretisch ergeben müßten. Dieser abweichende Kostenverlauf ergibt sich auf Grund von Untersuchungen aus Umständen, die gewöhnlich in der Eigenart des Betriebs und der Werkstätten liegen. Die folgenden zwei Beispiele (aus einer Diplomarbeit des Wirtschaftsseminars an der Technischen Hochschule Berlin) zeigen, wie sich der Kostenverlauf dieser an sich proportional verlaufenden Kosten in einem praktischen Falle gestaltet hat.

In den Schaubildern sind die Hilfslöhne aus zwei verschiedenen Abteilungen eines größeren Werkes aufgezeichnet. Diese Kurven sind mittlere Kurven; sie liegen zwischen den Streuungen. In der Abteilung WG ist der Verlauf der Kurve annähernd proportional, so wie sie an sich verlaufen sollte. Diese Tatsache findet ihre Begründung darin, daß in dieser Abteilung der Hilfslohnanteil sehr hoch ist und daß bei Nachlassen der Beschäftigung die überzähligen Hilfsarbeiter sofort entlassen wurden, um im Bedarfsfalle wieder eingestellt zu werden.

In der Abteilung MB sind wenig Hilfsarbeiter beschäftigt, die nach Möglichkeit über schlechte Zeiten mitgeschleppt worden sind. Aufschlußreicher über den Einfluß der betrieblichen Eigenart auf die Kostenentwicklung ist eine Betrachtung der nebenstehenden Schaubilder über den Kraftverbrauch.

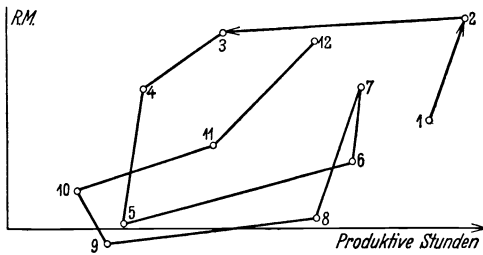
Diese nach theoretischen Überlegungen als proportional verlaufend anzusehenden Kosten erreichen in der Abteilung WG diese Eigenschaft annähernd. In der Abteilung MB sind sie (abgesehen von dem einen Sprung) fast als fest (fix) anzusehen. Diese Unterschiede haben ihren Grund in der verschiedenen Kraftwirtschaft der beiden Werkstätten. Die Abteilung WG befindet sich in großen weiten Hallen, in denen die wenigen Arbeitsmaschinen sowie die Kompressoren für die Druckluftnietämmer mit elektrischem Einzelantrieb versehen sind. Hier ist ein proportionaler Kräfteverbrauch zur hergestellten Gütermenge möglich. Anders in der Abteilung MB. Dort hängen die zahlreichen Maschinen an Transmmissionen, deren Antriebsmotore dauernd laufen müssen, auch wenn nur einige wenige Arbeitsmaschinen in Betrieb sind. Daher entstehen hier geringe Schwankungen im Kraftverbrauch.

Betrachtet man nun aus der Abteilung WG die Hilfslöhne einer einzigen Kostenstelle, so ist hier von einem proportionalen Verlauf überhaupt nichts mehr zu erkennen. Nach der tatsächlichen Gestaltung laufen die Punkte wirt durcheinander. Die Ziffern geben die zeit-



liche Reihenfolge an. Der Grund für das starke Streuen der Werte kann auf dieser an sich billig arbeitenden Kostenstelle in einer mangelhaften Kontrolle liegen.

Bei den beiden angeführten Beispielen (Hilfslöhne, Kraftverbrauch) war der teilweise



unregelmäßige Verlauf der Schaulinien im wesentlichen auf den Einfluß der Betriebseinrichtungen zurückzuführen. Daneben können noch andere Einflüsse auf die Kostengebarung einwirken, die hier nur angedeutet werden sollen: das Rechnungswesen arbeitet nicht immer schnell genug, um eine unregelmäßige Kostenentwicklung sofort erkennen zu lassen. Ebenso kann die Betriebspolitik von Einfluß sein, z. B. die oben vermerkte Hilfsarbeiterpolitik, ferner der aus finanziellen Gründen vorgenommene Reparaturauf-

schub, so daß sich der Zusammenhang zwischen der Maschinenbenutzung und der Reparaturbedürftigkeit verschiebt, sowie die Änderung der Technik und Arbeitsverfahren. Wichtig sind die psychologischen Gründe: Arbeitsstreckung bei Arbeitsmangel, schlechte Kontrolle billiger Werkstätten, Trägheit im Einstellen auf Beschäftigungsgradschwankungen.

Der durch die eben angeführten Umstände hervorgerufene unregelmäßige Verlauf der Kosten gegenüber den theoretischen Vorstellungen ist aber ein starker Anreiz, den Ursachen auf den Grund zu gehen und festzustellen, wo der Hebel zu einer Kostenminderung angesetzt werden kann. In diesen Fällen wird der Betriebsvergleich von Bedeutung (vgl. 3. Buch).

IV. Die Preispolitik.

1. Wesen und Aufgabe der Preispolitik. Ziel der Preispolitik ist die Erreichung des günstigsten Wirtschaftserfolgs (dies wird zumeist bei Vollbeschäftigung der Fall sein) durch Herbeiführung des größten Umsatzgewinns. Dieser hängt einerseits von dem Gewinnzuschlag ab, der Spanne zwischen Kosten und Preisen. Die Beeinflussung dieser Spanne ist möglich einerseits durch Beeinflussung der Preise der abgesetzten Güter, andererseits durch Beeinflussung der Kosten des Betriebs. Die Beeinflussung der Kosten ist eine Angelegenheit des Betriebs selbst; mit der Beeinflussung der Preise greifen die Unternehmungen auf den Markt über. (Allerdings sind die Kosten des Betriebs insofern wieder vom Markt abhängig, als hier der Einkauf der Roh- und Hilfsstoffe sowie die Beschaffung der Maschinen erfolgt.)

Da — wie in III gezeigt worden ist — die Kosten weitgehend von der Menge der hergestellten Güter abhängen, ist die Bestimmung der Herstellungsmenge ein wesentlicher Bestandteil der Preispolitik. Dabei ergeben sich zwei Möglichkeiten: a) Bestimmung der Herstellungsmenge und damit der Kosten und der Preishöhe; oder b) Bestimmung des Preises und damit der Leistungsgröße des Betriebs. Der Ausgang von der Menge der herzustellenden Güter ist meist nur möglich bei Monopol- oder Fastmonopolgütern, d. h. Gütern, die durch ihre besondere Güte oder Eignung, durch Patente oder sonstige Umstände wirtschaftlicher oder rechtlicher Art geschützt sind. Bei den Gütern des täglichen Bedarfs wie überhaupt der Regel nach bei allen Gütern, die auf dem Markt gehandelt werden, wird es zweckmäßig sein, von dem durch Angebot und Nachfrage gebildeten Preis auszugehen und danach die nötige Leistungsgröße zu bestimmen. Doch bleibt für beide Fälle schließlich die Nachfrage von entscheidender Bedeutung: ob die nach den Selbstkosten und Gewinnzuschlag angesetzten Preise vom Käufer auch bewilligt werden oder ob die zu bestimmten Preisen angebotenen Mengen wirklich aufgenommen werden, hängt nur vom Markt ab.

Es zeigt sich demnach, daß als Gegenstand der Preispolitik nicht nur die Preise, sondern auch die Kosten anzusehen sind, ebenso wie als Grenzen einerseits die Aufnahmewilligkeit und -fähigkeit des Marktes und andererseits die Kosten des Betriebs beachtet werden müssen.

So ergeben sich auch die Mittel der Preispolitik: Festlegung der Preise und Festlegung der Menge der herzustellenden Güter. Beides kann und darf jedoch nicht starr erfolgen: Die Preise ändern sich unter der Wirkung des Angebots; die Nachfrage ändert sich unter der Wirkung der Preise; die Kosten ändern sich mit der Menge, vor allem bei ungenügender Ausnutzung der Leistungsfähigkeit des Betriebs und hier wieder besonders bei hohen Festkosten. Daraus folgt, daß das Höchst der Preise keinesfalls gleichbedeutend mit dem Höchst an Betriebserfolg zu sein braucht; aus allen einwirkenden Umständen das Höchst an Umsatzgewinn zu erzielen: das ist die eigentliche Kunst des Unternehmers, die in der Preispolitik ihren treffendsten Ausdruck findet. Die Kennzeichnung als Kunst soll bedeuten, daß unberechenbare Umstände beachtet werden müssen: Werbung, Aufklärung, Verärgerung des Käufers, Änderungen des Geschmacks und der Technik, Aufkommen neuer Moden und Verfahren, sachliche und gefühlsmäßige Unwägbarkeiten spielen eine ebenso große Rolle wie eine genaue Marktforschung, Statistik und Rechnung. Dabei ist die Betriebsseite ebenso wichtig wie die Marktseite; die vielen Möglichkeiten der Beschaffungs- und Betriebspolitik wie auch der Finanzierung spielen mit hinein. Die besondere Kunst der Preispolitik besteht eben darin, daß der Unternehmer allen Veränderungen Rechnung trägt, indem er seine Betriebspolitik entsprechend einstellt.

Notwendig für die Preispolitik ist also:

1. vom Betriebe her: a) Die Kenntnis der Kosten im eigenen Betriebe; b) Kenntnis des erzielbaren Marktpreises (wobei auf die Veränderungsmöglichkeiten zu achten ist); c) die Ermittlung der Gewinnspanne aus Kosten und Preisen; d) Vergleich von Kosten, Preisen und Gewinnspannen der beteiligten Betriebe.

2. Kenntnis der allgemeinen Wirtschaftslage, für die wieder von besonderer Bedeutung sind: a) die Zinsen im Geld- und Kapitalmarkt; b) Gestaltung der Arbeitsverhältnisse und Löhne; c) Entwicklung der allgemeinen Preishöhe; d) Entwicklung der Preise und der Mengen des Beschaffungsgutes.

So rundet sich das Wesen der Preispolitik ab: Die Bestimmung des Preises bei gegebener Lage des Marktes und der Herstellungsmenge zwecks Erzielung des höchsten Umsatzgewinns.

Bevor wir auf die Preispolitik im einzelnen eingehen, wollen wir die verschiedenen Arten der Preise kennen lernen, wie sie in der Praxis vorkommen. Je nach der Art der Wirtschaftsbetriebe und ihrer Erzeugnisse, der Abnehmerschaft, der Konjunkturlage, der örtlichen Verhältnisse und der entsprechenden Absatzwege und -formen lassen sich die folgenden Preise unterscheiden. In der Regel bezieht sich der Preis auf eine bestimmte Einheit des Erzeugnisses oder der Dienstleistung (kg, qm, cbm, km usw.) und heißt dann Einheits- oder Einzelpreis. Bei größeren Leistungen, deren endgültiger Umfang bei Abschluß der Verabredung noch nicht zu übersehen ist, wird nur dieser Einzelpreis festgelegt und der Preis der ganzen Lieferung oder Leistung als Gesamtpreis gleich Menge mal Einzelpreis festgestellt. (Eisenbau: Preis je Tonne mal Gesamtgewicht; Erdarbeiten: Preis je Kubikmeter mal Gesamtaushub u. ä.)

Da diese Art der Preisabmachung für den Auftraggeber häufig Unzuträglichkeiten verursacht (Kontrolle des Gewichts bei Eisenbauten, übermäßig schwere Abmessung der Einzelteile u. ä.) wird der Gesamt-(Pauschal-)Preis von vornherein für die gesamte Lieferungsmenge vereinbart. Dieser Gesamtpreis hat sich auf fast allen Gebieten der Wirtschaft eingeführt (z. B. Reisen, Kuraufenthalt, Reparaturen, Versicherungen u. ä.); er erfordert einerseits eine sehr genaue Vorrechnung und Bezeichnung der einbegriffenen Leistungen und andererseits eine gewisse Festigkeit der wirtschaftlichen Verhältnisse. In Zeiten großer Preisschwankungen

ist er nicht angebracht und wird darum dann zumeist durch den Gleit- oder Indexpreis ersetzt, der sich auf einen vereinbarten Maßstab (Börsen-, Gold-, Devisenkurs, Roggenpreis, Lohnhöhe u. ä.) bezieht. Besonders in Zeiten von Währungsschwankungen sind Gleitpreise beliebt.

Im allgemeinen überwiegt jedoch demgegenüber der Festpreis als der bei Vertragsabschluß fest vereinbarte Preis. In abgewandelter Bedeutung wird auch von Festpreisen gesprochen, wenn die Unveränderlichkeit der einmal genannten Preise zum Ausdruck gebracht werden soll. Ihnen stehen gegenüber die unterschiedlichen Preise, die als die Regel anzusprechen sind. In fast allen Wirtschaftszweigen verbreitet ist noch heute das Aushandeln, das früher mehr oder minder willkürlich vor sich ging und dem Geschicktesten und Zähesten die größten Vorteile bot. Im Laufe der Zeit ist es planmäßig verfeinert und geordnet worden durch die Formen der Listenpreise in Verbindung mit der Rabattgewährung. Die Listenpreise sind besonders in der Industrie üblich; ihre Aufgliederung erfolgt einmal durch Gewährung von Rabatten nach den verschiedenartigen Abnehmern (Wiederverkäuferrabatte, Mengen- und Treurabatte, Zielrabatte: Skonto), ferner nach zeitlichen Unterschieden (Saisonpreise, Ausverkauf) und endlich nach der örtlichen Lage (je nach Fracht-, Zoll- und Konkurrenzverhältnissen).

Eine andere Art der Aufgliederung ist in den Staffelpreisen gegeben, die durch Abstufung nach festen Verhältnissen gebildet werden; ihr Ursprung liegt teils in der unterschiedlichen Zahlungsfähigkeit (Theaterplätze, Personen-Beförderungstarife der Verkehrsmittel u. ä.), teils in verschiedenen hohen Kosten (Gütertarife der Reichsbahn nach Menge, Art und Sperrigkeit), teils auch in indirekten Kosten-erwägungen (Stromtarife: Kraft- und Lichtstrom).

Wenn Lieferungen verschiedenartiger Güte möglich sind, kann die Berechnung nach Grundpreisen, Überpreisen und Unterpreisen erfolgen.

Mit der zunehmenden Bindung des Wettbewerbs ist auch das Bestreben stärker geworden, einheitliche und feste Preise unabhängig von Ort und Zeit und Abnehmerschaft zu bilden. In die Verbraucherschicht ist vor allem durch den Markenartikel dieses Bestreben vorgetragen worden, während allgemein die wirtschaftlichen Verbände ihre Preisregelungsbemühungen auf dieses Ziel ausrichten (woraüber weiter unten noch kurz gesprochen werden soll).

Endlich soll noch auf die Verrechnungspreise hingewiesen werden, die im innerbetrieblichen Verkehr von Betrieb zu Betrieb oder Abteilung zu Abteilung oder auch bei besonderen Leistungen (Reparaturen, Selbsterzeugung u. ä.) auftreten. Sie dienen fast durchweg Zwecken der Betriebsüberwachung (Kontrolle der Wirtschaftlichkeit, Feststellung des Gewinnes einzelner Abteilungen oder Warengattungen) und können sich mehr an die Selbstkosten oder mehr an die Marktpreise anlehnen; als Mittel wird häufig (unter teilweiser Ausschaltung der Marktschwankungen) der Normal- oder Standardpreis als der Durchschnittswert einer längeren Rechnungsperiode angesetzt.

2. Preispolitik und Beschäftigungsgrad. Bei nachlassender Beschäftigung wird man im allgemeinen versuchen, durch Preissenkung den Absatz zu fördern. Das ist möglich ohne Beeinträchtigung des Umsatzgewinns, wenn es gelingt, die Herabsetzung des Gewinnzuschlags durch die Steigerung des Absatzes wieder wett zu machen. Wenn nötig, ist der nächste Schritt: die Preise so zu senken, daß der in Aussicht genommene Absatz einen Umsatzgewinn nicht mehr bringt. Bilden nun die Kosten die Untergrenze für den Preis? Und welche Kosten sind gemeint, wenn davon gesprochen wird, daß ein Verkauf unter Kosten stattfinden kann oder soll? Wo liegt die Grenze für einen Verkauf unter den Kosten?

Wir haben gesehen, daß sich die Kosten zusammensetzen aus festen (fixen) Kosten und veränderlichen (proportionalen) Kosten. Wenn die Kosten weitgehend proportional sind, läßt sich die Erzeugung leicht den Schwankungen des

Bedarfs anpassen, indem bei Ansteigen der Nachfrage die Herstellung ausgedehnt, bei Nachlassen der Nachfrage die Herstellung eingeschränkt wird. Abgesehen davon, daß es Betriebe mit nur veränderlichen Kosten nicht gibt, bildet der mehr oder weniger große Anteil der Festkosten eine Hemmung gegen die sofortige und unbedingte Preisherabsetzung, da ja die Festkosten auf die Mengeneinheit steigen, wenn die Beschäftigung nachläßt. In der Praxis besteht nun vielfach die Übung, bei schlechter Beschäftigung mit den Preisen unter die Selbstkosten (Nr. 9 der Kostenrechnung in II) herunterzugehen. Dies hängt mit der Erwägung zusammen, daß gewisse Kosten, die nicht von der Menge der erzeugten Güter abhängen, sondern nach der Zeit anfallen, eine bestimmte Zeitlang nicht in der Kostenrechnung in Ansatz gebracht werden. Diese Kosten werden als Zeitkosten bezeichnet im Gegensatz zu den Mengenkosten, die sich nach der hergestellten Menge richten.

Im großen und ganzen sind die Mengenkosten gleichbedeutend mit den veränderlichen Kosten und die Zeitkosten mit den Festkosten. Auf der Unterscheidung von Mengen- und Zeitkosten baut sich die sog. Mengenkostenrechnung auf, die sich von der üblichen Selbstkostenrechnung dadurch unterscheidet, daß bei dieser ein Reingewinnzuschlag (Nr. 12) erfolgt (Vollkostenrechnung), während bei der Mengenkostenrechnung mit einem Rohgewinnzuschlag gearbeitet wird. Die Höhe dieses Rohgewinnzuschlags richtet sich nun nach dem Marktpreis und nach dem Beschäftigungsgrad: er wird bei niedrigem Beschäftigungsgrad niedrig, bei hohem Beschäftigungsgrad hoch sein können. Der Rohgewinnzuschlag deckt der Regel nach die Zeitkosten mit; in diesen Fällen stimmt die Mengenkostenrechnung mit der Vollkostenrechnung überein. Geht die Nachfrage zurück, so wird der Rohzuschlag in der Mengenrechnung verringert, möglicherweise bis auf Null. Als Preisuntergrenze bleiben demnach im Falle der Mengenkostenrechnung die Mengenkosten + Bruttogewinnzuschlag (= 0) bestehen. Nach dieser Rechnung fallen die Zeitkosten aus; m. a. W. in den erzielten Preisen sind Anteile für die Festkosten nicht mehr enthalten.

Die Eigentümlichkeiten der beiden Kostenrechnungsverfahren sind von wesentlicher Bedeutung für die Preispolitik: bei der Mengenkostenrechnung ist die niederste Preisstellung bei Gütern mit verhältnismäßig hohem Festkostenanteil möglich, da dieser ja bei der Preisstellung mehr oder weniger unberücksichtigt bleibt; dagegen ist bei der Vollkostenrechnung das Gut mit hohem Anteil an veränderlichen Kosten billiger. Dies wird von besonderer Wichtigkeit bei der Preisstellung für Gruppengüter, da dadurch die Beschäftigung zu der günstigsten Gruppe gelenkt wird. Die Preisuntergrenze liegt also im allgemeinen bei den veränderlichen Kosten gleich Mengenkosten; auf ihre Wiederhereinbringung in den Preisen kann nicht verzichtet werden, da es sonst vorteilhafter erscheint, die Herstellung einzustellen. Freilich darf nicht übersehen werden, daß der Verzicht auf die Hereinbringung der Zeitkosten auch nur eine Zeitlang möglich ist, da sonst der Umsatzgewinn in Verlust umschlägt und dieses schließlich im Verhältnis zum Kapital unerträglich wird. Möglicherweise wird man die ohne Zeitkosten berechnete Preisuntergrenze auf bestimmte Güter beschränken, auf die die gesteigerte Nachfrage gelenkt werden soll.

Wenn auch bei einem Angebot zu Mengenkosten eine Besserung der Beschäftigung nicht eintritt oder nicht zu erhoffen ist, dann ist zu erwägen, ob eine Stilllegung der nicht beschäftigten Betriebsteile in Frage kommt. Hierbei ist zu unterscheiden, ob es sich um eine vorübergehende oder dauernde Stilllegung handeln soll. Bei der vorübergehenden Stilllegung entstehen Kosten, die möglicherweise sehr hoch sein können: Anleihezinsen, Ruhegehälter, Entwertung der Einrichtungen durch Naturkräfte, Erhaltungskosten, Kosten des notwendigen Arbeiter- und Angestelltenstamms, Abschreibungen, Versicherungskosten, Beiträge zu Verbänden und Vereinen und sonstige Unkosten. Diese Stillstandskosten können unter Umständen höher sein als die Verluste, die selbst bei Verkauf unter Mengenkosten auftreten. Es ist zu beachten, daß andere Kosten noch hinzu-

kommen: Kosten der Wiedereingasetzung, Kundenverluste, Abgang von guten Arbeitskräften, so daß von hier aus gesehen sogar ein Verkauf auch unter proportionalen Kosten — zum mindesten zeitweilig — in Betracht gezogen werden kann. In jedem Falle bedeutet die Aufrechterhaltung des Betriebes, ob zu den Selbstkosten oder nur zu den Mengenkosten, eine Weiterbeschäftigung von Arbeitskräften, die als eine Angelegenheit der Gesamtwirtschaft und der Volksgemeinschaft mit in Rechnung zu stellen ist.

Eine dauernde Stilllegung kann sich sowohl auf ganze Betriebe als auch auf Teilerstellungen beziehen. Die Stilllegung ganzer Betriebe bedeutet zugleich Auflösung: auch hier entstehen besondere Kosten und Verluste. Diese sind um so größer, je höher die Anlagen noch zu Buche stehen. Außerdem ist die Verwertung der Vermögensteile gerade bei schlecht gehenden Geschäften schwer möglich. Im einzelnen kommt es auf die Art des Betriebes und der Herstellung sowie auf die Gestaltung des umliegenden Gebiets an (ob viele andere Betriebe in der Nähe, oder andere Verwendungsmöglichkeiten vorhanden sind).

Liegt Überbeschäftigung vor, so können die Kosten, verursacht durch Überbeanspruchung der Maschinen, Leistungsprämien oder auch durch schlechteres Arbeiten, für die Mengeneinheit steigen. Wir konnten jedoch schon darauf hinweisen, daß die Steigerung der Kosten eine Zeitlang aufgewogen werden kann durch ein gleichzeitiges Anziehen der Verkaufspreise, so daß der Umsatzgewinn keine Verminderung zu erfahren braucht. Doch hat dieser Zustand naturgemäß eine Grenze: in der Entwicklung der Beschaffungspreise auf der Kostenseite und dem geordneten Ablauf der Betriebstätigkeit. Die Abstellung der unerwünschten Begleiterscheinungen einer Überbeschäftigung kann auf mehreren Wegen erfolgen: 1. indem weitere Aufträge abgelehnt oder ihre Ausführung hinausgeschoben wird; 2. indem die Preise a) für die zusätzliche Menge so erhöht werden, daß bis dahin unzureichende Wettbewerber wettbewerbsfähig werden und die Nachfrage befriedigen, oder b) die Preise allgemein so erhöht werden, daß die Beschäftigung auf die normale Höhe zurückgeht.

Der dritte Weg besteht in der Erweiterung der Anlagen. Auf die Gefahren, die darin liegen, daß die Erweiterung vielleicht nur auf Grund einer vorübergehenden Steigerung der Nachfrage und in Zeiten allgemein steigender Preise, also auch für die Beschaffung der Erweiterungseinrichtungen und Hilfsmittel, vorgenommen wird, ist schon oben bei Besprechung der Konjunktur hingewiesen worden. Hier kommen zwei Gesichtspunkte hinzu: 1. daß eine Erweiterung (oder Vermehrung der Betriebe) nur in bestimmten Wirtschaftszweigen möglich ist; Abbaubetriebe (Bergbau), Konzessionsbetriebe u. a. sind ausgenommen; 2. daß mit der Aufwendung von neuem Kapital für die Erweiterung eine Verschiebung sowohl in der Kostenrechnung als auch in der Kapitalrechnung einhergeht. In der Kostenrechnung rufen die neuen Anlagen ein plötzliches und unter Umständen erhebliches Steigen der Festkosten hervor, das solange die Preispolitik stört, als nicht die volle Ausnutzung auch der neuen Anlagen gesichert ist. In der Kapitalrechnung kann eine Verringerung der Kapitalrente eintreten, wenn der Umsatzgewinn nicht entsprechend der Kapitalvermehrung gesteigert wird.

3. Preispolitik und Käuferkreis. Im allgemeinen ist zu sagen, daß die Preispolitik der Praxis unter dem Einfluß der Proportionalkosten steht. Soweit und solange Proportionalkosten vorherrschen oder überwiegen, vollzieht sich der Ausgleich der Marktschwankungen in leichter Weise dadurch, daß die Erzeugung ausgedehnt oder eingeschränkt wird. Auf diese Weise wird die Menge der Erzeugung der wechselnden Nachfrage und den Preisschwankungen angepaßt und letztere auf ein geringes Maß zurückgeführt. Heute ist diese Lage kaum mehr gegeben: Oben ist gezeigt worden, daß die Wirtschaftsbetriebe fast überall unter dem Druck

der Festkosten stehen, der dahin wirkt, die mengenmäßige Herstellung nach Möglichkeit beizubehalten. Geht man von dieser Tatsache aus, d. h. will man die Beschäftigung aufrechterhalten, so müßte der Vorgang umgekehrt sein: Die Preise beweglich zu gestalten, um bei einem Hochstand der Preise die Nachfrage einzuschränken, oder durch einen Niedrigstand der Preise die Nachfrage anzuregen, damit der mengenmäßige Absatz in etwa derselbe bliebe. So müßte — unter Zugrundelegung des Festkostengesichtspunktes — die Forderung lauten: Feste Mengen durch bewegliche Preise (S c h m a l e n b a c h). Auf diese Weise könnte auch der Umsatzgewinn vor größeren Schwankungen bewahrt werden.

Einer solchen Forderung stehen jedoch wichtige Hemmungen gegenüber, die ihre Wirksamkeit und Anwendung wesentlich einschränken. Erstens: Mit einer Preiserhöhung läßt sich die Nachfrage nicht nur — wie beabsichtigt — vorübergehend senken, sondern sie kann auch einen dauernden Ausfall bringen (durch Übergang zu Ersatzstoffen, Aufkommen neuer Wettbewerber). Ferner: Nicht jede Preissenkung bringt die erforderliche Ausweitung des Absatzes, wenn der Bedarf fehlt, oder auf bestimmte Käuferschichten begrenzt ist. Weiter: Die gewollte starke Veränderlichkeit der Preise kann nicht nur Kaufkraftverschiebungen (Verbrauchsgüter), sondern auch eine Unruhe in die gesamte Preisentwicklung hineinbringen. Endlich: Es ist Unternehmungen mit großer Kapitalkraft möglich, die Preise bei stark zurückgehendem Umsatz hochzuhalten und so ihren Umsatzgewinn in etwa zu schützen, oder den Ausgleich in sich durch Ausnutzung einer guten Beschäftigung zu suchen. Freilich müssen besondere Umstände hinzutreten, die die Durchführung einer solchen Preispolitik ermöglichen (Monopol).

In diesem Zusammenhang ist die Politik der Differenzpreise von Bedeutung, d. h. die Anwendung unterschiedlicher Preise für dasselbe Gut bei Absatz an verschiedene Käuferkreise. Es ist hierbei nicht an den Mengenrabatt oder an Vorzugspreise bei großen Abschlüssen gedacht. Vielmehr an solche unterschiedliche Preisforderungen, daß in gewissen Fällen auf den Gewinnzuschlag verzichtet oder unter Selbstkosten verkauft wird (Dumping). Dies ist natürlich nur möglich, solange die Käufer zu den höheren Preisen nicht auf billigere Einkaufsquellen zurückgreifen können. Dumpingverkäufe spielen daher unter dem Schutz von Zöllen nach dem Ausland oder nach solchen Inlandsgebieten eine Rolle, die durch Frachten abgegrenzt sind.

Mit dem Verkauf zu oder unter Selbstkosten soll ein Gewinn erzielt werden, der nicht erzielt würde, wenn dieser Verkauf nicht stattfände. Infolgedessen werden die Dumpingpreise auch als „indirekt gewinnbringend“ bezeichnet. Es handelt sich um nichts anderes, als um die Hereinbringung der festen Kosten bis zur Vollbeschäftigung. Die Rechnung selbst ist einfach:

Angenommen, die Leistungsfähigkeit eines Betriebes sei 8—10 000 Stück, die aber nur mit 4000 beansprucht ist. Die Selbstkosten betragen je Stück bei dieser Beschäftigung: 10 RM proportionale Kosten und 6 RM als Anteil an den festen Kosten von insgesamt 24 000 RM. Mit einem Gewinnzuschlag von 2 RM ergibt sich ein Verkaufspreis von 18 RM.

Der Verkaufserlös ist $4000 \times 18 =$	72 000 RM
Die Selbstkosten betragen $4000 \times 16 =$	64 000 RM
Somit Gewinn	8 000 RM

Bei einer Steigerung der Erzeugung auf 8000 Stück betragen die Selbstkosten: 10 RM + 3 RM. Der Anteil an den festen Kosten ist also halbiert.

a) Verkauf:

4000 im Inland zum alten Preis von 18 RM . . .	72 000 RM
4000 „ Ausland zu 11 RM	44 000 RM
	<u>insgesamt 116 000 RM</u>
Selbstkosten	104 000 RM
Somit Gewinn	<u>12 000 RM</u>

b) Verkauf:

5000 im Inland statt 18 RM zu 16 RM	80 000 RM
3000 „ Ausland zu 12 RM	36 000 RM
	insgesamt 116 000 RM
Selbstkosten: 8000 × 13 RM	104 000 RM
Somit Gewinn	12 000 RM

Das Zahlenbeispiel zeigt, daß bei einem Absatz von 4000 zu 18 (im Inland) 8000 RM Gewinn entstehen. Werden darüber hinaus weitere 4000 zu einem Preise von 11 RM ans Ausland abgesetzt (Beispiel a), so erbringt der Preis von 11 RM wohl nicht die neuen Durchschnittskosten von 13 RM, doch steigert sich trotzdem der Gewinn auf 12 000 RM. Das Geheimnis dieses Kunststückchens liegt natürlich darin, daß in dem Verkaufspreis für das Inland — unzulässigerweise — ein Teil der festen Kosten auch für die Auslandsverkäufe enthalten ist. Immerhin ist es möglich, die Verkaufspreise auch im Inland zu senken, weil durch die Verkäufe ans Ausland wenigstens ein Teil der ohnehin auflaufenden Festkosten gedeckt wird. (Beispiel b: leicht erhöhter Auslandspreis von 12 RM, dagegen gesenkter Inlandspreis von 16 RM und gleichzeitige Steigerung des inländischen Absatzes auf 5000, was ohne den Auslandsabsatz für die Unternehmung nicht vorteilhaft gewesen wäre.)

So einfach die Rechnung erscheint, so schwierig stellt sich oft die praktische Durchführung des Dumpings. Zahlreiche Umstände sind — abgesehen von der Festkostenlage im Betriebe selbst — zu beachten: so z. B. die Stetigkeit der Nachfrage im Inland, die Höhe der Kaufkraft im Inland, die Lage der Weltmarktpreise, die Auslandsfrachten und vor allen Dingen die Zollsätze. Aber auch die Folgen und Rückwirkungen des Dumpings sind nicht außer acht zu lassen: Hochhaltung der Preise im Inland, was wieder eine Erschwerung der Fertiggüterausfuhr zur Folge haben kann. Vor allem wird das Dumping im Ausland als ein unlauterer Wettbewerb empfunden (Verkauf unter Selbstkosten); Gegenmaßnahmen des Auslandes können das ganze handelspolitische Gefüge in Unordnung bringen. Es ist daher zu fordern, daß die Anwendung von Differenzpreisen (auf Grund der Festkostenlage) mit besonderer Vorsicht gehandhabt wird.

4. Die Preispolitik der Verbände. Der Zusammenschluß der Wirtschaftsbetriebe zu Verbänden mit dem Ziel der Marktregelung ist im Begriff, die Gesetzmäßigkeit der kapitalistischen Grundrechnung weitgehend umzugestalten. Die Sättigung der Märkte mit Waren, welche teils durch eine stark vermehrte Erzeugung, teils durch die schlechte Lage der Abnehmer hervorgerufen wurde, führte zu Absatzstockungen bei gleichzeitiger Unmöglichkeit, die Kosten entsprechend zu senken. Es ergab sich also der Drang nach Absatz um jeden Preis, der nicht zu Verlusten in einzelnen Fällen, sondern zu Zusammenbrüchen von Unternehmungen und scharfen Krisen ganzer Geschäftszweige führte. Hier greifen die Verbände ein: durch Sicherung oder Steigerung der Preise einerseits und Regelung der Beschäftigung und damit der Kosten andererseits soll den Wirtschaftsbetrieben ein angemessener Gewinn erhalten bleiben. Das Hauptaugenmerk aller Verbände gilt demnach zunächst einer Verhinderung der Schleuderpreise, d. h. der Preise, die nicht die Selbstkosten decken. Dies geschieht durch Verpflichtung aller Mitglieder auf Mindestpreise. Es ist klar, daß hier sofort die Frage entsteht: was sind Schleuderpreise und welcher Preis soll als Mindestpreis angesetzt werden?

Da die Kostenlage der verschiedenen Betriebe eines Gewerbezweiges immer erhebliche Unterschiede je nach Standort, technischer Ausrüstung, Organisation usw. aufweist, werden — um überhaupt eine Grundlage zur Einigung zu bekommen — meist die Kosten des schlechtesten Werkes den Mindestpreisen zugrunde gelegt. Dadurch wird den besser gestellten Werken eine Differentialrente gewährt und häufig auch der Preis in bezug auf die Lage des Absatzmarktes ungebührlich hoch gehalten. Die Folge ist eine Schrumpfung des Absatzes oder ein Abwandern zu Ersatzstoffen. Außerdem wird die Kartellmoral in vielen Fällen untergraben, indem die Werke zu Unterschreitungen der Mindestpreise leichter

geneigt sind. Meist jedoch wird ein anderer Ausweg gesucht. Die Betriebe — und vor allem die schlechteren Betriebe — versuchen allgemein, ihre Kostenlage zu verbessern. Dadurch wird das Schwergewicht der betrieblichen Überlegungen vom Markt weg auf die Ausgestaltung des Innenbetriebs verlegt. Der Wettlauf nach dem größten Absatz wird abgelöst durch den Wettlauf nach den geringsten Kosten. Die Übersteigerung der Rationalisierung in den Jahren nach der Inflation ist sicher zum nicht geringen Teil auf diese Wirkung der Verbände zurückzuführen: der Wettbewerb wird zwar auf dem Markt gemildert, aber verschärft in die einzelnen Geschäftszweige hineingetragen.

Erschwert werden diese Verhältnisse, wenn mehr oder minder große Teile als Außenseiter den Kartellabmachungen nicht beigetreten sind. In Zeiten guter Konjunktur sind diese Außenseiter zwar durchweg geneigt, sich den hohen Kartellpreisen anzupassen und so ohne eigene Bindung den Nutzen des Kartells mitzugenießen. In schlechten Zeiten jedoch unterbieten sie die Kartellpreise und ziehen dadurch einen verhältnismäßig großen Anteil des Absatzes auf sich, verbessern dadurch ihren Beschäftigungsgrad, senken ihre Kosten und haben so die Möglichkeit, selbst dann noch mit Gewinn zu arbeiten, wenn die Kartellbetriebe infolge schlechter Beschäftigung wegen der hohen Preise längst Verluste erleiden. Daraus ergeben sich die Maßnahmen der Kartelle zur Bekämpfung der Außenseiter. Das beliebteste Mittel sind sog. Kampfpreise, das sind Preise, welche denen der Außenseiter angepaßt werden oder diese noch unterbieten. Auch die Verlegung z. B. der Frachtbasis in das Zentrum der Außenseiter, um so die Vorteile der billigsten Fracht den Außenseitern zu entwinden, ist sehr wirksam. Es wurde in letzter Zeit besonders von den Zementsyndikaten angewendet. (Die Zementverbände können im übrigen als gutes Beispiel einer anderen Wirkung zu hoher Kartellpreise angeführt werden: der Entstehung neuer Außenseiterbetriebe. Dadurch wird nicht nur die Preisbildung der Verbände vollkommen gestört, sondern außerdem auch noch die Erzeugungsfähigkeit der gesamten Branche und damit der Druck des Angebots auf den Markt gesteigert.)

Läßt sich das Auftreten der Außenseiter nur in bestimmten Gebieten feststellen, wie dies z. B. bei den Zementsyndikaten, noch besser aber bei den Kohlsyndikaten (einzelne Steinkohlensyndikate, Steinkohle-Braunkohle, Inlandskohle, Auslandskohle) der Fall ist, so werden die Absatzgebiete in bestrittene und unbestrittene aufgeteilt und für die bestrittenen Gegenden die Preise niedriger angesetzt.

Als letztes und schärfstes Mittel bleibt der Aufkauf der Außenseiter übrig. Dieser kann auf mehrfache Weise vor sich gehen: entweder werden die aufgekauften Werke stillgelegt oder aber sie werden innerhalb des Verbandes zu den Verbandsbedingungen weitergeführt. Der Aufkauf kann entweder vom Verband selbst (durch das Syndikat oder durch Umlage auf die einzelnen Mitglieder nach besonderer Verabredung) oder von einzelnen Verbandsbetrieben vorgenommen werden. Im letzteren Falle handelt es sich um den sog. Quotenkauf mit dem Zweck, die eigene Kartellquote zu erhöhen, um so eine bessere Ausnutzung der Erzeugungsfähigkeit zu ermöglichen.

Dieser Quotenkauf wirft wiederum eine große Zahl von Fragen auf, z. B. wie hoch darf der Preis für die bezahlte Quote sein, wie erfolgt die Berechnung dieses Quotenpreises, welche Umstände sind für die Preisbildung maßgebend? Wesentlich für den Preis der Quote ist immer die Kostenlage des Betriebs bei den verschiedenen Beschäftigungsgraden. Die kapitalisierte Kostendifferenz zwischen zwei verschiedenen Beschäftigungsgraden ist die Untergrenze für den Betrag, der für die Erwerbung der Quote aufgewendet werden kann. Jedoch sind eine Reihe von Erwägungen außerdem maßgebend: die Festigkeit des Kartells, die mutmaßliche Dauer der Kartellabmachungen, Art und Höhe der Strafbestimmungen bei Quotenüberschreitungen, die Struktur des Geschäftszweigs, d. h. die unterschiedliche finanzielle und Kostenlage der einzelnen Betriebe, welche überhaupt erst die Möglichkeit zu einem Quotenhandel zuläßt.

Durch den Quotenhandel wird der Wettbewerb auf eine vollkommen andere Grundlage gestellt. Die Wirtschaftsbetriebe, welche durch die Festlegung ihrer Absatzmöglichkeiten und ihrer Preise vollkommen gebunden sind, versuchen, diesem Zwang zu entgehen, indem sie zum mindesten eine gewisse Freizügigkeit in der Höhe des Absatzes zu erlangen trachten. Grundlage für die Kostenerwägungen ist nicht mehr das einzelne Erzeugnis, sondern eine Erzeugnismenge, eine bestimmte Kapazität, welche einem Betrieb oder einer Betriebsgruppe zukommt. Der Quotenhandel wirkt also einerseits auf eine Lockerung der Kartellbestimmungen hin, bewirkt aber andererseits eine Festigung für das Gesamtkartell und hat auch sonst, da die aufgekauften Betriebe stillgelegt werden, sehr unerwünschte soziale Folgen, da nicht nur plötzliche Arbeiterentlassungen in großen Mengen, sondern auch durch die Notwendigkeit, die Kosten für die Aufwendung der Quote wieder hereinzubekommen, eine oft ungebührliche Hochhaltung der Kartellpreise festzustellen sind.

Im allgemeinen ist die Preispolitik der Kartelle bisher auf eine Preisstabilisierung hinausgelaufen. Dies muß, insbesondere bei stark festkostenbedingten Betrieben, als nicht glücklich bezeichnet werden. In Krisenzeiten kommt es bei Betrieben mit hohen Festkosten vorwiegend auf eine hohe Ausnutzung der Anlagen an, da dann die Kosten je Stück am geringsten sind. Um also eine hohe Erzeugung zu gewährleisten, müßten solche Kartelle in ihrer Preisgestaltung beweglich sein. Dies würde allerdings den an der Kostenuntergrenze arbeitenden Betrieben häufig sehr nachteilig sein, und dies ist auch der Grund dafür, daß in den meisten Fällen eine solche bewegliche Preispolitik von den Kartellen nicht betrieben wird.

Zum Schluß soll noch kurz auf die Art der Verrechnung der Preise in Syndikaten eingegangen werden. Wenn Einheits-Festpreise auf dem Markt gefordert werden, so werden im allgemeinen auch gleiche Preise im Verhältnis der Beteiligung (Quote) rückvergütet. Es werden nur die Absatzkosten und die Kosten des Syndikats zugeschlagen, wobei dieser Zuschlag (Umlage) entweder als fester Betrag oder als gleitende Umlage nach den jeweiligen Kosten angesetzt werden kann. Es entstehen jedoch oft Schwierigkeiten durch die unterschiedliche Lage der Betriebe hinsichtlich ihrer Selbstkosten, der Frachtverhältnisse, der Erzeugungs-Programme, der Sorten usw. Der Abnehmer fragt oft nur bestimmte Erzeugnisse nach, das Syndikat hat andererseits eine Verpflichtung zur Abnahme im Rahmen der Beteiligungsziffer. Die nicht abgesetzten Mengen werden dann in Syndikatslagern aufgespeichert und müssen unter Umständen unter Preis verkauft werden.

Wenn das Syndikat Gebiets-Differenzpreise hat, so wird die Verrechnung durch die verschiedene Höhe der Frachten erschwert. Wenn nämlich hier ein einheitlicher Verrechnungspreis festgelegt ist, so ist dieser gegenüber den Werken ungerecht, welche wirtschaftlich arbeiten, weil auch die unwirtschaftlich arbeitenden Werke im Schatten der einheitlichen hohen Verrechnungspreise aufrechterhalten werden, während sie im anderen Falle hätten stillgelegt werden müssen. Hier kann eine Staffelung der Verrechnungspreise im Verhältnis der in den einzelnen Preisgebieten abgesetzten Mengen angewendet werden. Mit hohen Kosten arbeitende Werke müssen dann auf den Absatz der Stufen verzichten, welche dem Syndikat zu hohe Absatzkosten machen und aus diesem Grunde nur mit niedrigen Preisen abgerechnet werden. Der Anteil kann dann von anderen Werken übernommen werden, die durch die höhere Ausnutzung ihre Kostenlage bessern. Selbstverständlich muß auch bei dem abstoßenden Werk eine genaue Rechnung vorgenommen werden, da durch eine geringere Beschäftigung die Kosten steigen.

Anhang. Die Fragen der Preispolitik erlangen im Augenblick durch die Maßnahmen der Reichsregierung zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit große praktische Bedeutung. Infolge der öffentlichen und privaten Arbeitsbeschaffung ist eine gesteigerte Nachfrage nach Produktions- und Verbrauchsgütern aller Art eingetreten, die nicht ohne Einfluß auf die Preisgestaltung bleiben konnte, zumal

ein großer Teil der erforderlichen Mittel auf dem Wege des Kredits aufgebracht werden mußte. Tatsächlich ist in der Preisentwicklung ein Umschwung eingetreten; der scharfe Preisrückgang hat aufgehört, seit 1934 ist eine leichte Preiserhöhung zu verzeichnen. In letzter Zeit kommt freilich das Streben nach höheren Preisforderungen nicht voll zum Ausdruck, da sich die Regierung bemüht, einer allgemeinen Preiserhöhung entgegenzutreten. Sie tut dies mit Rücksicht darauf, daß die Arbeitsvorhaben keine Einschränkung erfahren, und daß im Augenblick eine Erhöhung der Löhne und Gehälter leicht wieder zu neuen Preissteigerungen führen kann.

Nichtsdestoweniger entsteht die Frage, ob es wirtschaftlich möglich und sinnvoll ist, jede Preisveränderung nach oben zu verhindern. Worauf es ankommen muß, das ist die Wiedergewinnung eines richtigen Verhältnisses zwischen Kosten und Preisen; denn es ist nicht anzunehmen, daß gerade das Verhältnis brauchbar erscheinen muß, das im Höhepunkt der Krise entstanden ist. So ist der oft gehörte Einwand vieler Wirtschaftsbetriebe nicht von der Hand zu weisen, daß sie bei den Schleuderpreisen ihrer Wettbewerber nicht auf ihre Kosten kommen. Bei der Wiederherstellung der Rentabilitätsschwelle, zu der in erster Linie die Erhöhung der Beschäftigung, also der Mengenumsatz beitragen muß, wird das Ziel in vielen Fällen nicht ohne jede Preiserhöhung erreicht werden können. Man darf eben nicht übersehen, daß durch die Krise ein solcher Preisfall eingetreten ist, daß eine große Zahl von Wirtschaftsbetrieben nur noch mit Verlust zu arbeiten vermag.

Wichtig ist natürlich die Frage, auf welcher Grundlage die neue Rentabilität zustande kommt und die Preisforderungen als gerecht angesehen werden sollen. Die Versuchung für die Wirtschaftsbetriebe liegt nahe, auch die Kosten einer möglicherweise vorhandenen Überkapazität in die Preise einzukalkulieren, um auf diese Weise in den Genuß einer Vollrentabilität zu kommen. Das ist wirtschaftsbetrieblich falsch und gesamtwirtschaftlich untragbar; denn die nicht benutzten Anlagen, Einrichtungen und Kapitalteile können nicht zu den Kosten der Güter beitragen, die ohne ihre Mitwirkung entstehen. Sie sind daher verlorenes Kapital, wenn es nicht gelingt, sie wieder zu beschäftigen. Als Abschreibung der Buchwerte berühren sie die Bilanz, nicht aber die Kostenrechnung, deren Aufgabe es ist, die wirklichen Kosten eines bestimmten Stückes zu ermitteln. Werden die Kosten des nicht beschäftigten Kapitals bei der Preisforderung berücksichtigt, dann liegt eine ungerechtfertigte Preiserhöhung vor. Da zu vermuten ist, daß nicht alle Wirtschaftsbetriebe die Zusammenhänge richtig sehen (viele sind des guten Glaubens, daß sie unter allen Umständen sämtliche Kosten aufschlagen müssen), so müßte es Aufgabe der Regierung sein, für entsprechende Aufklärung zu sorgen. Dasselbe gilt übrigens auch für die kleineren Betriebe des Mittelstandes, die vielfach glauben, daß sie bei der ersten sich bietenden guten Konjunktur die Vermögensverluste der letzten Jahre nunmehr in den Preisen wieder hereinbringen könnten.

Inzwischen (5. November 1934) ist die Regierung dazu übergegangen, die Preisüberwachung einem besonderen Reichskommissar zu übertragen. Dieser Entschluß ist ihr durch eine Reihe von Umständen erleichtert worden:

1. Infolge besonderer Regelung sind die Preise für landwirtschaftliche Produkte stabilisiert worden;
2. in einzigartiger Volksgemeinschaft bescheiden sich Arbeiter, Angestellte und Beamte mit ihren gegenwärtigen Bezügen, auch die Lohnkosten sind somit stabil;
3. gleichzeitig gehen die Bemühungen der Regierung dahin, die Zinsen am Kapitalmarkt zu senken, was für die Betriebe eine Erleichterung (für die Zinsempfänger allerdings eine Beschneidung ihrer Kaufkraft) bedeutet;
4. muß natürlich der Versuch locken, zuvor die Unterbeschäftigung der Betriebe zu beseitigen, ehe Preissteigerungen eintreten. Und nicht zuletzt
5. ist für eine Preisüberwachung der nationalsozialistische Staat in einer besonders günstigen Lage, da ihm nicht nur die gesetzlichen Zwangsmaßnahmen, sondern auch der Parteiapparat, sowie die Möglichkeit zur Verfügung stehen, auf dem Wege der Aufklärung und Erziehung Verständnis für die besondere Lage der deutschen Volkswirtschaft zu schaffen.

Der Preiskommissar hat deutlich zum Ausdruck gebracht, daß er die Preise der indu-

striellen Güter weder stabilisieren noch für letztere Höchstpreise festsetzen will, daß im Gegenteil die Preisbildung nach wie vor durch den Markt vor sich gehen soll. Das freie Spiel der Kräfte soll nicht beseitigt, sondern verfeinert und verbessert werden. Angebot und Nachfrage sollen den Preis bestimmen; aber sie sollen Rücksicht nehmen auf die besondere Lage der deutschen Volkswirtschaft und insbesondere auf die geringe Kaufkraft eines großen Teiles der Bevölkerung. Der Preiskommissar strebt den volkswirtschaftlich angemessenen Preis an, bei dem der Unternehmer nicht immer ein Höchst an Gewinnen erzielen darf, wie auf der anderen Seite der Käufer nicht schlechthin mangels Kaufkraft ausfallen soll.

Auf dieser Grundlage heben sich die Maßnahmen des Preiskommissar ab: 1. Unberechtigte Preissteigerungen werden verhindert. Preiserhöhungen sind möglich; aber sie müssen vom Preiskommissar genehmigt sein; 2. der Preiskommissar ist ein ausgesprochener Gegner der Preisbindungen: bestehende Preisbindungen müssen angemeldet, neue genehmigt werden. Hiervon werden insbesondere auch die Markenartikel und Handelsspannen getroffen, die von den Erzeugern festgesetzt werden. Mit dem Abbau der Preisbindungen, der allerdings langsam vor sich gehen soll, will der Preiskommissar die Verkrampfung des Marktes lösen und eine größere Beweglichkeit der Preisbildung herbeiführen. Es ist daran zu erinnern, daß die gebundenen Preise im allgemeinen nicht den großen Rückgang in der Krise aufzuweisen haben, wie die freien Preise, die insgesamt etwa 40% mehr gesunken sind; 3. wendet sich der Preiskommissar gegen die Preisschleuderei, also gegen eine ungerechtfertigte Niedrigfestsetzung von Preisen. Wenn auch hier der Grund in erster Linie darin zu suchen ist, daß die Gefahren der Preisschleuderei von der Gefolgschaft des Betriebs und von dem Steuerfiskus abgehalten werden, so sollen doch auch die Wettbewerber geschützt werden, die in ordnungsmäßiger Weise höhere Preise für ihre Güter verlangen. Damit hängt 4. zusammen, daß der Preiskommissar endlich bezweckt, den Wettbewerb von seinen Auswüchsen zu befreien, ja noch mehr, ihn für seine Aufgabe im nationalsozialistischen Staat reif zu machen, nämlich in Ausrichtung auf die Rückwirkungen auf die Gesamtheit, auf die Volksgemeinschaft. Somit leistet der Preiskommissar zugleich Pionierdienste für das Zustandekommen einer im nationalsozialistischen Sinne geregelten Marktwirtschaft.

Auch in der Handhabung seiner Maßnahmen zeigt sich die verständige Haltung des Preiskommissars: nicht allgemeine Preisdiktate oder -verbote, sondern mehr Prüfung des einzelnen Falles, nicht Herausgreifen eines einzelnen Sünders, sondern allgemeine Aufklärungen und Richtlinien. Trotzdem ist heute schon die Zahl der Preise beträchtlich, die der Preiskommissar begutachtet, geändert und gesenkt hat, — ebenso die Zahl der Erlasse, Verordnungen, Gesetze, die inzwischen zur Regelung der Preise erlassen sind.

Unter volkswirtschaftlich angemessenem Preis versteht der Preiskommissar einen solchen Preis, der der Kaufkraft weiter Schichten der Bevölkerung (also nicht etwa jedem einzelnen Käufer) angepaßt ist und auf der anderen Seite dem Verkäufer die Deckung seiner Kosten und einen angemessenen Gewinn ermöglicht. Was zunächst den Verkäufer anlangt, so geht der Preiskommissar auf die Selbstkostenrechnung zurück. Er billigt den Erzeugern und Händlern den Wiederersatz der Kosten für die Rohstoffe und Löhne sowie für sonstige Betriebs- und Verwaltungskosten zu. Da von diesen Kosten höchstens die Rohstoffe teurer geworden sein können, so ist nach der Auffassung des Preiskommissars nur von hier aus eine Erhöhung der Verkaufspreise vertretbar. Mit Recht betont der Preiskommissar weiter, daß der Gewinnzuschlag nur in angemessener Höhe erfolgen darf, daß also eine mögliche Ausnutzung der Marktlage eben mit Rücksicht auf die Opfer, die die Lohnempfänger bringen, nicht in Frage kommen darf. Er behält sich, nach einer kürzlichen Erklärung, vor, bei Gesellschaften, die eine höhere Dividende als 6% ausschütten, eine Nachprüfung der geforderten Preise anzuordnen. Im übrigen ist wesentlich, daß der Preiskommissar lediglich seine Auffassung von dem volkswirtschaftlich richtigen Preis bekannt gibt; er erwartet, daß sich ein jeder in seinem Arbeitsbereich nach diesen Hinweisen richtet. Zu diesem Zweck verlangt der Preiskommissar eine ordnungsmäßige Aufmachung der Selbstkostenrechnung, damit deren Grundlagen jederzeit eingesehen werden können.

Zu diesem Ausgangspunkt (von den Selbstkostenrechnungen) ergeben sich folgende Fragen: 1. Natürlich sind die Kosten für dieselben Güter bei den verschiedenen Herstellern sehr verschieden; nach der oben mitgeteilten Untersuchung des Reichskuratoriums für Wirtschaftlichkeit sind die Abweichungen in der Mehrzahl sogar sehr groß, bis zu 100% u. m. Daraus würden verschiedene Preise für die gleiche Ware anzusetzen sein. 2. Die verschiedene Höhe der Selbstkosten macht besondere Schwierigkeiten bei der Nachprüfung von Kartellpreisen. Wenn die Kostenrechnung eines Durchschnittsbetriebs als angemessen angesehen wird, muß eine Entschädigung der ungünstiger produzierenden Betriebe ins Auge gefaßt werden, wenn letztere nicht aus dem Produktionsprozeß ausscheiden sollen. 3. soll die Möglichkeit und Gewohnheit, die Kosten, insbesondere den Gewinnzuschlag in verschiedener Weise auf die einzelnen Güter zu verteilen, also die Anwendung von Mischpreisen bestehen bleiben. Der Preiskommissar hat für das Textilgewerbe einige Beispiele bekannt gegeben. 4. ist für den Gewinn nicht allein der Gewinnzuschlag maßgebend, sondern der Umsatz und das zur

Durchführung des Betriebes erforderliche Kapital. Kleiner Gewinnzuschlag bei großem Umsatz und geringem Kapital kann eine höhere Rentabilität (und Dividende) ergeben, als hoher Gewinnzuschlag bei geringerem Umsatz und höherem Kapital. Die größere Wirtschaftlichkeit des ersten Betriebs würde bestraft werden, wenn die Angemessenheit der Preise einfach nach der Höhe des Gewinns beurteilt würde.

In Abschnitt 4 ist auseinandergesetzt worden, daß und warum ein Verkauf ohne vollständige Hereinbringung von Fixkosten zweckmäßig sein kann. Die Fragen, die in dieser Beziehung für den Preiskommissar entstehen, sind: 1. Sind in der Selbstkostenrechnung jeweils die gesamten oder nur Teile der fixen Kosten zu berücksichtigen? 2. Wann fällt die Nichtberücksichtigung der fixen Kosten unter den Begriff der Preisschleuderei? Hier sieht das Gesetz zwar noch andere Tatbestände vor, wie unordentliche Wirtschaft und böswillige Absicht; aber die Grenzen dürften in der Praxis nicht immer leicht zu ziehen sein. 3. Die Frage der fixen Kosten spielt ferner eine Rolle bei der Nachprüfung oder Genehmigung von Preisbindungen (Kartellpreise, Markenartikel); sollen die fixen Kosten berücksichtigt werden und wie weit? 4. Endlich ist die Frage zu prüfen, ob der Verzicht auf die Rückerstattung der fixen Kosten nur vorübergehend gedacht oder als dauernd anzusehen ist. Im letzteren Fall ist zugleich die Entscheidung darüber zu treffen, ob der Betrieb oder einzelne Teile endgültig stillzulegen und wie die Kapitalverluste in der Bilanz zu behandeln sind. Dies alles würde schließlich auf dem Preiskommissar hängen bleiben.

Dazu kommt noch, daß auch auf seiten des Käufers die Angemessenheit der Preise nachzuprüfen ist, ob sie der allgemeinen Kaufkraft entsprechend sind. Bei Mitteln des täglichen Bedarfs ist die Entscheidung vielleicht noch leicht. Der Preis für Sekt interessiert den Preiskommissar sicherlich nicht; in Weingebieten wird er jedoch nicht umhin können, auch dem Weinpreis seine Aufmerksamkeit zu schenken. Letzten Endes liegt es im Wesen des volkswirtschaftlich richtigen Preises, zu erkennen und festzustellen, worauf sich die Kaufkraft erstrecken soll, d. h. was als Miete, Kleidung, Ernährung für den einzelnen als angemessen anzusehen ist. Dies bedeutet im Grunde nichts anderes, als daß der Staat die Rangordnung der Bedürfnisse seiner Angehörigen bestimmt — was in der freien Marktwirtschaft bekanntlich der Preisbildung als Aufgabe überlassen blieb. So stellt die staatliche Preisüberwachung einen Schritt zur Planwirtschaft dar.

In der Landwirtschaft ist es gelungen, eine wirksame Marktregelung herbeizuführen. Hier liegen die Voraussetzungen insofern günstig, als es sich einmal um eine begrenzte Anzahl von Erzeugnissen handelt und auf der anderen Seite eine ungefähr gleichbleibende Nachfrage in die Rechnung eingestellt werden kann. Trotzdem kann die Lösung der Aufgabe nur dem Umstande zugeschrieben werden, daß es der autoritäre Staat verstanden hat, bestehende Gegensätze zu überbrücken und Stadt und Land für eine verständnisvolle Zusammenarbeit reif zu machen.

Dieser Hinweis auf die Landwirtschaft ist erfolgt, um zu sagen, daß in dem industriellen Teil der deutschen Volkswirtschaft die Dinge doch anders liegen. Man denke nur an die unübersehbare Vielgestaltigkeit der Erzeugnisse, an ihre verschlungenen Beziehungen von der Gewinnung bis zur Herstellung, an die Schwierigkeit der Abschätzung der Nachfrage nach diesen oder jenen Erzeugnissen, sowohl der Menge als der Art nach, und man wird erkennen, daß hier eine staatliche Marktregelung vor geradezu unüberwindlichen Schwierigkeiten steht. Nimmt man dazu noch die besonderen Schwierigkeiten, die sich — wie gezeigt — aus der Kostenrechnung ergeben, dann kann man wohl der Meinung sein, daß in diesem Bereich der Wirtschaft die Preisüberwachung nur als eine Notstandsmaßnahme anzusehen ist, die solange bestehen wird, bis der Markt wieder in Ordnung kommt. Natürlich wird der autoritäre Staat auch weiterhin die Entwicklung der Preise im Auge behalten und, wenn es nötig ist, sie auch zu beeinflussen suchen, wie er sich ja die Aufgabe gestellt hat, die Wirtschaft in seinem Sinne zu führen. Dann wird sich sogar zeigen, daß der Preiskommissar eine wichtige erzieherische Aufgabe geleistet hat, indem er den Unternehmern einen deutlichen und eindringlichen Anschauungsunterricht auf dem Gebiet der Selbstkostenrechnung und Preispolitik erteilt hat, der der ferneren Preisbildung sicher zugute kommen wird.

Der Abbau der unmittelbaren Preisüberwachung, wie wir sie jetzt auf dem Gebiet der industriellen Erzeugnisse haben, wird durch zwei Dinge erleichtert: 1. wenn es gelingt, die Herstellung von Gütern zu steigern, so daß genügende Angebote am Markt sind, die zu niedrigen Preisen der geringen Kaufkraft entsprechen, und 2. wenn die zusätzliche Krediterschöpfung aufhört, wodurch der entscheidende Anstoß zur Preissteigerung außer Kraft gesetzt wird.

D. Gewinn und Verlust.

I. Die Gewinnermittlung.

1. Umsatzgewinn und Bilanzgewinn. In der kapitalistischen Grundrechnung (A I) dient der Umsatz der Gewinnerzielung. Die Summe der bei jedem Umsatz

erzielten (Stück-) Gewinne ist der Gesamtumsatzgewinn innerhalb eines Zeitraumes (Monat, Jahr). Dieser Gesamtumsatzgewinn wird dem Kapital gegenübergestellt und ergibt die Rentabilität. Es konnte aber schon darauf hingewiesen werden, daß zur Feststellung der Rentabilität eine andere Rechnung verwendet wird, die den Gewinn für diesen Zweck ermittelt. Diese Rechnung ist die Kapital-Gewinnrechnung, die uns im folgenden näher beschäftigen wird. Wir wollen den auf diesem Wege ermittelten Gewinn einstweilen den Zeit- oder Bilanzgewinn nennen (zum Unterschied vom Umsatzgewinn, den wir in C kennengelernt haben).

Es findet also sozusagen ein Bruch in der Umsatz-Kostenrechnung statt, was nicht unbedingt erforderlich zu sein brauchte. Es wäre durchaus denkbar, daß die Umsatz-Gewinnrechnung zugleich die Kapital-Gewinnrechnung darstellte, d. h. daß es genügen könnte, wenn — zur Feststellung der Rentabilität — der Umsatzgewinn dem Kapital gegenübergestellt würde. Der hauptsächlichste Grund dafür, daß dies praktisch nicht geschieht, liegt darin, daß die Durchführung der Umsatz-Gewinnrechnung mit gewissen Schwierigkeiten verbunden ist. Man müßte nämlich, wenn man genau und zuverlässig rechnen wollte, eine Anschreibung der Kosten jeweils in dem Augenblick vornehmen, wo diese tatsächlich entstehen, also z. B. Rohstoffe verbraucht oder Einrichtungen benutzt werden. Wir haben zudem gesehen, daß es Kosten gibt, die nicht ohne weiteres auf das Umsatzstück verrechnet werden können, sondern allgemein anfallen und deshalb verteilt werden müssen (Gemeinkosten). Es lag daher nahe, die in Übung gekommene Buchhaltung zu einer besonderen Kapitalrechnung auszubauen und mit ihrer Hilfe den Kapitalgewinn zu ermitteln. Der Ausgangspunkt für die Buchhaltung waren die Einnahmen und Ausgaben an Geld (und Kredit — einfache kaufmännische Buchhaltung), die ziffernmäßig leicht festzustellen sind. So ging man — im Zuge dieser Einrichtung — dazu über, die mit dem Geld gemachten Aufwendungen und die in Geld hereinkommenden Erlöse gleichfalls nach den Einnahmen und Ausgaben zu verbuchen. Wir haben gesehen, daß hieraus die Geld-Kapitalrechnung entstanden ist, die alle Vermögensänderungen (Umsatz) in Geld festhält, und wir fügen hinzu: anknüpfend an die sonstigen Geldeinnahmen und Geldausgaben.

Damit haben wir zugleich den eigentlichen Inhalt der sog. doppelten Buchhaltung gekennzeichnet. Sie enthält die beiden Rechnungen: neben die Geld- (und Kredit-) Rechnung (einfache Buchhaltung) ist die Rechnung in Geld über die Aufwendungen und Erlöse getreten. Wesentlich ist, daß diese Aufwendungen und Erlöse bei den mit ihnen verbundenen Geldeinnahmen und Geldausgaben erfaßt werden, und daß diese zweite Rechnung, die da entstanden ist, nicht etwa Aufwendungs- und Erlösrechnung heißt, sondern den Namen: Gewinn- und Verlustrechnung erhalten hat. Für die doppelte Buchhaltung ist also kennzeichnend, daß sie eine in Geld geführte Gewinn- und Verlustrechnung enthält, die versucht, den Gewinn und Verlust im einzelnen nachzuweisen.

Im betriebswirtschaftlichen Schrifttum — und auch schon in der Praxis — ist es üblich geworden, für die Gewinn- und Verlustrechnung neue Bezeichnungen einzuführen. In der Tat sind Verwechslungen leicht möglich. Man denke nur an die Kostenrechnung — C: Umsatz —, wo der Unterschied zwischen Kosten und Erlös ebenfalls einen Gewinn oder Verlust ergibt, den wir jedoch schon zur besseren Kennzeichnung als Stückgewinn, Umsatzgewinn und Gesamtumsatzgewinn bezeichnet haben. Um den Unterschied zwischen der Umsatz-Gewinnrechnung und der Kapital-Gewinnrechnung zu verdeutlichen, will man für die Gewinn- und Verlustrechnung der letzteren auch sagen: Erfolgsrechnung oder Aufwands- und Ertragsrechnung. Man hält die letzteren Bezeichnungen deshalb für besser, weil — so meint man — die Gewinn- und Verlustrechnung gar keine „Gewinne“ und „Verluste“ enthalte, sondern eben Aufwände und Erträge, und daß erst der Unterschied zwischen diesen beiden Teilen den Gewinn oder Verlust darstelle. Doch sind diese Bedenken nicht von solcher

Bedeutung, daß es nötig wäre, eine mit der Entwicklung der Buchhaltung eng verwurzelte Bezeichnung zu ändern. Wir wollen daher an der alten Bezeichnung: Gewinn- und Verlustrechnung festhalten und uns des Ausgangspunktes unserer Betrachtungen erinnern, daß die doppelte Buchhaltung eine in Geld geführte Gewinn- und Verlustrechnung enthält.

Wichtiger ist, in diesem Zusammenhang klarzustellen, wodurch sich die Umsatz-Gewinnrechnung von der Gewinn- und Verlustrechnung unterscheidet. Hier ergibt sich folgendes: die Umsatz-Gewinnrechnung stellt die Kosten und Erlöse jeweils für das einzelne Stück fest; sie ist hiernach eine Stückrechnung. Dazu ist erforderlich und üblich, daß das als Kosten in Rechnung gestellt wird, was tatsächlich an Aufwendungen entstanden ist oder, wie man auch sagt: die Kostenrechnung erfaßt den wirklichen Güterverzehr. Wann dieser Aufwand Geldausgaben verursacht hat, ist für die Kostenrechnung nebensächlich. Anders bei der Gewinn- und Verlustrechnung, die den Aufwand auf Konten bucht, wenn eine Geldausgabe stattgefunden hat, gleichgültig, ob und wann dieser Geldaufwand Kosten im Sinne der Kostenrechnung ist oder wird. Wenn wir am 10. Januar für 3000,— RM Rohstoffe kaufen (und den Betrag sofort bezahlen), so wird die Ausgabe von 3000,— RM vom Kassakonto abgeschrieben und dem Warenkonto belastet. Im Sinne der Kostenrechnung sind jedoch Kosten erst in dem Augenblick entstanden, wo wir von den Rohstoffen entsprechende Mengen verbrauchen. Beispiel: am 15. Januar für 400,— RM.

Das führt zu der letzten Frage: ob nicht im Ergebnis die Gewinn- und Verlustrechnung der Kapitalrechnung mit der Kostenrechnung der Umsatzrechnung übereinstimmen muß. Diese Frage ist ohne genauere Kenntnis der Gewinn- und Verlustrechnung, die im folgenden vermittelt werden soll, nicht zu beantworten. Doch können einige Gesichtspunkte angeführt werden, aus denen hervorgeht, daß eine Übereinstimmung grundsätzlich und praktisch nicht besteht: 1. im Gegensatz zur Buchhaltung ist die Kostenrechnung keine pfenniggenaue Rechnung; einzelne ihrer Glieder werden ziffernmäßig nur geschätzt; 2. kommen für die Gewinn- und Verlustrechnung andere Bewertungsregeln in Betracht, wie wir noch sehen werden; 3. finden sich in der Gewinn- und Verlustrechnung Ausgaben und Einnahmen an Geld, die noch nicht Kosten oder Erlöse darstellen und gleichfalls besonderen Bewertungsregeln unterworfen sind. Natürlich lassen sich die sich ergebenden Unterschiede wieder rechnerisch erfassen und auf diese Weise Verknüpfungen zwischen beiden Rechnungen herstellen. Sie dürfen aber nicht darüber hinwegtäuschen, daß es sich um grundsätzliche und durch ihren Zweck notwendige Verschiedenheiten in den beiden Rechnungen handelt.

Dem aufmerksamen Leser wird nicht entgangen sein, daß bisher immer von Gewinn die Rede gewesen ist, ohne daß näher erklärt worden ist, was dieser Gewinn eigentlich ist. In der Kostenrechnung sind der (Stück-) Gewinn oder (-)Verlust eindeutige Größen, eben der Unterschied zwischen den Kosten und den Erlösen, vorausgesetzt natürlich, daß die Berechnung der Kosten stimmt, zum mindesten annähernd stimmt. Für den sich aus der Gewinn- und Verlustrechnung ergebenden Gewinn, also den Zeit- oder Bilanzgewinn läßt sich eine solche einfache Erklärung nicht geben. Vielmehr gehört die Deutung des Gewinns als Bilanzgewinn zu den umstrittensten Fragen der Theorie und Praxis. Es erscheint dem Verfasser — lehrmäßig — wenig fruchtbar, eine Deutung des Gewinns vorweg — etwa aus dem Wesen der kapitalistischen Unternehmung — zu versuchen, weil vieles von dem, was hierzu zu sagen sein wird, leichter aus der technischen Handhabung verständlich wird, die die Wirtschaftsbetriebe in der Praxis anwenden, wenn sie den nach ihrer Meinung richtigen Gewinn festzustellen versuchen. So soll denn im folgenden zunächst an Hand der praktischen Übung gezeigt werden, wie der (Zeit-) Gewinn ermittelt wird, und wir wollen später sehen, ob dieser Gewinn der „richtige“ ist und was er bedeutet.

2. Die Gewinn- und Verlustrechnung. Wenn im folgenden von der Gewinn- und Verlustrechnung und der Bilanz die Rede ist, so geschieht dies im Zuge unserer Darstellung: von dem Gewinn in der Unternehmung. (Es handelt sich also nicht um eine Systematik des Rechnungswesens, was der Leser vielleicht ver-

muten könnte. Infolgedessen gelangen hier nur die Gesichtspunkte zur Behandlung, die der beabsichtigten Erkenntnis dienen). Um das Wesen der Gewinn- und Verlustrechnung zu erkennen, soll von einem praktischen Beispiel ausgegangen werden:

I. Der Geschäftsgang.		II. Das Kassenbuch.	
1. Einzahlung	6000	1. Eingang	6000
2. Kauf einer Einrichtung	1000	2. Ausgang	1000
3. Kauf von 100 Waren zu 40	4000	3. Ausgang	4000
4. Zahlung für Miete	100	4. Ausgang	100
5. Zahlung für Fracht	200	5. Ausgang	200
6. Verkauf 50 Waren an A zu 60	3000	6. —	—
7. Zahlung für Gehälter	300	7. Ausgang	300
8. Zahlung des Kunden A	2000	8. Eingang	2000

Man ersieht aus der Gegenüberstellung von I und II, daß der Kaufmann bei der laufenden Anschreibung, aus der sich die Buchhaltung entwickelt hat, von den Vorgängen des Geldverkehrs und (damit verbunden) des Kreditverkehrs ausgeht: alles, was er als aufzeichnungsbedürftige Geschäftsvorfälle ansieht, findet zunächst seinen Niederschlag im Kassen- (und Kredit-) Buch. Nach der Technik der doppelten Buchhaltung richten wir zur Aufnahme der Geschäftsvorfälle Konten ein. Die Konten der ersten Rechnung über das Geld und den Kredit stehen fest: Kassakonto und Schuld- oder Forderungskonto. Für die Geldrechnung über die Aufwendungen, also über das, was mit dem Geld geschehen ist, die Beschaffung der Vermögensstücke und Dienstleistungen, würde es an sich genügen, ein einheitliches Gewinn- und Verlustkonto einzurichten, genau so, wie es genügen würde (und in vielen Fällen auch genügt), ein einheitliches Kassakonto für den gesamten Geldverkehr zu führen. Wie man aber praktisch z. B. beim Kreditverkehr nicht bei einem einheitlichen Kreditkonto stehen bleibt, sondern der besseren Übersicht und Nachprüfung wegen die Konten aufgliedert in Debitoren- und Kreditorenkonten, diese wieder in Debitor A—B oder Kreditoren Ausland oder Banken usw., ebenso ist es üblich, die Einnahmen und Ausgaben der zweiten Rechnung nicht unmittelbar auf einem einheitlichen Gewinn- und Verlustkonto zu verbuchen, sondern eine Verteilung nach der Art der Ausgaben und Einnahmen vorzunehmen. So werden besondere Konten für Grundstücke und Gebäude, für Maschinen, für Waren, Löhne, Miete, Zinsen usw. eingerichtet. Der Buchhalter hat für diese Konten der Gewinn- und Verlustrechnung die Bezeichnung: tote Konten gefunden im Gegensatz zu den lebenden Konten der Schuldner und Gläubiger (die zuerst da waren — einfache Buchhaltung).

Nach dem Geschäftsgang (I) richten wir demzufolge folgende Konten im Hauptbuch ein:

III. Das Hauptbuch.

a) Geld- und Kreditrechnung.				b) Gewinn- und Verlustrechnung.									
S.	1. Kasse.	H.	S.	2. Kunde A.	H.	S.	3. Einrichtung.	H.	S.	4. Waren.	H.		
1.	6000	2.	1000	6.	3000	7.	2000	2.	1000	3.	4000	6.	3000
8.	2000	3.	4000							5.	200		
		4.	100										
		5.	200										
		7.	300										
S.	7. Kapital.	H.				S.	5. Miete.	H.	S.	6. Gehälter.	H.		
		1.	6000			4.	100		7.	300			

Entsprechend den erfolgten Einnahmen und Ausgaben in Geld und Kredit buchen wir „doppelt“: Ausgang Geld — Haben Kasse, Eingang Waren — Soll Waren; Ausgang Geld — Haben Kasse, Eingang Einrichtung — Soll Einrichtung; Einnahmen an Geld: Soll Kasse, gleichzeitig Ausgang Waren: Haben Waren usw.

IV. Die Buchungen.

1. Kasse	Soll	6000	(Kapital	Haben	6000)
2. „	Haben	1000	Einrichtung	Soll	1000
3. „	Haben	4000	Waren	Soll	4000
4. „	Haben	100	Miete	Soll	100
5. „	Haben	200	Waren	Soll	200
6. Kunde	Soll	3000	Waren	Haben	3000
7. Kasse	Haben	200	Gehälter	Soll	200
8. „	Soll	2000	Kunde	Haben	2000

Man sieht: wenn einmal das Kontenbild in der doppelten Buchhaltung feststeht und sich die Geschäftsvorfälle wiederholen, ist das Buchen eine sehr einfache (und vergnügliche) Sache; immer im Takt: einmal links und einmal rechts, einmal rechts und einmal links! (Daß es Leute gibt, die in diesem: einmal links und einmal rechts den ganzen Inhalt des kaufmännischen Tuns und der Lehre von diesem Tun, der Wirtschaftsbetriebslehre, sehen — das ist die heitere Seite der Gewinn- und Verlustrechnung.)

Bevor wir das Ergebnis dieses Links- und Rechtsschreibens — hinsichtlich der Gewinn- und Verlustrechnung — ins Auge fassen, ist es gut, einem andern Vorgang in diesem Zusammenhang unsere Aufmerksamkeit zu schenken. Bei dem Links- und Rechtsschreiben sind wir bei einem Geschäftsvorfall in Verlegenheit geraten, nämlich bei der ersten Einzahlung in die Kasse: Eingang Geld — Soll Kasse — 6000; wo sollen wir die 6000 rechts (Haben) eintragen? Wir könnten natürlich in diesem Fall von dem „Doppel“ Abstand nehmen; nur wird dann unsere Probabilanz nicht stimmen, d. h. die Summe der Sollposten nicht mit der Summe der Habenposten übereinstimmen. Hier hat man zu dem Mittel gegriffen, von dem oben schon die Rede war (B), indem man für diese Einzahlung das Kapitalkonto schuf. Wenn wir den Eingang Kassa zugleich in das Haben des Kapitalkontos setzen, dann „stimmt“ die Probabilanz.

V. Die Probabilanz.

	1. Umsatz		2. Salden		3. Bilanzkonto		4. Ver- lust Gewinn	
	S.	H.	S.	H.	S.	H.		
1. Kasse	8 000	5 600	2400	—				
2. Kunde	3 000	2 000	1000	—				
3. Einrichtung	1 000	—	1000	—				
4. Waren	4 200	3 000	1200	—				
5. Miete	100	—	100	—				
6. Gehälter	300	—	300	—				
7. Kapital	—	6 000	—	6000				
	16 600	16 600	6000	6000				

Was ist nun das Ergebnis der Gewinn- und Verlustrechnung, die die doppelte Buchhaltung in sich einschließt? Um diese Frage zu beantworten, müssen wir etwas weiter ausholen. Betrachten wir noch einmal die Rechnung zu III b.

Die Aufwendungen (Verluste) betragen:	Die Erlöse (Gewinne) betragen:
2. für Einrichtung 1000	6. Warenverkauf 3000
3. u. 5. für Waren 4200	
4. für Miete 100	
7. „ Gehälter 300	
5600	

Hiernach würde die Gewinn- und Verlustrechnung mit einem Verlust von 2600 abschließen. Daß diese Rechnung nicht stimmen kann, ergibt folgende Überlegung: es sind verkauft worden 50 Stück Ware mit einem Umsatzgewinn von 900; an Miete und Gehälter gehen ab 400, bleiben Gewinn 500.

Allerdings haben wir für die Einrichtung 1000 ausgegeben; stellen wir diese 1000 dem erzielten Gewinn von 500 gegenüber, so kommt ein Verlust von 500 heraus. Aber es fragt sich, ob wir so rechnen können; denn die Einrichtung steht uns ja nicht nur in diesem Rechnungsjahr, sondern auch noch in den folgenden Jahren zur Verfügung. Nehmen wir an, daß wir von der Einrichtung nur einen Teil (100) im laufenden Jahre verrechnen wollen, so ergäbe sich ein Gewinn von 400. Demgegenüber weist die Gewinn- und Verlustrechnung aus: Verluste 5600, Gewinne 3000, also einen Verlust von 2600.

Im folgenden gilt es, den Widerspruch zu klären, der zwischen beiden Rechnungen klafft.

3. Das Bilanzkonto. Wenn wir uns die vorstehend erläuterte Gewinn- und Verlustrechnung bis zu ihrem Ende durchgeführt denken, d. h. bis der Betrieb eingestellt und die Unternehmung aufgelöst worden ist, dann sind alle Ausgaben, die sich vorübergehend in Vermögensstücken, wie Grundstücken und Gebäuden, Maschinen und Werkzeugen, Vorräten und Debitoren niedergeschlagen haben, wieder zu Gelde geworden. Den vorausgegangenen Gesamtausgaben in Geld stehen dann die Gesamteinnahmen in Geld gegenüber. Der sich aus dieser Gegenüberstellung ergebende Unterschied ist der Gewinn (oder Verlust) für die ganze Lebenszeit der Unternehmung (von der Gründung bis zur Auflösung). Dieser die ganze Lebensdauer umfassende Gewinn (oder Verlust) wird als Totalgewinn (oder -verlust) bezeichnet. Er ist der wirkliche Gewinn (Verlust), den die Unternehmung erzielt (erlitten) hat, und steht mit dem übrigen Kapital zu irgend einer anderen Verwendung zur Verfügung.

Die Herausschälung dieses Begriffes hat hauptsächlich gedankliche Bedeutung. Nur in seltenen Ausnahmefällen wird eine Unternehmung sich damit begnügen, zu wissen, was ihr am Ende ihrer Lebenszeit an Gewinn — auf Grund dieser Totaleinnahmen- und Ausgabenrechnung — verblieben ist. Im Gegenteil: sie wird ein Interesse daran haben, häufiger eine Gewinn- und Verlustfeststellung vorzunehmen, um in der Zwischenzeit erkennen zu können, ob sich das Kapital erhalten und durch Gewinn vermehrt hat.

Und dennoch gibt es — im übertragenen Sinne — heute noch eine Art Ganzrechnung: wenn z. B. ein Bankkonsortium für eigene Rechnung Anleihen übernommen hat in der Weise, daß die Mitglieder des Konsortiums den Kaufpreis gemeinsam aufgebracht haben und später — nach erfolgtem Absatz der Anleihestücke — das eingebrachte Geldkapital mit oder ohne Gewinn zurückerhalten. Dann ergeben sich bei der Konsortialleitung folgende Vorgänge: 1. Einnahmen aus den Einzahlungen der Mitglieder des Konsortiums: 930; 2. Zahlung an die Anleiheschuldner: 920; 3. Einnahme aus dem Verkaufserlös der Anleihe: 960; 4. Zahlung für entstandene Kosten: 10; 5. Rückzahlung der Einschüsse: 920; 6. Verteilung des Gewinnes: 30 durch Auszahlung in barem Gelde. Allerdings handelt es sich hier um die Abrechnung eines einzelnen Geschäfts, nicht etwa um die Ganzrechnung einer Unternehmung. Übrigens ist diese Form der Abrechnung im Handelsverkehr des 13. bis 16. Jahrhunderts sehr verbreitet gewesen. Die Geldgeber beteiligten sich damals mit Vorliebe an einzelnen Geschäften (Seereise), die nach Erledigung abgerechnet wurden.

Daß heute der Ganzgewinnberechnung im übrigen keinerlei Bedeutung mehr zukommt, geht daraus hervor, daß die Handels- und Industrieunternehmungen nicht mehr zur Vornahme einzelner Geschäfte begründet werden, und daß die hauptsächlichste Unternehmungsform, die Aktiengesellschaft, praktisch für eine unbegrenzte Zeitdauer eingerichtet ist.

An die Stelle der Ganzrechnung tritt daher die Perioden- oder Teilrechnung, d. h. es erfolgen bis zur gedachten (oder praktischen) Endrechnung Zwischen-

rechnungen, denen meist ein gleichbleibender Zeitabschnitt zugrunde gelegt wird. Das ist — früher — nicht immer so gewesen. Aus alten Geschäftsbüchern geht hervor, daß Zwischenrechnungen gewöhnlich nur aus besonderen Anlässen aufgestellt wurden, so z. B. bei Einrichtung von Filialen, Aufnahme von Familienmitgliedern in die Sozietät (Offene Handelsgesellschaft) oder bei Erbauseinandersetzungen. So haben beispielsweise die Fugger nur in den Jahren 1527, 1533/6, 1539, 1546 usw. Zwischenrechnungen aufgestellt. Im Laufe der Zeit ist die Zeitspanne von einem Jahr in Übung gekommen, insbesondere veranlaßt durch die Gesetzgebung, die als Geschäftsjahr die Zeit von zwölf Monaten festlegte (Code de commerce — Preußisches Landrecht). Damit ist die Zwischenrechnung zur Jahresrechnung geworden.

Es entsteht die Frage, wie sich die Zwischen- oder Jahresrechnung mit der Tatsache abfindet, daß am Tage der Aufstellung der Rechnung eben die Ganzrechnung nicht möglich ist, weil noch nicht alles wieder zu Gelde geworden ist, vielmehr eine ganze Reihe von Aufwendungen erst in der Abwicklung begriffen ist und diese Abwicklung in der Folgezeit wiederholt werden soll. Hier hat die kaufmännische Rechnungstechnik einen interessanten und wirkungsvollen Trick gefunden: sie scheidet alles das, was außerhalb der abzurechnenden Zeitspanne — Geschäftsjahr — liegt, aus der Gewinn- und Verlustrechnung zunächst aus. Diesem Zweck dient die Einrichtung eines besonderen Kontos, das wir einstweilen das Konto für die neue Rechnung nennen wollen. Indem wir alles das, was z. B. am 31. Dezember 1934 für die neue Rechnung (nächste Rechnungszeit: Geschäftsjahr 1935) bestimmt ist, auf dieses Konto für neue Rechnung übertragen, bleibt das übrig, was die laufende Rechnungszeit angeht. Wir wollen uns das an einem Beispiel klarmachen: Wir zahlen am 1. Oktober 1934 an Miete für ein ganzes Jahr im voraus 4000 RM. Am 31. Dezember 1934 machen wir eine Zwischenrechnung; dann gehören von der Ausgabe in Höhe von 4000 RM $\frac{3}{4} = 3000$ RM auf die neue Rechnung und $\frac{1}{4} = 1000$ RM auf die laufende Rechnung. Das gleiche gilt beim Kauf von Waren, die verkauft werden sollen. Verrechnen können wir am 31. Dezember 1934 nur das, was verkauft worden ist; den Rest oder den Bestand, den wir noch haben und der noch verkauft werden soll, tragen wir auf neue Rechnung vor. Im Grunde genommen verhält es sich genau ebenso mit den Anlagegütern, von denen wir nur das in laufender Rechnung verbuchen, was ihr zukommt: nämlich die Abschreibungen, während wir den Rest, den Bestand — der rechnungsmäßig noch da ist — auf neue Rechnung vortragen.

Worauf es also ankommt, ist, zu erkennen, daß die Zwischenrechnung einen Schnitt vornimmt zwischen laufender Rechnung und neuer Rechnung, zwischen dem Gestern und Morgen. Und dieser Schnitt wiederholt sich bei jeder Zwischen- oder Teilrechnung solange, bis die Auflösung der Unternehmung mit der letzten Geldeinnahme- und Ausgaberechnung abschließt. Wenn man das Wesen der Zwischen- oder Teilrechnung in dieser Weise kennen gelernt hat, dann stößt man sich nicht mehr daran, daß man das Konto der neuen Rechnung nicht, wie es hier geschehen ist, Konto der neuen Rechnung nennt, sondern als Bilanzkonto und den Inhalt desselben als Bilanz bezeichnet. Wir erinnern uns, daß das Wort Bilanz an sich nur bedeutet: die Wage halten. Es ist ein weiter Weg von der Wage über das Konto der neuen Rechnung bis zur Bilanz in diesem Sinne. Die Entwicklung läßt sich, wie folgt, kennzeichnen: Das, was am Stichtag der Zwischenrechnung noch nicht abrechnungsreif ist, sich vielmehr noch als Bestand, als Grundstücke und Gebäude, Maschinen und Werkzeuge, Vorräte und Forderungen in meinem Vermögen auswirkt, ist dasselbe Vermögen, das ich mit Hilfe des Inventars (siehe B. I. Vermögen) festgestellt habe. Dieses auf Grund des Inventars ermittelte Vermögen wird in Form des Kontos und nach den

Regeln der Geldrechnung als Aktiva und Schulden gegenübergestellt und durch Einsetzung des Kapitals auf der Schuldenseite saldiert — die Kapitalrechnung bilanziert, kurz: es liegt die (Kapital-)Bilanz vor, die die geläufige Bezeichnung für die Jahresbilanz geworden ist, mit deren Hilfe der Gewinn ermittelt wird.

Das Gesagte wird deutlicher, wenn wir in unserm Beispiel die Zwischenrechnung ziffernmäßig durchführen, also die Scheidung in laufende Rechnung und neue Rechnung vornehmen.

Wir wollen die Konten in dem oben angeführten Beispiel der Reihe nach durchgehen: 1. Von dem Einrichtungskonto nehmen wir $\frac{1}{10}$ für das laufende Jahr als verbucht an: 100 Soll Gewinn- und Verlustkonto, der Rest 900 wird auf Bilanzkonto vorgetragen. 2. Beim Warenkonto liegt noch ein Bestand von 2100 vor, der auf Bilanzkonto übertragen wird. Der verbleibende Rest von 900 ist der Gewinn des laufenden Jahres: zu übertragen auf die Habenseite des Gewinn- und Verlustkontos. 3. Miete 100 wird, da sie das laufende Jahr betrifft, in das Soll des Gewinn- und Verlustkontos gesetzt. 4. Ebenso die Gehälter 300.

VI. Gewinn- und Verlustkonto.

Einrichtung 100	Waren 900
Miete 100	
Gehälter 300	
Gewinn 400	
900	900

VII. Bilanzkonto.

Kasse 2400	Kapital 6000
Kunde 1000	Gewinn 400
Waren 2100	
Einrichtung 900	
6400	6400

Wir erhalten somit auf dem Gewinn- und Verlustkonto im Soll insgesamt 900, im Haben insgesamt 900, ergibt einen Gewinn von 400, den wir auf das Konto für neue Rechnung übertragen. Jetzt bilanziert dieses Konto: Bilanz. Und die Gewinn- und Verlustrechnung stimmt mit der auf S. 146 durchgeführten Gewinnrechnung überein. Wir wollen uns einstweilen nur merken, daß wir den Gewinn in Geld errechnet haben, und daß er als

Teil des Passivkapitals auf der rechten Seite der Bilanz in Erscheinung tritt. Wir werden auf diesen eigentümlichen Vorgang an anderer Stelle (III) zurückkommen.

Wir können nunmehr auch unsere Probabilanz auf S. 145 (Schaubild V) fertigmachen, indem wir in der 3. Spalte die Beträge des Bilanzkontos einsetzen. Nun

	3.		4.	
	Bilanzkonto		Verlust	Gewinn
1. Kasse . . .	2400	—	—	—
2. Kunde . . .	1000	—	—	—
3. Einrichtung	900	—	100	—
4. Waren . . .	2100	—	—	900
5. Miete . . .	—	—	100	—
6. Gehälter . .	—	—	300	—
7. Kapital . . .	—	6000	—	—
8. Gewinn . . .	—	400	400	—
	6400	6400	900	900

ergibt sich das Gewinn- und Verlustkonto aus dem Unterschied der 2. und 3. Spalte. In Wirklichkeit wird die Tabelle jedoch in der Weise benutzt, daß die Bestände, die auf die Bilanz übertragen werden, auf Grund des Inventars ermittelt, also diese in 3 eingesetzt werden, wodurch sich dann 4 ergibt (siehe nebenstehendes Schaubild).

Aus dem vorstehenden Schaubild wird noch einmal deutlich, daß die Gewinn- und Verlustrechnung alles das enthält, was das abgelaufene Jahr (alte Rechnung) angeht, während die Bilanz die noch nicht abrechnungsreifen Reste (Bestände) übernimmt.

4. Praxis und Recht. Wir haben uns bisher lediglich mit der Idee und Technik der Gewinn- und Verlustrechnung beschäftigt. Es ist noch einiges über die praktische Handhabung derselben und die rechtlichen Voraussetzungen zu sagen. Was zunächst die letzteren anlangt, so ist der Kaufmann — also die kapitalistische Unternehmung in unserem Sinne — nach § 39 HGB. verpflichtet, für jedes Geschäftsjahr eine Bilanz aufzustellen. Das Geschäftsjahr darf zwölf Monate nicht überschreiten. Damit wird rechtlich der Typ der Jahresbilanz festgelegt. Im Gesetz wird nicht besonders von der Gewinn- und Verlustrechnung gesprochen; doch ist in dem Wort Bilanz eingeschlossen, daß der Gewinn oder Verlust, sei es als selbständiger Posten oder als Zu- oder Abgang vom Kapital angegeben sein muß; denn sonst würde keine Bilanz vorliegen, d. h. eine Rechnung, die sich auf beiden Seiten die Wage hält. Außerdem ist auch dem Gesetzgeber geläufig, daß die (Jahres-) Bilanz eben der Ermittlung des Gewinns dient.

Nach § 39 HGB. hat der Kaufmann alljährlich ein Inventar und eine Bilanz aufzustellen; es ist ihm jedoch gestattet, die Aufstellung eines Inventars alle zwei Jahre vorzunehmen, wenn Art und Umfang seiner Warenbestände dies bedingen. Abgesehen davon, daß heute kaum mehr von dieser Möglichkeit Gebrauch gemacht wird — es besteht im Gegenteil die Gepflogenheit, neben der Jahresrechnung auch kurzfristige Zwischenrechnungen vorzunehmen —, geht das Gesetz von der Vorstellung aus, als ob die Aufstellung der Bilanz ohne die Aufstellung eines Inventars möglich sei. Es sei daher in diesem Zusammenhang gestattet, zusammenfassend das Verhältnis von Inventar und Buchhaltung noch einmal darzustellen.

In der einfachen (und Kameral-) Buchführung bildet das Inventar, also das Verzeichnis der Vermögensgegenstände und der Schulden die einzige Möglichkeit der Feststellung des Gewinnes oder des Verlustes, und zwar durch Vergleich des Anfangsvermögens mit dem Schlußvermögen. Der Unterschied stellt, wie wir gesehen haben, den (Gesamt-) Gewinn oder (-) Verlust in einer Summe dar. Wir haben ferner gesehen, daß der Gewinn auch durch besondere Aufzeichnung der Gewinne und Verluste — außerhalb der Buchhaltung — im einzelnen ermittelt werden kann. In diesem Falle bietet das Inventar von sich aus nicht nur eine gute, sondern auch eine zweckmäßige Nachprüfung der Nebenrechnung. Nach der Idee der doppelten Buchhaltung kann auf das Inventar verzichtet werden; denn die doppelte Buchführung schließt eine aufgegliederte Gewinn- und Verlustrechnung in sich ein, d. h. sie weist die einzelnen Bestandteile des Gewinnes und Verlustes nach.

Doch läßt sich die Idee der doppelten Buchführung in der Praxis nicht immer leicht durchführen, weil es nicht möglich ist, die Gewinne oder Verluste sofort (oder genau) zu erfassen. Das oben durchgeführte Beispiel des Warenkontos zeigt dies: auf der Habenseite wird der Verkaufserlös der abgesetzten Ware verbucht. In dem Verkaufspreis ist außer den Selbstkosten (eigener Aufwand) der Gewinn enthalten. Will man ihn aus dem Verkaufserlös herausnehmen, so muß man die (Verkaufs-) Selbstkosten (siehe C) kennen; diese vom Verkaufserlös abgezogen, ergeben den Gewinn. In den meisten Fällen ist dies nicht durchführbar, weil die genauen Selbstkosten im Augenblick des Verkaufs noch nicht bekannt sind. Wo dies dennoch der Fall ist, läßt sich die Abzweigung der Gewinne auch buchhalterisch leicht durch Aufteilung des Warenkontos in ein Warenbestandskonto und ein Warengewinnkonto kenntlich machen. Dann enthält das Warenkonto nur die Bestände an Waren; beim Verkauf wird die Menge zum Selbstkostenpreis diesem Warenkonto gutgeschrieben und gleichzeitig dem Verkaufskonto belastet. Wird nunmehr dem Verkaufskonto der Verkaufserlös gutgeschrieben, dann stellt der Unterschied zwischen Eingang (Soll) und Ausgang (Haben) den Warengewinn

dar, der für sich auf das Gewinn- und Verlustkonto übertragen werden kann. (Man nennt diesen buchhalterischen Vorgang: Auflösung der gemischten Bestandskonten, d. h. solcher Konten, die sowohl Bestände als auch den Gewinn enthalten.)

Wenn man auch bei der Auflösung der gemischten Bestandskonten nicht unbedingt von pfenniggenauen Selbstkosten auszugehen braucht, sondern unter Umständen mit den Selbstkosten angenäherten Verrechnungspreisen auskommen kann, so bleibt doch für zahlreiche Fälle die Unmöglichkeit dieses Vorgehens bestehen, insbesondere dort, wo Güter mit wechselnden Selbstkosten in Frage kommen, die zu einheitlichen Preisen verkauft werden. Jedenfalls ergibt sich die Tatsache, daß Idee und Wirklichkeit der soviel gerühmten doppelten Buchhaltung nicht immer in Einklang gebracht werden können. Idee: daß die doppelte Buchhaltung eine Gewinn- und Verlustrechnung enthält; Wirklichkeit: daß die doppelte Buchhaltung die Gewinn- und Verlustrechnung nicht ohne ein neues (oder wie man will, altes) Hilfsmittel gestalten kann. Dieses Hilfsmittel ist das Inventar. Damit kommen wir auf den Ausgangspunkt unserer Erörterungen zurück: das Inventar, das in der Vermögensrechnung das einzige Mittel ist, um die Änderung des Vermögens im ganzen festzustellen (Haushaltsrechnung, Kameralrechnung, einfache Buchhaltung) und das in der doppelten Buchhaltung durch den Einbau der Gewinn- und Verlustrechnung überflüssig gemacht werden sollte, dieses Inventar kommt schließlich über das Übel der gemischten und nicht auflösbaren Konten wieder in die doppelte Buchhaltung hinein. Aus dem Inventar werden die Bestände entnommen, mit deren Hilfe am Bilanzstichtag die Gewinne auf den gemischten Bestandskonten ermittelt werden und die beiden Einrichtungen der doppelten Buchhaltung: das Bilanzkonto und das Gewinn- und Verlustkonto ihre Aufgabe erst eigentlich erfüllen können. Indem die Buchhaltung versucht, neben der wertmäßigen Verrechnung auch eine mengenmäßige Verrechnung — in sog. Skontren (Lagerbüchern) — durchzuführen, bleibt der Wert eines ordnungsmäßig durchgeführten Inventars immer noch in der Nachprüfung der Mengenrechnung bestehen.

Was die praktische Ausgestaltung der Gewinn- und Verlustrechnung sowie der Bilanz anlangt, so steht es dem Kaufmann frei, ihr diejenige Gestalt zu geben, die sich für den einzelnen Fall am besten eignet. Das HGB. enthält darüber keine besonderen Vorschriften; in § 39 heißt es nur, daß eine Bilanz aufzustellen ist. Der allgemeine Hinweis in § 38, daß nach den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung zu verfahren ist, deutet an, daß sich in der Praxis eine gewisse Übung herausgebildet hat (die zu beachten ist). Es liegt im eigenen Interesse des Kaufmanns, die Gewinn- und Verlustrechnung wie die Bilanz so übersichtlich und so klar wie nur eben möglich zu gestalten. Sie sollen ihm ja nicht nur zeigen, ob er das Geschäftsjahr mit einem Gewinn abgeschlossen hat, sondern auch einen Überblick über die Lage seiner Unternehmung im ganzen geben: Höhe des Kapitals, Höhe und Art der Schulden, Art und Zusammensetzung des Anlage- und Umlaufkapitals, Verhältnis des Aktivkapitals zum Passivkapital, Sicherheit und Liquidität. Tatsächlich nimmt der Kaufmann auf diese Erkenntnisse bei der Aufstellung seiner Abschlußergebnisse Rücksicht, so, wenn z. B. die Reihenfolge der Posten im Inventar (und in der Bilanz) nach dem Gesichtspunkt der Sicherheit (Grundstücke, Gebäude, Maschinen, Vorräte, Forderungen) oder nach der Liquidität (Kasse, Wechsel, Forderungen, Vorräte, Maschinen usw.) erfolgt.

Ebenso wird der Kaufmann in seiner Gewinn- und Verlustrechnung erkennen wollen, wie sich der Gewinn (oder der Verlust) nicht nur insgesamt, sondern auch im einzelnen stellt. Er wird ferner bei den Einnahmen trennen zwischen solchen, die aus den Erlösen für die abgesetzten Güter stammen, und solchen, die aus Quellen kommen, die anderer Art sind: Beteiligungen, Effektengewinne u. a. m. Im übrigen stehen ihm — abgesehen von der Gliederung der Konten für die einzelnen Gewinne und Verluste — die folgenden Möglichkeiten bei der Gestaltung der abschließenden Gewinn- und Verlustrechnung zur Verfügung:

1. Sämtliche Aufwendungen werden als Verluste, die Erlöse als Gewinne behandelt.
Beispiel:

1. Gewinn- und Verlustrechnung einer Brauerei.

Soll		per 31. August 1913.		Haben	
	M	ℳ		M	ℳ
Gerstenkonto	320 976	44	Übertrag vom Jahre 1911/12	22 097	41
Hopfenkonto	26 721	05	Bierkonto	1 048 956	86
Pechkonto	2 559	19	Miete- und Pachtkonto . .	82 367	91
Eiskonto	7 308	63	Brauereiabfällekonto . . .	28 427	53
Schäfflereikonto	7 236	81			
Steuer- und Assekuranzkonto	37 710	99			
Gehalt- und Löhnekonto . .	84 240	58			
Brennmaterialkonto	46 538	28			
Furagekonto	22 530	21			
Malzaufschlagkonto	241 734	70			
Zinsenkonto	38 493	86			
Schuldverschreibungs-Zinsen-					
konto	55 824	05			
Geschäftskostenkonto . . .	55 902	71			
Betriebskostenkonto	30 849	54			
Dubiosenkonto	2 501	21			
Überschuß	200 721	46			
	1 181 849	71		1 181 849	71

Aus dieser Rechnung können unmittelbar die Selbstkosten, wie folgt, berechnet werden:

Gesamtaufwand für die Herstellung von Bier . . . 884 300 RM

Abzüglich Erlös für Brauereiabfälle. 28 400 „

bleiben . . . 855 900 RM

geteilt durch hergestellte Menge x hl Bier, ergibt Selbstkosten des hl Bier in Höhe von x RM.

Diese Form der Rechnung kann als die ursprüngliche Gewinn- und Verlustrechnung bezeichnet werden.

Oder 2. Die unmittelbaren Aufwendungen (direkte Kosten), wie Material und Löhne, werden auf dem Waren- oder Fabrikatekonto den Erlösen gegenübergestellt und nur der Saldo als Bruttogewinn in die Gewinn- und Verlustrechnung übernommen. Beispiel:

2. Vereinigte Glanzstoff-Fabriken A.-G., Elberfeld.

Soll		Gewinn- und Verlustkonto per 31. Dezember 1912		Haben	
An Betriebsunkosten	3 685 317	33	Per Saldo vortrag aus 1911 . .	650 276	81
„ Generalunkosten	745 779	27	„ Fabrikationskonto	8 816 431	93
„ Delkrederekonto	1 509	22	„ Zinsen u. Bankspesenkonto	105 813	17
„ Abschreibungen	1 499 981	45	„ Effektenkonto	86 890	65
„ Reingewinn	3 726 825	29			
	9 659 412	56		9 659 412	56

Hier erscheinen nur die Gemeinkosten in der Gewinn- und Verlustrechnung; doch ist es üblich, die Gemeinkosten des Betriebs, die Betriebsunkosten, gleichfalls über Fabrikationskonto zu verbuchen.

So bleibt die 3. Form übrig. Beispiel:

3. Siemens & Halske A.-G., Berlin.

Soll		Gewinn- und Verlust-Konto.		Haben	
	M	ℳ		M	ℳ
An Handlungs-Unkosten der			Per Vortrag aus 1911/12 . .	1 267 189	71
Zentralverwaltung	1 084 084	47	„ Geschäftsgewinn des Js. .	14 663 706	50
An Obligationenzinsen	1 901 720	—			
An Abschreibungen auf Ge-					
bäude	433 893	85			
An Reingewinn	12 511 197	89			
	15 930 896	21		15 930 896	21

Im Anschluß an die vorstehenden Beispiele der Gewinn- und Verlustrechnung ist noch einiges über die Bezeichnungen zu sagen, die in Schrifttum und Praxis üblich sind. Wir haben jetzt das folgende Bild erhalten:

Die Buchhaltungssprache versteht in der Gewinn- und Verlustrechnung unter Gewinnen entweder die Verkaufserlöse (also einschließlich aller Kosten und der Stückgewinne) und unter Verluste eben diese Kosten (Beispiel 1), oder unter Gewinnen die Verkaufserlöse abzüglich der unmittelbaren Kosten gleich Bruttogewinn und unter Verlust dann die mittelbaren (Gemein-)Kosten (Beispiel 2); endlich stellen die Gewinne den Verkaufserlös ab unmittelbare Kosten zuzüglich Betriebsunkosten dar, wobei die Abschreibungen und die Verwaltungskosten als besondere Verlustposten erscheinen (Beispiel 3). In allen Fällen ist der verbleibende Rest: Gewinn oder Verlust, genauer im Falle 4: Reingewinn o d e r Reinverlust. (Man beachte: die Rechnung heißt üblich: Gewinn- und Verlustrechnung, obwohl die Gewinne rechts und die Verluste links stehen; das Ergebnis ist Gewinn oder Verlust.) Dieses alles bezieht sich, wie nochmals betont sein mag, auf die Jahres- (Zeit-) Rechnung, kurz: Bilanz genannt; in der Stückrechnung bleibt es bei Kosten und Erlösen und bei Stückgewinn oder Stückverlust, sowie bei Umsatzgewinn.

Grundsätzlich in gleicher Weise wird die Aktiengesellschaft bei der Aufstellung der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung verfahren. Bei der Aktiengesellschaft kommt jedoch hinzu, daß ihr die Veröffentlichung der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung vorgeschrieben ist. Daß die Aktiengesellschaft die Bilanz, die sie zunächst zur eigenen Unterrichtung aufgestellt hat, nicht ohne weiteres auch zur Veröffentlichung geeignet hält, ist selbstverständlich; für die Öffentlichkeit, an die der Gesetzgeber denkt, ist eine die Übersicht fördernde oder die besondere Eigentümlichkeit des Betriebs herausstellende Zusammenfassung

4. Friedrich Krupp, A.-G.

Soll		Gewinn- und Verlustrechnung für 1911/12		Haben	
	ℳ	ℳ		ℳ	ℳ
Steuern	5 004 212	30	Gewinnvortrag aus 1910/11 . .	4 230 580	43
Arbeiterversicherung	4 454 561	49	Betriebsüberschuß	41 813 268	17
Wohlfahrtsausgaben	7 050 647	44	Zinsen	1 971 070	90
Gewinn, Vortrag aus 1910/11:	4 230 580,43	RM	Verschiedene Einnahmen . .	2 253 963	28
Gewinn aus:					
1911/12	29 528 881,12	RM			
	50 268 882	78		50 268 882	78

unter Umständen wertvoller als eine zu ausführlich gehaltene Bilanz (und Gewinn- und Verlustrechnung). Natürlich kann das Interesse an einer Zusammenfassung und Verkürzung der Übersicht auch auf seiten der Aktiengesellschaft selbst liegen, so wenn verhindert werden soll, der Öffentlichkeit (oder der Konkurrenz) einen zu weitgehenden Einblick in die finanziellen und Geschäfts-Verhältnisse zu geben. Hierbei entsteht die Gefahr (oder gar die Absicht), daß die Verkürzung der Bilanz leicht auf Kosten der Übersichtlichkeit und der Klarheit, zu schweigen auf Kosten der Durchsichtigkeit und Wahrheit, gehen kann. Weil das Gesetz eine bestimmte Form und Ausführlichkeit der Bilanz wie der Gewinn- und Verlustrechnung nicht vorschreibt, sondern nur beiläufig erwähnt, daß das Grundkapital unter die Passiven aufzunehmen ist, daß Vorräte und Anlagen so und so zu bewerten sind (vgl. II), daß der Jahresgewinn in die Bilanz einzusetzen sei, glaubten viele Aktiengesellschaften, die ihnen gleichfalls als Richtschnur gegebenen Grundsätze einer ordnungsmäßigen Buchführung so auslegen zu dürfen, daß sie schließlich zu Veröffentlichungen gelangten, die dem eigentlichen Zweck, den sie verfolgen sollen, nicht mehr entsprachen. Insbesondere für die Gewinn- und Verlustrechnung hatte sich die Gepflogenheit herausgebildet, von der Freiheit einen weitgehenden Gebrauch zu machen.

Auf diese Weise entstand die 4. Form der Gewinn- und Verlustrechnung, die schließlich immer mehr Anwendung fand. Sie geht offenbar von der Absicht aus, der Öffentlichkeit ganz bestimmte Dinge zu zeigen, weniger ein Bild von der Gewinngestaltung zu geben. So werden in der Regel zunächst auf der Sollseite folgende Posten ausgewiesen:

1. Allgemeine Handlungs- (Verwaltungs-) Unkosten, 2. Abschreibungen (ohne nähere Angaben), 3. Löhne und soziale Lasten, 4. Steuern. Nach diesen Summen — und unter Berücksichtigung des auszuweisenden Gewinnes (oder Verlustes) — wird der Gegenposten auf der Habenseite errechnet, der nun weder einen Verkaufserlös (da Material- und Betriebskosten in Abzug gebracht sind), noch einen Bruttogewinn (da die Löhne besonders ausgewiesen sind) darstellt. Doch soll es ja auch weniger darauf ankommen, hierüber Näheres mitzuteilen; man will vor allen Dingen zeigen, in welcher Höhe Löhne und soziale Lasten sowie Steuern gezahlt worden sind. Beispiel 4 (siehe Schaubild auf der vorhergehenden Seite).

Durch die Notverordnung vom 19. September 1931 ist ein Teil der Aktienrechtsreform vorweggenommen worden, der sich in erster Linie mit der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung befaßt. Nunmehr ist den Aktiengesellschaften vorgeschrieben, daß die zu veröffentlichende Bilanz eine bestimmte Gliederung und Bezeichnung des Aktiv- und Passivkapitals aufweisen muß, so in der Trennung von Grundstücken und Gebäuden, in Rohstoffen, Halb- und Fertigerzeugnissen, in Beteiligungen, eigenen Aktien, Forderungen aus Warenlieferungen und an Tochtergesellschaften u. a. m. Neu ist die Vorschrift, daß die Jahresbilanz von einem von der Generalversammlung zu benennenden Bilanzprüfer (Wirtschaftsprüfer) geprüft sein muß, bevor sie zur Veröffentlichung gelangt.

Besonders einschneidend sind die Bestimmungen über die Gewinn- und Verlustrechnung. Sie ergeben eine 5. — die gesetzliche — Form:

5. Gewinn- und Verlustrechnung.

Aufwendungen

Erträge

1. Löhne und Gehälter;
2. soziale Abgaben;
3. Abschreibungen auf Anlagen;
4. andere Abschreibungen;
5. Zinsen;
6. Besitzsteuern;
7. alle übrigen Aufwendungen — mit Ausnahme der Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, die auf der Habenseite zu verrechnen sind.

1. Der Betrag, der sich nach Abzug der Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie nach Abzug der im folgenden besonders auszuweisenden Erträge ergibt;
2. Erträge aus Beteiligungen;
3. Zinsen;
4. außerordentliche Erträge;
5. außerordentliche Zuwendungen.

Was also als Unterschied zwischen Soll und Haben übrigbleibt (Aufwendungen und Erträge), ist der Reingewinn oder Reinverlust, der am Schlusse der Gewinn- und Verlustrechnung ungeteilt und vom vorjährigen Gewinn- und Verlustvortrage gesondert auszuweisen ist.

Was an dieser Vorschrift — abgesehen von dem Ausmaß der Aufgliederung — besonders auffällt, ist zweierlei: erstens, daß von einer Gewinn- und Verlustrechnung die Rede ist (wie auch wir es tun), daß zugleich aber die Posten der linken Seite Aufwendungen und die Posten der rechten Seite Erträge genannt werden. Zweitens ist ein neuer „Roh“-Gewinn-Begriff geschaffen worden: oben Haben 1; er ist keine organische Betriebsgröße mehr, also weder ein Verkaufserlös noch ein Bruttogewinn, sondern ein errechneter, eben der gesetzliche Rohgewinn.

II. Die Bewertung.

1. Im allgemeinen. Unter Bewertung ist zu verstehen: Überführung von Mengen in Geldwerte; Güter werden ihrem Werte nach in Geld ausgedrückt. Sie erhalten den gleichen Nenner: Grundstücke 80 RM, Maschinen 40 RM, Waren 90 RM usw. und werden auf diese Weise vergleichbar und zählbar: 210 RM. Dieses Bewerten geht im ganzen Umkreis der Geldwirtschaft vor sich, und da auch die Preise in Geld ausgedrückt werden, entsteht nicht nur eine allgemeine Vergleichbarkeit, sondern zugleich auch eine Vereinfachung bei der Ermittlung der Geldwerte der einzelnen Vermögensgegenstände. In den Wirtschaftsbetrieben durchzieht das Bewerten die gesamte Tätigkeit, indem stets gefragt wird: was sind Stoffe, Werkzeuge und Maschinen bei der Beschaffung wert, welche Werte kommen durch die menschliche Arbeit hinzu und was ist das Ergebnis der Tätigkeit, das fertiggestellte Gut, beim Absatz wert? Jedoch denkt man nicht in erster Linie an dieses allgemeine Bewerten, wenn von Bewertung schlechthin die Rede

ist; die Bewertung im engeren Sinne bezieht sich vielmehr auf das Einsetzen der Geldwerte in die Bilanz, insonderheit die Jahresbilanz. Da der Entstehung der Bilanz — auf dem Bilanzkonto — die Aufstellung des Inventars voraufgeht, das die mengenmäßigen Bestände an Vermögensgütern verzeichnet, so ist zugleich gemeint: Bezifferung der Inventurergebnisse in Geld, soweit dies nicht schon von selbst geschehen ist, wie z. B. beim Gelde und den auf Geld lautenden Schulden und Forderungen.

Über die Frage: was die Bewertung eigentlich zu bedeuten hat, und wie sie am besten zu handhaben ist, bestehen beträchtliche Meinungsverschiedenheiten, mehr jedoch im Schrifttum als in der Praxis. Wir wollen wiederum nicht von den Meinungsverschiedenheiten oder davon ausgehen, wie eine richtige Bewertung aussehen soll, sondern an Hand der praktischen Handhabung sehen, wie es gemacht wird, um dann festzustellen, ob das, was gemacht wird, vernünftig und zweckmäßig ist. Um einen bestimmten Ausgangspunkt zu haben, wollen wir an die Vorschriften des HGB. anknüpfen, die dem Kaufmann (lies: Unternehmung) die Aufstellung einer Bilanz zur Pflicht machen, und zwar zunächst bei der Gründung (Beginn des Handelsgewerbes) und dann nach Ablauf eines jeden Geschäftsjahres. Für diese Jahresbilanzen stellt der Gesetzgeber in §40 Abs. 2 HGB. eine Bewertungsregel auf, die lautet:

Bei der Aufstellung des Inventars und der Bilanz sind sämtliche Vermögensgegenstände und Schulden nach dem Werte anzusetzen, der ihnen in dem Zeitpunkt beizulegen ist, für welchen die Aufstellung stattfindet.

Wenn man genau hinsieht, wird hier eigentlich nur gesagt, daß es sich um den Wert handelt, der den Vermögensstücken für den Zeitpunkt zukommt, für den die Bilanz aufgestellt wird, also für den Bilanzstichtag. Es ist mit keinem Wort etwa die Rede davon, was für ein Wert sonst noch gemeint ist. Es kann an sich jeder Wert in Frage kommen; nur soll er sich auf den Tag beziehen, für den die Bilanz gilt. Eine solche Bestimmung leuchtet ein; denn sonst könnte die Meinung aufkommen, daß es auch ein Wert sein könnte, der sowohl irgendwo vor dem Bilanzstichtag als auch irgendwo nach diesem — bis zur Fertigstellung der Bilanz — liegen könnte. Es ist aber unzulässig, wie es in einem Teil des Schrifttums anzutreffen ist, aus der Fassung des Gesetzes einen bestimmt betonten und gearteten Wert, wie z. B. den Zeitwert, Tageswert, Verkaufswert oder den gemeinen Wert herauslesen zu wollen. An sich steht es, wie gesagt, dem Kaufmann frei, sich für irgendeinen Wert zu entscheiden; nur muß sich der Wert auf den Bilanzstichtag beziehen — und, wie wir noch sehen werden, den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung entsprechen.

Doch unterstellen wir einmal, der Gesetzgeber hätte mit seiner Fassung: Wert in dem Zeitpunkt so etwas wie Zeitwert oder Tageswert gemeint. Was ist der Zeitwert eines bebauten Grundstücks, einer halbfertigen Maschine, einer Kraftanlage, eines wohlzusammengesetzten Lagers, einer Forderung, die nach neun Monaten fällig ist? Gewiß: es gibt Preise für dies und jenes, freie und gebundene, Markt- und Börsenpreise; aber soweit sie zustande gekommen sind, haben sie sich auf jene Mengen von Gütern bezogen, die durch Angebot und Nachfrage bei der Preisbildung mitgewirkt haben. Ob aber die im Verbands eines Wirtschaftsbetriebs noch befindlichen Güter auch jenen Preis erzielen würden, ist jedenfalls fraglich; vor allem sind die meisten dieser Güter in dem Zustande, wie sie in der Unternehmung vorhanden sind, gar nicht für den Verkauf bestimmt. Man denke nur an die Schwierigkeit, ja Unmöglichkeit, den richtigen Zeitwert einer im Betriebe befindlichen, eingebauten Kraftanlage bestimmen zu wollen. Die Entwicklung der juristischen Lehrmeinungen zeigt deutlich, zu welchen eigenartigen Überlegungen man greifen mußte, um dem Kaufmann den rich-

tigen Weg zu zeigen — den freilich dieser längst gefunden und durch die Jahrhunderte hindurch gegangen war.

So sagt eine Entscheidung des Reichsoberhandelsgerichts vom Jahre 1879, daß als Wert im Sinne von § 40 der Veräußerungswert anzusehen sei, der sich bei Annahme eine fiktiven Liquidation ergäbe. Die Praxis hat hieraus den Verkaufswert schlechthin, zum mindesten für die Umlaufgüter, abgeleitet. Gegen die Annahme eines Veräußerungswertes wendet sich S i m o n mit dem naheliegenden Hinweis auf die Anlagegüter, die kein Kaufmann zum Veräußerungswert bewerte. Maßgebend — so meint Simon — sei vielmehr der individuelle Gebrauchswert der einzelnen Vermögensstücke, also der Wert, den der Kaufmann ihnen beilege, weil sie für seinen Wirtschaftsbetrieb wertvoll seien. Gegen die individuelle Bewertung spricht sich S t a u b a u s; entscheidend sei der Wert, den die Vermögensstücke für den Betrieb haben, also der objektive Gebrauchs- und Verkaufswert. Die Lehre vom objektiven Wert ist lange Zeit eine weit verbreitete Lehrmeinung gewesen. Freilich: der Kaufmann konnte nicht viel mit ihr anfangen; denn was ist objektiver Gebrauchswert? Wie sollen die Werte praktisch beziffert werden? Eine Annäherung zwischen kaufmännischer Gepflogenheit und praktischer Auffassung bringt F i s c h e r, was sich schon in dem Titel seines vielbeachteten Buches (1908) ausdrückt: Die Bilanzwerte, was sie sind und was sie nicht sind. Fischer unterscheidet zwischen Gebrauchsgegenständen und Veräußerungsgegenständen. Für die ersteren soll der Kostenwert abzüglich Abschreibung maßgebend sein, während die letzteren nach dem Niederwertprinzip (Anschaffungs- und Veräußerungswert) zu bewerten sind.

Diesen Weg hat der Gesetzgeber an anderer Stelle mit aller Deutlichkeit selbst vorgezeichnet: in § 261 HGB., der für die Bilanzen der Aktiengesellschaften besondere Bewertungsregeln vorsieht. Dort heißt es zunächst:

Für die Aufstellung der Bilanz kommen die Vorschriften des § 40 mit folgenden Maßgaben zur Anwendung:

1. Wertpapiere und Waren, die einen Börsen- oder Marktpreis haben, dürfen höchstens zu dem Börsen- oder Marktpreise des Zeitpunktes, für welchen die Bilanz aufgestellt wird, sofern dieser Preis jedoch den Anschaffungs- oder Herstellungspreis übersteigt, höchstens zu dem letzteren angesetzt werden. 2. Andere Vermögensgegenstände sind höchstens zu dem Anschaffungs- oder Herstellungspreis anzusetzen.

An dieser Fassung fällt auf, daß jetzt nicht mehr von einem Wert die Rede ist, sondern nur noch von Preisen: Börsen- oder Marktpreis und Anschaffungs- oder Herstellungspreis. Man könnte daraus den Schluß ziehen, daß der Gesetzgeber den Gedanken der Bewertung überhaupt fallen gelassen habe, und daß — jedenfalls für die Aktiengesellschaft — bestimmt wird, daß bei der Bilanzaufstellung eben nur noch Preise in Betracht zu ziehen sind. In der Tat würde diese Vermutung mit den Gepflogenheiten der Kaufleute, wie sie in der langen Übung (und auch in dem älteren Schrifttum) zum Ausdruck kommt, weitgehend übereinstimmen. Denn Anschaffungs- oder Herstellungspreise und Markt- oder Börsenpreise sind für den Wirtschaftsbetrieb gleichbedeutend mit Kosten, die aufgewendet worden sind, um die Vermögensstücke zu erwerben. Und von diesen Kosten geht — wie noch zu zeigen sein wird — der Kaufmann bei der Bewertung aus. Die folgenden Tatsachen sind geeignet, die obige Vermutung und die angenommene Übereinstimmung zu stützen. So heißt es im 3. Absatz des § 261 HGB. weiter:

Anlagen und sonstige Gegenstände, die nicht zur Weiterveräußerung, vielmehr dauernd zum Geschäftsbetriebe der Gesellschaft bestimmt sind, dürfen ohne Rücksicht auf einen geringeren Wert zu dem Anschaffungs- oder Herstellungspreis angesetzt werden, sofern ein der Abnutzung gleichkommender Betrag in Abzug gebracht oder ein ihr entsprechender Erneuerungsfonds in Ansatz gebracht wird.

Hier wird sogar der Wert, selbst wenn er niedriger sein sollte als die Rechnung: Anschaffungspreis oder Herstellungspreis abzüglich Abnutzung, als nebensächlich beiseite geschoben und der Gesichtspunkt der Preise gleich Kosten ausdrücklich in den Vordergrund gerückt. Ferner wird im § 38 bestimmt, daß der Kaufmann im übrigen die Bilanz nach den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung aufzustellen habe. Wenn es nun wirklich Übung ist, daß der Kaufmann so verfährt, wie der Gesetzgeber grundsätzlich in § 261 entschieden hat, dann dürfte auch rechtlich die Übereinstimmung des § 38 mit dem § 261 hergestellt sein —

zum mindesten wird diese Ansicht von juristischer Seite vertreten. Schließlich ist es ganz lehrreich, zu sehen, wie sich die Bewertungsvorschriften im Laufe der Zeit entwickelt haben.

Der Code de commerce (1673) enthält die Bestimmung: Bewertung zum Einkaufspreis. Das preussische Landrecht (1794) übernimmt diese Bestimmung mit dem Zusatz: wenn der Marktpreis niedriger, so hat die Bewertung zu diesem zu erfolgen. Im ersten Entwurf des Handelsgesetzbuches vom Jahre 1861 ist vorgesehen: Anschaffungspreis oder Herstellungspreis; später setzt sich die Auffassung durch, daß für Einzelkaufleute keine besonderen Vorschriften nötig seien. So kommt auf der Nürnberger Konferenz die Fassung zustande: Wert in dem Zeitpunkt, in dem die Bilanz aufgestellt wird. Im Jahre 1884 werden die besonderen Vorschriften für die Aktiengesellschaft (§ 261) erlassen: Anschaffungs- oder Herstellungspreis und niedriger Wert. Bemerkenswert ist der Hinweis in den Protokollen, daß sich „der Mangel an geeigneten Sachverständigen in bedauerlicher Weise bemerkbar gemacht habe“. 1897 wird der vermeintliche Widerspruch zwischen § 261 und § 38 durch den Zusatz: nach den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung beseitigt.

Die Novelle von 1931 ersetzt den Anschaffungs- oder Herstellungspreis durch die Anschaffungskosten oder Herstellungskosten, wodurch dem wissenschaftlichen und praktischen Sprachgebrauch Rechnung getragen ist.

2. Die Umsatzgüter. Wenn wir jetzt dazu übergehen, die Bewertung im einzelnen kennenzulernen, dann empfiehlt es sich (wie es in § 261 geschehen ist), die Unterscheidung zwischen solchen Gegenständen zu machen, die zur Veräußerung bestimmt sind, und solchen, die — als Anlagen — für längere Zeit gebraucht werden. Die Umsatzgüter werden beschafft oder hergestellt und sollen dann abgesetzt werden. In diesem Werdegang vom Geld bis Wieder-Geld macht die Bilanz zwei unbarmherzige Einschnitte: der Beginn des Geschäftsjahres (Ende des alten) und Ende des Geschäftsjahres (Beginn des neuen). Die Bilanz kümmert sich also nicht darum, in welchem Reifezustande — zum Gelde hin — sich die Umsatzgüter befinden; es sei denn, daß sie doch ein wenig darauf Rücksicht nimmt, indem das Geschäftsjahr eben so gelegt wird, daß die Bilanzziehung unter günstigen betrieblichen Umständen vor sich gehen kann. (Beispiel: Brauereien nach Beendigung der Hauptabsatzzeit für Bier am 30. September.) Nicht aber ist eine solche Anpassung der Bilanzzeit an die jeweilige Konjunktur möglich, weil sich die unregelmäßigen und unvorhersehbaren Schwankungen derselben nicht in die Zeit eines Geschäftsjahres pressen lassen. So bleibt eine gewisse, meist recht große Willkür des Einschnittes durch die in gleichen Zeiträumen sich wiederholende Jahresbilanz bestehen. Und diese Willkürlichkeit des Einschnittes muß man sich vor Augen halten, wenn man dazu übergehen will, die Gegenstände des Betriebs, hier die Umsatzgüter, für einen gedachten Augenblick zu bewerten, obwohl sie im gleichen Augenblick ihre Reise zum Absatz und zur Geldwerdung fortsetzen.

Es ist schon gesagt worden, daß sich der Kaufmann des Weges bedient, der im § 261 HGB. der Aktiengesellschaft vorgezeichnet ist: Einsetzung grundsätzlich zu den Anschaffungs- oder Herstellungskosten, also der Kosten, die zur Erlangung eines Gutes aufgewendet worden sind. Was Anschaffungs- oder Herstellungskosten sind, ist in C dargestellt worden; doch wird unten noch einmal darauf zurückzukommen sein. Die Gründe, die den Kaufmann zu diesem Verfahren bewegen haben, sind die folgenden: 1. die Kosten stellen für ihn kein besonderes Bewertungsproblem dar, sondern weisen sich in seinen Büchern als Ausgaben in Geld aus; sie haben schon seit ihrer Verauslagung Geldeigenschaft und brauchen nicht mehr in Geld umbewertet zu werden. Sie stehen vielmehr ziffernmäßig fest. 2. Die Kosten stellen nur insofern eine Bewertung dar, als sie bei Erlangung der Güter unter Beachtung der kapitalistischen Grundrechnung veranschlagt worden sind, daß das, wofür sie gemacht worden sind, später am Markt abgesetzt wird und zwar zu einem in Aussicht genommenen oder für möglich gehaltenen Preise, der zugleich

einen Gewinn einschließen soll. Bis zum Zeitpunkt der Bilanzziehung sind bestimmte Kosten aufgelaufen, die der ursprünglichen Rechnung über das Endziel entsprechen. 3. Indem nur die Kosten und nicht etwa auch der veranschlagte Gewinn berücksichtigt werden, übt der Kaufmann die Vorsicht, nicht zuviel von der Zukunft, die er nicht kennt, vorweg zu nehmen. Die Ansetzung der Vermögensstücke zu den Kosten — an Stelle der Verkaufspreise — verhindert, daß noch nicht verwirklichte Gewinne ausgewiesen werden. Doch ist das nicht das Entscheidende; wesentlich ist vielmehr die Vorsicht, von einer Rechnungsgrundlage auszugehen, die sich aus der kapitalistischen Rechnung ergibt und die man auf jeden Fall in dem zukünftigen Preis zu verwirklichen denkt, wobei man sich die Rechnung selbst natürlich nicht starr, sondern beweglich vorstellen muß. 4. Endlich entspricht es der bei der Bilanzziehung notwendig werdenden Scheidung in alte und in neue Rechnung, daß die noch nicht endgültig abzurechnenden Posten mit ihren bis hierher aufgelaufenen Kosten aus der laufenden Gewinn- und Verlustrechnung herausgenommen und auf die Bilanz vorgetragen werden. Auf diese Weise werden die noch nicht erledigten Ausgaben für die laufende Rechnung neutralisiert.

Es ist soeben erwähnt worden, daß die Einsetzung der Umsatzgüter zu den für sie aufgelaufenen Kosten keine starre Regel bedeutet, es ist vielmehr erforderlich — und hier setzt die eigentliche Bewertung ein — ihre Höhe mit den jeweilig in Betracht kommenden Preisen zu vergleichen oder — wie F i s c h e r es ausgedrückt hat — die Kosten an den Preisen zu kontrollieren. Entspricht der anzunehmende Preis noch der ursprünglichen Kalkulation, nach der die Herstellung oder die Anschaffung der Güter vorgenommen worden ist, stehen also die Kosten noch im richtigen Verhältnis zu dem erzielbaren Preis, so bleibt es bei den Kosten. Stellt sich jedoch heraus, daß der Preis ein anderer, z. B. ein niedrigerer sein wird, so ist bis zu diesem Augenblick ein entsprechender Teil der Kosten umsonst verthan, kann unter Umständen bereits ein Verlust entstanden sein, der dem laufenden Bilanzabschnitt zur Last fällt. Die Veränderung des Preises nach unten ist nicht nur an der tatsächlich eingetretenen Senkung der Preise festzustellen, sondern auch für die Zeit zu veranschlagen, in der der Absatz voraussichtlich stattfinden soll. Daraus folgt: daß sogar die bestehenden Markt- oder Börsenpreise (oder Preise ähnlicher Güter) unterschritten werden können, wenn die Abwägungen hinsichtlich ihrer weiteren Gestaltung dies rechtfertigen oder erforderlich machen.

Die Nachprüfung der Kosten an den Preisen heißt auf der anderen Seite aber auch, daß die vorausgegangenen Kosten überschritten werden können, wenn die Preise dies begründen oder fordern. Gewiß wird sich ein Kaufmann nicht verleiten lassen, von der Vorsicht abzugehen, nicht vorweg über nicht realisierte Gewinne zu verfügen. Er soll dies auch nicht tun, wenn es sich um geringe, vor allen Dingen aber um als vorübergehend erkannte Preissteigerungen handelt. Wenn jedoch die Preissteigerung erheblich und von Dauer ist, vor allem: wenn sie erwartet worden ist, also bei der Beschaffung oder Herstellung der Güter in Rechnung gestellt ist, dann ist nicht einzusehen, warum die Zeit, die an der Preissteigerung beteiligt ist, nicht an der Gewinnwerdung beteiligt sein soll. Man denke insbesondere an die drei Fälle: Kauf von Effekten auf Spekulation, Lagerung des Weines in einer Kellerei, Verwertung von Grundstücken von seiten einer Terraingesellschaft. Abgesehen von den aus der Verwaltung und Behandlung der betreffenden Güter entstandenen Kosten wäre es unrichtig, wenn man den beim Verkauf in die Erscheinung tretenden gesamten Gewinn nur der Rechnungszeit zugute kommen lassen wollte, in der zufällig der Verkauf getätigt wird. Natürlich ist hierbei mit besonderer Vorsicht zu verfahren, insbesondere wenn die Absicht besteht oder es nötig ist, über den noch nicht verwirklichten Gewinn etwa durch Ausschüttung zu verfügen.

Die angeführten Fälle zeigen noch einmal deutlich die Folgen des willkürlichen Einschnitts, der durch die Aufstellung der Jahresbilanz als einer gedachten Zwischenabrechnung vorgenommen wird: das Werden des Gewinns wird künstlich in verschiedene Teile zerlegt. Im Grunde trifft genau das gleiche bei jedem anderen Wirtschaftsvorgang zu; nur daß hier ein fortwährendes Überschneiden von gewordenen und noch werdenden Gewinnen stattfindet, in das gleichfalls die Bilanzziehung mit scharfem Schnitt eingreift. Von hier aus wird nun auch die Gewohnheit des Kaufmanns begreiflich: nach einem Ausgleich der Gewinne zu streben. Er hält in guten Jahren mit der Ausweisung hoher Gewinne zurück, um in schlechten Jahren die Kurve nicht zu sehr nach unten sinken lassen zu müssen. Man ist geneigt, zu fragen: was hat dies alles noch mit dem richtigen Gewinn zu tun? (Antwort unter III.)

Wenn bei der Aktiengesellschaft durch § 261 die Bewertung nach den Kosten insofern eine Einschränkung erfährt, daß die Aktiengesellschaft gezwungen wird, höchstens die Anschaffungs- oder Herstellungskosten und den Markt- oder Börsenpreis, wenn dieser niedriger ist, anzusetzen (Niederstwertprinzip), so sind hierfür besondere Gründe maßgebend. Erstens sind Anschaffungs- oder Herstellungskosten in dem Aufbau der Kostenrechnung gebräuchliche Größen, vor allem aber spielt der Gesichtspunkt der Sicherheit eine Rolle: indem die Anschaffungs- oder Herstellungskosten als Höchstgrenze bestimmt werden, wird verhütet, daß unvorsichtige oder gar unzuverlässige Verwaltungen mehr an Gewinnen ausschütten, als der Unternehmung förderlich ist. In der Festlegung der Höchstgrenze liegt zwar eine Willkür und Härte zugleich; sie erscheint aber gegenüber dem freien Ermessen, auch wenn dies an die Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns gebunden wird, als das kleinere Übel. Trotzdem bleibt es dabei, daß der Gesetzgeber im § 261 das auch für den Kaufmann (§ 38) gültige Kostenprinzip als das einzig mögliche Mittel der Bewertung aufgestellt oder bestätigt hat.

Zu welchen Folgerungen das starre Prinzip der Höchstgrenze verbunden mit dem Niederstwertprinzip führen kann, zeigt das viel vorkommende und häufig angeführte Beispiel der Effekten. Werden beispielsweise kurz vor dem Bilanzstichtag Effekten zum Kurse von 100% gekauft und sinkt der Kurs bis zum Bilanzstichtag auf 95%, so ist dieser — niedrigere — Börsenpreis in die Bilanz einzusetzen, selbst wenn der Kurs bis zum Tage der Bilanzfertigstellung oder Genehmigung durch die Generalversammlung wieder auf 100% und darüber gestiegen sein sollte. Werden die Effekten im neuen Bilanzjahr zu 99% verkauft, so verbucht dieses Jahr einen Gewinn von 4%, obwohl insgesamt mit dem Verlust von 5% im Vorjahr ein endgültiger Verlust von nur 1% besteht. Auch hieran sieht man wieder deutlich die künstliche Zerreißen des Gewinn- (oder Verlust-) Ablaufes durch die Aufstellung einer Zwischenrechnung (Jahresbilanz). Daß die Unternehmungen durch Abschiebung von Effekten auf Tochtergesellschaften versuchen, solchen — an sich unsinnigen — Bewertungsregeln zu entgehen, darf kein Wunder nehmen. Die Aktienrechtsnovelle von 1931 bringt insofern eine Änderung, als nunmehr Effekten und Beteiligungen, die dauernd im Besitze der Aktiengesellschaften sind, wie Anlagen behandelt werden können, d. h. daß unter bestimmten Voraussetzungen das Höchstgrenzen- und Niederstwertprinzip außer Kraft gesetzt werden kann (vgl. 3).

3. Anlagegüter (Abschreibungen). Anlagegüter werden nicht umgesetzt, sondern zur Erzeugung der Umsatzgüter gebraucht. Sie haben daher auch keinen Preis, zu dem sie verkauft werden können, wenn man von dem Erlös absieht, den sie bei ihrer Außerdienststellung durch Veräußerung noch erzielen können (Liquidationswert: meist gleichbedeutend mit dem Schrottwert). Etwas anderes liegt vor, wenn die Unternehmung aufgelöst wird (ihren Betrieb stilllegt oder umstellt) und noch gebrauchsfähige Anlagegüter veräußert werden (Handel mit alten und wieder aufgefrischten Maschinen). In solchen Fällen stehen auch für Anlagegüter Verkaufspreise zur Verfügung; sie sind jedoch von großen Zufälligkeiten abhängig und daher nur mit Vorsicht bei der Bewertung zu benutzen.

Wie kommen Anlagegüter überhaupt in die Bilanz? Sie verdanken das dem Zufall, daß ihr Gebrauch in der Regel länger dauert, als die Rechnungszeit einer

Bilanz reicht. Die Grundstücke, soweit sie in Verbindung mit Gebäuden und als Betriebsstätten in Betracht kommen, erleiden in ihrer Brauchbarkeit keine Einbuße, sie sind wie die Unternehmung selbst — theoretisch — von unbegrenzter Dauer. Eine Ausnahme bilden die Abbaubetriebe, deren Lebensdauer von dem Vorkommen der abzubauenen Stoffe abhängig ist. Auch bei den Gebäuden umfaßt die Gebrauchsdauer praktisch solche Zeiträume, daß eine entsprechende Verlängerung der Bilanzabschnitte nicht in Frage kommen kann. Anders jedoch bei Maschinen, deren Lebensdauer sehr verschieden und weit kürzer ist. Angenommen eine Maschine müßte nach einem Gebrauch von fünf Jahren aus dem Betrieb herausgenommen werden, weil sie nicht mehr leistungsfähig ist. Sie soll 2000 RM gekostet haben, und wir hätten unsere Preise so berechnet (und erzielt), daß als Anteil für die nunmehr unbrauchbar gewordene Maschine jene 2000 RM in Geld wieder zur Verfügung ständen. Würden wir jetzt nur alle fünf Jahre eine Zwischenrechnung — also eine 5-Jahresbilanz: etwa wie die alten Fugger — aufmachen, dann fände unsere Maschine, obwohl sie fünf Jahre lang gebraucht worden ist, in einer solchen Bilanz keinen Platz.

Die fünf einzelnen Jahresbilanzen sind es, die das Leben der Maschine rechnerisch in fünf Teile teilen und uns zwingen, die ganze Maschine, von dem Augenblick an, wo aus dem Geld eine Maschine geworden bis zu jenem Augenblick, wo sie wieder Geld geworden ist, auf fünf Jahresbilanzen zu verrechnen. Das Beispiel zeigt zugleich, in welcher Weise eine solche Verrechnung vor sich gehen kann, ja vor sich gehen muß, wenn man sich den einfachsten Weg vorstellt: Die Wiedergeldwerdung der Maschine auf die fünf Jahre zu verteilen, oder was dasselbe ist: die Anschaffungskosten der Maschine auf die fünf Bilanzzeiten zu verrechnen. Daraus ergibt sich die Bewertungsregel für Anlagegüter: Abschätzung der Lebensdauer und Verteilung der Anschaffungs- oder Herstellungskosten (wenn sie im eigenen Betrieb hergestellt werden) auf die Dauer ihres Gebrauches. Diese Bewertung kann in zweierlei Weise verwirklicht werden: 1. indem die gesamten Anschaffungskosten auf die Aktivseite der Bilanz übernommen werden und in Verbindung mit dem Gewinn- und Verlustkonto, das den Anteil der Kosten für das laufende Jahr übernimmt, zugleich in Höhe dieser Jahreskosten ein Passivposten in der Bilanz gebildet wird. Beispiel:

Gewinn und Verlust.		Bilanz
Kostenanteil . 400		Maschinen . . 2000 Amortisation . 400

und so fort: jedes Jahr 400, bis am Schluß des fünften Jahres der Posten Maschinen in der Bilanz amortisiert ist.

Bilanz	
Maschinen . . 2000	Amortisation . 2000

Der zweite Weg ist, daß die anteiligen Jahreskosten in Höhe von je 400 von dem Posten 2000 für Maschinen auf der Aktivseite abgeschrieben werden, bis dann 2000 getilgt sind.

Maschinen		Bilanz
Anschaffung . 2000	Abschreibung . 400	Maschinen . . 2000 Abschreibung . 400 <hr style="width: 50%; margin-left: 0;"/> 1600

und so fort, bis nach fünf Jahren die Maschinen in der Bilanz mit 0 zu Buche stehen.

Das letztere Verfahren hat der Bewertung den besonderen Namen gegeben, weil es heute fast ausschließlich angewandt wird: Anlagen werden bewertet, indem an ihnen Abschreibungen vorgenommen werden.

Bevor wir sehen, was hinter einer solchen Bewertung steckt, ist es notwendig, einen anderen Gedanken zu Ende zu bringen, der an das obige Beispiel anknüpft. In dem ersten Bilanzbild wird an Stelle von Amortisation, wörtlich: Tilgung der Kosten für die Maschine, auch wohl Erneuerungsfonds gesagt. Im Hinblick auf diese Ausdrucksweise wird dann davon gesprochen, daß alljährlich 400 dem Erneuerungsfonds zugeführt werden. Hier ist folgendes Mißverständnis möglich: es kann die Meinung aufkommen, als ob jährlich 400 in barem Gelde beiseite gelegt würden, bis nach fünf Jahren ein Fonds von 2000 RM vorhanden ist, aus dem man für die nunmehr unbrauchbar gewordene Maschine eine neue kaufen kann. Das wäre der Fall, wenn diese Mittel wirklich in einen Fonds gelegt, d. h. als bare Mittel angesammelt oder für die Zeit bis zur Verwendung als Kaufpreis für die Maschine in leicht flüssig zu machenden Werten (Effekten, Bankguthaben) angelegt worden wären. Wir haben in B V ausführlich darüber gesprochen, daß dasselbe auch mit den Abschreibungsbeträgen — so sagten wir dort — geschehen kann, also in dieser Beziehung ein Unterschied nicht zu bestehen braucht. Nun könnte die Bezeichnung: Erneuerungsfonds gerade darauf hinweisen, daß eine solche wirkliche Ansammlung vorliege (also die Mittel nicht im Betriebe Verwendung finden); das ist jedoch in der Regel nicht der Fall: die Bezeichnung wird auch dann gebraucht, wenn eine Aussonderung der Abschreibungsbeträge nicht vorgenommen wird.

Wenn es bei der Bewertung der Umlaufgüter noch nötig war, den Zusammenhang mit der Kostengestaltung ausführlich nachzuweisen, so erübrigt sich dies bei der Bewertung der Anlagen: hier tritt der Kostengesichtspunkt deutlich in die Erscheinung. Wie oben schon erwähnt, geht auch der Gesetzgeber von der gleichen Anschauung aus, wenn es im § 261 Abs. 3 heißt, daß Anlagen selbst dann zu den Anschaffungs- oder Herstellungskosten angesetzt werden können, wenn sie einen geringeren Wert haben sollten. In der neuen Fassung des § 261 (Novelle 1931) wird diese Möglichkeit noch näher erläutert: sofern der Anteil an dem Wertverlust, der sich bei seiner Verteilung auf die mutmaßliche Gesamtdauer der Verwendung ergibt, in Abzug (Abschreibung) oder in Form von Wertberichtigungs-posten (Erneuerungsfonds) in Ansatz gebracht wird. An der grundsätzlichen Einstellung des Gesetzgebers hat sich dadurch nichts geändert.

Damit ist die Übereinstimmung der Bewertung der Umlaufgüter mit den Anlagegütern gegeben: entscheidend sind in beiden Fällen die Kosten. Es müßte auch mit merkwürdigen Dingen zugehen, wenn die Meinung zu Recht bestünde, daß eine einheitliche Rechnungsangelegenheit, nämlich die Abgrenzung der „Periodengewinne aus dem Totalgewinn“ verschiedene Bewertungsgrundsätze zur Folge haben könnte.

In der alten Fassung des § 261 war vom Anschaffungs- oder Herstellungspreis die Rede; es war nicht gesagt, wie sich diese Preise rechnerisch zusammensetzen. Da die Kostenrechnungsverfahren in der Praxis nicht einheitlich gestaltet sind, so ergaben sich Meinungsverschiedenheiten bezüglich der Berücksichtigung gewisser Kostenbestandteile. Der verschiedenen Auslegung der obigen Vorschrift wurde durch die weitere Bestimmung Vorschub geleistet, die sich in dem nämlichen § 261 befindet: daß Kosten der Errichtung und der Organisation nicht in die Bilanz eingesetzt werden dürfen. Aus dem Wort Organisation schloß man — fälschlicherweise —, daß damit die allgemeinen Kosten des Betriebs und der Verwaltung gemeint seien (Gemeinkosten, die zu verteilen sind). Die neue Fassung des § 261 beseitigt die mißverständliche Auslegung, indem ausdrücklich gesagt wird:

Bei der Berechnung der Herstellungskosten dürfen in angemessenem Umfang Abschrei-

bungen berücksichtigt und angemessene Anteile an den Betriebs- und Verwaltungskosten eingerechnet werden; Vertriebskosten gelten hierbei nicht als Bestandteile der Betriebs- und Verwaltungskosten (vgl. hierzu C: Kostenrechnung).

Die Neufassung läßt allerdings noch eine Lücke offen, nämlich: ob bei der Berechnung der Anschaffungskosten nicht auch angemessene Anteile an den Betriebs- und Verwaltungskosten berücksichtigt werden dürfen, und ferner: ob es sich bei den Herstellungskosten nur um solche der Anlagegüter oder auch um die Herstellungskosten der Umsatzgüter handeln soll.

4. Einzelfragen. Wie bei den Umsatzgütern die aufgelaufenen Kosten nur Ausgangspunkt für die endgültige Bewertung — unter Heranziehung der Preise — bilden, so ist auch bei der Bewertung der Anlagegüter, also bei den Abschreibungen, noch eine Reihe von Überlegungen anzustellen. Letztere beziehen sich — in der Hauptsache — auf die folgenden Fragen: 1. Schätzung der Lebensdauer, 2. Anpassung der Abschreibungen an die Gebrauchsfähigkeit, 3. Verlängerung der Lebensdauer durch Reparaturen und Verbesserungen, 4. Abschreibungen und Gewinne.

Was zunächst die Lebensdauer der Anlagen anlangt, so liegt in deren Abschätzung die eigentliche Schwierigkeit. Insbesondere natürlich dort, wo die einzelnen Bilanzabschnitte von der Lebensdauer stark beeinflußt werden, wie das nicht bei Grundstücken, weniger bei Gebäuden, mehr jedoch bei maschinellen Anlagen und Maschinen der Fall ist. Wenn bei den letzteren eine Lebensdauer von 5—20 Jahren angenommen wird — es wird häufig übersehen, daß es Maschinen gibt, die 50 und mehr Jahre in Betrieb sind —, so sind das Zeiträume, die sich mehrfach in dem an sich unbeschränkten Leben einer Unternehmung wiederholen, also eine Schätzung der jeweiligen Lebensdauer für den einzelnen Betrieb erforderlich machen. Bei anderen Anlagegütern steht die Dauer ihrer Mitwirkung im Betrieb von vornherein fest: Patente, Lizenzen, Konzessionen oder sonstige Rechte, die sich zur kapitalistischen Verwertung eignen, gelten gewöhnlich für eine bestimmte Zeit. Es gibt indessen auch Anlagegüter, die eine kürzere Lebensdauer haben, wie Werkzeuge, Geräte, Verkehrsmittel, die sogar dann, wenn sie nur ein Jahr oder weniger gebraucht werden, gar nicht mehr unter den Begriff der Abschreibungen fallen, sondern als Ausgaben für das laufende Jahr der Gewinn- und Verlustrechnung unmittelbar belastet werden.

Bei der Abschätzung der Lebensdauer der Anlagegüter handelt es sich nicht allein oder gar in erster Linie um die rein technische Gebrauchs- oder Leistungsfähigkeit. Gewiß müssen dort, wo z. B. Geräte, Kessel, Maschinen durch den Betrieb stark mitgenommen werden, die Einrichtungen nach einer bestimmten Zeit erneuert werden, weil sie einfach unbrauchbar geworden oder in einen solchen Zustand geraten sind, daß der Betrieb darunter leiden würde, wenn sie weiter benutzt würden. Von dieser Anschauung geht der Gesetzgeber aus, wenn er im § 261 Abs. 3 (alte Fassung) davon spricht, daß ein geringerer Wert unberücksichtigt bleiben kann, sofern ein der Abnutzung gleichkommender Betrag in Abzug gebracht wird. Es braucht aber nicht gerade die technische Brauchbarkeit zu sein, die es der Unternehmung nahe legt, die Lebensdauer einer Maschine als beendet anzusehen. Es kann der Fall sein, daß eine wirtschaftliche Überlegung im Rahmen der kapitalistischen Grundrechnung ergibt, daß es vorteilhaft ist, die alte Maschine gegen eine neue auszuwechseln, obwohl die technische Brauchbarkeit der Maschine noch nicht ganz erschöpft ist. Das ist ja das Doppelgesicht des technischen Fortschritts, daß er fortgesetzt auf Verbesserung und Vervollkommnung drängt und bestehende Einrichtungen überflüssig zu machen droht, gleichzeitig aber die Genauigkeit, Haltbarkeit und Widerstandsfähigkeit der neuen Maschinen so steigert, daß die technische Leistungsfähigkeit nur noch in den seltensten Fällen wirklich ausgenutzt wird. (Ob die durch die Verkürzung der wirtschaftlichen Gebrauchsdauer bedingten erhöhten Abschreibungen auch wirklich in den Preisen hereinzubringen sind, ist eine Frage des Umsatzes, d. h. des Marktes und der Preisgestaltung.) In der Bilanz bewirkt die höhere oder geringere Abschreibung lediglich eine entsprechende Gestaltung des Gewinns oder des Verlusts. Erfordert die Anschaffung einer neuen Maschine, weil sie leistungsfähiger sein soll als die bisherige, einen höheren Anschaffungspreis, so ist das Mehr an aufzubringendem Kapital ebenfalls in Rechnung zu stellen. Da die bisherige Fassung des § 261 die Meinung aufkommen lassen konnte, daß nur die technische Abnutzung gemeint sei, ist in der neuen Fassung des § 261 das Wort Abnutzung nicht mehr verwendet worden.

Jedenfalls erkennt man, daß die Abschätzung der Lebensdauer der einzelnen Anlagen nicht immer eine leichte Sache zu sein braucht, insbesondere in Zeiten großer wirtschaftlicher und technischer Umgestaltungen. So ist es erklärlich, wenn der Kaufmann — im Verfolg des Grundsatzes von der Vorsicht — die Abschreibungen lieber etwas höher als zu niedrig anzusetzen pflegt. Die Unsicherheit der Lebensdauer, auf die fortgesetzt zahlreiche Umstände der Umwelt einwirken, wird den Kaufmann außerdem veranlassen, bei jeder Bilanzaufstellung von neuem in eine Nachprüfung der angenommenen Abschreibungsbeträge einzutreten und gegebenenfalls eine Richtigstellung vorzunehmen. Insbesondere wird der Kaufmann dies tun, wenn er feststellen sollte, daß sich die bisherigen Abschreibungen als nicht ausreichend erwiesen haben. Mit Hilfe von außerordentlichen Abschreibungen wird die Anpassung der Abschreibungen an die Gebrauchsdauer wiederhergestellt. Diese beeinträchtigen natürlich den Gewinn des betreffenden Jahres, in dem die Abschreibungen nachgeholt werden, was bei der Beurteilung des Jahresgewinnes und dem Vergleich mit den vorangegangenen Jahren berücksichtigt werden muß.

Schließlich ist bei der Rechnung: Anschaffungspreis abzüglich Abschreibung noch zu berücksichtigen, daß bei Außerkurssetzung der alten Maschine eine Verwertung möglich sein kann, die einen Gelderlös erbringt. Der Gelderlös kann bis auf 0 sinken: er kann aber auch beträchtlich sein, so z. B. wenn eine noch brauchbare Maschine zum anderweitigen Gebrauch verkauft oder im eigenen Betrieb an anderer Stelle oder umgebaut weiter gebraucht wird. Jedenfalls erfordert die Genauigkeit der Rechnung, daß ein solcher Endwert der Maschinen berücksichtigt wird. Wenn in unserem Beispiel die mit 2000 RM angeschaffte Maschine bei ihrem Ausscheiden aus dem Betrieb noch einen Gelderlös von 300 RM erbringt, so stellt sich die Rechnung:

Anschaffungskosten	2000 RM
ab voraussichtlicher Enderlös	300 RM
	<hr style="width: 50%; margin-left: auto; margin-right: 0;"/>
	bleiben 1700 RM,

die auf 10 Jahre verteilt, eine Abschreibung von 170 für 1 Jahr ergeben. Auch hier spielt wieder die kaufmännische Vorsicht eine Rolle, insofern als bei Überprüfung der jährlichen Feststellung der Abschreibungsbeträge nicht nur dieser Endwert einer Nachprüfung unterzogen wird, sondern der Kaufmann in etwa überlegt, ob bei einer vorzeitigen Auflösung der Unternehmung noch soviel an Geld zu Erlösen sein wird, wie sich aus dem Stand der Abschreibungen gerade ergibt, ob beispielsweise am Schlusse des zweiten Jahres noch 1400 RM für die Maschine zu erzielen sein wird. Das braucht durchaus nicht der Fall zu sein: denn wir haben gesehen, daß die Abschreibungen an sich nichts mit einem Verkaufswert zu tun haben. Nichtsdestoweniger spielt doch diese Vorstellung bei der Überprüfung der Abschreibungsbeträge mit, und sie kann bewirken, daß auch von hier aus eine Richtigstellung der Abschreibungen stattfindet. Insbesondere wird man an solche Kosten zu denken haben, die bei der in Ansatz gebrachten Liquidierung bestimmt nicht wieder hereinkommen, wie z. B. die besonderen Bezugs- und Aufstellungskosten der Anlagen.

Auf diese Weise ist die Vorstellung von dem heutigen Wert entstanden und in die Bewertung hineingebracht worden. Insbesondere das Steuerrecht ist lange Zeit hindurch von dem Gedanken beherrscht gewesen, daß Abschreibungen der Ausdruck für Wertminderungen seien. Was in Wirklichkeit vorliegt, ist der grundlegende Gedanke der Geldwerdung, hier der möglichen kurzfristigen Geldwerdung eines einzelnen Anlagegutes im Gegensatz zu der endlichen Geldwerdung der ganzen Unternehmung (Rieger). Es handelt sich um den Liquidationswert

per heute, den der Kaufmann aus Vorsicht in seiner Kostenverteilung einfügt. So gesehen, ist die alte Auffassung des Reichsoberhandelsgerichts aus dem Jahre 1879 doch nicht so abwegig, wenn es dort heißt, daß der kaufmännischen Bewertung die „Fiktion einer Liquidation“ zugrunde liege. Nur ist die Fassung unvollständig, es muß hinzugefügt werden: auf der Grundlage einer — natürlich mit kaufmännischer Sorgfalt durchgeführten — Kostenrechnung, die an den derzeitigen Preisen nachzuprüfen ist.

Im Zusammenhang mit dem Hineinspielen des Liquidationserlöses und der ungleichmäßigen Geldwerdung sind ferner verschiedene Arten von Abschreibungen möglich und üblich. Die Rechnung ist einfach, wenn zwischendurch ein Liquidationswert nicht in Frage kommt, also die Geldwerdung geradlinig verläuft, wie z. B. bei dem Erwerb einer Konzession, die für eine bestimmte Zeit Gültigkeit hat. Hier ist die gleichmäßige Abschreibung am Platze, d. h. der auf das einzelne Jahr errechnete Betrag wird Jahr für Jahr in gleicher Höhe der Abschreibung zugrunde gelegt. In anderen Fällen verläuft die Kurve des — gedachten — Liquidationswertes so, daß anfänglich nur eine geringe Einbuße angenommen werden kann, bis gegen Ende der Gebrauchsdauer ein schneller und kurzer Abstieg erfolgt. Gewöhnlich ist es jedoch gerade umgekehrt: die Ingebrauchnahme einer Anlage schmälert ihren vorzeitigen Liquidationswert sofort beträchtlich, um dann in weiterer Folge langsam nach unten zu verlaufen. Hieraus würden sich ebenso unregelmäßig verlaufende Abschreibungen ergeben. Sie im Voraus für das einzelne Anlagegut zu ermitteln und festzusetzen, ist natürlich sehr schwierig, meist gar nicht möglich. Wenn man freilich nachträglich den Werdegang einer häufiger richtig gestellten Abschreibung verfolgt, tritt die Unregelmäßigkeit deutlich zutage.

In etwa wird der erwähnte Ablauf der Abschreibung auf einem rechnerisch-selbsttätigen Wege herbeigeführt: durch die sog. Abschreibung vom Buchwert. Es handelt sich hierbei lediglich um eine Verlagerung des Ausgangspunktes der Rechnung: anstatt die anteiligen Abschreibungen auf den Anschaffungspreis abzustellen, werden sie von dem jeweilig verbleibenden Rest, dem sog. Buchwert, vorgenommen.

Selbstverständlich muß man den Prozentsatz im zweiten Beispiel erhöhen, wenn man in der gleichen Zeit wie in Beispiel a, zum Ziele kommen will. Dadurch werden die Abschreibungen im Beispiel b: vom Buchwert anfänglich größer als im Beispiel a: vom Anschaffungspreis; sie werden aber von Jahr zu Jahr ge-

A b s c h r e i b u n g.

Bilanzjahr	a vom Anschaffungs- preis 10%		b vom Buchwert 15%	
	Betrag	Rest	Betrag	Rest
1.	100	900	150	850
2.	100	800	127	723
3.	100	700	108	615
4.	100	600	92	523
5.	100	500	78	445
6.	100	400	67	378
7.	100	300	57	321
8.	100	200	48	273
9.	100	100	41	232
10.	100	0	35	197

ringer. Die Abschreibung vom Buchwert eignet sich, wie gesagt, für den besprochenen Fall, daß der aus Vorsicht herangezogene Liquidationswert diesen Verlauf nimmt; im anderen Falle würde die Abschreibung vom Buchwert den Verhältnissen eben nicht entsprechen, d. h. die Vorsicht wäre zu stark betont. Keinesfalls ist es aber richtig zu sagen, daß die Abschreibung vom Buchwert falsch sei und daher nicht angewendet werden dürfe. Worauf es ankommt ist: sie richtig zu handhaben, d. h. entsprechend der Art und Dauer der Geldwerdung. Überdies hat die Abschrei-

bung vom Buchwert sogar besondere Vorzüge, die es erklären, daß sie trotz der ihr widerfahrenden schlechten Kritik noch so häufig in der Praxis anzutreffen ist. Sie erfaßt nämlich selbsttätig die Zugänge, die im Laufe eines Jahres den Buchbestand erhöhen, mit dem höheren Prozentsatz, fängt also mit der höheren Abschreibung an.

Abschreibungen sind Kostenanteile, mögen sie nun so oder so berechnet worden sein. Sie stehen — buchhalterisch gesehen — auf der linken Seite der Gewinn- und Verlustrechnung. Sie sind vor der Feststellung des Gewinnes oder Verlustes zu berücksichtigen; von ihrer Höhe ist die Höhe des Gewinnes oder Verlustes abhängig. Also nicht die Höhe des Gewinnes (und nicht die Höhe des Verlustes) entscheidet über die Höhe der Abschreibungen; diese sind, wie wir gesehen haben, von der Rechnung: Anschaffungskosten und Lebensdauer abhängig. Es ist deshalb nur dann möglich, die Höhe der Abschreibung von der Höhe des Gewinnes abhängig zu machen, wenn die Entstehung des Gewinnes zu einer Mehr- oder Minderbeanspruchung der Anlagen geführt, oder deren Gebrauchsdauer hierdurch beeinflußt worden ist. Etwas anderes ist es, wenn nach Feststellung des Gewinnes (oder des Verlustes) sog. Sonderabschreibungen vorgenommen werden, oder wenn bei hohen Gewinnen zusätzliche—sog. Extra—Abschreibungen über das notwendige Maß hinaus erfolgen. Dann handelt es sich um eine Kürzung des Gewinnes durch die Bildung von stillen Reserven (vgl. IV).

Zuletzt ist noch die Frage der Instandhaltungskosten (Reparaturen) zu streifen. Die Antwort ergibt sich aus dem Gesagten von selbst. Es ist zu unterscheiden zwischen offenbaren Zugängen in Gestalt von neuen Anlagen; sie sind dem Bestande zuzurechnen und unterliegen den für sie auf Grund der obigen Rechnung ermittelten Abschreibungen, wobei natürlich Rücksicht auf den Zeitpunkt ihrer Anschaffung zu nehmen ist (ob etwa zu Beginn oder zu Ende der Bilanzzeit). Werden hingegen Arbeiten an bestehenden Anlagen vorgenommen, so ist zu fragen, ob damit dauernde Verbesserungen oder Vervollkommnungen mit erhöhter Leistungsfähigkeit verbunden sind, oder ob nur die ursprünglich angenommene Gebrauchsdauer sicher gestellt werden soll. Im ersteren Falle sind die Kosten wie gewöhnliche Zugänge zu behandeln; im zweiten Falle handelt es sich in der Regel um sich wiederholende Arbeiten, die — wenn sie mit dem Geschäftsjahr zusammenfallen — der Einfachheit halber sofort über Gewinn- und Verlustkonto gebucht werden können. Halten die Arbeiten für einen größeren Zeitraum vor, wird z. B. der Anstrich eines Hauses alle fünf Jahre vorgenommen, so sind solche Instandhaltungsarbeiten den Anlagekonten zuzuschreiben und entsprechend — in fünf Jahren — abzuschreiben. Wenn dem Kaufmann eine solche Werterhöhung auf dem Anlagekonto nicht einleuchten sollte, dann kann er durch Einrichtung eines besonderen Instandhaltungskontos sein Gewissen beruhigen.

Wenn Zugänge — insbesondere kleinere Verbesserungen — an bestehenden Anlagen sowie Instandhaltungskosten, die eigentlich auf mehrere Jahre zu verrechnen sind, im laufenden Jahr über Gewinn- und Verlustrechnung verbucht werden, so braucht das nicht aus Unkenntnis der Zusammenhänge zu geschehen, sondern kann auch zu dem Zwecke erfolgen, den Gewinn mit aller kaufmännischen Vorsicht zu ermitteln. Manchmal ist es nicht leicht, die richtige Entscheidung zu treffen, ob die entstandenen Kosten in die Gewinn- und Verlustrechnung oder in die Bilanz gehören. Es soll aber auch vorkommen, daß solche Ausgaben, weil sie verschiedener Deutung fähig sind, eine willkommene Gelegenheit bilden, den richtigen Gewinn zu verschleiern.

Anhang: Bilanz und Steuer. In besonderem Maße haben sich die Steuerrechtler bemüht, das Wesen der Bilanzwerte zu ergründen. Sie haben sich jedoch auch nicht von der Vorstellung des wahren Wertes loslösen können. Das Steuerrecht betrachtete z. B.

die Abschreibungen lediglich als einen Ausdruck für eingetretene Wertminderungen. Die Reichsfinanzreform von 1920 hat eine weitgehende Übereinstimmung zwischen den steuerrechtlichen Vorschriften und den kaufmännischen Gepflogenheiten der Bilanzbewertung gebracht. So wird bei Kaufleuten der sich aus der Bilanz ergebende Gewinn als steuerpflichtiges Einkommen im Sinne der Einkommens- und Körperschaftssteuer anerkannt. Bei Aufstellung der Bilanz ist der Kaufmann berechtigt, an Stelle des — im Steuerrecht — im allgemeinen vorgesehenen gemeinen Wertes die Anschaffungs- oder Herstellungskosten zu setzen und danach auch die Abschreibungen zu bemessen. Damit ist die kaufmännische Jahresbilanz grundsätzlich der Steuerbilanz gleichgestellt. Allerdings ergeben sich praktisch noch recht beträchtliche Abweichungen hinsichtlich der Bewertungen, soweit hierbei der Grundsatz der kaufmännischen Vorsicht zum Zuge kommt. Insbesondere die Bildung stiller Reserven, die weitgehender kaufmännischer Gepflogenheit entspricht, kann naturgemäß nicht ohne weiteres von den Steuerbehörden anerkannt werden. Die Regel ist, daß Unterbewertungen oder Abschreibungen, die über ein bestimmtes Maß hinausgehen, dem Finanzamt durch besondere Erklärungen kenntlich gemacht werden müssen, wenn sie anerkannt werden sollen. In der Praxis entsteht jedoch leicht ein Streit darüber, ob überhaupt eine Unterbewertung vorliegt: der Kaufmann hält seine Bewertung für richtig, das Finanzamt glaubt eine unzulässige Verminderung des steuerpflichtigen Gewinns zu sehen. Eine solch auseinandergehende Auffassung ist naturgemäß besonders in Zeiten starker Preis- und Wertveränderungen anzutreffen. Bei geringen Preisschwankungen treten die Unterschiede von selbst zurück; außerdem ist — steuerpolitisch — zu beachten, daß Unterbewertungen sich irgendwie in späteren Jahren wieder zugunsten der Steuerbehörde auswirken müssen.

Eine besondere Quelle zeitraubender Auseinandersetzungen zwischen Steuerpflichtigen und Steuerbehörde bildet auch die Behandlung von Zugängen an Anlagen sowie die Behandlung von Erneuerungs- und Instandhaltungskosten: ob und wieweit diese Ausgaben zu aktivieren oder über Betrieb abzubuchen sind? In dieser Beziehung bringt die Neuordnung der Einkommenssteuer von 1934 eine bemerkenswerte Änderung: hiernach können kurzlebige Anlagegüter, d. h. solche, die innerhalb von fünf Jahren als abgenutzt anzusehen sind, in dem Jahr der Anschaffung in ganzer Höhe abgeschrieben werden. Dieser Vorstoß des Steuerrechts kann zu einer weiteren Annäherung zwischen Steuerbilanz und kaufmännischer Bilanz führen, wenn die Bestimmungen des HGB. entsprechend geändert werden.

Bei der Vermögenssteuer, die von dem derzeitigen gemeinen Wert (Zeitwert) ausgeht, dient die Bilanz lediglich als mengenmäßiger Nachweis über die Vermögensteile.

III. Die Bedeutung.

1. Der Gewinnbegriff. Bevor wir sehen, was mit dem ermittelten Gewinn geschieht, ist es erforderlich, die bisher zurückgestellte Frage nach dem Wesen des Gewinnes zu beantworten. Auf Grund der Darstellung in I und II ergibt sich zunächst, daß die Vorschriften, die der Gesetzgeber hinsichtlich der Bewertung erlassen hat, insbesondere, soweit sie die Aktiengesellschaften betreffen, weitestgehend mit den Gepflogenheiten der Praxis übereinstimmen. Es wäre natürlich voreilig, daraus den Schluß ziehen zu wollen, als ob sich die Praxis so weit von den gesetzlichen Vorschriften habe beeinflussen lassen, daß eigene — vielleicht richtigere — Vorstellungen über die Bewertung hätten zurückgedrängt werden müssen. Daß diese Annahme falsch sein muß, geht schon daraus hervor, daß die Fassung des § 40 HGB. dem Wirtschaftler eigentlich jede Freiheit in der Bewertung läßt, sofern sie nur den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung entspricht. Vor allem spricht gegen diese Vermutung, daß die Begründungen, die wir für das Verhalten der Praxis gefunden haben, durchaus wirtschaftlichen und bilanzmäßigen Überlegungen entspringen, also nicht aus den rechtlichen Motiven geholt worden sind. Lediglich die Verwendung bestimmter Punkte in der Gestaltung der Kostenrechnung, wie die Anwendung der Anschaffungs- oder Herstellungskosten, kann als eine Anpassung an die rechtlichen Vorschriften angesehen werden; im Grundsätzlichen, d. h. in der Verwendung der Kosten als Ausgang und Grundlage der Bewertung ist zweifellos der § 261 HGB. einer in der Praxis bestehenden Übung angepaßt worden.

Die Durchführung der Gewinn- und Verlustrechnung sowie die Art der Bewertung bestimmen das Wesen des (Bilanz-)Gewinnes wie folgt: Der Gewinn

stellt den rechnerischen Unterschied zwischen den Gelderlösen und den in Geld gerechneten Kosten dar, wobei an den noch nicht zu Gelde gewordenen Kosten (Beständen — Gütervorrat — Vermögen) zukünftige Mehrerlöse noch nicht berücksichtigt, zukünftige Mindererlöse jedoch schon in Abzug gebracht worden sind. Die Bezifferung des Ergebnisses in Geld macht es möglich, den Gewinn in die Kapitalrechnung einzubeziehen. In dieser Beziehung ist der Gewinn (oder der Verlust) nichts anderes als eine Vermehrung oder Verminderung des U-Kapitals, gesehen in Geld, wie es auf der Passivseite der Bilanz zum Ausdruck kommt. Wir haben schon gesehen, daß der Gewinn unmittelbar dem Beteiligungskapital zugerechnet werden kann; dann zeigt die Erhöhung (oder Ermäßigung) des Beteiligungskapitals an, ob ein Gewinn (oder Verlust) vorliegt. Der so errechnete Gewinn kann auch als Posten für sich in der Bilanz vermerkt werden, wie es das Gesetz z. B. für die Aktiengesellschaft vorschreibt, wo es heißt, daß der Gewinn unter den Passiven aufzuführen ist. Er ist immer ein Teil (Zuwachs) des Beteiligungskapitals und trägt daher auch alle Merkmale an sich, die dieses aufweist.

Daraus geht zugleich hervor, daß der Passivposten: Gewinn seine Deckung (mit dem übrigen Passivkapital) im gesamten Aktivkapital hat. Es ist eine falsche Vorstellung, anzunehmen, daß der in Geld errechnete Gewinn (Zuwachs des U-Kapitals) etwa in Geld vorrätig in der Kasse liegen müsse. Gewiß: der Erlös geht — über die Kreditgewährung (Debitoren) — schließlich in Geld ein; aus dem Erlös finden die Kosten ihre Deckung; das Geld hieraus kann für weitere Aufwendungen ausgegeben werden. Auf diese Weise bleibt der Anteil aus dem Erlös, der den Gewinn darstellt, zunächst in Geld übrig; jedoch kann alsbald dieses Geld wieder für Ausgaben aller Art: Einkauf von Rohstoffen, Ausdehnung der Kreditgewährung, Vergrößerung der Anlagen verwendet werden. Auf diese Weise kann sogar eine Illiquidität der Unternehmung herbeigeführt werden, obwohl beträchtliche Gewinne erzielt worden sind. Wenn in Höhe der errechneten Gewinne Auszahlungen in Geld erfolgen sollen (Gewinnanteile, Dividenden), dann muß Vorsorge getroffen werden, daß am Auszahlungstag entsprechende Geldmittel vorhanden sind.

Doch die andere Frage ist in diesem Zusammenhang wichtiger: ist das, was in der besprochenen Weise — als Ergebnis der Gewinn- und Verlustrechnung und der Bewertung — errechnet worden ist, als der „richtige“ Gewinn anzusprechen? In der Beantwortung dieser Frage scheiden sich die Geister: nicht nur die Meinungen über das, was sein soll, sondern auch über das, was ist, gehen hier weit auseinander. Wohlverstanden: in erster Linie im Schrifttum, weniger in der Praxis, deren übereinstimmende Meinung wir ja in der Handhabung zu I und II kennen gelernt haben. Es gibt eine Reihe von Schriftstellern, die in der Bilanz eine Vermögensrechnung sehen, davon sprechen, daß das Inventar ein Vermögensverzeichnis darstelle, daß aus der Bewertung die Höhe des Vermögens zu erkennen sei und der Vergleich des Anfangs- mit dem Endvermögen die Vermögensmehrung oder Vermögensminderung ergebe. Diese Mehrung oder Minderung des Vermögens stelle den Gewinn oder den Verlust dar, und die Gewinn- und Verlustrechnung sei nur eine beiläufige Aufgliederung der Gewinne und Verluste. Die so sprechen werden als Statiker bezeichnet im Gegensatz zu denen, die da sagen, daß die Bilanz nichts mit dem Vermögen zu tun habe, sondern lediglich als ein Mittel der Gewinnberechnung anzusehen sei (Dynamiker).

Die Bezeichnung: dynamische Bilanz stammt von Schmalembach; sie soll zum Ausdruck bringen, daß die Bilanz als ein Mittel der Erfolgsrechnung angesehen wird. Gemeint ist die Jahresbilanz, die den Zweck verfolgt, Aufschluß über das Ergebnis der Wirtschaftstätigkeit in dem abgelaufenen Geschäftsjahr zu geben.

Nach dieser Auffassung dient die Bilanz der richtigen Periodenabgrenzung (oben: alte und neue Rechnung); sie ist erforderlich, um die Aufwendungen und Erträge, die in der Buch-

haltung nur durch Ausgaben und Einnahmen erfaßt werden, auf die alte und neue Rechnung zu verteilen. Da die Jahresbilanz auf die Vergleichbarkeit (mit früheren oder späteren Bilanzen) abzielt, muß es in erster Linie auf die richtige Gestaltung der Gewinn- und Verlustrechnung ankommen. Diese Aufgabe der Bilanz (oben: Bilanzkonto) herausgestellt zu haben, ist ein Verdienst Schmalenbachs; sie hat die Erkenntnis des Wesens der kaufmännischen Rechnung und ihrer Handhabung ungemein gefördert. Doch schließt die so gekennzeichnete Rolle der Bilanz in der Jahresrechnung nicht aus, die letztere als die Kapitalrechnung anzusehen, die Rechenschaft über die Gestaltung des Kapitals (also auch des Gewinns) ablegen soll (vgl. D I).

Den oben erwähnten Statikern wird nun zum Vorwurf gemacht, daß sie die Rolle der Bilanz falsch sähen, wenn sie in ihr eine Vermögensrechnung erblickten; denn die Bilanz könne niemals das Vermögen ausweisen, da sich aus der Bewertung der einzelnen Vermögensteile nicht das Gesamtvermögen der Unternehmung ergeben könne. Ich glaube, daß man diesen Statikern großes Unrecht tut — sie können sich leider selbst nicht mehr verteidigen, da die namhaftesten Vertreter, die der Wissenschaft vom Rechnungswesen außerordentlich viel geschuldet haben, nicht mehr am Leben sind — wenn man sie einer solchen Unkenntnis einfachster Dinge zeihet. Soweit mir bekannt ist, haben diese Männer natürlich nicht daran gedacht, unter Vermögen etwa den Gesamtwert des Unternehmens verstehen zu wollen, wie er in seinem Ertragswert (siehe V) oder in dem Kaufpreis zum Ausdruck kommt. Und wenn der eine oder andere „Statiker“ bei der Bewertung für den jeweiligen Marktpreis eingetreten ist, so doch nur für die Umsatzgüter und nicht etwa auch für die Anlagegüter, bei denen die Abschreibungen in derselben Weise wie von den „Dynamikern“ gefordert werden. Überhaupt: wenn man sich das ziffernmäßige Ergebnis einer sog. statischen Bilanz ansieht, wie es von ihren Vertretern selbst berechnet wird, dann ist ein so großer Unterschied gegenüber der dynamischen Bilanz gar nicht festzustellen. Etwas anderes ist es natürlich, wenn zur Verdeutlichung des Gedankens von der dynamischen Bilanz die statische Bilanz, bei der die Bewertung zum Zeitwert angenommen wird, als Gegenstück angeführt wird, um den Unterschied begrifflich zu machen. Auf der anderen Seite weist auch die nach dynamischen Gesichtspunkten aufgestellte Bilanz auf der Aktivseite Bestände an Gütern aller Art auf, die man eben Vermögen nennt, gibt diese Bilanz Auskunft über die Zusammensetzung des Passivkapitals, über Kapital und Reserven, über Anlage- und Umlaufkapital, über Liquidität und Rentabilität. Es liegt auch hier ohne Zweifel eine Rechnung über das Vermögen vor, freilich in einer besonderen Art: eine Geldrechnung, und zu einem bestimmten Zweck: zur Ermittlung des Gewinnes. Das Ganze ist eben die Kapitalrechnung der kapitalistischen Unternehmung, die angibt, was aus dem der Unternehmung zugeführten Kapital bis zum Stichtag der Bilanzaufstellung geworden ist — die Auffassung, die in diesem Buche vertreten wird.

An diesen, z. T. von Mißverständnissen getragenen Auseinandersetzungen hat sicherlich auch die Fassung des § 39 HGB. schuld, die davon spricht, daß jeder Kaufmann bei Beginn seines Handelsgewerbes seine Grundstücke, seine Forderungen und seine Schulden, den Betrag seines baren Geldes und seine sonstigen Vermögensgegenstände genau zu verzeichnen hat, dabei den Wert der einzelnen Vermögensgegenstände anzugeben und einen das Verhältnis des Vermögens und der Schulden darstellenden Abschluß zu machen hat. Er hat weiter für den Schluß eines jeden Geschäftsjahres ein solches Inventar und eine solche Bilanz aufzustellen. Hier ist also wiederholt von Vermögen die Rede.

Diese Vermögensaufstellung — Inventar und Inventurbilanz — entspricht den Vorstellungen über die einfache Buchhaltung; es ist die Vorstellung, daß nur auf diesem Wege — durch Vergleich des Anfangs- mit dem Schlußvermögen — eine Gewinnermittlung möglich sei. Die Mißverständnisse entstehen nun dadurch, daß in Wirklichkeit die doppelte Buchhaltung eine — aufgegliederte — Gewinn- und Verlustaufstellung liefert, bei der das Bilanzkonto ein wertvolles Hilfsmittel bildet. Die aus der Buchhaltung entwickelte, auf dem Bilanzkonto in die Erscheinung tretende Bilanz ist ihrer Herkunft und ihrer Art nach etwas anderes als die den Abschluß des Inventars darstellende Inventurbilanz. Letztere wird durch die bücherliche Bilanz in Ordnung (transitorische Posten — Bewertung) und mit dieser in Übereinstimmung gebracht. Der Gesetzgeber will den Unterschied zwischen Inventurbilanz (nach seiner Mei-

nung: Vermögensaufstellung) und bücherlicher Bilanz dadurch zum Verschwinden bringen, daß er den Kaufleuten die Aufstellung „der“ Bilanz nach den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung vorschreibt.

Die andere Bemängelung geht dahin, daß nach kaufmännischer Übung zwar die noch nicht realisierten — zukünftigen — Verluste am Bilanzstichtag durch Herabgehen auf den niederen Wert, nicht aber in gleicher Weise die noch nicht realisierten — zukünftigen — Gewinne berücksichtigt werden. Wenn an Güterbeständen Werterhöhungen durch Preissteigerungen eingetreten sind, so bleiben diese nach dem Niederstwertprinzip bei der Gewinnermittlung außer Ansatz. Darin liegt zweifellos eine Inkonsequenz; wir haben diese Inkonsequenz oben aus dem Grundsatz der Vorsicht erklärt. Diese Vorsicht ist nicht ohne Bedeutung; denn es ist nicht so, daß sich die Rechnung der Gewinne und Verluste etwa ausgleichen müßte, d. h. jedesmal den nicht realisierten Gewinnen ebenso nicht realisierte Verluste gegenüberstehen müßten. Meistens ist die Preisentwicklung einheitlich nach oben oder nach unten gerichtet; die Nichtberücksichtigung der Verluste — bei Wertminderungen — könnte jedoch größeres Unheil anrichten, etwa durch Verfügung über die zum mindesten am Bilanzstichtag zu hohen Gewinne, als dies umgekehrt bei zu niedrigen Gewinnen aus Nichtberücksichtigung der noch nicht realisierten Gewinne an den Beständen möglich ist. Gewiß: dieser Widerspruch in sich besteht, er gibt auch — rechnerisch gesehen — ein verzerrtes Bild von dem Jahresgewinn; trotzdem ist die durch die kaufmännische Vorsicht wohlbegründete Inkonsequenz nicht von solcher Bedeutung, daß durch sie die Meinungsverschiedenheiten allein erklärt werden. Es kommt hinzu, daß es ein einfaches Mittel gibt, diesen Mangel zu beseitigen: die nicht realisierten Verluste wie die nicht realisierten Gewinne in besonderer Weise in der Bilanz kenntlich zu machen. Das hauptsächlichste Mittel ist jedoch — wie wir noch sehen werden: hier wie überhaupt —, den auf Grund einer bestimmten Methode errechneten Gewinn richtig zu deuten. Dazu gehört vor allem, daß man die Vorzüge und die Schwächen der jeweils angewandten Methode genau kennt (daher ihre ausführliche Darstellung in I und II).

2. Betriebsgewinn oder Unternehmungsgewinn? Eine weitere Bemängelung ist, daß der auf Grund der Erlöse und der Aufwände ermittelte Gewinn nicht oder nur unvollkommen erkennen lasse, aus welchen Quellen der Gewinn und seine einzelnen Teile stammen. Man will einen eigentlichen Betriebsgewinn unterscheiden, der sich aus der Erstellung der Betriebsleistung ergibt, und andere Arten von Gewinnen, die nicht unmittelbar mit dem vorgenannten Gewinn etwas zu tun haben. Zu diesen betriebsfremden Gewinnen rechnet man den Konjunkturgewinn, den Spekulations- sowie den Inflationsgewinn. Der letztere ergibt sich, wenn allgemeine Geldwertänderungen eingetreten sind, so z. B. bei Geldentwertung an den Kreditoren; ihm stehen die Inflationsverluste an den Debitoren gegenüber (die manchmal übersehen werden). Es ist kein Zweifel, daß es von größter Wichtigkeit ist, die Gestaltung des Gewinnes unter dem Einfluß der Geldwertschwankungen zu erkennen. Eine andere Frage ist jedoch, ob das Rechnungswesen auf dem Boden eines schwankenden Geldwertes aufgebaut werden soll. (Vgl. das Problem der Geldrechnung in B II.)

Was den Konjunkturgewinn anlangt, so will man darunter den Gewinn verstehen, der sich aus der Veränderung der Marktpreise, sowohl der Preise bei der Beschaffung von Roh- und Hilfsstoffen und Waren, als auch bei dem Absatz der fertiggestellten Güter ergibt. Die Vorstellung ist: ein auf der Kostengrundlage von 100 hergestelltes und mit einem Gewinn von 10 kalkuliertes Gut erhält am Markt statt des bis dahin üblichen Preises von 110 nunmehr 115. So würde sich ein Konjunkturgewinn von 5 ergeben, ebenso, wenn eine Beschaffung zu einem

geringeren Preise möglich gewesen wäre. In beiden Fällen sei zunächst davon abgesehen, ob der Preiserhöhung beim Absatz nicht auch eine solche bei der Beschaffung zu folgen oder voranzugehen pflegt, ebenso umgekehrt beim Rückgang der Beschaffungspreise. Trotzdem bleibt die Frage bestehen, ob eine solche Trennung von Betriebs- und Konjunkturgewinn theoretisch, und vor allem praktisch möglich erscheint. Solange eine Unternehmung in die Gestaltung des Marktes eingebettet ist, ruft sie nicht nur die Schwankungen der Preise selbst mit hervor, sondern sie muß grundsätzlich die Schwankungen der Preise mit in ihre kapitalistische Grundrechnung einstellen. Es ist daher selbstverständlich, daß die Unternehmung auf jeden Kosten- und Preisvorteil achtet, den der Markt bietet, ja manchmal bildet die besondere betriebliche Tätigkeit erst die Möglichkeit, die Marktvorteile der Kosten-Preis-Spanne auszunutzen. Das soll nicht allein bedeuten, daß die Lebensfähigkeit der Handelsbetriebe schließlich auf dieser Marktgestaltung beruht; auch die Spanne zwischen den Kosten des soeben geförderten Erzes und den Preisen für ein Werkzeug läßt sich nur auf dem Wege einer betrieblichen Tätigkeit zu Gelde machen. Wenn als erstrebenswertes Beispiel die Lohnmüllerei angeführt wird, bei der ein Konjunkturgewinn (oder -verlust) nicht entstehen könne und der Gewinn allein in dem vereinbarten Mahllohn liege, so wird übersehen, daß auch für die Lohnmüllerei eine Art Konjunkturgewinn besteht, nämlich daß sie das Risiko läuft, überhaupt Aufträge zum Mahlen zu bekommen, und daß vor allen Dingen das eigentliche Konjunkturrisiko von anderen Stellen (Produzenten, Verbrauchern oder Händlern) getragen werden muß.

Ähnlich liegt es beim Spekulationsgewinn. Zweifellos stellt der Spekulationsgewinn eines Effektenhändlers dessen Betriebsgewinn dar. Ebenso ist klar, daß der Betriebsgewinn des Spediteurs z. B. nichts mit Spekulation zu tun hat. Aber dazwischen liegen doch zahlreiche Zwischenstufen, bei denen es häufig sehr schwierig ist, den Spekulationsgewinn rein begrifflich vom Betriebsgewinn zu trennen, so wenn z. B. der Einkauf von Rohstoffen zu einem günstigen Zeitpunkt vorgenommen wird. Andererseits gibt es — wie wir oben gesehen haben — Mittel und Wege, die Spekulation auszuschließen oder zu vermindern; ebenso zahlreich sind jedoch die Fälle, in denen sich eine Spekulation nicht ganz vermeiden läßt.

Es sind jedoch nicht allein Schwierigkeiten der genauen Abgrenzung, die sich der Ermittlung der verschiedenen Arten von Gewinnen entgegenstellen, sondern vor allen Dingen der Umstand, daß sich die genannten Unterscheidungen auf zwei verschiedene Dinge beziehen. Für den Betrieb ist es wichtig, zu wissen ob und in welchem Umfang ein günstiger Einkauf oder Abschluß zur Erzielung eines höheren als beabsichtigten Gewinnes beigetragen hat, ob und wie weit der Betrieb auf spekulativer Grundlage beruht, ob er in der Lage ist, das Konjunkturrisiko auszuschalten oder nicht, vor allen Dingen, ob der Betriebsgewinn auf Grund bester wirtschaftlicher und technischer Arbeit zustande gekommen ist. Diese Fragen müssen mit besonderen Hilfsmitteln beantwortet werden (vgl. 3. Buch D. Wirtschaftlichkeit); sie berühren die Bilanz, das ist die Kapitalrechnung der Unternehmung, nur mittelbar insofern, als die betrieblichen Maßnahmen eine Beeinflussung des Gewinnes nach sich ziehen. Die Bilanz hingegen will den Unternehmungsgewinn ermitteln, der sich als ein Mehr an Geldkapital darstellt und sich aus der Art der Kapitalverwendung ergibt. Von diesem Standpunkt aus hat die Unternehmung ein Interesse an einer anderen Gliederung oder Aufteilung des Gewinnes: ob und inwieweit der Gewinn aus dem Betriebe stammt oder ob er auf anderem Wege, wie z. B. aus Beteiligungen oder gelegentlichen Verkäufen von Grundstücken oder von gebrauchten Maschinen u. dgl., entstanden ist. Diese Gliederung hat Bedeutung für die Frage, in welcher Weise die Kapitalrente

oder der Verlust) erzielt worden ist. Das ist zugleich der Grund dafür, daß die Aktiengesellschaften neuerdings verpflichtet worden sind, hierüber nähere Angaben in ihrer Gewinn- und Verlustrechnung zu machen.

Soweit betriebsfremde Gewinne nicht vorhanden sind, stellt der bilanzmäßige Jahresgewinn zugleich den Betriebsgewinn dar, wenn die Jahresbilanz unter dem Gesichtspunkt des richtigen Gewinnes aufgestellt worden ist. Dies ist für die Bilanz des Einzelkaufmanns ohne weiteres anzunehmen, da es ihm bei der Jahresbilanz nur auf den Gesichtspunkt des richtigen Gewinnes ankommen kann, der zugleich den Betriebsgewinn abgibt. Dort, wo der Bilanzgewinn die Grundlage für eine Verteilung oder Ausschüttung des Gewinnes bildet, kann der Jahresgewinn infolge Anwendung besonderer Bewertungsregeln Abweichungen gegenüber dem Betriebsgewinn aufweisen. Das ist in ausgeprägtem Maße bei der Aktiengesellschaft der Fall, wo nicht nur die Vorschriften des § 261 (Niederstwertprinzip), sondern auch der Grundsatz der Vorsicht (stille Reserven) beträchtliche Abweichungen des bilanzmäßigen Jahresgewinnes von dem Betriebsgewinn herbeiführen können. Die handelsrechtlich geforderte und als Jahresbilanz gekennzeichnete Unternehmungsbilanz ist für die Öffentlichkeit bestimmt; sie wird deshalb auch als externe Bilanz bezeichnet. In Ergänzung hierzu stellt die Unternehmung eine interne Bilanz auf, die der Ermittlung des Betriebsgewinnes dient. Diese interne Bilanz, für die besondere Bewertungsregeln in Betracht kommen, dient dann als Grundlage für die Führung des Betriebs und der Nachprüfung seiner Wirtschaftlichkeit (worüber, wie gesagt, im 3. Buch eingehend zu sprechen ist). Der Unterschied zwischen dem internen und dem externen Jahresgewinn findet in der Veränderung der in der externen Bilanz enthaltenen Reserven seinen Niederschlag.

Hier soll nur noch auf die besondere Ausgestaltung der internen (Betriebs-) Bilanz hingewiesen werden (weil sonst leicht der Eindruck entstehen könnte, es sei dieses wichtige Hilfsmittel übersehen worden): weil die interne Jahres- (Betriebs-) Bilanz erst nach Ablauf des Rechnungsjahres den Betriebsgewinn oder -verlust zu erkennen gibt, für eine erfolgreiche Betriebsführung aber eine vorzeitige Kenntnis erwünscht ist, ist die Jahresrechnung zu einer kurzfristigen Erfolgsrechnung ausgebaut worden. In der Regel ist die kurzfristige Erfolgsrechnung eine Monatsrechnung, die also anzuzeigen sucht, wie sich der Betriebsgewinn oder -verlust für die kürzere Zeit eines Monats gestaltet hat — oder vorausschauend — gestalten wird. Ihre Schwierigkeit liegt darin, daß die künstlichen Einschnitte in Saison und Konjunktur jetzt für noch kürzere Zeiten als vorher erfolgen, und daß besondere Schwierigkeiten bei der Ermittlung der Bestände eintreten können.

Die kurzfristige Erfolgsrechnung ist es auch, die den Versuch unternimmt, die Aufgliederung des Betriebsgewinnes oder Verlustes, durchzuführen. Die praktischen und wissenschaftlichen Versuche sind unter der Bezeichnung: Erfolgsspaltung bekannt geworden. Sie haben zu dem Ergebnis geführt, daß wissenschaftlich einwandfreie Aufspaltungen der Gewinne nur in den wenigsten Fällen möglich sind.

3. Anschaffungspreis oder Zeitwert? Hinter dieser Frage stehen verschiedene Zielsetzungen, nach denen auch die Antworten verschieden ausfallen müssen. Nicht eigentlich eingeschlossen ist die Meinung, daß es sich um die Vermögensbilanz der Statiker handle, bei der statt der Anschaffungspreise allgemein die Zeitwerte, das sind in der Regel die Verkaufspreise, eingesetzt werden müßten. Hierbei spricht lediglich der Gesichtspunkt mit, daß auf diese Weise eben der richtige Gewinn, das ist die Zu- (oder Ab-)nahme des Vermögens ermittelt werde. Bei der Einsetzung der Zeitwerte werden sowohl die nicht realisierten Verluste als

auch die nicht realisierten Gewinne mit in die Vermögensmehrung einbezogen. Wenn man auch der Meinung sein kann, daß auf diese Weise nicht der kaufmännisch übliche „richtige“ Gewinn zustandekommt, so ist doch die Vergleichbarkeit der so errechneten Gewinne vorhanden, solange die verwendete Bewertungsregel nicht geändert wird.

In der Regel wird die Frage dahin verstanden, daß man meint, die Bewertung in der Bilanz müsse grundsätzlich zum Wiederbeschaffungspreis erfolgen und zwar sowohl hinsichtlich der Anlage- als auch der Umlaufgüter. Die Begründung ist: für den Betrieb müsse es darauf ankommen, seine jeweilige Leistungsfähigkeit zu erhalten; diese ist gewährleistet, wenn stets so viel an Geldkapital vorhanden ist, daß daraus immer wieder die gleiche Menge an Anlage- und Umlaufgütern erneuert oder beschafft werden kann. Erst das ist Gewinn — so wird gefolgert —, was an Mehr über diese Erhaltung des alten Bestands hinaus vorhanden ist. Indem die Anlage- und Umlaufgüter zu ihren Wiederbeschaffungspreisen eingesetzt sind, zeigt die Bilanz, ob ein wirklicher oder scheinbarer Gewinn oder Verlust vorliegt. Diese Meinung ist nicht mit der Schwierigkeit oder Unmöglichkeit der Feststellung der jeweiligen Wiederbeschaffungspreise (insbesondere für Anlagegüter) zu widerlegen, sondern sie kann nur aus der grundsätzlichen Frage geklärt werden, ob die Bilanz eine Kapitalrechnung oder eine Güterrechnung ist, oder sein soll. Denn der Forderung nach Bewertung zu Wiederbeschaffungspreisen liegt deutlich der Gedanke der Substanzerhaltung zugrunde: nicht auf die Erhaltung und Mehrung des Geldkapitals soll es ankommen, sondern auf die Menge der Anlage- und Umsatzgüter, die die Einrichtungen des Betriebs ausmachen.

Weil die Wiederbeschaffungspreise für die meisten Güter nicht genau bestimmbar sind, so kann man sich auch mit den Preisen behelfen, die am Bilanzstichtag für die Wiederbeschaffung in Betracht kommen oder ermittelbar sind. Dabei ist man sich klar darüber, daß sich hieraus nicht mit Sicherheit auch der wirkliche Wiederbeschaffungspreis ergeben muß, wie er sich bei der Ersatzbeschaffung stellt, wenn nur das Ziel: die Aufrechterhaltung der betrieblichen Leistungsfähigkeit im Auge behalten wird. Es ist die Forderung, die während der großen Inflation von 1923 lebendig geworden war, als man begriff, daß man zwar fortgesetzt viel Geld einnahm, aber mit jedem Gewinn ärmer wurde, d. h. daß man mit dem erhaltenen Geld immer weniger Güter beschaffen konnte. Nun wird in jüngster Zeit die gleiche Forderung erhoben, gleichviel ob die Preisschwankungen auf Geldwertänderungen zurückzuführen sind oder nicht. Denkt man sich die Rechnung durchgeführt, so würde jede Bilanz mit einem mehr oder minder individuellen Maßstab aufgestellt werden müssen, so daß eine allgemeine Beurteilung der Bilanzen von außen her und eine Vergleichbarkeit nicht mehr gegeben wäre.

Entscheidend ist jedoch, daß die Substanzrechnung der Idee der Jahresbilanz, d. h. der Kapitalrechnung der Unternehmung widerspricht. Dieser kommt es darauf an, festzustellen, ob das Geldkapital, das in die Unternehmung gesteckt worden ist, erhalten geblieben ist oder sich vermehrt oder vermindert hat. Diese Geldrechnung durchzieht unsere ganze Wirtschaft; nicht nur die Kreditgewährung beruht auf der Geldrechnung, indem der Gläubiger immer die gleiche Geldsumme zurückerhält, auch die Löhne, Gehälter, Zinsen tragen diese Geldeigenschaft. Wenn somit gefordert werden muß, daß die Bilanz nicht durch ihr wesensfremde Elemente gestört werden soll, so ändert das nichts an der Notwendigkeit, daß sich der Wirtschaftler über den Gewinn, den er in seiner Bilanz nach allgemeinen Gepflogenheiten ermittelt hat, im klaren ist: was der Gewinn mit Rücksicht auf die jeweilige Kaufkraft bedeutet. Er wird dementsprechend über den Gewinn ver-

fügen, also z. B. Rückstellungen machen, wenn die Preise für die Wiederbeschaffung gestiegen sind. Nach der kapitalistischen Auffassung fällt die Sorge um die Wiederbeschaffung nicht unter die Gewinnberechnung, sondern sie ist eine Angelegenheit der Gewinnverwendung und der Finanzierung. Das alles schließt nicht aus, daß der Wirtschaftler versucht, sich auch rechnerisch darüber klar zu werden, was der auf Grund der Bilanz errechnete Gewinn für ihn und seinen Betrieb zu bedeuten hat. Es ist aber untunlich, diese Rechnung mit der Jahresbilanz zu verquicken und deren Eigentümlichkeit zu verwischen.

Die öffentliche Werbung für den Wiederbeschaffungspreis verfolgt freilich noch den anderen Zweck, nämlich: den steuerlichen Gewinn herabzumindern, wenn auf Grund gestiegener Wiederbeschaffungspreise höhere Abschreibungen vorgenommen werden können. Sobald die Wiederbeschaffungspreise jedoch unter den Anschaffungspreisen liegen, hört die Werbung für die „alleinrichtige“ Abschreibungsmethode merkwürdigerweise sofort auf. Bei sinkenden Preisen müßten nämlich die Abschreibungen gekürzt werden; es entstünden dann bilanzmäßig höhere Gewinne oder geringere Verluste und das steuerpflichtige Einkommen würde steigen.

Die Frage: Anschaffungspreis oder Zeitwert kann sich endlich auf die Kalkulation beziehen, genauer auf die Kostenrechnung zur Veranschlagung des Preises. Wie schon oben — Umsatz und Kosten — ausgeführt, sollte in der Kostenrechnung grundsätzlich der Zeitwert zum Ausdruck kommen: was das Gut im Augenblick der Preisveranschlagung kostet oder kosten würde, wenn man im nämlichen Augenblick alle Aufwendungen beschaffen müßte. Es ist also ein Unterschied zwischen der Bilanz- oder Jahresgewinnrechnung und der Kosten- oder Stückgewinnrechnung zu machen. Dieser Unterschied ist durch die Zwecksetzung der beiden Rechnungen bedingt.

Einen theoretisch begründeten Abschluß erhalten die Gedanken über den Anschaffungspreis oder Zeitwert durch die Ausführungen von Fr. Schmidt über den organischen Gewinn. Schmidt geht von der Vermischung von Vermögenswertänderungen und Betriebsgewinn aus, wie sie üblicherweise im Bilanzgewinn enthalten sind. Um beide zu trennen, ohne jedoch die Einheitlichkeit der Bilanz zu zerstören, schlägt Schmidt die Bewertung zum Zeitwert in der Jahresbilanz vor, und zwar für die Umlaufgüter zum Zeitwert am Umsatzstichtag und für die Anlagegüter zum Zeitwert am Bilanzstichtag. Der Unterschied zwischen den Anschaffungspreisen und den in Ansatz zu bringenden Zeitwerten stellt die Veränderung des Vermögenswertes dar. Der Umsatzgewinn (oder -verlust) ergibt sich aus der Höhe des Verkaufspreises verglichen mit dem jeweiligen Zeitwert. Die Vermögensveränderungen sind auf diese Weise aus dem üblichen Bilanzgewinn ausgesondert; sie werden über ein besonderes Konto verbucht. Übrig bleibt der reine Gewinn, den Schmidt den organischen Gewinn nennt, weil er zugleich die Stellung des Wirtschaftsbetriebs in der Gesamtwirtschaft organisch regelt. Indem der Zeitwert am Umsatz- oder Bilanzstichtag (also nicht der Wiederbeschaffungspreis schlechthin) in die Bilanz eingesetzt wird und die Unternehmung nur über den reinen Umsatzgewinn verfügt (!), wird die Leistungsfähigkeit der Unternehmung nicht an sich (wie bei der Wiederbeschaffungstheorie), sondern nur verhältnismäßig, d. h. entsprechend der Gesamtwirtschaft erhalten.

Das folgende Zahlenbeispiel verdeutlicht den Gedankengang:

Einkauf 100, Verkauf 150, Zeitwert 130, dann bildet der Zeitwert 130 — Einkauf 100 die Vermögenswertänderung 30, und der Verkauf 150 — Zeitwert 130 den reinen Umsatzgewinn 20.

Der Grundgedanke ist auch hier: die Substanzerhaltung in der Unternehmung, nunmehr in Anpassung an die Gesamtwirtschaft. Wir stellen ihr aus den schon oben angeführten Gründen die Kapitalrechnung der Unternehmung gegenüber, die als Bilanzgewinn ansieht, was an Geldkapital in dem Bilanzabschnitt zuwächst. Die Verquickung derselben mit einer Sonderrechnung (siehe oben) würde vielleicht noch größere Störungen hervorrufen, weil die Umrechnung der Umsätze am Umsatzstichtag mit vielen Schwierigkeiten und Fehlermöglichkeiten behaftet ist. Nichtsdestoweniger bietet die von Schmidt begründete organische Methode, wenn sie neben der Bilanz durchgeführt wird, eine wertvolle Grundlage für die richtige Betriebsführung, die vielleicht bis dahin nur mit dem ziffernmäßig nicht genau feststellbaren Grundsatz der kaufmännischen Vorsicht gearbeitet hat. Denn auch ohne Kenntnis der organischen Bilanztheorie wird der Unternehmer gewußt haben, wie und auf welche Weise seine Gewinne (und Verluste) zustande gekommen sind, ob aus der Veränderung der Preise oder des Umsatzes oder aus beiden Gliedern seiner kapitalistischen Grundrechnung. Er wird sicherlich ebenso entsprechend über die ermittelten Gewinne verfügt haben: ob sie zur Ausschüttung gelangen, zurückgehalten werden oder der Erweiterung dienen.

4. Der Gewinn als Maßstab der Wirtschaftlichkeit? Von Schmalenbach stammt der Satz, daß der Gewinn als Maßstab der Wirtschaftlichkeit anzusehen sei. Unter Wirtschaftlichkeit wird hierbei verstanden: die gemeinwirtschaftliche Wirtschaftlichkeit, ob der Wirtschaftsbetrieb als Organ der Gesamtwirtschaft seine Aufgabe richtig erfüllt hat. Schmalenbach führt zwar selbst aus, daß es nicht immer leicht sei, festzustellen, was im gegebenen Falle als gemeinwirtschaftliche Wirtschaftlichkeit anzusehen sei; trotzdem müsse die Beurteilung der Wirtschaftsbetriebe nach diesem Gesichtspunkt erfolgen, zumal in der Regel anzunehmen sei, daß das wirtschaftlich richtige Verhalten des Wirtschaftsbetriebs auch zu einer gemeinwirtschaftlichen Wirtschaftlichkeit führe. Gemeint ist offenbar, daß der Unternehmer, der auf Grund niedrigster Herstellungskosten und höchster Verkaufspreise einen hohen Gewinn erzielt, darauf ein Anrecht habe, weil in dem Verkaufspreis die Meinung des Marktes über die besondere Eignung des hergestellten Gutes für die Bedürfnisbefriedigung zum Ausdruck kommt. Aus dieser Überlegung zieht Schmalenbach den Schluß, daß es genüge, wenn man den Gewinn, den der Wirtschaftsbetrieb erzielt, zugleich als Maßstab der Wirtschaftlichkeit in dem vorgenannten Sinne (der Gesamtwirtschaft) ansieht. Weil dem Gewinn diese große Bedeutung für die Gesamtwirtschaft zukomme, ist es — nach Schmalenbach — erforderlich, dem betrieblichen Rechnungswesen besondere Aufmerksamkeit zu schenken und dafür zu sorgen, daß der Gewinn mit größter Genauigkeit ermittelt wird (wobei unter Genauigkeit nicht schlechthin ziffermäßige Richtigkeit, sondern vor allem die brauchbare Vergleichbarkeit zu verstehen ist).

Bevor hierzu abschließend Stellung genommen wird, sei vermerkt, daß Nicklisch glaubt, den Satz gerade umgekehrt fassen zu sollen: die Wirtschaftlichkeit soll der Maßstab für den Gewinn sein. Damit ist folgendes gemeint: die Erlöse aus den abgesetzten Gütern stellen die Betriebseinnahmen dar (Einnahmen hier also nicht im Sinne von Geldeinnahmen); werden von diesen Einnahmen die Ausgaben (im Sinne von Aufwendungen) für die verwendeten Stoffe und Naturkräfte abgesetzt, so erhält man den Gewinn; in diesem sind sowohl die bereits gezahlten als auch die noch zu zahlenden Gewinnanteile der menschlichen Arbeitskräfte enthalten. Gehälter und Löhne werden also nur als eine vorschußweise Verteilung des Gewinnes angesehen; der Rest muß an die Beteiligten: Unternehmer, Angestellte, Arbeiter und Geldgeber verteilt werden; dann geht die Rechnung auf. Je wirtschaftlicher nun bei Bemessung der Ausgaben (Stoffe) verfahren wird und je höher die Betriebseinnahmen sind, um so größer ist der Gewinn, der auf die Beteiligten umgelegt werden kann. Also ist die Wirtschaftlichkeit der Maßstab für den Gewinn — so nach Nicklisch.

In diese Überlegung spielt ein anderer Gedankengang hinein: der des gerechten Lohnes für die Personen des Betriebs. In der Praxis ist es üblich, die auf Grund von Verträgen zustande gekommenen Gehälter, Löhne und Zinsen als endgültige Kostenanteile zu verrechnen und den Unterschied zwischen den Gesamtkosten und den Gesamterlösen als den Gewinn anzusehen, der zur Verfügung des Wirtschaftsbetriebs steht. Was mit diesem so zustande gekommenen Gewinn geschieht, ist eine weitere Angelegenheit des Betriebs, worüber dieser zu befinden hat (vgl. IV). Die Vornahme dieser Verteilung innerhalb des Gewinnbegriffes und zwar so, daß der Gewinn sich mit der erfolgten Verteilung ausgleicht, widerspricht nicht nur der kaufmännischen Praxis, sondern auch der den Vorgängen zugrunde liegenden Rechtslage der Verträge. Natürlich kann man darüber sprechen, wer an dem so errechneten Gewinn beteiligt sein soll — die alte Frage der Gewinn- (und Verlust ?) Beteiligung der Arbeiter — ; aber diese Frage ist keine Angelegenheit der Rechnungstechnik, sondern eine solche der besten Betriebs-

verfassung (vgl. 3. Buch: Die Menschen im Betrieb). Wie wiederholt zum Ausdruck gebracht worden ist, wird man hinsichtlich der in die Kostenrechnung eingesetzten Kosten für Löhne und Gehälter stets der Tatsache eingedenk sein müssen, daß hinter diesen Ziffern Menschen stehen, deren Lebensschicksal mehr oder weniger von den Ziffern bestimmt wird.

Darüber hinaus ist zu beachten, daß der Jahresgewinn das Ergebnis der Kapitalrechnung ist und daher die Wirtschaftlichkeit der Unternehmung zum Ausdruck bringt: wie sich das im Betriebe verwendete Kapital rentiert. Die Rentabilität des Kapitals bedeutet zunächst nichts anderes, als daß es die Unternehmung verstanden hat, sich durch ihre im Betriebe erstellten Leistungen so in die gesamtwirtschaftliche Bedürfnisbefriedigung einzuordnen, daß es ihr gelungen ist, auf das U-Kapital jene Rente zu erzielen. Genauer: der Unternehmer wird erst dann von einem Erfolg sprechen, wenn die Kapitalrentabilität — unter Vorwegnahme der Vergütung für seine Arbeitskraft und der Zurückstellung einer Risiko-prämie — höher ist als der Zinssatz, der zur gegebenen Zeit durch einfache Anlegung des Geldkapitals zu erzielen ist. Die Wirtschaftlichkeit der Unternehmung kommt in dem Satz zum Ausdruck: mit einem gegebenen Kapital einen möglichst hohen Gewinn, oder einen gegebenen Gewinn mit einem möglichst niedrigen Kapital zu erzielen. Dieser Gewinn wird mittelst der Jahresbilanz ermittelt; insofern ist der Gewinn der Maßstab der Wirtschaftlichkeit, hinzuzufügen: der Unternehmung.

Der Jahresgewinn, der in Beziehung zum Kapital gesetzt wird, ist nicht gleichbedeutend mit der Wirtschaftlichkeit des Betriebs. Diese liegt sozusagen auf einer anderen Ebene. Hier ist zu unterscheiden: die Wirtschaftlichkeit des einzelnen Leistungsvorgangs, also die Herstellung oder Beschaffung der Güter und deren Absatz, und die Wirtschaftlichkeit des gesamten Betriebs, d. i. das Verhältnis der gesamten zum Verbands des Betriebs gehörenden Einrichtungen für die Herstellung und den Absatz zur gesamten Absatzmenge. Die Wirtschaftlichkeit im ersteren Falle drückt sich in dem besten Verhältnis des Einzelaufwandes zum Erlös aus: im Stückgewinn. Im letzteren Fall ist die Wirtschaftlichkeit am besten gewahrt, wenn außer dieser die Absatzmenge dem Umfange der für sie geschaffenen Einrichtungen entspricht, d. h. der Betrieb voll beschäftigt ist. Diese Wirtschaftlichkeit ist mit betrieblichen Maßnahmen unter Anwendung einer entsprechenden Preispolitik (vgl. C) herbeizuführen und mit besonderen betrieblichen Meßwerkzeugen rechnerisch zu erfassen (vgl. 3. Buch D).

Die Wirtschaftlichkeit der Unternehmung, d. i. die Rentabilität, braucht nicht mit der Wirtschaftlichkeit des Betriebs übereinzustimmen, so wenn z. B. bei hohen Preisen und überhöhten Kosten schon eine Rentabilität des Kapitals erzielt wird, oder bei bester technischer Herstellung die Preise so niedrig oder der Umsatz so gering sind, daß der Gewinn nicht zur Verzinsung des — zu hohen — Kapitals ausreicht. Erst durch Übereinstimmung der Wirtschaftlichkeit des Betriebs mit der Wirtschaftlichkeit der Unternehmung, d. h. daß der sich aus der Bestgestaltung des Betriebs ergebende Umsatzgewinn zugleich das beste Verhältnis zum Kapital darstellt, ist die Wirtschaftlichkeit des als Unternehmung gehandhabten Wirtschaftsbetriebs gegeben.

Aus dieser Wirtschaftlichkeit des Wirtschaftsbetriebs erwächst die gemeinwirtschaftliche Wirtschaftlichkeit — die Produktivität der Volkswirtschaft —, wenn alle Glieder aus dem Wirtschaftsbetriebe Vorteile ziehen: also nicht nur der Unternehmer steigende Gewinne erhält, sondern zugleich durch Senkung der Preise und Steigerung der Löhne das Sacheinkommen der Angestellten und Arbeiter steigt, der Käufer geringere Teile seiner Kaufkraft für das einzelne Gut aufzuwenden braucht, und überdies das Gut von besonderer Brauchbarkeit ist.

Also viele Voraussetzungen, die zusammenklingen müssen, wenn der Höchststand der gemeinwirtschaftlichen Wirtschaftlichkeit erreicht werden soll. Wenn der einzelne Wirtschaftler von sich aus kaum in der Lage ist, dieses Ziel durch seine Maßnahmen allein sicherzustellen, so wird letzteres eher erreicht, wenn alle Wirtschaftsbetriebe und die zu ihnen gehörenden Personen bestrebt sind, im Geiste der gemeinwirtschaftlichen Wirtschaftlichkeit ihre Tätigkeit auszuüben. Somit ist auch in der nationalsozialistischen Wirtschaft die Gewinnerzielung vonnöten; sie ist ein Beweis für die gelungene Verwertung des Kapitals durch den Unternehmer, der nicht nur eigenes Kapital verwendet, sondern auch solches, das ihm von Dritten (Aktiengesellschaft) überlassen wird. Jedoch entspricht es der nationalsozialistischen Wirtschaftsauffassung, daß eine übermäßige Verzinsung des Kapitals nicht auf Kosten der Arbeit geht (Lehnich: Wirtschaften ist nicht mehr Selbstzweck zur Erzielung einer möglichst hohen Rente, sondern nur — im wahrsten Sinne des Wortes — Dienst am Volksganzen).

IV. Die Gewinnverwendung.

1. Die Verwendung im Betrieb. Unter Gewinnverwendung sind die Maßnahmen zu verstehen, die sich bezüglich der Verfügung über den Gewinn ergeben. Hierbei sind die beiden Arten des Gewinnes auseinander zu halten: der Bilanzgewinn und der Umsatzgewinn. Der erstere spielt bei der Verwendung nach außen hin, der letztere nach innen hin eine Rolle. Was zunächst den Umsatzgewinn anlangt, so ist sein Einfluß auf den Kapitalbedarf zu untersuchen. Wenn Güter abgesetzt werden, so soll der Verkaufserlös über die aufgelaufenen Kosten hinaus einen Gewinn bringen. Wird der Verkauf gegen Barzahlung vorgenommen, so fließt nicht nur das in den Kosten verauslagte Kapital zurück, sondern eine dem Gewinn entsprechende zusätzliche Geldsumme. Sofern gegen Kreditgewährung (Ziel) verkauft wird, kommt das zusätzliche Kapital später herein, vorausgesetzt natürlich, daß der Kunde, dem der Kaufpreis gestundet worden ist, zu dem vereinbarten Zeitpunkt auch zahlt. Auf diese Weise fließen laufend zusätzliche Kapitalien zu, über die der Betrieb verfügen kann. Der Zustrom ist abhängig von der Höhe der Gewinne, sowie von den Zeitpunkten, an denen die Zahlungen der Kaufpreise fällig werden. Werden, wie z. B. im Kleinhandel, einem Gas- oder Elektrizitätswerk oder in einem Verkehrsunternehmen laufend Güter (und Leistungen) abgesetzt, so geht in regelmäßiger Folge zusätzliches Kapital als Gewinn ein (häufig so regelmäßig, daß ebenso regelmäßig, d. h. zu bestimmten Zeitpunkten, Gewinnausschüttungen vorgenommen werden können, vgl. 2). Anders wenn der Absatz oder die Zahlungen unregelmäßig verlaufen oder gar sich über Zeiträume erstrecken, die die Bilanzabschnitte überschreiten. Dann können die Geldbeträge der Gewinne zeitweilig fehlen oder plötzlich in großen Summen hereinkommen. Die Störungen, die hierdurch verursacht werden können, lassen sich in etwa durch An- oder Voraus- oder Teilzahlungen (Baubetrieb) mildern.

Über die aus den Gewinnen hereinkommenden Geldbeträgen muß die Unternehmung in irgendeiner Weise verfügen, und sei es auch nur in der Weise, daß sie beschließt, die Geldsummen in der Kasse aufzubewahren oder auf Bankkonto einzuzahlen, um in den Genuß von Zinsen zu kommen. Eine solche Maßnahme bedeutet Herbeiführung oder Erhöhung der Liquidität. Die Unternehmung kann jedoch die aus dem Gewinn stammenden flüssigen Mittel auch beim Bezuge von Rohstoffen oder Zahlung neuer Löhne mitverwenden, wenn es nicht vorteilhafter erscheint, Lieferantenschulden zu begleichen oder Rückzahlungen bei der Bank vorzunehmen. Schließlich können die Gewinne auch für Anlagezwecke verwendet werden: Hinzukauf eines Grundstücks, Erweiterung der Gebäude, Ankauf einer

neuen Maschine u. dgl. mehr. Es ist möglich (und üblich), bei Erstellung größerer Anlagen vorerst nur einen Teil fertigzustellen und in Betrieb zu nehmen, um die Finanzierung der restlichen Teile aus dem Hereinkommen der Gewinne zu bestreiten. Natürlich muß bei jeder Verwendung der Gewinne im Betriebe Rücksicht auf die Natur der Gewinne und ihre endgültige Bestimmung, die sich aus dem Rechtsanspruch ergibt, genommen werden.

Ein Zahlenbeispiel soll die Bedeutung der Gewinne für den Kapitalbedarf beleuchten. Angenommen, in einem Industriebetrieb, dessen Einrichtungen einen Aufwand von 400 000 RM erfordert hätten, würde die Herstellung mit einem Einkauf von 250 000 RM für Roh- und Hilfsstoffe begonnen. Im ersten Monat würden laufend für 200 000 RM verbraucht und an Löhnen viermal 25 000 RM insgesamt in einem Monat 100 000 RM ausgezahlt werden. An sonstigen Kosten (allgemeinen Handlungsunkosten und Betriebsunkosten) müßten im Laufe des Monats 50 000 RM aufgewendet werden. Insgesamt stellt sich der Aufwand am Ende des ersten Monats auf 350 000 RM. Bis zur Fertigstellung der Güter sollen etwa zwei Monate vergehen. Inzwischen geht die Herstellung im selben Ausmaß wie im ersten Monat weiter. Die hergestellte Menge soll regelmäßig mit einem Monat Ziel abgesetzt werden. Dann ergibt sich folgende Rechnung (unter Zugrundelegung zweier weiterer Annahmen: 1. daß die Einkäufe der Roh- und Hilfsstoffe stets gegen Barzahlung erfolgen, und 2. daß die wöchentliche Zahlung der Löhne außer acht bleibt).

Bis zum Ende des dritten Monats betragen die gesamten Aufwendungen	
(3 × 350 000) =	1 050 000 RM
Am Ende des dritten Monats gehen aus dem ersten	
Verkauf ein	500 000 „
und zwar für Kosten s. o.	350 000 RM
Abschreibungen	50 000 „
Gewinn	100 000 „
	500 000 RM
insgesamt	500 000 RM

Mit diesen 500 000 RM können im vierten Monat die laufenden Aufwendungen in Höhe von 350 000 RM bestritten werden. Der Rest von 150 000 RM kann zur Rückzahlung von Krediten in Höhe von 300 000 RM bei der Bank dienen. Nunmehr ist ein Kapitalbedarf erforderlich von:

1. Anlagen	400 000 RM
2. Herstellung	1 050 000
Kredit	300 000
	750 000 „
	1 150 000 RM
ab Eingang	500 000 „
	650 000 RM
Im fünften Monat bleiben	650 000 RM
werden verauslagt.	350 000 „ usw.
	1 000 000 RM
kommen herein	500 000 „

In dieser Rechnung sind außer den Geldeingängen aus dem Gewinn noch die Geldsummen für die Abschreibungsbeträge enthalten, über deren Verwendung oben (B. V.) das Nähere gesagt ist. Aus diesem Beispiel ist ersichtlich, daß der Gewinn für die Voranschlagung des Kapitalbedarfs eine große Bedeutung hat. Diese tritt besonders dort in die Erscheinung, wo keine umfangreichen Anlagen oder Warenlager erforderlich sind und der Kapitalbedarf auf einen schnellen Umsatz eingestellt ist. Ist unter solchen Voraussetzungen ein hoher Umsatzgewinn möglich, dann kann sich die Rechnung sehr günstig stellen, insbesondere wenn man die Rechnung für eine längere Zeitdauer aufstellen kann.

Es ist oben erwähnt worden, daß das Schicksal solcher Rechnungen davon abhängig ist, was endgültig aus dem Gewinn werden soll. Die Rechnungen stimmen solange, wie die Voraussetzungen der Beispiele in Kraft sind und über die Gewinne in dieser Weise verfügt werden kann. Das wird regelmäßig während des Geschäftsjahres — Bilanzabschnitt — der Fall sein; am Ende des Geschäftsjahres, also bei Aufstellung der Bilanz, entscheidet es sich, ob die Gewinne endgültig im Betriebe bleiben (Selbstfinanzierung) oder ob sie den Betrieb verlassen (Gewinnausschüttung). Doch ist der Zeitpunkt: Ende des Geschäftsjahres nicht wörtlich

zu nehmen; die Aufstellung der Bilanz, nach der die Gewinnausschüttung vorgenommen wird, kann sich noch einige Zeit (bei Aktiengesellschaften bis zu sechs Monaten) hinziehen, ebenso die eigentliche Beschlußfassung über die Höhe und Art der Ausschüttung. Bis dahin gilt die Rechnung weiter; im Falle der beabsichtigten Ausschüttung der Gewinne oder Teile derselben ist die Rechnung daraufhin abzustellen, daß am Auszahlungstag die erforderlichen Geldmittel zur Verfügung stehen. Auf die Gewinnausschüttung ist in 3. näher einzugehen; hier sind noch zwei Dinge zu erwähnen, die mit der Rechnung in unmittelbarem Zusammenhang stehen.

Das erste ist: Für die Rechnung und ihren Erfolg macht es unter Umständen viel aus, ob das erforderliche Kapital aus Beteiligungs- oder Gläubigerkapital besteht. Im letzteren Falle sind Teile des Gewinnes, mögen sie rechnerisch in dem Posten sonstige Kosten oder im Gewinn enthalten sein, als feste Zinsen meist halbjährlich zu entrichten. Ist hingegen das Kapital nur aus Beteiligungskapital aufgebracht, an das nach Ablauf des Geschäftsjahres der Gewinn verteilt wird, so bedeutet dies insofern gegenüber dem Gläubigerkapital einen Vorteil, als auf jeden Fall ein höherer Betrag für längere Zeit zur Verfügung der Unternehmung bleibt. Das andere hängt mit dem ersteren zusammen: wenn auf die zukünftigen Gewinne hin schon vorher Vorauszahlungen (Abschlagsdividenden) erfolgen, so wird die Rechnung wie die Verfügung über den laufend hereinkommenden Gewinn entsprechend beeinflußt. Das gleiche gilt für die Beträge, die die Teilhaber der Personalgesellschaften während des Geschäftsjahres — zur Bestreitung ihres Lebensunterhalts — der Kasse entnehmen. Im Gegensatz zu den Gehältern des Vorstandes einer Aktiengesellschaft werden die Entnahmen der tätigen Teilhaber (des Einzelkaufmanns) nicht als Kosten, sondern als Vorauszahlungen auf den Gewinn angesehen, was gleichfalls in der obigen Rechnung zu berücksichtigen ist.

Entsprechend ist die buchhalterische Behandlung der Entnahmen. Gewöhnlich werden sie nicht unmittelbar dem Kapitalkonto zur Last gebracht, sondern zunächst auf einem Vorkonto, dem sog. Privatkonto, verrechnet, dessen Saldo am Jahresschluß auf das Kapitalkonto übertragen wird. Der sich ergebende Gewinn wird unmittelbar dem Kapitalkonto gutgeschrieben, wo er in ganzer Summe (nicht etwa mit den Entnahmen aufgerechnet) erscheint.

Es ergeben sich die folgenden Kontenbilder:

Soll	Kapitalkonto	Haben	Soll	Privatkonto	Haben	
Privatkonto .	10 000	80 000	Entnahme .	10 000	Übertragung.	10 000
Saldo . . .	85 000	Gewinn . .				
	<u>95 000</u>					
		<u>95 000</u>				
	Soll	Gewinn und Verlust		Haben		
	Aufwände . .	25 000	Erträge . . .	40 000		
	Kapital . . .	15 000				
		<u>40 000</u>				<u>40 000</u>

Sind die Entnahmen höher, als der am Bilanztag errechnete Gewinn, dann tritt auf Grund der gleichen Buchungen eine Verminderung des Kapitals auf dem Kapitalkonto ein. In einem solchen Falle ist es auch wohl üblich, den Saldo des Gewinn- und Verlustkontos auf das Privatkonto zu übertragen und hier den Verlust bis zur nächsten Bilanzfeststellung stehen zu lassen. Auf diese Weise erreicht man, daß das Kapital auf dem Kapitalkonto zunächst keine Kürzung zu erfahren braucht. Bei den vollgezahlten Kapitalanteilen der Kommanditisten kann das Privatkonto, wenn ein solches geführt wird, natürlich nicht auf deren Kapitalkonto übertragen werden. Werden die Gewinnanteile des Komplementärs auf dessen Kapital-

konto übertragen, so ändert sich das Verhältnis dieses Kontos zu dem Kapitalanteil der Kommanditisten und dadurch der Verteilungsschlüssel für den nächsten Gewinn (evtl. auch das Stimmverhältnis zwischen Komplementär und Kommanditisten bei größeren Gesellschaften), was im Gesellschaftsvertrag zu berücksichtigen ist.

2. Der Steuerfiskus als Teilhaber. Mit Hilfe der steuerlichen Vorschriften schaltet sich der Staat als Teilhaber an den Wirtschaftsvorgängen ein, indem er wirtschaftliche Tatbestände und wirtschaftliche Erscheinungen unbeschadet der Rechtsform des einzelnen Wirtschaftsbetriebes für seine Bedürfnisse steuerlich zu erfassen sucht. Nach § 1 der Reichsabgabenordnung sind Steuern einmalige oder laufende Geldleistungen, die nicht eine Gegenleistung für eine besondere Leistung des Staates darstellen. Für die Wirtschaftsbetriebe bedeuten Steuern Kosten. (Nach Großmann: steuerlich aufgelegte Zwangskosten, die durch teilweise oder gänzliche Überwälzung auf den Markt im Preise der Betriebsleistungen zurückerstattet werden sollen.) Rechnungsmäßig treten sie in der Gewinn- und Verlustrechnung auf der Sollseite in die Erscheinung.

Vom Standpunkt des Wirtschaftsbetriebes ergibt sich die folgende Einteilung der Steuern (auf Grund des gegenwärtigen Steuersystems):

a) Steuern der Unternehmungsorganisation. Hierher gehören die Steuern bei Gründung, Umwandlung, Sanierung und Auflösung einer Unternehmung. Sie treten nur auf, wenn die Umgestaltung des Betriebes vorgenommen wird (vgl. B IV).

b) Umsatzbedingte Steuern, die vom Umsatz oder Absatz erhoben werden. Hierher gehören: die Wertpapier- und die Börsenumsatzsteuer sowie die Grunderwerbssteuer (außerdem: die Beförderungssteuer und Wechselstempelsteuer) insbesondere die Umsatzsteuer (für den Absatz). Näheres siehe C I.

c) Steuern vom Ertrag der Unternehmung und

d) Steuern vom Vermögen der Unternehmung.

Die beiden letzteren Arten von Steuern spielen insbesondere hier, wo von der Gewinnverwendung die Rede ist, eine Rolle. Was zunächst die Steuern vom Ertrag der Unternehmung angeht, so werden die erzielten Gewinne sowohl bei den Personalgesellschaften als bei den Kapitalgesellschaften der Besteuerung unterworfen. Während die Einkommensteuer (für die Personalgesellschaften) nach gestaffelten Tarifsätzen erhoben wird, die in Form einer Tabelle vorliegen, beträgt die Körperschaftsteuer (für die Kapitalgesellschaften) 20%, für Hypothekendarlehenbanken und Landschaften 10% des steuerpflichtigen Gewinns. Wir haben oben gesehen (D II), daß die Steuerbilanz der Handelsbilanz weitgehend angepaßt worden ist, neuerdings noch durch die Behandlung der kurzlebigen Wirtschaftsgüter. Hier wäre noch nachzutragen, daß die Möglichkeit, Gewinne durch den Verlustvortrag von abgelaufenen zwei Jahren auszugleichen, nicht mehr gegeben ist, und daß die Steuervergünstigung der Rücklagen für buchführende Landwirte und Kaufleute (im Interesse einer gleichmäßigen Behandlung aller Steuerpflichtigen) fortgefallen ist. Für Körperschaftssteuerpflichtige Unternehmen ist wichtig die Frage der Mindestbesteuerung (§ 17 des Körperschaftssteuergesetzes). Nach dem neuen Gesetz werden als Mindesteinkommen beim Vorliegen eines Verlustes die Ausschüttungen zugrunde gelegt, soweit sie mehr als 4% des eingezahlten Grund- und Stammkapitals betragen. Außerdem werden die Vergütungen an Mitglieder des Aufsichtsrats, an Vorstandsmitglieder und an andere leitende Angestellte herangezogen.

Neben die Einkommen- und Körperschaftsteuer tritt noch die nach Landesgesetz geregelte Gewerbeertragsteuer, die in den folgenden drei Formen erhoben wird: a) als Gewerbeertragsteuer, b) als Gewerkekapitalsteuer und c) als Gewerbelohnsummensteuer. Der Gegenstand der Gewerbeertragsteuer ist nicht ohne

weiteres dasjenige Einkommen, das im Einkommensteuerrecht als gewerbliches bezeichnet wird. Nach § 5 der Gewerbesteuer-VO. müssen gewisse Betriebsausgaben, die einkommensteuerrechtlich Werbungskosten darstellen, gewerbesteuerlich dem Gewinn wieder zugerechnet werden. (Z. B. Zinsen für Dauerschulden.) Für Preußen gilt zur Zeit ein Gewerbesteuersatz von 2% ; dazu kommt für Berlin ein Gemeindeguschlag von 500%. Wahlweise neben diese Gewerbeertragsteuer tritt entweder die Gewerbelohnsummensteuer oder die Gewerkekapitalsteuer. (Hinsichtlich der letzteren vgl. die Ausführungen, die unten über die Steuern vom Vermögen folgen.) Der Grundbetrag der Lohnsummensteuer beträgt 1% auf die gezahlte Lohnsteuer, der Gemeindeguschlag zwischen 1000 und bis zu 1500%.

Im Rahmen der Ertragsbesteuerung ist noch zu nennen: die Kapitalertragssteuer, die mit einem Satz von 10% Einkommen aus Kapitalbesitz besteuert und insbesondere für Unternehmen beachtlich ist, die im Effektenkonto vorwiegend Dividendenpapiere oder G. m. b. H.-Anteile ausweisen. Der Steuerbetrag muß ebenso wie die gezahlten Summen für Körperschaft- und Vermögensteuer dem Bilanzgewinn hinzugerechnet werden, wird aber bei Festsetzung der Steuer selbst als Steuerguthaben angerechnet.

Als Steuern vom Vermögen der Unternehmung kommen in Betracht:

- a) Die Reichsvermögensteuer mit 5% des steuerpflichtigen Vermögens und
- b) die Gewerkekapitalsteuer (s. o.), die veranlagt wird von dem Einheitswert des Betriebes abzüglich des Wertes der Grundstücke aber unter Zurechnung langfristiger Darlehen zum Gewerkekapital mit $\frac{1}{2}\%$ für die ersten 12000 RM und $\frac{3}{4}\%$ für den Rest und einem Gemeindeguschlag, der über 500% betragen kann.

Als Abarten der Vermögensbesteuerung bestehen noch die Aufbringungsumlage, die Grundvermögensteuer und die Hauszinssteuer. Die Sätze für die Aufbringungsumlage werden von Jahr zu Jahr neu festgesetzt. Die preußische Grundvermögensteuer ist eine Landessteuer, die vorläufig bis 31. 5. 1935 gilt. Die Hauszinssteuer ist ebenfalls auf die Grundvermögensteuer aufgebaut und beträgt 960% der staatlichen Grundvermögensteuer.

Aus der Aufzählung der Steuern, die den Wirtschaftsbetrieb treffen, ergibt sich dreierlei: 1. daß der Wirtschaftsbetrieb mit einer Vielheit von Steuern zu rechnen hat, deren Veranlagung und Entrichtung besondere Kosten verursacht (Steuerbüros), 2. daß die Steuern insgesamt zu einer beträchtlichen Höhe anschwellen können, die den Wirtschaftsbetrieben die Frage nach dem Ausweichen nahelegt. Daraus ergibt sich das Problem der Steuerüberwälzung; denn gezahlte Steuern sind noch keineswegs getragene Steuern. Bei den Verbrauchssteuern ebenso bei der Umsatzsteuer liegt es sogar im Sinne des Gesetzgebers, daß die Steuer vom letzten Verbraucher getragen wird, 3. daß infolge der verschiedenen Staffelung der Steuersätze und insbesondere der Steuern, die nach Ländergesetzen geregelt sind und bei denen den Gemeinden das Zuschlagsrecht zugestanden ist, daß infolge dieser Verschiedenartigkeit der Besteuerung auch die einzelnen Wirtschaftsbetriebe in verschiedener Höhe von der Steuer getroffen werden.

Was die Gesamtbelastung durch Steuern anlangt, so zeigt die Zusammenstellung auf S. 180, daß die Steuerkosten seit 1913 beträchtlich gestiegen sind und im Jahre 1933 bei einzelnen Gesellschaften nicht weniger als 6,6% des Beteiligungskapitals, 46% des Gewinnes (zuzüglich der gezahlten Steuern) und 22% der gezahlten Löhne betragen. Es ergibt sich, daß der Staat tatsächlich als der hauptsächlichste und (vom Standpunkt der Betriebe) der kostspieligste Teilhaber der Wirtschaftsbetriebe anzusehen ist, insbesondere wenn man daran denkt, daß die ausgeschütteten Gewinne nochmals bei den Empfängern zu versteuern sind.

Zusammenstellung
der nach den Bilanzen entrichteten (Besitz-)Steuern bei einigen der auf dem Schaubild
(S. 94/95) verzeichneten Aktiengesellschaften.

Gesellschaft	Steuern	Roh- gewinn	Steuern Rohgew	Umsatz	Steuern Umsatz	Beteil. Kap.	Steuern % Beteil.-Kap.	Löhne und Gehälter	Steuern % Löhneu. Geh.
	1000 RM.	1000 RM.	%	1000 RM.	%	1000 RM.	%	1000 RM.	%
HarpenerBergbau-AG	{ 1913 2 056 1933 3 548	{ 12 139 7 996	{ 16,9 44,4	{ 98 275 —	{ 2,1 —	{ 130 603 98 294	{ 1,6 3,6	{ 58 491 28 662	{ 3,5 12,4
Gute Hoffnungs- Hütte Oberhausen	{ 1913 1 740 1934 2 853	{ 11 253 6 105	{ 15,5 46,7	{ 138 813 105 336	{ 1,3 2,7	{ 54 570 65 833	{ 3,2 4,3	{ 47 277 37 784	{ 3,7 7,5
Humboldt-Deutz- Motoren	{ 1912 217* 1934 652	{ 2 562 3 255	{ 8,5 20,0	{ 24 888 46 300	{ 0,9 1,4	{ 26 966 31 203	{ 0,8 2,1	{ — 16 131	{ — 4,0
AEG.	{ 1912 2 234* 1933 3 137	{ 30 402 26 523	{ 7,3 11,8	{ — 180 000	{ — 1,7	{ 216 386 185 000	{ 1,0 1,7	{ — 51 521	{ — 6,1
I.G. Farben	1933 38 400	87 543	43,8	—	—	1240 359	3,1	175 306	21,9
Westdeutsche Kaufhof	1934 2 492	5 842	42,6	130 700	1,9	37 781	6,6	19 697	12,6

Anmerkungen: Rohgewinn = Reingewinn (des Jahres) + Steuern. Beteiligungskapital = Grundkapital + Reserven + Gewinn. Steuern: nur Besitzsteuern; * = alle Steuern (einschl. Verkehrssteuern).

Nach einer Denkschrift des Statistischen Reichsamtes (Die Besteuerung gewerblicher Unternehmungen, Berlin 1933) betrug die Gesamtbesteuerung einer Aktiengesellschaft (einschließlich der Umsatzsteuer und zuzüglich der Besteuerung der Gewinnempfänger) für das Jahr 1932 berechnet bei einem

	mit einem Rohgewinn von	Besteuerung	
		als Aktienges.	als Personalges.
a) Eisen-, Stahl- und Metallwarenbetrieb. . .	1 300 000 M	998 896	967 654
b) Warenhaus	1 008 000 „	871 503	849 774
c) Hotel	100 000 „	88 737	80 849

Hiernach empfing der Staat von dem Rohgewinn bei a) 77%, b) 87% und bei c) 88%. Außerdem ergibt sich, daß in allen Fällen die Besteuerung der Aktiengesellschaft insgesamt höher ist als die der gleichartigen Personalgesellschaft.

Aus dem ausgezeichneten Inhalt der obigen Denkschrift ist ferner ersichtlich, daß die Höhe der Besteuerung nicht nur nach der Gesellschaftsform, sondern auch nach der Art und Größe der Betriebe wie nach dem Ort der (steuerlichen) Niederlassung beträchtlich schwanken kann. Ein paar willkürlich herausgegriffene Beispiele zeigen dies (immer unter Berücksichtigung der Umsatzsteuer und der Besteuerung der Gewinnempfänger).

Ein Textilbetrieb mit einem Rohgewinn von 27500 M zahlt als Personalgesellschaft in Preußen 16406 M an Steuern gleich 60% des Rohgewinnes, als Aktiengesellschaft 17800 M gleich 65% des Rohgewinnes; bei einem Rohgewinn von 1100000 M sind die Ziffern: als Personalgesellschaft 865669 M gleich 78,7%, als Aktiengesellschaft 754229 M gleich 68,6% des Rohgewinnes. Für Sachsen betragen in diesem Falle die Steuern „nur“ 818789 M und 678087 M (74,7% und 61,7%).

Ein Warenhaus muß bei einem Rohgewinn von 1008000 M in Preußen als Personalgesellschaft 849774 M, gleich 84,3%, als Aktiengesellschaft 782100 M gleich 77,6% des Rohgewinnes an Steuern abführen. In Sachsen sind die Ziffern: 796671 M und 703941 M. Vom Kapital berechnet machen die preußischen Sätze 7,1% und 6,5% aus. (Vom Umsatz: 5%.)

Diesen (und den sehr zahlreichen anderen) Beispielen liegt die Annahme eines verhältnismäßig hohen Rohgewinnes zugrunde. Die Bilder verändern sich in bedenklicher Weise, wenn die Betriebe mit einem kleinen Rohgewinn (Reingewinn + Steuer) abschließen. So verwandelt sich im Falle des Textilbetriebs ein Rohgewinn von 5500 M und von 220000 M durch die Entrichtung einer Steuer von 13778 M und von 601075 M in einen Verlust von 8278 M und von 381075 M. Bei einem Warenhausbetrieb sind die Folgen noch stärker: bei einem Rohgewinn

von 120000 betragen die Steuern 667008 M, entsteht also ein Verlust von 547008 M. Läßt man die Umsatzsteuer außer Betracht, so verbleibt immer noch ein Verlust in Höhe von 130000 M. In allen diesen Fällen wird der größere Teil der Steuern aus dem Vermögen gezahlt, und man versteht nicht nur die bewegten Klagen der Wirtschaftsbetriebe, sondern auch den Vorwurf, daß dieser oder jener Betrieb an der Steuerzahlung zugrunde gegangen ist. Neben den Fragen der Vereinheitlichung, Vereinfachung und Übersichtlichkeit des Steuersystems darf die nicht minder wichtige Frage nach der Gesamtsteuerbelastung nicht aus dem Auge gelassen werden.

3. Die Ausschüttung. Die Ausschüttung der Gewinne, d. h. in der Regel als Auszahlung in Geld (in Ausnahmefällen: als Anweisung auf spätere Geldzahlungen) regelt sich nach der Unternehmungsform und nach den unter den Teilhabern abgeschlossenen Verträgen. Es ist entweder so, daß ein für allemal Ausmaß und Zeitpunkt der Ausschüttung bestimmt ist (Vertrag oder Gesetz), oder daß über beides (nach Vertrag oder Gesetz) jeweils ein Beschluß der Teilhaber herbeigeführt werden muß, der auch dahin lauten kann, daß eine Ausschüttung nicht erfolgt, obwohl ausschüttfähige Gewinne vorliegen. Die Feststellung, ob ausschüttbare Gewinne vorhanden sind und in welchem Ausmaß die Ausschüttungen erfolgen sollen oder können, trifft die Bilanz. Maßgebend ist also der Bilanzgewinn und nicht wie in 1. der Umsatzgewinn.

Wir haben gesehen, daß die Bilanz das Mittel darstellt, um den Jahresgewinn zu errechnen, und daß neben der Technik der Ermittlung hierbei die Bewertung eine entscheidende Rolle spielt. Die Bilanz will den richtigen Gewinn ermitteln; welche verschiedene Ansichten über den richtigen Gewinn vorhanden sind, ist in III nachgewiesen worden. Diese Ansichten beeinflussen natürlich die Gewinnermittlung und damit auch die Höhe des ausschüttfähigen Gewinns. Daher liegt es nahe, daß dort, wo die Ausschüttung von Gewinnen die Regel bildet, eben die Rücksicht auf die Gewinnausschüttung auf die Gewinnermittlung abfärbt, mit andern Worten: der Bilanzgewinn nicht mehr der richtige Gewinn in dieser oder jener Auffassung ist, sondern schon auf seine Zweckbestimmung der Ausschüttung — bewußt oder unbewußt — abgestimmt ist.

Bevor auf die Gewinnausschüttung selbst eingegangen wird, sei daran erinnert, daß der Gewinn noch zwei Bestandteile enthalten kann, die nicht ohne weiteres zur freien Verfügung stehen; es sei denn, daß die Ermittlung des Gewinns (Bewertung) schon auf diese Tatsachen Rücksicht genommen hat.

Das erste ist die Risikoprämie, die bei der Kostenrechnung im Gewinnzuschlag enthalten ist. Wenn die Risikoprämie im Preis der abgesetzten Güter hereingekommen, das Risiko selbst aber noch nicht beendet ist, so ist der auf sie entfallende Anteil vom Gewinn abzusetzen. Das geschieht buchmäßig durch Übertragung auf ein entsprechendes Konto, z. B. auf Delkrederekonto oder Konto für Reserven (Zuführung zum Reservefonds). Die Bildung von Reserven kann auch erfolgen, wenn sich bei Aufstellung der Bilanz ergibt, daß es zweckmäßig oder tunlich ist, für inzwischen eingetretene oder in Zukunft zu erwartende Risiken Vorsorge zu treffen. Dann steht die Abzweigung von Teilen des Gewinns nur noch lose im Zusammenhang mit der im Gewinnzuschlag berücksichtigten Risikoprämie. Da die Reserven herkömmlicherweise als Gradmesser für die Sicherheit angesehen werden, so kann überdies das Bestreben obwalten, der Bildung von Reserven besondere Aufmerksamkeit zu schenken und dies bei Vorliegen höherer Gewinne auch buchmäßig zum Ausdruck zu bringen.

Insbesondere Banken legen auf das Anwachsen der Reserven großes Gewicht; wir sehen deshalb, daß hier die Überlegungen über die Reservenbildung bei jedem Bilanzabschluß eine große Rolle spielen. Für die Aktiengesellschaft schreibt das HGB. die Zuführung von 5% des Jahresgewinns zum Reservefonds vor, bis dieser 10% des Aktienkapitals erreicht hat. Der Gesetzgeber verbindet durch diese Vorschrift die Vorsorge für den Gläubiger mit dem Gedanken der Risikosicherung des Betriebs. In Wirklichkeit gehen die Aktiengesellschaften,

sofern es die Gewinne eben zulassen, über die gesetzliche Vorschrift hinaus, indem sie entweder regelmäßig einen bestimmten Anteil vom Gewinn für außergesetzliche Reserven abzweigen oder von Fall zu Fall Überweisungen auf Reservekonten vornehmen.

Der andere Gesichtspunkt ist die Erhaltung der Leistungsfähigkeit der Unternehmung, die durch Preisveränderungen im Absatz- oder Beschaffungsmarkt bedroht sein kann. Wenn die Preise für die Absatzgüter steigen, so entstehen beim Verkauf bilanzmäßig Gewinne selbst dann, wenn nur zu hohen Preisen wieder eingekauft werden kann. Das bezieht sich sowohl auf die Gegenstände des Umlaufs- als auch des Anlagekapitals (Wiederersatz von Maschinen). Würde die Unternehmung auf diese sich vollziehenden oder in Aussicht stehenden Preisveränderungen keine Rücksicht nehmen, dann würden bei entsprechender Ausschüttung der Gewinne nicht genügend Mittel für die Wiederbeschaffung der Umlaufs- oder Anlagegüter zur Verfügung stehen. Will die Unternehmung eine Einschränkung ihrer vorhandenen Leistungsfähigkeit vermeiden, so muß sie entweder für neues Kapital sorgen oder eine entsprechende Kürzung der Gewinnausschüttung vornehmen. Beide Wege können zum Ziele führen; es liegt auf der Hand, daß man grundsätzlich dem letzteren den Vorzug geben sollte. Freilich ist es nicht immer leicht, den Beteiligten das klar zu machen; häufig ist allerdings auch niemand da, der dem anderen etwas klar machen könnte, weil die Zusammenhänge nicht erkannt worden sind.

Entsprechende Überlegungen sind anzustellen, wenn Preisrückgänge eingetreten sind oder einzutreten drohen. Nach der hier vertretenen Auffassung — Grundsatz der kaufmännischen Vorsicht — werden Preisrückgänge bei der Bewertung berücksichtigt. Sie bewirken eine Kürzung des Bilanzgewinns oder die Entstehung eines Bilanzverlustes. Nach der anderen Auffassung, die zwischen Vermögenswertänderungen und Umsatzgewinnen unterscheiden will, würden in einem solchen Falle die durch den Preisrückgang herbeigeführten Wertverluste von dem Kapitalkonto (oder einem besonderen Vermögenswert-Änderungskonto) abgeschrieben werden, so daß ein entsprechend höherer (Umsatz-) Gewinn zugleich als Bilanzgewinn ausgewiesen würde. Die Frage ist: soll und kann dieser so ermittelte (organische) Gewinn ausgeschüttet werden? Die Antwort der letzteren Auffassung lautet: er soll ausgeschüttet werden; die Begründung siehe unten 4, wo noch einmal auf diese wichtige Erscheinung zurückzukommen ist.

Nach unserer Auffassung liegt ein Bilanzverlust vor, d. h. es ist eine Schmälerung des U-Kapitals (s. S. 37) eingetreten. Allerdings wird auf Grund des niedrigeren Preisstandes, wenn er anhält, weniger Kapital für die Wiederbeschaffung erforderlich sein. Wesentlich ist aber, daß die mitarbeitenden Gläubigerkapitalien dem alten Nennwert nach zu verzinsen und zurückzuzahlen sind, und daß auch das Beteiligungskapital auf feste Nennwerte abgestellt ist, also kapitalmäßig Verluste eingetreten sind, die eine Ausschüttung von errechneten Gewinnen nicht zulassen. Etwas anderes ist es, ob die eingetretenen Verluste durch Einzahlung von neuem Kapital wieder wettgemacht werden sollen oder nicht. Die Zuführung von neuem Kapital würde natürlich bei dem angenommenen allgemeinen Preisrückgang eine Erweiterung der alten Leistungsfähigkeit bedeuten, wenn nicht die Verluste obendrein aus Zahlungseinstellungen von Schuldnern mit entstanden sind. Wie die Unternehmungen aus diesem Zwiespalt herauskommen, wird im folgenden weiter zu verfolgen sein.

Endlich — doch nicht zuletzt — und insbesondere bei der Ausschüttung von Gewinnen ist noch einmal daran zu denken, daß in den Aufwendungen, aus denen sich der Jahresgewinn ergeben hat, ein Posten steckt, dem mehr als rechnerische Bedeutung zukommt: die Löhne und Gehälter der im Betrieb mitarbeitenden Personen. Die Unternehmung zahlt gewissermaßen diese Beträge im voraus

(bevor die Erlöse für die hergestellten Güter vorliegen); sie trägt also mit ihrem Kapital das Risiko der Vorauszahlung. Nichtsdestoweniger wird sie, wenn ein hoher Jahresgewinn vorliegt, die Höhe der gezahlten Löhne und Gehälter mit den in Aussicht zu nehmenden Ausschüttungen in Vergleich setzen und hier eine gewisse Verhältnismäßigkeit berücksichtigen müssen. Hohe Bezüge des Wirtschaftseigners oder höchste Gehälter und Tantiemen an Vorstand und Aufsichtsrat lassen sich nicht in Einklang bringen mit gedrückten Löhnen und Gehältern für Arbeiter und Angestellte (oder wie es vorgekommen ist: bei sinkendem Umsatz durch Lohnsenkung und Preissteigerung eine Erhöhung der Dividende vorzunehmen). Der Ausgleich kann — und wird in der Regel — dadurch vorgenommen, daß von dem sich ergebenden Jahresgewinn vorweg Rückstellungen für soziale Zwecke (Unterstützung, Wohlfahrtseinrichtungen) erfolgen, wenn nicht auf Grund vertraglicher Bestimmungen eine Nachzahlung von Löhnen und Gehältern stattfindet (Gewinnbeteiligung). Darüber hinaus sollten die Unternehmungen mehr als bisher auch Rücklagen für den Fall vorsehen, daß zu anderen Zeiten die Beschäftigung des Betriebs nachlassen kann und sie dann Mittel in der Hand haben, bewährte Angestellte und Arbeiter weiter beschäftigen zu können (entsprechend der Dividendenpolitik bezüglich des Kapitals). Freilich wird man — je nach den zeitlichen Umständen — bei diesem Interessenausgleich nicht die Erfordernisse der Kapitalbildung außer acht lassen dürfen, die gleichfalls der Gesamtwirtschaft zugute kommt.

4. Die Dividendenpolitik. Was nun die Ausschüttung der Gewinne anlangt, so ist der Einzelkaufmann in seinen Entscheidungen frei; in der Regel wird er die nicht verbrauchten Gewinnreste in der Unternehmung lassen, also eine Selbstfinanzierung vornehmen. Hierüber hinaus ist er leicht in der Lage, den oben erwähnten Gesichtspunkten Rechnung zu tragen. Bei den Personalgesellschaften ist die Gewinnverteilung meist vertraglich geregelt; bei der Offenen Handelsgesellschaft und der Stillen Gesellschaft in der Regel so, daß die Gewinne gleichfalls zur Selbstfinanzierung benutzt werden. Wenn bei der Kommanditgesellschaft nur die Gewinnanteile des Komplementärs dem Kapital zuwachsen, den Kommanditisten nach Vollzahlung ihrer Anteile der Gewinn ausgezahlt wird, so verändert sich dadurch das Stimmverhältnis, wenn dieses sich nach der Höhe des Kapitals richtet. Inwieweit hier die für die Gewinnausschüttung maßgebenden Gesichtspunkte berücksichtigt werden, hängt von der Einsicht der Beteiligten ab.

Besondere Schwierigkeiten können in dieser Beziehung bei der Aktiengesellschaft entstehen, wo sich die Bezugsberechtigten aus einem mehr oder weniger großen Kreis von Aktionären zusammensetzen und sich die Rechtfertigung über die Gewinnausschüttung vor der Öffentlichkeit vollziehen soll. Man faßt die Grundsätze, nach denen die Festsetzung des auszuschüttenden (an die Aktionäre zu verteilenden) Gewinns (Dividende) erfolgt, unter dem Namen Dividendenpolitik zusammen. Es ist nicht leicht, diese Grundsätze aufzuzählen, da sie nach den Umständen wechseln und von Fall zu Fall verschieden sind. Doch lassen sich einige allgemeine Gesichtspunkte erkennen.

In erster Linie gilt das Bestreben, große Schwankungen in der Höhe der jeweiligen Dividende zu vermeiden, also auf eine gewisse Gleichmäßigkeit der auszuschüttenden Gewinne hinzuwirken. Das soll nicht etwa heißen: eine für immer feststehende Höhe der einmal gezahlten Dividende, sondern vielmehr die Abschwächung der Schwankungen nach oben und unten mit dem weiteren Ziel einer langsamen Steigerung. Die eigentliche Begründung für eine Politik ausgleichender Ausschüttung von Gewinnen liegt wieder in der Natur der Bilanz als einer künstlichen Zwischenrechnung. Sie schneidet mit ihrer festen Begrenzung auf ein Jahr den Konjunkturverlauf in soundsoviel Teile, die naturgemäß das

jeweilige Jahresergebnis ganz verschieden gestalten müssen. Es ist ein großer Unterschied für die Gewinn- und Verlustrechnung, ob das Geschäftsjahr gerade die Zeit der Stockung, des Aufschwungs oder der Krise umschließt: durchschnittlichen Gewinnen stehen solche von übermäßiger Höhe, oder diesen wieder Verluste gegenüber.

Das Mittel dieser Dividendenpolitik ist die Zurückbehaltung von Gewinnen in ertragreichen Jahren und Verwendung derselben zu Zuschüssen in Jahren mit geringeren Gewinnen. Diese Dividendenausgleichspolitik ist bei den deutschen Aktiengesellschaften nicht von Anbeginn gewesen; bis in die 90er Jahre des vorigen Jahrhunderts sind auf Grund von erheblich schwankenden Gewinnen ebenso in ihrer Höhe schwankende Dividenden verteilt worden (mit der Wirkung, daß die Kurse der Aktien gleichfalls großen Schwankungen unterworfen waren und die Spekulation eine willkommene Betätigung fand). Erst nachdem die Verwaltungen der Aktiengesellschaften erkannt hatten, daß das große Auf und Ab der Kurse nicht nur dem Ansehen der Börse, sondern auch dem eigenen Ansehen schadete, fand die Dividendenausgleichspolitik mehr und mehr die Oberhand (fast zur gleichen Zeit, als man dazu überging, durch die Bildung von Kartellen die Preise und damit die Gewinne zu regeln).

Bei der Dividendenausgleichspolitik ist wesentlich, daß es sich im Grunde nur um einen Ausgleich der Gewinne von einem Jahr zum andern handelt, daß also eine Beeinflussung der Gewinne selbst nicht stattfindet. Das ändert sich, wenn der zweite und dritte Gesichtspunkt mit der Dividendenpolitik verquickt wird. Da ist zuerst die Bildung von Reserven: bei hohen Gewinnen können größere Beträge vorhandenen oder neu einzurichtenden Reservekonten zugeführt werden. Das kann durch das Auftreten besonderer Risiken oder durch sonstige mangelnde Sicherheit begründet sein. Werden auf diese Weise Gewinne zurückgehalten, so liegt Selbstfinanzierung vor, deren Vorteile und Nachteile wir oben (B IV) kennen gelernt haben. Daraus ergibt sich umgekehrt: sollen Teile des Gewinns, auf die zunächst nach dem Gesetz die Aktionäre einen Anspruch haben, zu Finanzierungszwecken zurückbehalten werden, dann läßt sich diese Absicht mit der Bildung von Reserven (siehe oben) begründen. Jetzt wird die Dividendenpolitik in den Dienst der Selbstfinanzierung gestellt, und damit beginnt die Auseinandersetzung mit den Aktionären, denen häufig die Ausschüttung einer Dividende näher liegt als die Hoffnung auf höhere Gewinne in der Zukunft (die ihnen dann wieder durch eine entsprechende Dividendenpolitik vorenthalten werden können, wenn die Gewinne nicht inzwischen durch Verluste aufgezehrt sind). Wenn die Verwaltungen der Aktiengesellschaften die Zurückhaltung von Gewinnen übertreiben, kann für sie selbst leicht dadurch ein Schaden eintreten, daß die Aktionäre keine Neigung mehr haben, Aktien zum Zwecke der Kapitalanlage zu kaufen.

Schließlich ist die Frage zu prüfen, ob und inwieweit sich eine Ausschüttung des Gewinns mit Rücksicht auf die Preisgestaltung rechtfertigen läßt, ob mit Rücksicht auf etwaige Preiserhöhungen mehr Betriebsmittel erforderlich sein werden. Es ist klar, daß eine öffentliche Auseinandersetzung hierüber nur Verstimmung und Mißvergnügen stiften würde (obwohl es sich um die sehr wichtige Frage handelt, inwieweit die Gewinne zur Finanzierung der Wiederbeschaffung verwendet werden sollen). Da die Erfahrung gelehrt hat, daß auch die öffentliche Auseinandersetzung (mit den Aktionären in der Generalversammlung) über die ersten beiden Inhalte der Dividendenpolitik: Ausgleich und Selbstfinanzierung wenig Erfolg hat, so ist es verständlich, wenn die Verwaltungen der Aktiengesellschaften bestrebt sind, nach Möglichkeit jeder Auseinandersetzung mit den Aktionären (und der Öffentlichkeit) aus dem Wege zu gehen. Das Mittel hierzu ist die Vorlegung einer Bilanz, bei der die Gesichtspunkte des Dividendenausgleichs,

der Wiederbeschaffung und der Selbstfinanzierung mehr oder weniger schon Berücksichtigung gefunden haben; d. h. daß die Bilanz nur noch den ausschüttbaren Gewinn aufweist. Der Weg, auf dem dies möglich ist, ist die Bildung von stillen Reserven (vgl. 5).

Zwei im Jahre 1934 erlassene Gesetze beeinflussen die Dividendenpolitik der Aktiengesellschaften in der nächsten Zukunft. Das erste Gesetz (vom März 1934) verpflichtet die Aktiengesellschaften, die eine höhere Dividende als im Vorjahr ausschütten und diese höher als 6% ist, in Höhe der Mehrdividende einen Anleihestock zu bilden, d. h. entsprechende Beträge an Reichs- und Staatsanleihen zu kaufen. Die Maßnahme bezweckt, den mehr oder weniger auf Grund der staatlichen Arbeitsbeschaffung entstandenen Gewinn der Verflüssigung des Kapitalmarktes dienstbar zu machen. Sie bedeutet zugleich, daß die Gesellschaften nicht nur die Mittel für die Dividendenzahlungen aufzubringen haben, sondern überdies noch Teile ihrer Betriebsmittel in Anleihen anlegen, d. h. dem Betriebe entziehen müssen, wenn sie zu einer Erhöhung ihrer Dividende über 6% schreiten wollen.

Das zweite Gesetz (vom Dezember 1934) bringt insofern eine Änderung, als 1. die Höchstgrenze für die Barausschüttung auf 6% festgesetzt wird (bei denjenigen Gesellschaften, die bisher 8% oder mehr ausgeschüttet haben, ist die Grenze 8%); 2. die Mehrdividende (über 6 und 8% hinaus) ist an die Golddiskontbank abzuführen, die die Beträge für Rechnung der empfangsberechtigten Aktionäre in Anleihen des Reichs und der Länder anlegt; 3. der Kreis der dem Gesetz unterstehenden Gesellschaften wird auf die Wirtschaftsbetriebe der öffentlichen Hand ausgedehnt; 4. für die bergrechtliche Gewerkschaft und für die Dividendenzahlungen innerhalb von Konzernen (Holdinggesellschaften) sind besondere Regelungen vorgesehen.

Nach wie vor liegt diesen Vorschriften der Gedanke zugrunde, den Kreis der Käufer für die Reichs- und Länderanleihen zu vergrößern und damit bei den Maßnahmen zur Zinsverbiligung (Konversion) mitzuwirken. Das zweite Gesetz macht die Aktionäre zu Zwangskäufern für die öffentlichen Anleihen, verfügt also über deren Kaufkraft, soweit die Einkünfte aus den Dividenden mehr als 6 oder 8% betragen. Bei den Aktiengesellschaften wird die Neigung verstärkt, die Barausschüttungen in Höhe der gesetzlichen Höchstgrenzen zu halten, also die Selbstfinanzierung zu verstärken, was natürlich eine Durchkreuzung der gesetzlichen Absichten bedeuten würde. Doch wird es in den meisten Fällen sehr schwierig sein, eine behördliche Feststellung darüber zu treffen, ob die ausgeschüttete Dividende mit Rücksicht auf die gesetzlichen Bestimmungen verringert worden ist oder nicht.

Die vorstehenden Eingriffe in die Dividendenpolitik legen die weitere Frage nahe, ob es empfehlenswert ist, eine gesetzliche Grenze für die Höhe des von den Aktiengesellschaften zu verteilenden Gewinnes (Dividende) festzulegen. Diese Frage kann sowohl aus den gegenwärtigen Ursachen der Gewinnbildung (Arbeitsbeschaffung) und der noch bestehenden Beschäftigungslosigkeit vieler Volksgenossen, als auch aus der grundsätzlichen Erwägung heraus gestellt werden, daß der Nationalsozialismus eine gerechte Verteilung des Ertrages der Wirtschaftsbetriebe an alle Beteiligten anstrebt. So notwendig es ist, daß durch die staatliche Arbeitsbeschaffung keinerlei Bereicherung einzelner Personen oder Gruppen eintreten sollte, so wenig glücklich würde eine Dividendenhöchstgrenze wirken, wenn die Wirtschaft wieder allein von der privaten Unternehmungslust getragen wird. Denn der Aktionär hat ja nicht nur die Chance der steigenden Dividende, sondern er trägt auch das Risiko des Verlustes (das insbesondere in den letzten Jahren eine beträchtliche Einbuße am Beteiligungskapital bewirkt hat, im Gegensatz zu den hohen Zinsen, die das Gläubigerkapital erhalten hat). Die Festlegung einer Höchstgrenze müßte diesem Umstand Rechnung tragen, wenn die Aktie neben der festverzinslichen Obligation bestehen bleiben soll. Sollte trotz besserer Einsicht der Beteiligten eine übermäßig hohe Dividende (unter Berücksichtigung des insgesamt mitarbeitenden Kapitals, vgl. B VI) in dem einen oder anderen Falle zur Ausschüttung gelangen, so ist der Weg über die Besteuerung immer noch das Mittel, das der wirklichen Leistungsfähigkeit des Empfängers am besten gerecht wird.

5. Die Politik der stillen Reserven. Es ist wiederholt von stillen Reserven die Rede gewesen und auch schon erklärt worden, daß es Reserven sind, die im Gegensatz zu den offenen Reserven (auf der Passivseite) nicht offen in der Bilanz zum

Ausdruck kommen, sondern in anderen Posten der Bilanz enthalten und dort versteckt (nicht kenntlich gemacht) sind. Ihre Besprechung mußte bis hierher verschoben werden, weil sie in engstem Zusammenhang mit der Gewinn- und Bilanzpolitik stehen und dadurch zu einem wichtigen Mittel der Betriebspolitik werden. (Vgl. hierzu: Sicherheit und Reserven in B VI.)

Stille Reserven kommen auf zwei Wegen zustande, die sich freilich berühren und schneiden: 1. durch Unterbewertung der Aktivposten oder Überbewertung der Passivposten bei Aufstellung der Bilanz, indem in diesem Augenblick der wirkliche (!) Wert der Aktivposten höher, der der Passivposten niedriger ist. Bei dem Vergleichen dieser Werte muß man freilich wissen, was unter wirklichem Wert verstanden sein soll: der Wert, zu dem der Posten hätte wirklich in die Bilanz eingesetzt werden müssen oder können (Anschaffungs- oder Herstellungspreis), oder der Wert, der einem Markt- oder Börsenpreis oder einem sonstigen Verkaufspreis entspricht? Beispiel: Effekten haben einen Kurswert von zur Zeit 96; sie sind gekauft mit 91 und stehen in der Bilanz mit 88 zu Buch. Meint man, daß 3 oder 8 als stille Reserven vorhanden sind? Die Antwort sollte 8 lauten. Der zweite Weg ist, daß an einmal (zu Anschaffungspreisen) angesetzten Posten in der Bilanz (z. B. bei Grundstücken oder Effekten) durch Preisveränderungen Wertsteigerungen eingetreten sind, die in der Bilanz nicht erfaßt werden, weil kaufmännische Gepflogenheit und gesetzliche Vorschriften einer Höherbewertung entgegenstehen. Die Unterscheidung dieser beiden Wege kann von Bedeutung für die Politik der stillen Reserven werden. Auf eine dritte Art von sog. stillen Reserven ist zum Schluß zurückzukommen. In jedem Falle bedeuten die stillen Reserven, daß entsprechend weniger an Kapital, offenen Reserven oder Gewinn in der Bilanz ausgewiesen wird.

Die Bildung der stillen Reserven kann in verschiedener Weise vor sich gehen; in dieser Beziehung steht die Bilanzkunst nicht still, immer wieder werden neue Möglichkeiten entdeckt. Sie setzt in erster Linie naturgemäß dort ein, wo an sich eine genaue Bewertung mit besonderen Schwierigkeiten verbunden ist: bei der Bewertung der Vorräte, insonderheit der Halb- und Fertigerzeugnisse, noch mehr bei der Bemessung der Abschreibungen auf Anlagen. Sind die letzteren ganz abgeschrieben und nur noch mit 1 RM in der Bilanz kenntlich gemacht, so soll damit ausdrücklich auf das Vorhandensein von stillen Reserven hingewiesen werden. Eine günstige Gelegenheit zur Legung von stillen Reserven bietet sich ferner dort, wo die Scheidung zwischen Jahreskosten und Dauerkosten (alte Rechnung und neue Rechnung) nicht leicht zu erkennen ist: wie z. B. bei Reparaturen, Ersatzbeschaffungen, Umbauten, Umstellungen, die über Betrieb statt über die betreffenden Anlagekonten abgebucht werden. Auch außerordentliche Vorgänge, wie Umwandlungen, Fusionen, Sanierungen werden gern zur Bildung von stillen Reserven benutzt. Sehr beliebt ist ferner die Unterbringung in den sog. unechten Reserveposten: übermäßige Bemessung der Delkredererückstellungen, der Steuerreserven, Reserven für schwebende Prozesse, Reserven für in Aussicht genommene Bauten, die man über Kreditoren führt; wie überhaupt die Kreditoren — durch Bildung fiktiver Konten — in jüngster Zeit zu einem bevorzugten Versteckfeld für stille Reserven geworden sind.

Wenn man durch einen Buchungsvorgang stille Reserven schafft, dann muß man sich überlegen, wie sich letztere in der Folgezeit auf die Bilanz auswirken. Bei Grundstücken, die dauernd zum Betriebe gebraucht werden, können die stillen Reserven sozusagen verewigt werden — bis zu einem Verkauf, durch den sie aufgelöst werden. Sonst wäre — bei Aktiengesellschaften — die Herausholung nur möglich, soweit die Grundstücke unter ihrem Anschaffungspreis zu Buche stehen. Übermäßige Abschreibungen auf Anlagen schmälern den gegenwärtigen Gewinn, lassen aber später geringere oder überhaupt keine Abschreibungen mehr zu. Unterbewertung der Vorräte hält nur bis zum Verkauf der betreffenden Güter an; will man den höheren Gewinn verschwinden lassen, muß man die neuen Bestände wieder unterbewerten. Dieses Auftauen der stillen Reserven kann man bewußt in den Dienst der Gewinn- und Betriebspolitik stellen: so z. B. die dauernde

stille Reserve in den Grundstücken als Paradeferd in den Generalversammlungen, das mehr oder weniger spätere Herauskommen der stillen Reserven bei Maschinen und Vorräten zur Auffüllung der Gewinne in späteren Jahren (beliebt bei Gründungen). Will man jedoch verhindern, daß die stillen Reserven durch den Ablauf der Betriebstätigkeit in die Erscheinung treten, dann erkennt man den Vorteil der Verbuchung unter den Kreditoren, wo jedesmal ein besonderer Buchungsvorgang nötig ist, wenn man über die stillen Reserven verfügen will. Oder anders ausgedrückt: sie stehen solange zur Verfügung, wie es dem Wirtschaftsbetrieb beliebt.

Wenn stille Reserven durch Unterbewertung gebildet wurden oder durch Wertsteigerungen entstanden sind, dann können umgekehrt Wertverringerungen früher bestandene stille Reserven zum Verschwinden bringen. Das wird nicht immer beachtet oder besser: da weder Art und Ausmaß der stillen Reserven nach außen hin bekannt sind, noch der Vorgang der Wertminderung von außen her erkannt werden kann, so kommt es vor, daß selbst dann noch stille Reserven vermutet werden, wenn sie in Wirklichkeit längst überholt sind. Andererseits bilden die stillen Reserven ein erwünschtes Mittel, die bei starken Preisrückgängen oder Wertumwälzungen erwarteten Sanierungen überflüssig zu machen (V).

Es ist klar, daß eine zu weitgehende Legung von stillen Reserven (für die immer ein Anreiz besteht) leicht zu einer Verkümmern und Unwahrhaftigkeit der Bilanz führt. Nun ist es zwar weitverbreitete Übung, von dem Mittel der stillen Reserven Gebrauch zu machen, so daß es zulässig ist, die stillen Reserven zu den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchhaltung zu rechnen; doch gibt es eine Grenze, die, wenn sie überschritten wird, die Bilanz auch in den Augen eines Sachkenners zu einem Vexierbild machen kann. Für den Aktionär liegen die Dinge noch schlimmer; er erhält nicht nur ein verzerrtes Bild von der finanziellen Lage seiner Gesellschaft (wobei er sich vielleicht noch damit trösten könnte, daß je mehr stille Reserven um so größer die Sicherheit und der innere Wert seiner Aktien), sondern die stillen Reserven stellen ja das eigentliche Mittel dar, um dem Aktionär nur den Bilanzgewinn zu zeigen, der höchstens für die Ausschüttung in Betracht kommt. In dieser Beziehung spricht man davon, daß die Aktiengesellschaften gewöhnlich drei Jahresbilanzen aufstellen: 1. die eigentliche Betriebsbilanz, die den wahren Gewinn oder Verlust nachweist, 2. die Steuerbilanz, die nach den Vorschriften der Steuergesetze aufzustellen oder abzuändern ist, und 3. die Dividendenrechtfertigungsbilanz, die für den Aktionär bestimmt ist.

Und doch ist sie nicht nur eine Angelegenheit der Aktionäre. Bilanzen, die in übermäßiger Weise mit Gewinnverschleierungen und stillen Reserven arbeiten, stellen eine Irreführung der Öffentlichkeit dar, die nicht ohne Gefahren für die Gesamtwirtschaft ist. Weder ist aus einer solchen Bilanz der genaue Umfang des insgesamt verwendeten Kapitals noch der wirklich erzielte Gewinn ersichtlich; es ist daher nicht möglich, Aufschluß über die eigentliche Rentabilität zu gewinnen, wodurch sowohl eine Beurteilung der Lohnpolitik auf der einen Seite als auch der Aktienbewertung auf der anderen Seite erschwert, wenn nicht unmöglich gemacht ist. Durch Herausholen von stillen Reserven kann eine Zeitlang eine Rentabilität vorgetäuscht werden, obwohl eine solche in Wirklichkeit nicht besteht. Die über-raschte Öffentlichkeit steht dann plötzlich vor einer Sanierung, deren Ursachen weit zurückliegen. In einem solchen Falle ist nicht nur eine Fehlleitung von Kapital eingetreten, das besser an einer anderen Stelle Verwendung gefunden hätte, sondern auch der Überblick über den Gang der wirtschaftlichen Entwicklung geht mehr und mehr verloren. Wie sehr bei einer solchen Sachlage eine ordentliche und sorgfältige Kapitalanlage erschwert wird, zeigt der Aufruf der Privatbankiers (vom 17. November 1927), in dem auf die zunehmende Verwendung stiller Re-

serven hingewiesen und erklärt wird, daß die Bilanzen kein zutreffendes Bild mehr von der wirklichen Lage der betreffenden Gesellschaft geben und nur noch einige wenige Eingeweihte in der Lage seien, sich ein zutreffendes Urteil über die Gesellschaft und die Bewertung der Aktien zu bilden.

Die Vorteile für den Wirtschaftsbetrieb liegen in erster Linie darin, daß es mit Hilfe der stillen Reserven möglich ist, die ersten gewinnpolitischen Maßnahmen sozusagen unter Ausschluß der Öffentlichkeit vorzunehmen, also die Anwendung des kaufmännischen Grundsatzes der Vorsicht bei der Bewertung, die Berücksichtigung der Mittelbereitstellung für die Wiederbeschaffung des Anlage- und Umsatzkapitals, die Bildung von Reserven für bestimmte Zwecke oder für die allgemeine Sicherheit, die Vorsorge für den Dividendenausgleich und endlich die Zurückhaltung von Mitteln für die Zwecke der Selbstfinanzierung. Alles dieses mag — wie ausgeführt — im wohlverstandenen Interesse der Unternehmung liegen. Doch ist folgendes möglich: Die den obigen Zwecken dienenden Rückstellungen können, wenn es die Not oder die Gelegenheit erfordern, in jedem Augenblick ihrer eigentlichen Zweckbestimmung entzogen werden, indem z. B. außergewöhnliche Verluste gedeckt oder insgeheim Beteiligungen erworben werden. Auch dieses geht alles ohne Wissen und Nachprüfung durch Generalversammlung und Öffentlichkeit vor sich, obwohl es sich unter Umständen um Vorgänge handeln kann, die an Umfang oder Bedeutung dem eigentlichen Geschäftsbetrieb nahe kommen. Natürlich ist es nicht so, daß eine solche Verwendung von stillen Reserven immer zum Schaden der Gesellschaft oder der Aktionäre ausfallen muß. Es kann in vielen Fällen für den Ruf oder den Kredit einer Gesellschaft durchaus vorteilhaft sein, wenn dieser oder jener geschäftliche Unglücksfall nicht in der weiteren Öffentlichkeit breitgetreten wird. Und schließlich müssen sich die Maßnahmen der Verwaltung, wenn sie erfolgreich gewesen sind, zu irgendeinem Zeitpunkt auf dem Gewinn- und Verlustkonto wieder auswirken, so daß auch das finanzielle Ergebnis den Aktionären eines Tages zugute kommen muß. Trotzdem darf man ein Bedenken nicht unterdrücken, selbst wenn man der Verwaltung die besten Absichten unterstellt, nämlich: die Gefahr, daß die Kalkulation über die Verwendung der stillen Reserven nicht mit der gleichen Sorgfalt und Vorsicht vor sich zu gehen braucht, wie dies bei den Mitteln der Fall ist, über die in der Bilanz öffentlich Rechenschaft abzulegen ist. Es kann sehr leicht zu Versuchen, Erweiterungen, Beteiligungen und sonstigen Geschäften kommen, die nur deshalb vorgenommen werden, weil Mittel dafür aus nicht nachprüfbaren Reserven zur Verfügung stehen.

So muß man, bei Ablehnung jeder Voreingenommenheit, doch zu dem Ergebnis kommen, daß es nötig ist, den Bilanzverunstaltungen Grenzen zu ziehen, zumal die Aktiengesellschaften — worauf besonders hinzuweisen ist — den öffentlichen Kapitalmarkt in Anspruch nehmen, sich hier an alle Kapitalbesitzer wenden, die Geld anlegen wollen, und nicht etwa an einen Kreis von besonders Beteiligten oder Sachverständigen. Das einfachste Mittel wäre: striktes Verbot aller stillen Reserven, Bilanzklarheit und -wahrheit in des Wortes eigentlicher Bedeutung. Ich glaube aber nicht, daß sich in dieser Weise die Bilanzreform lösen lassen wird. Zunächst sei daran erinnert, daß wir eine Art von stillen Reserven kennengelernt haben, die aus der Bilanz selbst heraus erwachsen, und auf die gar nicht verzichtet werden kann: die Abschätzung der sich aus der Bewertung ergebenden Unsicherheiten und Ungewißheiten. Diese stillen Reserven können als Hilfsmittel der Bilanzrechnung nicht entbehrt werden. Natürlich ist es schwer, wenn nicht unmöglich, hierfür eine einwandfreie Abgrenzung zu finden: kaufmännische Übung und Sorgfalt können allein das Merkmal bilden.

Dagegen sollten alle Maßnahmen, die nach Feststellung des ordnungsmäßigen Gewinns vorgenommen werden und die eine Begleiterscheinung der Gewinnver-

wendung sind, grundsätzlich offen in der Bilanz ausgewiesen werden. Man könnte hier vielleicht noch zugeben, daß die für den Dividendenausgleich vorgesehenen Mittel still, d. h. versteckt behandelt werden können, weil sie von Jahr zu Jahr diesem Zwecke zu dienen bestimmt sind und daher nur vorübergehend im Betriebe verwendet werden. Doch müßte in diesen Fällen Vorsorge dagegen getroffen werden, daß nun nicht die gesamte Bilanzkunst hinter der Begründung: Dividendenausgleich verschwindet. Der Übergang zu offenen Dividenden-Rücklagenkonten muß angestrebt werden. Es würde praktisch viel bedeuten, wenn sich einige der führenden Unternehmungen dazu verstehen würden, von sich aus mit einer offenen (oder halboffenen) Dividendenpolitik voranzugehen und nach ausländischem Muster mit der Gewinnverwendung so zu verfahren, daß diese in der Bilanz zum Ausdruck kommt (Kenntlichmachung der nicht ausgeschütteten Gewinne auf einem besonderen Dividendenrückstellungskonto oder einfacher als Gewinnreste in der Gewinn- und Verlustrechnung).

Die kleine Aktienrechtsnovelle, die sich, wie wir gesehen haben, vorwiegend mit der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung (Bewertung) beschäftigt, enthält kein Verbot der stillen Reserven und erkennt damit an, daß die stillen Reserven bei der Bilanzziehung nicht entbehrt werden können. Dagegen wird untersagt, Reserven als fiktive Posten unter den Kreditoren zu führen. Damit wird ein wirkungsvoller Unterschlupf beseitigt und die Grenzen für die Unterbringung von stillen Reserven enger gezogen; denn auf der Aktivseite der Bilanz liegt die Höchstgrenze für die stillen Reserven eben in den Buchwerten, die nicht alle auf 1 RM abgeschrieben werden können. Überdies ist einer willkürlichen Handhabung der stillen Reserven insofern eine Schranke gezogen, daß in Zukunft im Geschäftsbericht angegeben werden muß, wenn die Grundsätze der Bewertung geändert werden. Ob hierunter gegebenenfalls auch die Höherbewertung bis zum Anschaffungs- oder Herstellungspreis zu fallen hat, kann fraglich sein. Immerhin bedeutet diese Mitteilungspflicht, daß sowohl die Legung als auch die Auflösung stiller Reserven erschwert ist. Dazu kommt, daß die Auflösung von Reserven (auch von stillen?) in der Gewinn- und Verlustrechnung als besondere Erträge kenntlich zu machen ist. Wichtig ist die weitere Bestimmung, daß Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Geschäftsbericht von einem öffentlichen Bilanzprüfer nachzuprüfen sind und dessen Bescheinigung über die Richtigkeit zu tragen haben.

A n h a n g: Im Schrifttum findet sich der Versuch, die stillen Reserven mit Hilfe der Börsenkurse ziffernmäßig zu bestimmen. Man geht dabei von dem sog. Bilanzkurs aus und stellt diesem den Börsenkurs gegenüber; den Unterschied zwischen beiden sollen dann die stillen Reserven darstellen. Das wäre die dritte Art von stillen Reserven, die oben erwähnt worden ist. Beispiel:

Bilanz		Bilanzkurs	
Grundstücke u. Gebäude	450	Aktienkapital	1200
Maschinen	230	Reserven	210
Vorräte	350	Gewinn	100
Kasse	60	Hypotheken	300
Debitoren	320	Gläubiger	400
Beteiligungen	800		
	<u>2210</u>		<u>2210</u>
		1410 : 1200	117,5%
		Dividende	6%
		Börsenkurs	125%
		Stille Reserven: 7,5% auf	
		1200	90

Zu dieser Rechnung ist das folgende zu sagen: 1. stellt der Börsenkurs grundsätzlich den zukünftigen Ertragswert unter Mitberücksichtigung des Liquidationswertes dar. (Vgl. Prion: Die Preisbildung an der Wertpapierbörse. Leipzig 1932.) Zahlreiche Umstände können jedoch vorübergehende oder länger dauernde Abweichungen von dem auf dieser Grundlage geschätzten Kurs herbeiführen. Daraus folgt, daß die rechnerische Verwendung des jeweiligen Börsenkurses nur bedingt richtig ist. 2. Wenn sich der Börsenkurs grundsätzlich nach dem Ertragswert richtet, dann ist der Unterschied zwischen dem Bilanzkurs (Buchwert) und dem Börsenkurs eben die Wirkung des Ertrages, und es fragt sich, ob man diesen Unterschied als die stillen Reserven ansehen soll, an die man denkt,

wenn man innerhalb der Wirtschaftsbetriebe von stillen Reserven spricht. Die Entstehung der stillen Reserven hatten wir dahin gekennzeichnet, daß sie aus einer bilanzmäßigen Unterbewertung oder einer marktmäßigen Preis- (Wert-) Erhöhung der einzelnen Vermögensgegenstände hervorgehen können. Was in dem angeführten Rechenbeispiel zum Ausdruck kommt, hat eine große Ähnlichkeit mit dem sog. Firmenwert, von dem in D VI noch zu sprechen sein wird. Man kann leicht die Probe machen: nehmen wir an, daß in dem obigen Beispiel nicht 100 sondern 180 Gewinn erzielt wird und daß die Dividende 15 % betragen soll, dann kann der Börsenkurs 200 % sein; mithin müssen die stillen Reserven 82,5 %, also 1000 gegenüber einem Kapital von 1200 und offenen Reserven von 210 betragen. An diesem Beispiel wird deutlich, daß diese sog. stillen Reserven lediglich mit der Rentabilität zusammenhängen, und den Unterschied zwischen Bilanz- und Ertragswert darstellen. Da zur Zeit (1934/35) die Kurse der meisten Aktiengesellschaften unter 100 notiert werden, könnten nach dieser Rechnung stille Reserven nur bei sehr wenigen Unternehmungen vorhanden sein.

6. Die Industriekonjunktur — ein Rechenfehler. Dem Leser dürfen die eigenartigen und nachdenklichen Schlußfolgerungen nicht vorenthalten werden, die Fr. Schmidt aus seiner oben erwähnten Stellungnahme zu der Frage: Anschaffungspreise oder Zeitwerte hinsichtlich des Konjunkturablaufs zieht und die in der Überschrift: die Industriekonjunktur — ein Rechenfehler zum Ausdruck kommen. Schmidt behauptet nichts weniger und nichts geringeres als dieses: daß die letzte Ursache für die Industriekonjunktur in einem Rechenfehler liege, den sich der Unternehmer bei der Bilanzaufstellung zuschulden kommen lasse, und der ihn dazu führe, einen falsch errechneten Gewinn der Gewinnpolitik zugrunde zu legen. Mit andern Worten: daß der Unternehmer von Hause aus eine falsche Gewinnpolitik betreibe, die den Konjunkturverlauf in eine falsche Richtung bringt, oder gar die Konjunkturschwankungen erst hervorruft und ermöglicht.

Und zwar liegt der Rechenfehler in folgendem: indem herkömmlicherweise (und auf Grund gesetzlicher Bestimmungen) in der Jahresbilanz zum Anschaffungspreis bewertet wird, ergibt sich bei einer Preissteigerung im Absatzmarkt ein bilanzmäßiger Gewinn, der zu einem mehr oder weniger großen Teil eben auf der Wertsteigerung am ruhenden Vermögen beruht und nur zu einem kleineren Teil echter Gewinn (Umsatzgewinn) ist. Da es ferner Übung ist, über den gesamten Gewinn zu verfügen, ihn also unter Umständen in barem Gelde auszuschütten, wird ein Scheingewinn verteilt, eine Vermögensvermehrung in Einkommen verwandelt, wodurch eine künstliche Aufblähung der Kaufkraft entsteht. Denn richtigerweise — und da liegt der Fehler — hätte die Vermögensmehrung nicht ausgeschüttet werden dürfen, sondern zur Wiederbeschaffung der teuer gewordenen Güter für den Betrieb verwendet werden müssen. Da letzteres nicht geschehen ist, fehlt es der Unternehmung an Kapital, das nunmehr von außen (Bankkredit oder Kapitalmarkt) beschafft werden muß. Die Vortäuschung hoher Gewinne steigert aber nicht nur die Geldeinkommen der Unternehmer und Aktionäre, sondern auch das der Arbeiter und Angestellten mit der Folge, daß von hier aus die Konjunktur einen neuen Auftrieb erhält, also die Unternehmungen zu Betriebserweiterungen und Kapitalerhöhungen schreiten. Auf diese Weise erhält der Konjunkturverlauf einen künstlichen und daher unerwünschten Auftrieb: letzten Endes, weil ein falsch errechneter Gewinn in Einkommen verwandelt worden ist.

Entsprechend (und doch anders) bei rückgängigen Preisen, insbesondere also in der Krise. Infolge wieder der herrschenden Übung, Verluste am ruhenden Vermögen (durch Bewertung zum niedrigeren Wert) am Bilanztag sofort in die Erscheinung treten zu lassen, ja hierbei sogar die Möglichkeit weiterer Preisrückgänge in Rechnung zu stellen, führt dazu, daß bilanzmäßig Verluste ausgewiesen werden, obwohl noch regelrechte Umsatzgewinne vorliegen können. Dann sind die durch den Preisrückgang eingetretenen Vermögensverluste so groß gewesen, daß die Umsatzgewinne überkompensiert sind. Der auf diese Weise in der Bilanz zustande gekommene Scheinverlust bewirkt, daß die echten Umsatzgewinne nicht ausgeschüttet werden, also plötzlich die Bildung der Einkommen von hier aus aufhört oder schnell zurückgeht, was sich auch auf die Löhne durch entsprechende Herabsetzung auswirken kann. Die Folge ist ein plötzliches Abstoppen oder ein schneller Rückgang der Nachfrage und damit Einschränken der Produktion und Anwachsen der Lager. Wären aus den Scheinverlusten die (echten) Umsatzgewinne ausgesondert und verteilt worden, so wäre noch Kaufkraft genug vorhanden, um die hergestellten Güter aufzunehmen, zumal wenn ihre Herstellung nicht vorher auf Grund einer aus den Scheingewinnen — siehe oben — künstlich gesteigerten Nachfrage übermäßig ausgedehnt worden wäre. Im ganzen also: Erregung und Verstärkung der

Konjunkturschwankungen durch eine falsche Gewinnpolitik oder, wie Schmidt es ausdrückt: die Industriekonjunktur — ein Rechenfehler.

Wir haben die vorstehenden Gedankengänge deshalb so ausführlich wiedergegeben, weil sie eines mit aller Deutlichkeit zeigen: die große Bedeutung des Rechnungswesens nicht nur für den einzelnen Wirtschaftsbetrieb sondern auch für die Gesamtwirtschaft. Im einzelnen ist zu der Schmidt'schen Konjunkturtheorie das folgende zu sagen: 1. Die Erfahrung lehrt, daß die aus den Preissteigerungen in der Hochkonjunktur stammenden Gewinne nicht samt und sonders ausgeschüttet werden; die Unternehmungen verstecken die Gewinne vielmehr mit Hilfe der stillen Reserven, ob unwillkürlich oder in richtiger Erkenntnis der Zusammenhänge, sei dahingestellt. Jedenfalls stellen die stillen Reserven das Mittel dar, um den angeblichen Fehler des Rechnungswesens außer Wirkung zu setzen. 2. Dasselbe trifft zu, wenn in der Krise die eingetretenen Verluste aus stillen Reserven gedeckt werden; auf diese Weise ist es vielfach möglich, weitere Gewinnausschüttungen vorzunehmen. Bei den Personalgesellschaften wird durch die laufenden Entnahmen der Inhaber die Einkommensbildung aufrecht erhalten; ebenso hört bei den Aktiengesellschaften die Zahlung der Gehälter für die Mitglieder des Vorstands nicht auf. 3. Die tatsächlich in der Hochkonjunktur zur Verteilung kommenden Scheingewinne fließen über die Kapitalbildung (Unternehmer- und Aktionäreinkommen) in Krediten und Hypotheken oder durch Aktien- und Anleihekäufe wieder an die Unternehmungen zurück, die Kaufkraft wird also zum großen Teil auf die Unternehmungen zurück übertragen. 4. Wird — selbst wenn alle Voraussetzungen und Schlussfolgerungen von Schmidt zuträfen — nicht berücksichtigt, daß für Erweiterungen, Vergrößerungen und damit wieder für den Markt der Verbrauchsgüter neue Kaufkraft auf dem Wege der Kreditschöpfung durch Notenbanken und Kreditbanken zur Verfügung gestellt werden kann. 5. Wird übersehen, daß für jede Konjunkturänderung nicht nur finanzielle Vorgänge und Rechnungen, sondern auch seelische und außerwirtschaftliche Triebkräfte eine Rolle spielen, so z. B.: wenn der Unternehmer auf Neugestaltungen, Erfindungen und Verbindungen des technischen Fortschritts mit der Bedarfsbefriedigung sinnt, neue Bedürfnisse schafft oder die Befriedigung bestehender verbessert, eine Nachfrage lebendig macht, die schließlich der Gesamtwirtschaft einen Antrieb gibt. Wir müssen an der Richtigkeit des im ersten Buche nachgewiesenen Satzes festhalten: daß die Konjunktur etwas ist, das unlösbar mit der Idee der Marktwirtschaft verbunden ist, daß sich in der Konjunktur der Ablauf der Marktwirtschaft vollzieht.

V. Der Verlust.

1. Wesen und Bedeutung. In der kapitalistischen Rechnung tritt ein Verlust ein, wenn beim Absatz der Güter die (aufgewendeten) Kosten durch den Erlös nicht gedeckt werden. Der Stück- (Einzel-) Verlust wird zum (Gesamt-) Umsatzverlust, wenn alle Einzelsätze mit einem Mindererlös den oder die (Einzel-) Stückgewinne überschreiten. Dem Umsatzverlust (als Gegenstück zum Umsatzgewinn) steht der Jahres- oder Bilanzverlust gegenüber. Er ist gegeben, wenn in der Gewinn- und Verlustrechnung die Summe der Verluste (auf der Sollseite) die Summe der Gewinne (auf der Habenseite) überschreitet. Wie der Sollsaldo den Gewinn, so stellt der Habensaldo in der Gewinn- und Verlustrechnung den Verlust dar. Die Gründe für das Auftreten des Verlustes können sein: Rückgang des Umsatzes, Sinken der Preise oder Steigen der Kosten, endlich außergewöhnliche Umstände: wie Zahlungseinstellungen der Debitoren, Fehlschlagen von Spekulationen, ergebnislose Versuche u. a. m.

Im folgenden ist die Rede vom Bilanzverlust, dem Gegenstück zum Bilanzgewinn. Zunächst von seinen bilanzmäßigen Eigentümlichkeiten: der Verlust kann bei Aufstellung der Bilanz sogleich vom Kapitalkonto — wie es bei den Personalgesellschaften üblich ist — abgesetzt werden oder (wie der buchhalterische Ausdruck lautet) bis zu seiner Deckung in der Bilanz stehen bleiben. Im letzteren Falle erscheint er — als Wertberichtigungsposten zum Kapital (oder zu den Reserven) — auf der linken Seite der Bilanz. (Die Überschrift Aktiva kann in diesem Falle zu dem Mißverständnis führen, als ob der Verlust einen Aktivposten darstelle.)

Beispiel:

Aktiva	A.-G.	Passiva	
Anlagekapital . . .	740	Beteiligungskapital . . .	1000
Umlaufkapital . . .	540	Reserven	150
Verlust	270	Gläubigerkapital . . .	400
		Gewinn	—
	1550		1550

Die Bilanz besagt, daß Aktivwerte in Höhe von 1 280 RM ausgewiesen werden, denen ein Passivkapital von 1 550 RM gegenübersteht, in Wirklichkeit also 270 RM fehlen, um das Passivkapital in alter Höhe zum Ausgleich zu bringen.

Während bei den Personalgesellschaften das — umsatz- und bilanzmäßige — Zustandekommen der Verluste den Eignern des Beteiligungskapitals meist unmittelbar zum Bewußtsein kommt (oder den Beteiligten leicht klargemacht werden kann), hat sich bei den Aktiengesellschaften eine besondere Art von Verlustpolitik den Aktionären (und der Öffentlichkeit) gegenüber herausgebildet. Einen Verlust einzugestehen, hat natürlich etwas mißliches an sich, obwohl jedermann wissen sollte, daß bei jeder Unternehmung ein mehr oder minder großes Risiko besteht, das auch mal zu Verlusten führen kann. Trotzdem kann man beobachten, daß die Verwaltungen von Aktiengesellschaften nicht selten versuchen, das Vorhandensein von Bilanzverlusten zu verschleiern. Ein beliebtes Mittel hierzu ist die Verringerung der Abschreibungen, für die man leicht die Entschuldigung zur Hand hat, daß bisher in dieser Beziehung reichlich oder gar zuviel getan sei. Gefährlichere Mittel sind die Höherbewertung der Vorräte (in Vorwegnahme einer vermeintlichen Preissteigerung), Vornahme von (Schein-) Verkäufen an Tochtergesellschaften u. a. m. Gefährlich deshalb, weil diese verlustpolitischen Maßnahmen zur Voraussetzung haben, daß es im nächsten Jahr „besser“ wird. Tritt diese Besserung ein, nun ja, dann hat's mal wieder geklappt, und der Vorstand steht in dem Ruf, daß es bei ihm keine Verluste gibt. Bleibt jedoch die Besserung aus, dann ist der Entschluß bei der nächsten Bilanzaufstellung bedeutend schwerer: jetzt vielleicht einen noch größeren Bilanzverlust eingestehen zu müssen. Eine gewissenhafte Verwaltung wird dies natürlich tun — und nicht etwa durch Wiederholung der erwähnten Maßnahmen im nächsten Jahr die Lage noch einmal verschlimmern. Die Geschichte der zusammengebrochenen Unternehmungen — insbesondere in der letzten Zeit — zeigt jedoch, daß eine nicht geringe Zahl von Verwaltungen diesen Mut zur Wahrheit nicht immer rechtzeitig aufgebracht hat.

Verluste können dazu führen, daß nicht nur alle Reserven (einschließlich der stillen Reserven), sondern auch das Beteiligungskapital, schließlich sogar das Gläubigerkapital aufgezehrt werden. Ist das Beteiligungskapital verloren und reichen die (aktiven) Vermögenswerte nicht zur Rückzahlung des Gläubigerkapitals aus, dann liegt Überschuldung vor. Die Unternehmung ist nunmehr verpflichtet, Konkurs anzumelden (vgl. 5), der die Abwicklung der noch bestehenden Verpflichtungen — durch geordnete Verwertung der Aktiven — sichern soll. Für die Aktiengesellschaften besteht die besondere Vorschrift (§ 240), daß der Vorstand verpflichtet ist, eine Generalversammlung einzuberufen, wenn die Hälfte des Grundkapitals — unter Berücksichtigung der Reserven — verloren ist. Die Vorschrift bedeutet, daß die Aktionäre Gelegenheit haben sollen, in einer solch kritischen Lage über die gebotenen Maßnahmen mitzusprechen — ein Grund mehr für den Vorstand, zu versuchen, um diese Anmeldepflicht noch einmal herumzukommen. (Über die im Verfolg der Wirtschaftskrise von 1930/32 verordneten Erleichterungen: siehe unten S. 198.)

Wenn die flüssigen Mittel nicht hinreichen, die fälligen Zahlungen zu leisten, und weitere Kredite nicht zu erlangen sind, spricht man von Zahlungsstockung. Sie kann nach einiger

Zeit behoben sein — oder in eine Zahlungsunfähigkeit übergehen, wenn die Stockung dauernd wird. Als Merkmale der Zahlungsunfähigkeit treten auf: rückständige Steuern, Wechselproteste, fruchtlose Pfändungen. Die Zahlungsunfähigkeit braucht also nicht mit einer Überschuldung verbunden zu sein; bei einem illiquiden Betrieb kann das Gläubigerkapital noch vollständig erhalten sein. Beides — Zahlungseinstellung und Überschuldung — ziehen jedoch den Konkurs nach sich. Bei dessen Durchführung kann die zwangsweise Versilberung der Vermögensstücke leicht eine Überschuldung hervorrufen, wenn vorher nur eine Zahlungsunfähigkeit vorgelegen hat.

2. Die Deckung der Verluste. Es ist schon oben (S. 84) vermerkt worden, daß die Ausdrucksweise: Deckung der Verluste in doppeltem Sinne gebraucht wird: als bilanzmäßige Abschreibung vom Kapital und als Wiederauffüllung des Kapitals durch neue Kapitaleinzahlungen. Für die Deckung der Verluste im ersteren Sinne stehen die Reserven zur Verfügung, von denen man in der Regel zuerst die stillen Reserven heranziehen wird. Doch ist das tatsächlich und rechtlich nicht immer so leicht möglich, wie es auf den ersten Blick erscheinen kann. Von selbst kommen die stillen Reserven zum Vorschein, wenn Warenvorräte in der Bilanz unterbewertet sind und zu höheren Preisen verkauft werden. Wenn es aber schon so weit ist, daß Bilanzverluste ausgewiesen werden, sind solche stillen Reserven wohl kaum noch vorhanden. Ebenso werden die stillen Reserven, die in zu hohen Abschreibungen auf Anlagen oder in Rückstellungen für Debitoren liegen, in solcher Lage bereits herausgeholt sein. So bleibt meist eine andere Art von stillen Reserven übrig, die jetzt eine besondere Rolle spielen: Werterhöhungen, die gegenüber den Bilanzwerten eingetreten sind, wie sie vor allem bei Grundstücken, Wertpapieren und Beteiligungen vorkommen können.

Während die Personengesellschaft in der Lage ist, durch entsprechende Änderung des Bilanzwertes (Höherbewertung) die Ausgleichung des Verlustes in der Bilanz herbeizuführen, steht einer solchen Bilanzänderung bei der Aktiengesellschaft der § 261 entgegen, der ausdrücklich bestimmt, daß höchstens zum Anschaffungspreis bewertet werden darf. In beiden Fällen kann die Bilanzänderung auch dadurch herbeigeführt werden, daß — wenn es möglich ist — diese Vermögensstücke oder Teile derselben zu einem den Bilanzwert übersteigenden Preis abgestoßen, d. h. verkauft werden. Auf diese Weise ist es sogar möglich, daß aus dem Verkauf bare Mittel in die Unternehmung gelangen, die diese unter Umständen gut gebrauchen kann. Die Maßnahmen können den Charakter von Scheinregelungen annehmen, wenn als Käufer eine von der Unternehmung abhängige Stelle vorgeschoben wird (Konzern, Tochtergesellschaft). Jedenfalls liegt in solchen Fällen — Freimachung stiller Reserven durch Verkauf — eine Vorstufe zu den Maßnahmen, die wir noch unter der Bezeichnung: Sanierung kennenlernen werden.

Die Abschreibung von Verlusten aus den offenen Reserven verändert das Bilanzbild, geht also bei der Aktiengesellschaft in der Öffentlichkeit vor sich. Ehe man sich zu dieser Maßnahme entschließt — sie ist auch hinsichtlich der gesetzlichen Reserven nicht erforderlich —, ist es vielfach Übung, den Verlust (aus der Gewinn- und Verlustrechnung) als Verlustsaldo in der Bilanz einstweilen weiterzuführen in der Hoffnung, ihn durch Gewinne der nächsten Rechnungsabschnitte auszugleichen. Wenn dies nicht gelingt, ist es später meist so, daß die Reserven nicht mehr ausreichen und andere Maßnahmen nötig werden, bei denen die — rechnerisch noch bestehenden — Reserven mit behandelt werden.

Deckung der Verluste heißt jedoch nicht nur bilanzmäßige Abschreibung von Reserven und Kapital, sondern auch: Wiederherstellung des ursprünglichen Kapitals, das durch die Verluste verringert worden ist. Natürlich kann die Zuführung von neuem Kapital — zur Deckung der Verluste — unterbleiben, dann ist eben nur die Abschreibung der Verluste vom Kapital erfolgt. Es ist denkbar, daß eine Unternehmung mit einem solch verringerten Kapital ihren Betrieb aufrechterhal-

ten und weiterführen kann. In der Regel aber fehlt das — durch den Verlust verloren gegangene — Kapital im Betriebe, und die Unternehmung sieht sich gezwungen, sich zur Wiederherstellung des alten Kapitalbestands entsprechendes neues Kapital zu beschaffen.

Sofern es sich hierbei um Beteiligungskapital handelt, spielt die Gesellschaftsform eine Rolle: die Einzelunternehmung oder die Personalgesellschaft nimmt Personalkapital auf, die Gewerkschaft beschließt durch die Gewerksversammlung eine Zubeße in entsprechender Höhe. Bei der G. m. b. H. kann eine Nachschußpflicht vorgesehen sein oder die Gesellschafter kommen überein, Nachschüsse zu leisten. Schließlich kann die Umwandlung einer Personalgesellschaft in eine Aktiengesellschaft in Erwägung gezogen werden, ein Fall, der gern von den Gläubigern betrieben wird, wenn sie glauben, auf diese Weise ihre Forderungen liquide machen zu können. Obwohl man jede Maßnahme, die den Zweck verfolgt, eine Unternehmung wieder gesund zu machen, als Sanierung bezeichnen kann, ist diese Bezeichnung ein Fachausdruck geworden für Vorgänge, die sich abspielen, wenn es sich um die Gesundmachung einer Aktiengesellschaft handelt. Hier können die Maßnahmen verschiedener Art sein.

Angefangen von der Ausgabe von Vorzugsaktien in den Fällen, wo eine Kapitalbeschaffung mittels gewöhnlicher Aktien nicht möglich ist. Das wird in der Regel der Fall sein, wenn der Kurs der Aktien an der Börse unter pari notiert wird, wodurch zum Ausdruck kommt, daß ein ausreichender Gewinn nicht erzielt wird, vielleicht sogar ein weiterer Rückgang des Gewinns zu erwarten ist. Es braucht also kein oder noch kein erheblicher Verlust vorzuliegen; doch erscheint die Lage der Unternehmung den Beteiligten nicht günstig. Die Ausgabe von Vorzugsaktien, also die Gewährung von Vorrechten — Vorzugsdividende — bedeutet eine Zurücksetzung der bisherigen Aktien, die erst nach Befriedigung der Vorzugsaktionäre eine Dividende erhalten. Um die Einbuße, die den alten Aktionären aus dieser Umstellung erwachsen kann, wettzumachen, werden diese geneigt sein, selbst die neuen (Vorzugs-) Aktien zu übernehmen. Da der Nennwert der ausgegebenen Vorzugsaktien unter den Passiven als Grundkapital verbucht werden muß, kann ein Bilanzverlust, wenn ein solcher vorliegt, nicht gegen das neue Kapital aufgerechnet werden. (Wohl gelangt — bei Barzahlung der Vorzugsaktien — neues Geld in die Unternehmung, wird das durch den Verlust geminderte Kapital wieder aufgefüllt.)

An Stelle von Aktien kann bei der Aktiengesellschaft ferner neues Geld in Form von sog. Zuzahlungen aufgebracht werden. Da die Aktionäre nicht verpflichtet sind (und werden können), mehr als den (vollbezahlten) Nennwert ihrer Aktien zu leisten, so können Zuzahlungen nur freiwilliger Art sein, zu denen sich freilich nur die Stellen (Großaktionäre, Banken, Gläubiger) verstehen werden, die daraus in anderer Weise Vorteile erhoffen (Wiederherstellung der Rentabilität, Rückzahlung von Schulden u. a. m.). Auch bei den Zuzahlungen ist zu beachten, ob sie auf der Passivseite der Bilanz als Verpflichtungen gegenüber den Einzahlenden erscheinen sollen oder ob sie à fonds perdu gezahlt werden. Im ersteren Falle ist — wie bei den Vorzugsaktien — die Aufrechnung eines Bilanzverlustes nicht möglich, wie das folgende Beispiel A I und A II zeigt:

Aktiva	A I.	Passiva	Aktiva	A II.	Passiva
Anlage . 740	Beteiligungskapital . 1000		Anlage . 740	Beteiligungskapital . 1000	
Umlauf . 540	Reserven 150		Umlauf . 540	Reserven 150	
Verlust . 270	Gläubigerkapital . . 400		Verlust . 270	Gläubigerkapital . . 400	
<u>1550</u>		<u>1550</u>	Bar . . 500	Zuzahlungen 500	
			<u>2050</u>		<u>2050</u>

Im zweiten Falle B II kann der Bilanzverlust aufgerechnet werden; zugleich sind auf das Anlage- und Umlaufkapital insgesamt 230 Abschreibungen vorgenommen worden.

Aktiva	B II.	Passiva
Anlage	640	Beteiligungskapital. 1000
Umlauf	410	Reserven 150
Bar	500	Gläubigerkapital . 400
Verlust	—	Zuzahlungen . . . —
	1550	1550

Gewöhnlich ist mit der Zuzahlung die Ausgabe von Genußscheinen verbunden, in denen den Zuzahlern ein Anteil am etwaigen Liquidationserlös oder gar am Gewinn versprochen werden kann. Die Genußscheine brauchen in der Bilanz nicht vermerkt zu werden; ihr Gegenwert — die Zuzahlung — kann also zum Ausgleich des Bilanzverlustes verwendet werden.

3. Die Sanierung im eigentlichen Sinne. Von einer Sanierung im engeren Sinne spricht man, wenn es erforderlich ist, den Verlust am Grundkapital der Aktiengesellschaft abzuschreiben. Da das Grundkapital aus der Summe der Nennwerte aller ausgegebenen Aktien besteht, so ist hierzu eine umständliche und rechtlich bedeutsame Maßnahme erforderlich: der Abschreibung der Verluste am Grundkapital muß eine entsprechende Änderung der Nennwerte aller Aktien einhergehen. Dies kann entweder in der Weise geschehen, daß der Nennwert aller Aktien gleichmäßig herabgesetzt wird (Abstempelung auf einen geringeren Nennwert, wobei die gesetzliche Mindestgrenze zu beachten ist), oder es wird die Zahl der Aktien verringert, indem aus zwei Aktien eine Aktie, aus vier Aktien drei Aktien usw. werden (Zusammenlegung), oder es finden sich endlich Aktionäre, die ihre Aktien unentgeltlich zur Verfügung stellen, um die Herabsetzung des Grundkapitals zu ermöglichen. Wenn der Kurs der Aktien unter pari steht und die Unternehmung über bare Mittel verfügt, kann sie auch durch Aufkauf der Aktien und Vernichtung derselben eine Herabsetzung des Kapitals erzielen.

Das Ausmaß der Kapitalherabsetzung richtet sich in erster Linie nach der Höhe der Verluste, die zu decken oder als Unterbilanz abzuschreiben sind. Wenn sich jedoch die Verwaltung einer Aktiengesellschaft zu dem folgenschweren Schritt durchgerungen hat, ihren Aktionären, die weil die sonstigen Hilfsmittel erschöpft sind, die Herabsetzung des Grundkapitals vorzuschlagen, so wird sie geneigt sein, möglichst reinen Tisch zu machen, d. h. eine solche Herabsetzung des Kapitals vorzunehmen, daß 1. die möglicherweise unterbliebenen Abschreibungen nachgeholt werden, 2. wieder offene Reserven in die Erscheinung treten und 3. die Grundbedingung erfüllt wird, daß das neue Kapital wieder in ein rentables Verhältnis zu dem zu erwartenden Gewinn kommt. Auf das obige Beispiel übertragen, würde eine Herabsetzung des Grundkapitals von 1000 auf 500, also auf die Hälfte (Zusammenlegung der Aktien im Verhältnis von 2 : 1), die folgende Umgestaltung der Bilanz ergeben: 1. Aufrechnung der Reserven 150 gegen den Verlust 270, bleibt Verlust 120; 2. Vornahme von Sonderabschreibungen auf Anlagen 180 und auf Vorräte 100; 3. Abschreibung des Verlustes 120; 4. Wiederauffüllung der offenen Reserven 100; 5. das Ergebnis:

Anlage	560	Kapital	500
Umlauf	440	Reserven	100
		Gläubiger	400
	1000		1000

Natürlich bedeutet die Herabsetzung des Kapitals zunächst nichts anderes, als daß die Bilanz wieder in Ordnung gebracht worden ist, d. h. daß sie das übliche Aussehen hat: Übereinstimmung des Passivkapitals mit dem Aktivkapital. Wenn im übrigen der Betrieb, gegebenenfalls unter der Wirkung fortan geringerer Abschreibungen, einen Gewinn abwirft, der eine angemessene Rente zu dem herab-

gesetzten Kapital darstellt, so reicht die Maßnahme der Kapitalherabsetzung eben aus. In der Mehrzahl der Fälle ist es aber nicht mit einer solchen einfachen Sanierung (I) getan; es gilt vielmehr die in Unordnung geratene kapitalistische Grundrechnung von Grund auf wieder in Ordnung zu bringen. Dazu können drei Arten von Maßnahmen erforderlich sein: a) die betrieblichen: Änderung oder Umgestaltung der Betriebseinrichtungen, Übergang zur Herstellung anderer oder verwandter Güter; b) die persönlichen: Entlassung von Betriebsleitern und Vorstandsmitgliedern, Besetzung der Stellen mit anderen Personen, Umbildung des Aufsichtsrats (jedoch schon mit den folgenden zusammenhängend); c) die finanziellen: Beschaffung von neuem Kapital (zur Durchführung der Maßnahmen zu 1), Erschließung neuer Kreditquellen sowie nicht zuletzt: Vereinbarung mit den Gläubigern über die Änderung der Schuldverpflichtungen (Tilgung, Rückzahlung, Verzinsung), wenn dies erforderlich ist.

Im folgenden soll von den finanziellen Maßnahmen näher die Rede sein. Was zunächst die Erschließung neuer Kreditquellen anlangt, so ist es möglich, daß Banken oder Lieferanten geneigt sind, neue Kredite zu gewähren, weil die erste Sanierungsmaßnahme, die Kapitalherabsetzung verbunden mit einer Bilanzbereinigung, erfolgt ist und vielleicht Maßnahmen zu a) und b) vereinbart worden sind. Es liegt nahe, daß sich die Kreditgeber die neuen Zusagen durch besondere Bedingungen (Kreditausschließlichkeit, Posten im Aufsichtsrat, Übernahme von Aktien) abkaufen lassen. Die Zuführung von neuem Kapital kann ferner durch Abstoßung von einzelnen Vermögensstücken oder ganzen Betriebsteilen erfolgen, so wenn nicht gebrauchte Grundstücke verkauft werden (wobei nicht nur bare Mittel, wenn der Verkaufspreis höher als vorhandene Hypotheken ist, einfließen, sondern auch Buchgewinne, wenn der Verkaufspreis höher als der Bilanzwert ist, entstehen können). Oder es werden abseits gelegene Teilbetriebe oder Beteiligungen an anderen Unternehmungen abgestoßen. Die geldlichen Erfolge werden jedoch nicht immer gerade hoch sein, da der Wert dieser Vermögensteile von den Erträgen abhängig ist, die sie bringen. Liegen hohe Erträge vor, dann verbessern diese das Gesamtertragnis und es lohnt sich, sich nicht von den Werten zu trennen.

Das hauptsächlichste Mittel der Kapitalbeschaffung im Verlauf einer Sanierung bildet die mit der Kapitalherabsetzung gleichzeitig erfolgende Wiedererhöhung des Kapitals durch Ausgabe von neuen Aktien (eigentliche Sanierung [II]).

Der geldliche Vorgang ist einfach: durch die Ausgabe der neuen Aktien wird der Unternehmung neues Geld zugeführt. Mit diesem Gelde können die Kosten der Umstellung, Verbesserung, Erweiterung bestritten, Maschinen angeschafft, Verkaufseinrichtungen ausgebaut werden, oder es dient zur Verstärkung des Umlaufkapitals, Wiederherstellung der Liquidität und nicht zuletzt der Rückzahlung drückender oder kostspieliger Schulden. Schwieriger ist die Frage: ob sich Aktionäre oder solche, die es werden wollen, finden, die ihr Geld in solchen, aus einer Sanierung stammenden Aktien anlegen wollen. Man muß bedenken, daß die Aktionäre durch die bisherige Entwicklung der Gesellschaft in ihren Erwartungen getäuscht worden sind: an Stelle von Gewinnen kündigt die Tagesordnung der Generalversammlung die Herabsetzung des Aktienkapitals von 1000 auf 500, also die Zusammenlegung ihrer Aktien von 2 : 1, mit der Wiedererhöhung des herabgesetzten Aktienkapitals — sagen wir — von 500 auf 1000 an. Das Zutrauen zu der weiteren Entwicklung wird von den Ursachen abhängen, die schließlich zu der Sanierung geführt haben, ferner von den voraussichtlichen Wirkungen, die die sonst in Aussicht genommenen Sanierungsmaßnahmen haben werden — und nicht zuletzt, wie oft die betreffende Unternehmung zu dem Mittel der Sanierung hat greifen müssen.

Für die Bereitwilligkeit des Aktionärs, der Gesellschaft von neuem sein Geld anzuvertrauen, kommt es auch darauf an, ob die Ursachen, die zu der Sanierung geführt haben, in den besonderen Verhältnissen der betreffenden Gesellschaft (Betrieb, Art der Güter, Wettbewerb, Leitung) zu suchen sind, oder ob sie sich — wie es gegenwärtig der Fall ist — aus allgemeinen Verhältnissen (Wirtschaftskrise) ergeben haben und es sich im Grunde um eine Anpassung an eine neue Grundlage für die weitere Entwicklung handelt (was der Gesetzgeber auch anerkannt hat, indem er eine Erleichterung der gesetzlichen Vorschriften über die Sanierung hat eintreten lassen. Siehe unten).

Je nachdem man die Möglichkeit abschätzt, die neu auszugebenden Aktien unterzubringen, kann man die folgenden Wege einschlagen: a) Die Ausgabe von gewöhnlichen Aktien, die den noch verbliebenen Aktien hinsichtlich ihrer Rechte gleichgestellt sind, zu einem besonders günstig erscheinenden Kurse, der die Aussicht des Anstiegs hat. Voraussetzung ist, daß dieser Kurs — entsprechend der gesetzlichen Vorschrift — mindestens dem Nennwert entspricht ($\text{pari} = 100\%$) und daß der Kurs der alten Aktien nicht niedriger steht. Die Erfahrung zeigt, daß dieses Lockmittel meist nicht genügt, um die Unterbringung der neuen Aktien sicherzustellen.

b) Die Aushändigung von Genußscheinen an diejenigen Aktionäre, die die neuen Aktien erwerben. In den Genußscheinen können besondere Rechte verbrieft werden: bevorzugte Behandlung bei einer Liquidation oder auch vorzugsweise Berücksichtigung bei der Gewinnausschüttung. Es ist wichtig, daß die Vorzugsrechte nicht mit den neuen Aktien verkoppelt sind, sondern als selbständige Rechte der Genußscheine gelten und mit diesen übertragbar, also verkäuflich sind.

c) Eine Weiterführung von b) stellt die Ausgabe von Vorzugsaktien dar. Wir haben die Rolle der Vorzugsaktien bei der Finanzierung schon erwähnt, ihre Verwendung hat sich immer mehr auf die Sanierung beschränkt. Mit ihrer Hilfe ist es möglich, den Aktionären, die neues Kapital zur Verfügung stellen, den größtmöglichen und wirksamsten Anreiz zu bieten: vorzugsweise Behandlung bei der Gewinnverteilung, wenn ein Gewinn vorhanden ist, und vorzugsweise Berücksichtigung bei der Liquidation, wenn es wider Erwarten zum Schlimmsten kommen sollte. Werden Vorzugsaktien ausgegeben, dann nehmen die alten, nicht bevorrechtigten Aktien den Namen Stammaktien an, weil sie als Stamm schon vorher da waren. Zwischen beiden Gattungen von Aktien können sich mehr oder weniger große Wertunterschiede zugunsten der Vorzugsaktien herausbilden, je nachdem sich die Bevorzugung praktisch auswirkt, wie z. B. bei einer unterschiedlichen Behandlung hinsichtlich der Gewinnverteilung.

Ein Weg d), der die Vorteile der Ausgabe von Vorzugsaktien in anderer Weise ausschöpfen wollte, ist durch eine Reichsgerichtsentscheidung, weil in Widerspruch mit den gesetzlichen Bestimmungen stehend, als ungültig bezeichnet worden. Es handelte sich um folgendes Angebot an die Aktionäre: Aufforderung zur Leistung einer Zuzahlung; Aktien, auf die eine Zuzahlung geleistet wird, werden zu Vorzugsaktien erklärt; Aktien, auf die keine Zuzahlungen geleistet werden, werden zusammengelegt. Der Verstoß gegen das Gesetz wird darin gesehen, daß in der Androhung zur Zusammenlegung ein unstatthafter Zwang zur Nachzahlung gesehen wird, der mit dem Wesen der Aktie unvereinbar ist. Finanztechnisch liegt ein Nachteil darin, daß im voraus nicht erkennbar ist, wie hoch sich die Zuzahlungen belaufen, also neue Geldmittel eingehen werden, und in welchem Maße eine Kapitalherabsetzung erfolgen wird.

e) Es kommt nicht selten vor, daß die vorgenannten Wege nicht zum Ziele führen; dann bleibt als letzte Möglichkeit übrig, einen oder wenige Großaktionäre zu finden, die die neuen Aktien (als Vorzugsaktien) insgesamt zu einem im voraus festbestimmten Teil oder den Rest übernehmen, der am Markt nicht untergebracht werden kann. Als Großaktionäre sind in solchen Fällen auch Banken

und Lieferanten anzusehen, die wenigstens vorübergehend diese Rolle zu spielen bereit sind, sich also mit der Absicht tragen, später den Verkauf der Aktien in die Wege zu leiten. Gewöhnlich ist ein solches Interesse für die Übernahme von Aktien nur vorhanden, weil sie zugleich Gläubiger der Gesellschaft sind und auf diese Weise hoffen, ihre Forderungen, die sonst gefährdet erscheinen, zu retten. Doch mit diesen Voraussetzungen befinden wir uns schon bei der dritten Art finanzieller Maßnahmen, von denen weiter unten die Rede ist.

Infolge der schwierigen finanziellen Lage, in die zahlreiche Unternehmungen geraten sind, sind die folgenden Erleichterungen der bestehenden gesetzlichen Bestimmungen in Kraft getreten:

1. Zulässigkeit der Bildung eines Entwertungskontos, mit dessen Hilfe die Verluste am Umlaufvermögen auf die nächsten fünf Jahre verteilt werden können; Voraussetzungen sind: daß das Entwertungskonto höchstens 30% des Grundkapitals beträgt und daß eine Gewinnverteilung nicht stattfinden darf, solange das Entwertungskonto nicht abgeschrieben ist (diese Bedingungen haben die Ausnutzung der geplanten Erleichterung stark behindert).

2. Außerkraftsetzung des § 289 HGB. Abs. 2—4 (Mitteilung an die Gläubiger und Sperrfrist), wenn das Kapital in folgender Reihenfolge herabgesetzt wird: a) Einziehung von Aktien (eigene Aktien aus Vorratsaktien); b) Herabsetzung des Aktienkapitals unter Auflösung des über 10% des neuen Grundkapitals hinausgehenden Reservefonds. Voraussetzungen hierbei sind: Gewinnausschüttung erst wieder, wenn der gesetzliche Reservefonds 10% des neuen Kapitals erreicht hat, Beschränkung der Dividende auf 6% in den nächsten zwei Jahren. Von der erleichterten Sanierung ist in zahlreichen Fällen Gebrauch gemacht worden.

4. Die Schuldenregelung insbesondere. Die Erleichterung der gesetzlichen Vorschriften steht im engen Zusammenhang mit der Frage der Schulden. Aus Gründen, die schon oben angeführt sind, haben die deutschen Unternehmungen, da ihnen der Weg des Beteiligungskapitals verschlossen war, in erheblichem Umfang Gläubigerkapital aufgenommen. Das Verhältnis des Gläubigerkapitals zu dem Beteiligungskapital hat sich stark zuungunsten des letzteren verschoben. In vielen Fällen übersteigt oder überstieg das Gläubigerkapital bei weitem das Beteiligungskapital. Infolge des Preisrückgangs in der Krise entstanden große Wertverluste am ruhenden Vermögen, die sich in vollem Umfang auf das Beteiligungskapital auswirkten, während die Schulden zu den Nennwerten und mit den hohen Zinslasten bestehen blieben. Es ergaben sich somit die folgenden Schwierigkeiten: a) Umsatzrückgang und Wertverringerung rufen Verluste am Beteiligungskapital hervor, wodurch sich das Mißverhältnis zwischen diesem und dem nominell gleichgebliebenen Gläubigerkapital vergrößert, unter Umständen Zahlungsunfähigkeit oder gar Überschuldung entsteht; b) wird die Zahlung der hohen Zinsen erschwert, da Umsatz- und Bilanzgewinne zurückgehen und letztere weiter durch die Zinslasten geschmälert werden, unter Umständen eine Zinszahlung nicht mehr möglich erscheint; c) wird die Rückzahlung oder Tilgung der Schulden erschwert, weil der Geldwert gestiegen ist und Umsätze und Gewinne aufgewendet werden müssen, um die Schulden in alter Höhe zurückzuzahlen. Ein Zahlenbeispiel soll die eigenartige Lage kennzeichnen:

Anlagekapital 470	Beteiligungskapital 400
Umlaufkapital 550	Gläubigerkapital . 600
	Gewinn 20
1020	1020

Anlagekapital 350	Beteiligungskapital. 160
Umlaufkapital 410	Gläubigerkapital . 600
760	760

Zinsen 60	Bruttogewinn . 80
Gewinn 20	
80	80

Zinsen 60	Bruttogewinn . 60
-------------------	-------------------

Das Beteiligungskapital ist um 240 geringer geworden; wenn der Verlust von 240 auf das Gesamtkapital von 1000 umgelegt würde, so wäre die Entwertung nur 24% gewesen. Würden ferner die gezahlten Zinsen von 60 als Gewinn für das Gesamtkapital verrechnet, so ergäbe sich bei A eine Verzinsung von 8% und bei B von 7,9%, während in obiger Rechnung auf das Beteiligungskapital in A nur 5%, in B 0% entfallen.

Aus dem Vorstehenden ergibt sich, daß die hohe Verschuldung zahlreiche Unternehmungen in Verlegenheit gebracht, d. h. sanierungsreif gemacht hat. Wenn auch das Überhandnehmen der Verschuldung als eine allgemeine Zeitkrankheit anzusehen ist, so kann man doch den einzelnen Unternehmungen nicht immer den Vorwurf ersparen, daß sie nicht genügend die kaufmännische Vorsicht haben walten lassen. Sie stehen jetzt vor der Notwendigkeit, wieder ein gesundes Verhältnis des Beteiligungskapitals zum Gläubigerkapital herbeizuführen. Die folgenden Wege stehen ihnen zur Verfügung:

a) Ermäßigung oder Stundung der Zinsen, wenn die Gewinn- und Verlustrechnung entlastet werden soll; b) die Streichung der Schulden oder eines Teiles derselben, wenn neben der Gewinnverbesserung das Verhältnis des Gläubigerkapitals zum Beteiligungskapital verändert werden soll; c) die Umwandlung von Schulden in die Aushändigung von Genußscheinen für nachgelassene Schulden mit der Maßgabe, daß bei einer Besserung der Lage eine Nachzahlung oder Verzinsung stattfinden soll; d) Umwandlung von Gläubigerkapital in Teilhaberkapital in Form von Kommandit-, G. m. b. H.-Anleihen oder Aktien; hierdurch wird die feste Zinsenlast in eine Gewinnbeteiligung umgewandelt. Die Wirkung ist aus dem obigen Beispiel zu ersehen. Da die Anteile in der Bilanz geführt werden, ist eine Verminderung des Gesamtkapitals nicht erfolgt. Dieser Weg kommt vorzugsweise in Betracht, wenn nur ein oder wenige Gläubiger vorhanden sind (Banken, Lieferanten), die auf Grund ihrer großen Forderungen an einer lebensfähigen Umgestaltung interessiert sind (vgl. oben S. 196). e) kann eine Besserstellung des Beteiligungskapitals dadurch herbeigeführt werden, daß aus dem Jahresgewinn ein Fonds gebildet wird, aus dem nach einem festen Plan Verzinsung und Tilgung des Gläubigerkapitals sowie Gewinnausschüttung für das Beteiligungskapital vorgenommen wird.

Da die Gläubiger sich meist nur mit einer Schmälerung ihrer Ansprüche zufrieden geben, wenn gleichzeitig die Aktionäre Opfer bringen, und gewöhnlich eine Wiederherstellung der finanziellen Ordnung nicht möglich ist, ohne daß eine Kapitalherabsetzung stattfindet, so wird in der Regel die Schuldenregelung mit der eigentlichen Sanierung (II) verbunden. Diese erweiterte Sanierung ist für die Gegenwart kennzeichnend; die Schwierigkeit ihrer Durchführung liegt darin, daß jetzt mit zwei Gruppen von Leidtragenden verhandelt werden muß: Aktionären und Gläubigern und daß unter den letzteren ausländische Gläubiger vertreten sind, die meist besondere Ansprüche stellen.

Im nachfolgenden ist der Inhalt eines Sanierungsplanes in seinem wesentlichen Teil wiedergegeben: er zeigt, daß alle Möglichkeiten und Wege miteinander verbunden worden sind.

Es handelt sich um die Sanierung der R. Karstadt A.-G., Berlin, die insofern bemerkenswert ist, als bei dieser Gesellschaft mehr oder weniger alle für ein Unternehmen ungünstigen Nachkriegs- und Inflationserscheinungen zur Tatsache geworden sind. Ein an sich gut gehender Handelsbetrieb befriedigt seinen Ausdehnungsdrang durch Erwerb von Herstellungsbetrieben verschiedener Art, Grundstücken für spätere Erweiterungen, wobei in umfangreichem Maße auf ausländische Geldgeber zurückgegriffen wird.

Der Eintritt der Krise mit dem dadurch verbundenen Preissturz und Umsatzrückgang sowie unlautere Machenschaften einiger Vorstandsmitglieder führen zu einem sich jährlich steigenden Verlust, der sich durch die hohen Zinsaufwendungen für die Fremdkapitalien vergrößert. Zur Aufrechterhaltung des Betriebes sind finanzielle Unterstützungen seitens der Banken und Nachzahlungen der Aktionäre erforderlich. Eine an sich notwendige Sanie-

zung scheiterte zunächst an der nicht zu erlangenden Zustimmung der amerikanischen Bondsgläubiger zu einem Schuldennachlaß.

Die Sanierung, die schließlich zustande kommt, zerfällt in zwei Abschnitte: 1. Zusammenlegung des Aktienkapitals und Umwandlung von Schulden in Aktien; 2. Verzicht seitens der Gläubiger auf Einhaltung der Zinszahlungen und der Tilgungspläne.

Teil 1 der Sanierung setzt sich zusammen aus einer Zusammenlegung des Aktienkapitals im Verhältnis von 15 : 1 und der Vorzugsaktien von 5 : 1 zu Stammaktien. Neben dieser Aktienzusammenlegung findet eine Umwandlung von Forderungen inländischer Banken in Aktien und Genußscheine statt mit der Bestimmung, daß letztere noch vor Zahlung einer Dividende getilgt werden müssen. Die Herabsetzung des Aktienkapitals und die Umwandlung von Forderungen in Genußscheine ergibt einen Buchgewinn von 77,8 Mill. RM, der jedoch nicht ausreicht, um die notwendigen Abschreibungen und den aufgelaufenen Verlust — insgesamt 93 Mill. — zu decken.

Teil 2 der Sanierung betrifft neben den noch bestehenden inländischen Forderungen im wesentlichen die Auslandsgläubiger. Die ausländischen Forderungen wurden durch eine Abschlagszahlung und Aussonderung eines Teils der Schulden mit den für diese haftenden Werten in eine besondere Gesellschaft vermindert. Die restlichen in- und ausländischen Forderungen wurden je nach ihrer Vorrangigkeit in einem Tilgungsplan (Allocationsplan) zusammengestellt und klassifiziert. Der Zinsen- und Tilgungsdienst für die einzelnen Klassen wird nur aus dem jeweils verfügbaren Gewinn vorgenommen. Hierdurch ist praktisch das Gläubigerkapital in Beteiligungskapital umgewandelt worden. Jedoch erfolgt die Zahlung einer Dividende auf das Aktienkapital erst nach Tilgung aller im Allocationsplan zusammengefaßten Forderungen.

Aus dem Sanierungsplan ist zu ersehen, daß die Sanierung im wesentlichen zu Lasten der Aktionäre und der Banken erfolgt ist. Die Entlastung trifft vor allem das Gewinn- und Verlustkonto, das im Jahre 1933 noch 9,3 Mill. RM Aufwendungen für Zinsen und 8,0 Mill. RM für Abschreibungen, im Jahre 1934 nur 5,5 Mill. RM und 4,0 Mill. RM aufweist, also insgesamt rd. 8 Mill. RM weniger.

5. Konkurs und Vergleich. Wenn die Zahlungsschwierigkeiten oder die Verluste so groß sind, daß eine Sanierung in der soeben besprochenen Weise nicht mehr möglich erscheint, bleibt als letztes Mittel nur noch der Konkurs übrig. Nach einem gesetzlich begründeten Verfahren wird der Wirtschaftsbetrieb aufgelöst und das sich ergebende Geldvermögen anteilmäßig auf die Gläubiger verteilt. Der Konkurs beendet das Leben des Wirtschaftsbetriebs und bedeutet auch für den Kaufmann die Vernichtung seiner Existenz. Denn mit Recht kann ihm zum Vorwurf gemacht werden, daß er den richtigen Augenblick zur Befriedigung seiner Gläubiger versäumt hat, es sei denn, daß außergewöhnliche Umstände die Zahlungsunfähigkeit herbeigeführt haben.

Der Antrag auf Konkurseröffnung kann sowohl vom Kaufmann selbst, als auch von einem Gläubiger gestellt werden. Außerdem ist die Aktiengesellschaft verpflichtet, den Antrag auf Konkurseröffnung zu stellen, wenn eine Überschuldung vorliegt, also mehr als das eigene Kapital als verloren anzusehen ist. Im Konkursfalle gewinnen die Vorschriften über Buchhaltung und Bilanz besondere Bedeutung: wegen Konkursvergehens wird der Kaufmann mit Gefängnis bestraft, wenn er seine Bücher unordentlich geführt hat; er wird mit Zuchthaus bestraft, wenn er diese Unordentlichkeit der Bücher herbeigeführt hat in der Absicht, seine Gläubiger zu schädigen. Diese Vorschriften finden entsprechende Anwendung auf den Vorstand der Aktiengesellschaft und der Kommanditgesellschaft auf Aktien. In Verfolg der Preisüberwachung (siehe C IV) wird derjenige gleichfalls im Falle des Konkurses bestraft, der gegen die Vorschriften über die Preis-schleuderei verstoßen hat.

Der Konkurs vernichtet nicht nur den Bestand des Wirtschaftsbetriebs; er trifft auch den Kaufmann insofern hart, als sein Eigentum gewaltsam zerschlagen wird und die Zwangsverkäufe meist mit großen Verlusten verbunden sind. Trotzdem haftet er seinen Gläubigern für den Ausfall, den sie erlitten haben, weiter. Wenn auch der ehrliche und strebsame Kaufmann das Bestreben haben wird, seine Gläubiger voll zu befriedigen, wenn er durch neue Geschäfte dazu in der

Lage ist, so bedeutet diese Verpflichtung doch eine schwere Last, die sich einem Wiederemporarbeiten in den Weg stellt. Auf der anderen Seite kommt es nicht selten vor, daß Familienmitglieder oder Geschäftsfreunde einem unverschuldet in Not geratenen Kaufmann die Mittel zum Betriebe eines neuen Geschäfts oder zur Abwicklung seiner Schulden vorstrecken.

Doch auch die Gläubiger sind nicht immer mit der konkursmäßigen Befriedigung ihrer Ansprüche zufrieden. Die Zwangsverkäufe schmälern die zur Verteilung übrig bleibenden Gelderlöse, von denen noch die nicht immer geringen Kosten der Konkursdurchführung in Abzug zu bringen sind. Endlich kann die Eröffnung des Konkurses Zahlungsschwierigkeiten in anderen Wirtschaftsbetrieben herbeiführen, kann die Durchführung der Zwangsverkäufe eine Beunruhigung ganzer Wirtschaftszweige nach sich ziehen. So besteht ein vielseitiges Interesse daran, den Konkurs auf diejenigen Fälle beschränkt zu sehen, für die andere Möglichkeiten der Lösung nicht mehr bestehen. Einen besonderen Antrieb haben diese Überlegungen erfahren, als während des Krieges sich die Zahlungsschwierigkeiten häuften. Es wurde das Geschäftsaufsichtsverfahren geschaffen, das unter Mitwirkung einer Geschäftsaufsichtsperson einen Zahlungsaufschub für den Schuldner vorsah, aber die Verfügungsfreiheit des Schuldners nicht antastete. Als ausgesprochene Maßnahme zum Schutz des Schuldners wurde es immer mehr zum offenbaren Nachteil der Gläubiger angewendet.

Das Geschäftsaufsichtsverfahren ist durch die Vergleichsordnung abgelöst worden, deren Zweck der Versuch der Sanierung eines wirtschaftlich würdigen Schuldners ist. Außerdem soll die Vergleichsordnung dem Gläubiger einen Schutz vor ungerechtfertigter Ausnutzung bieten. Zwischen dem zahlungsunfähigen Schuldner und seinen Gläubigern wird ein Vergleich herbeigeführt, daß sämtliche Gläubiger auf die Erfüllung ihrer fälligen Forderungen verzichten mit der Maßgabe, daß die Forderungen in Zukunft innerhalb einer bestimmten Frist nur zu einem vereinbarten Teil oder in Raten getilgt werden. Durch diesen Vergleich sind die Gläubiger ein für allemal mit ihren Forderungen abgefunden. Dem Wirtschaftsbetrieb ist die Möglichkeit des Weiterbestehens gegeben; der Konkurs ist verhütet worden. Der Antrag zur Eröffnung des gerichtlichen Vergleichsverfahrens kann von dem Schuldner gestellt werden, wenn eine zustimmende Erklärung der Mehrheit der Gläubiger, die mehr als die Hälfte der von dem Vergleich betroffenen Forderungen darstellen, beigefügt wird. Der Vergleich gilt jedoch nur als angenommen, wenn die Mehrheit der Gläubiger zustimmt und die Gesamtsumme der zustimmenden Forderungen mehr als drei Viertel aller Forderungen betragen.

Bei der Wahl zwischen Konkurs und Vergleichsverfahren ist vor allem zu überlegen und zu prüfen, ob der Betrieb weiterhin lebensfähig ist. Hierbei sind drei Umstände zu berücksichtigen: ob es dem Vergleichsschuldner unter den neuen Verhältnissen möglich sein wird, den Betrieb aufrecht zu erhalten, ferner ob die Vergleichsquoten gezahlt werden können und endlich ob die Kosten des Vergleichsverfahrens tragbar erscheinen. Hinsichtlich der letzteren sind zu unterscheiden: die künftigen normalen Kosten des Betriebs und die außerordentlichen durch den Vergleich bedingten Kosten. Beim Handelsbetrieb geht der Vergleich von dem Bestand an Waren und dem Betrag der Außenstände aus; er hat die Möglichkeit, die erste Rate bald zu bezahlen. Der Industriebetrieb muß hingegen in der Regel aus den vorhandenen Rohstoffen erst das verkaufsfähige Fertigerzeugnis herstellen, ehe eine Ratenzahlung in Frage kommt. Im Industriebetrieb sind somit die sämtlichen laufenden Kosten, die Neu- und Ergänzungskäufe und die Beträge für die Vergleichsraten zu decken. Bei der Weiterführung können somit Schwierigkeiten aus dem Mangel an flüssigem Kapital entstehen. Außerdem ist zu beachten, daß der Absatz unter veränderten Umständen vor sich gehen muß;

die Erfahrung zeigt, daß die Abnehmer einer im Vergleichsverfahren befindlichen Ware nicht mehr das gleiche Vertrauen wie früher entgegenbringen.

Neben dem gerichtlichen Vergleich bietet sich dem Schuldner noch im außergerichtlichen Vergleichsverfahren eine Möglichkeit, sich mit den Gläubigern zu verständigen. In diesem Falle trifft der Schuldner mit jedem einzelnen Gläubiger seine Vereinbarungen. Es besteht nicht die Möglichkeit, widerstrebende Gläubiger zum Vergleich zu zwingen. Für die A.-G., die G. m. b. H. und die Genossenschaften kommt der außergerichtliche Vergleich wenig oder kaum in Frage, da diese Gesellschaften spätestens zwei Wochen nach Eintritt der Konkursfähigkeit den Konkurs oder das gerichtliche Vergleichsverfahren beantragen müssen; die Frist von 14 Tagen reicht für die Durchführung eines außergerichtlichen Vergleichsverfahrens nicht aus. Sonst liegen die Vorteile des außergerichtlichen Verfahrens in der Ersparung von Kosten und der Schonung der Kreditwürdigkeit. Allerdings kann ein einziger Gläubiger die Durchführung verhindern. Die Durchführung erscheint nur gesichert, wenn eine kleine Zahl von Gläubigern vorhanden ist und der Schuldner unverschuldet in die gefährliche Lage gekommen ist.

Die Entwicklung geht dahin, daß das Konkursverfahren nicht mehr die Regel für die Erledigung von Zahlungsschwierigkeiten bildet, sondern nur noch dort Platz greift, wo das Vergleichsverfahren nicht zum Ziele führt. Das Vergleichsverfahren, das als Ausnahme für den unverschuldet zusammengebrochenen Schuldner gedacht war, ist somit zum Regelfall geworden.

Die Neuordnung des Vergleichsrechts (März 1935) bringt eine Erhöhung der Mindestquote von 30 auf 35%. Weiter wird die Stellung der Staatsgewalt dadurch gestärkt, daß die Vertrauensperson des seitherigen Vergleichsrechts ersetzt wird durch den Vergleichsverwalter, der seine Tätigkeit nicht mehr auf das gemeinsame Vertrauen von Schuldner und Gläubiger stützt, sondern unabhängig ist. Damit hängt zusammen, daß die Dauer der öffentlichen Kontrolle über die Erfüllung des Vergleichs verlängert wird.

VI. Der Wert der Unternehmung im ganzen.

1. Der Ertragswert. Wenn eine Unternehmung gegründet wird, dann erhält sie ein Geldkapital (Passivkapital), mit dem sie die erforderlichen Betriebseinrichtungen und -mittel (Aktivkapital) erwirbt. In diesem Augenblick ist der Wert der Unternehmung im ganzen gleich diesem Geld- (Anfangs-) Kapital. Im allgemeinen ist dieser Wert auch noch gleich der Summe der aus dem Geldkapital erstmalig angeschafften Vermögensstücke. Denn der Gründung und ersten Einrichtung liegt ja die kapitalistische Grundrechnung zugrunde, deren Glieder so abgestimmt sind, daß die Kapitalhöhe, der Umsatz aus den veranschlagten Betriebseinrichtungen und -mitteln, sowie Gewinn und Rente in einem entsprechenden Verhältnis zueinander stehen. In dieser Rechnung stellt das Kapital eben das dar, was die Unternehmung in diesem Augenblick im ganzen wert ist. In ihr kommt zum Ausdruck, daß für das Kapital eine bestimmte Rente angesetzt ist, die es dem Kapital verlockend erscheinen läßt, in der Unternehmung in der angegebenen Weise verwendet zu werden.

Daraus ergibt sich die Umstellung: daß man geneigt sein kann, für die Rente, die eine Unternehmung erzielt, ein bestimmtes Kapital aufzuwenden, so z. B. wenn jemand eine in Betrieb befindliche Unternehmung käuflich erwerben will. Dasselbe gilt für den bereits erwähnten Fall der Umwandlungsgründung (Umwandlung einer Personalgesellschaft in eine Aktiengesellschaft durch Einbringung eines im Gange befindlichen Betriebs), indem nunmehr die zukünftigen Aktionäre davon ausgehen, was das in Aktien angelegte Kapital an Rente durch die Ausschüttung von Dividenden erbringen wird. Es ergibt sich hieraus der Satz: daß der Wert der Unternehmung im ganzen durch den Gewinn bestimmt wird. Dieser

Wert wird Ertragswert genannt. Ehe auf die Frage eingegangen wird, wie die ziffernmäßige Bestimmung seiner Höhe vorzunehmen ist, muß über ihn als solchen noch einiges gesagt werden.

Vornehmlich drei Gesichtspunkte verdienen hervorgehoben zu werden. Erstens: Da der Ertrag (Gewinn) einer Unternehmung weder eine sichere noch beständige Größe ist, sondern je nach der Gestaltung des Absatzes, der Kosten und Preise mehr oder weniger großen Schwankungen unterworfen ist, ebensowenig steht der Ertragswert einer Unternehmung ein für allemal fest. Im Gegenteil: von dem Augenblick nach der Gründung an, wo das Geldkapital in den Kreislauf eingesetzt wird, ist die ursprüngliche Grundlage des Wertes dahin, tritt der mögliche, noch in der Zukunft liegende Ertragswert an seine Stelle. Zweitens: die Buchhaltung hält die Vermögensänderungen — Kreislauf des Kapitals, Umsatz — nach den Einnahmen und Ausgaben fest, die die Veränderungen in der Kasse (und dem Kredit) hervorrufen; sie berücksichtigt von sich aus nicht die Wertänderungen, die ohne Umsatz eintreten; insbesondere finden keine regelmäßigen Änderungen der angeschriebenen Werte danach statt, welchen Gewinn sie schließlich gebracht haben. In der Bilanz werden wohl — wie wir gesehen haben — Wertminderungen berücksichtigt oder — nach dem Gesichtspunkt der kaufmännischen Vorsicht — durch die Bildung von stillen Reserven bilanzmäßige Wertveringerungen herbeigeführt, die die Gewinn- und Verlustrechnung beeinflussen; doch spielen bei diesen Bilanzierungsmaßnahmen Beziehungen zu dem gegenwärtigen oder zukünftigen Ertrage nur eine untergeordnete Rolle. Man kann dies vielleicht so ausdrücken: die Bilanzierungsgrundsätze haben das Bestreben, die Bilanzwerte so zu gestalten, daß sie die untere Grenze des Ertragswertes darstellen; die Erhöhung des Ertragswertes durch Steigerung des Ertrages (Gewinnes) wird in der Regel von der Bilanz nicht übernommen. Daraus folgt, daß Ertragswert und Bilanzwert (wenn wir hierunter die in der Jahresbilanz zum Ausdruck kommenden Werte, genauer: das diesen Werten gegenüberstehende Beteiligungskapital verstehen) nicht oder in der Regel nicht übereinstimmen. Darauf ist noch in anderem Zusammenhang zurückzukommen.

Hiermit hängt der dritte Gesichtspunkt zusammen: Wir haben in B II gesehen, daß erst dann von Kapital die Rede sein kann, wenn das in Geld gesehene Vermögen einen Ertrag abwirft (wie in der kapitalistischen Grundrechnung veranschlagt). Ebenso wird bei einer Veräußerung der Unternehmung im ganzen (einschließlich der ihr zustehenden Vermögensstücke) ein Geldkapital in bestimmter Höhe aufgewendet, wenn ein Ertrag vorliegt. Zugleich geht hieraus hervor, daß die Höhe des so bezifferten (und gezahlten) Kapitals nur noch in losen Beziehungen zu den einstmals für die Einrichtung des Betriebs aufgewendeten Geldkapitals steht; das gegenwärtige Kapital kann entsprechend der Änderung des Ertrags niedriger oder höher sein als ehemals an Geldkapital aufgenommen worden ist.

Dem Ertragswert liegt die Vorstellung des Wertes der Unternehmung im ganzen zugrunde. Er ist in diesem Sinne gleichbedeutend mit dem Begriff des gemeinen Wertes der Unternehmung, wobei immer an das Ganze, eben an die einen Ertrag abwerfende Unternehmung, gedacht wird. Hiervon zu unterscheiden ist der Verkaufspreis, der wirklich beim Übergang einer Unternehmung in eine andere Hand gezahlt wird. Er kann möglicherweise genau mit dem Ertragswert übereinstimmen, jedoch ebensogut von letzterem abweichen, wenn z. B. noch andere Umstände in die Rechnung eingestellt werden müssen. Wenn der gemeine Wert einer Unternehmung im ganzen begrifflich mit dem Verkaufspreis gleichgesetzt wird (näheres unten), so kann diese Vorstellung nur über den Ertragswert gehen, der die beiden Werte miteinander verbindet.

Aus dem Gewinn wird der Ertragswert in der Weise berechnet, daß der Kapitalbetrag gesucht wird, der einer Verzinsung in bestimmter Höhe entspricht. Man nennt diesen Vorgang: die Kapitalisierung des Ertrags. Der Kapitalbetrag ergibt sich aus Gewinn und Kapitalisierungszinssatz. Beispiel: Beträgt der Gewinn einer Unternehmung 100 000 RM und wird der Kapitalisierungszinssatz mit 7% angenommen, so würde der Ertragswert 1 428 000 RM sein, da dieser Betrag zu 7% eine Verzinsung von 100 000 RM ergibt. Dieses an sich einfache Rechenbeispiel wird in der Praxis dadurch erschwert, daß die beiden Rechnungsgrößen: Gewinn und Zinssatz nicht feststehen, sondern in mehr oder weniger umständlicher Weise erst gesucht werden müssen.

Was zunächst den Gewinn anlangt, so steht als erster Gesichtspunkt im Vordergrund, daß als Grundlage der Kapitalisierung nur der Ertrag (Gewinn) in Frage kommt, den die Unternehmung voraussichtlich auf die Dauer haben wird. Dies ist so zu verstehen, daß man an einen durchschnittlichen Gewinn für eine Reihe zukünftiger Jahre denkt. (Vergleiche hierzu den mißverständlichen Begriff des dauernden gemeinen Wertes.) Die Veranschlagung des Ertragswertes nach dem zukünftigen Gewinn spielt besonders dort eine Rolle, wo eine Unternehmung durch Kauf in andere Hände übergeht und der Betrieb weitergeführt wird. Hier bildet der Ertragswert die Grundlage des Verkaufspreises oder des Einbringungswertes bei der Umwandlung einer Personalgesellschaft in die Aktiengesellschaft, bei der die zukünftigen Aktionäre hinsichtlich der zu übernehmenden Aktien an die voraussichtliche Verzinsung denken.

Es kommt also auf den zukünftigen Ertrag bei der Kapitalisierung des Gewinns und der Ermittlung des Ertragswerts an. Zu diesem Zweck ist es erforderlich, all die Umstände in Rechnung zu stellen, die von Einfluß auf den zukünftigen Ertrag sein können: Entwicklung des Absatzes, Erweiterungsmöglichkeiten, Stellung der Unternehmung in dem betreffenden Wirtschaftszweig, Bedeutung des letzteren in der Gesamtwirtschaft und für die Volksgemeinschaft und was sonst im einzelnen Falle noch alles zur Beurteilung heranzuziehen ist. Ein besonders wichtiger Anhaltspunkt für die Abschätzung des Zukunftsertrages ist der bisher erzielte Gewinn. Doch sind die vorliegenden Gewinnermittlungen nur mit gewisser Vorsicht zu verwenden. Ganz abgesehen davon, daß es vorkommen soll, Umsatz und Gewinn gerade dann mit allen Mitteln in die Höhe zu bringen, wenn eine Kapitalisierung des Ertrags für die Zwecke des Verkaufs oder der Umwandlung in Aussicht steht: vor allem wird es darauf ankommen, zu erkennen, in welcher Richtung sich die Entwicklung der Gewinne bisher bewegt hat.

Zu diesem Zweck wird man die Gewinn- und Verlustrechnung daraufhin zu prüfen haben, inwieweit die Erlöse aus dem laufenden Betriebe oder aus einmaligen Geschäften stammen, ob die Abschreibungen in angemessenem Umfang (stille Reserven) vorgenommen worden sind u. a. m. Man wird sich ferner nicht darauf beschränken, nur den Gewinn des letzten Geschäftsjahres einer solchen Prüfung zu unterziehen, sondern diese Umstände auch in den früheren Jahren verfolgen. Bei der Auswahl der zu berücksichtigenden Jahre wird man die Konjunkturerwicklung nicht außer acht lassen dürfen, vielmehr versuchen müssen, die allgemeine Entwicklungslinie (Trend) des Gewinns herauszufinden. Endlich darf man nicht übersehen, daß zu den Gewinnen der voraufgegangenen Geschäftsjahre ein verschiedenes hohes Kapital beigetragen haben kann; es muß also auch die verhältnismäßige Höhe des Kapitals zum Gewinn berücksichtigt werden.

Wie gesagt: alles dies erfolgt nur zu dem Zweck, um eine Grundlage für die Schätzung des zukünftigen Ertrags zu gewinnen. Es ist deshalb möglich — und häufig erforderlich —, den richtiggestellten Durchschnittsgewinn einer gewissen Anzahl von Jahren nochmals nach oben oder unten zu ändern, wenn man ihn als

den zu kapitalisierenden, voraussichtlichen Zukunftsertrag ansehen will. Freilich ist es möglich, von diesen Veränderungen am Gewinn selbst abzusehen und sie bei der Wahl des Kapitalisierungszinssatzes zu berücksichtigen.

Ebenso schwierig — wenn nicht noch schwieriger — ist die richtige Wahl des Kapitalisierungszinssatzes. Man geht zweckmäßigerweise von der Höhe des landesüblichen Zinssatzes aus, der sich aus der jeweiligen Verzinsung erstklassiger Kapitalanlagen ergibt. Vor dem Kriege war es allgemein üblich, die Verzinsung der Staatsanleihen als Maßstab zu nehmen (die zugleich die verschiedene Höhe des landesüblichen Zinssatzes in den einzelnen Ländern erklärt). In Deutschland ist dieser Maßstab infolge von Krieg, Inflation und Reparationen mehr oder weniger unbrauchbar geworden. An seine Stelle sind — bis auf weiteres, eine Wiederkehr zum alten Verfahren bereitet sich vor — die Zinssätze für erststellige Hypotheken oder die Verzinsung der Grundkredit-Pfandbriefe getreten.

Der landesübliche Zinssatz (und seine Entwicklung in der nächsten Zeit) bildet den Ausgangspunkt für die Bemessung des Kapitalisierungszinssatzes. Auf dieser Grundlage ist der besondere Fall anzuwenden. Wenn es sich um die Bemessung des Ertragswertes für eine neu zu gründende Aktiengesellschaft handelt, so wird ein Zuschlag zum landesüblichen Zinssatz gemacht werden müssen, der sich richtet nach Art, Größe, Bedeutung der betreffenden Aktiengesellschaft und ihrer voraussichtlichen Stellung in der Gesamtwirtschaft und am Kapitalmarkt, sowie nach der mehr oder weniger größeren Sicherheit der voraussichtlichen Gewinngestaltung (ob lebenswichtige Versorgung, Mode- oder Luxusbetrieb). Wenn man auch in der Kursentwicklung der Aktien ähnlicher Unternehmungen einen Anhaltspunkt für die Bemessung des Kapitalisierungszinssatzes besitzt, so bleibt doch dem Ermessen der beteiligten Personen ein beachtlicher Spielraum vorbehalten, der sich eben aus der Unsicherheit der beiden Rechnungsfaktoren: Gewinn und Kapitalisierungszinssatz ergibt.

Welche Unterschiede im Ertragswert sich selbst bei geringen Meinungsverschiedenheiten ergeben können, zeigt die folgende Gegenüberstellung:

Bei einem Gewinn von	und einem Kapitalisierungszinssatz von				
	5%	6%	6½%	7%	8%
70 000	1 400 000	1 167 000	1 077 000	1 000 000	875 000
80 000	1 600 000	1 333 000	1 231 000	1 143 000	1 000 000
90 000	1 800 000	1 500 000	1 385 000	1 286 000	1 125 000
100 000	2 000 000	1 667 000	1 538 000	1 428 000	1 250 000

Bei einem Unterschied von 1% im Kapitalisierungszinssatz (6—7%) und einer Spanne von einem Drittel im Gewinn (70 000—100 000 RM) stellt sich der Unterschied im Ertragswert auf nicht weniger als 667 000 RM (1 667 000—1 000 000 RM).

2. Der Substanzwert. Neben dem Ertragswert, von dem bisher die Rede war, gibt es noch andere Wertvorstellungen, wenn von einem Wert im ganzen die Rede ist. Sie gehen von der Vermögenssubstanz der Unternehmung aus und spielen ebenfalls bei der Bemessung des Verkaufspreises eine wichtige Rolle. Da diese Werte mehr oder weniger auf Schätzungen (Taxen) beruhen, werden sie auch Schätzungs- oder Taxwerte genannt. Es kommen in Betracht: der (Anschaffungs-) Kostenwert, der Reproduktions- (Kosten-) Wert und der Liquidationswert.

Was zunächst den (Anschaffungs-) Kostenwert anlangt, so geht die Ermittlung desselben von den Kosten aus, die aufgewendet worden sind, um den Betrieb in der gegenwärtigen Gestalt entstehen zu lassen. Es wird also geprüft — an Hand der bücherlichen Eintragungen oder sonstigen Unterlagen —, was die Grundstücke, Gebäude, Maschinen, Vorräte einstmals gekostet haben, wie hoch die

Summen der Debitoren und Kreditoren sind, und was an Geld vorhanden ist, um aus der Gegenüberstellung von Aktivkapital und Schulden den Kostenwert des Beteiligungskapitals zu ermitteln. Selbstverständlich sind bei den Anschaffungskosten der Sachwerte die Abgänge und Zugänge sowie ihr gegenwärtiger Zustand zu berücksichtigen. Man hat hierbei die Möglichkeit, die Veränderungen, die eingetreten sind, abzuschätzen oder wieder die bücherlichen Eintragungen über Abgänge, Zugänge und Abschreibungen zugrunde zu legen. Der auf diese Weise zustande gekommene Kostenwert kann höher oder niedriger sein als der Buch- (Bilanz-) Wert, z. B. bei Vorliegen stiller Reserven. Ebenso sind Unterschiede gegenüber dem Ertragswert möglich, sei es, daß die Unternehmung es verstanden hat, einen überdurchschnittlichen Gewinn zu erzielen — höherer Ertragswert —; oder der Ertragswert ist geringer, weil die Gewinne hinter den Erwartungen zurückgeblieben sind. Im letzteren Fall ist ein Teil des Kostenwerts (Vermögen) wertlos, da für gewöhnlich der Ertragswert die Obergrenze für den Verkaufspreis (und den Wert der Aktien) bildet.

Der Kostenwert, der sich auf den Sachwert der einzelnen Teile des Aktivkapitals aufbaut, wird in der Regel hinter dem Ertragswert zurückbleiben, weil nicht allein das Vorhandensein einzelner Vermögensteile die Gewinne liefert, sondern erst das Zusammenwirken der Teile im Betriebe zu einem Ganzen bringt dies zustande; hierzu gehört die richtige Anordnung und Ausnutzung des Kapitals. Für die zweckmäßige Gestaltung des Aktiv- und Passivkapitals zum gewinnbringenden U-Kapital sind besondere Aufwendungen in Gestalt von Überlegungen, Plänen, Versuchen und Arbeit gemacht worden, die sich im Ertragswert widerspiegeln, im Kostenwert jedoch meist unberücksichtigt sind; es sei denn, daß man für die zuletzt genannten (meist unsichtbaren) Kosten einen Zuschlag zum Kostenwert macht (verbesserter Kostenwert).

Der Reproduktions- (Kosten-) Wert geht nicht von den Anschaffungskosten aus, die früher einmal verauslagt worden sind, sondern ihm liegen die Kosten zugrunde, die entstehen würden, wenn eine Unternehmung ihren Betrieb von Grund auf neu aufbauen und einrichten würde. Der Reproduktions- (Kosten-) Wert kann dadurch leicht von dem (Anschaffungs-) Kostenwert abweichen, daß er noch über eine gewisse Freiheit in der Auswahl der einzelnen Vermögensstücke verfügt. So können z. B. unter Berücksichtigung der Lage weniger große Grundstücke in Frage kommen oder diese weniger kosten, oder die Frachtkosten können verbilligt werden u. a. m. Es ist daher denkbar, daß man bei Ermittlung des Verkaufspreises der Überlegung Rechnung trägt, daß die Errichtung eines neuen Betriebs der Übernahme eines bestehenden Betriebs vorzuziehen ist, weil ersterer geringere Kosten beansprucht.

Doch treten hierbei neue Gesichtspunkte auf, die in die Überlegungen einzu beziehen sind. Erstens sind beim Reproduktionswert (wie beim Kostenwert) noch die Kosten der lebenden Organisation zu berücksichtigen, wenn man ihn im Vergleich zum Ertragswert setzt. Es kommt jedoch hier noch hinzu, daß diese Kosten nicht nur zu berücksichtigen sind, sondern erst noch entstehen, also in ihrer Höhe ungewiß sind. Gegenüber dem Kostenwert einer im Gange befindlichen Unternehmung ist außerdem zu beachten, daß bei letzterer die Organisation schon geschaffen ist und so leistungsfähig ist, wie der Ertragswert es anzeigt. Bei einer neu ins Leben zu rufenden Unternehmung muß auch diese Organisation geschaffen, die Rentabilität durch Absatz der Erzeugnisse erst herbeigeführt werden. Und endlich bedeutet die Gründung einer neuen Unternehmung neben der bestehenden Unternehmung (die zum Verkauf steht) zugleich eine Veränderung im Markt, d. h. eine Steigerung des zukünftigen Angebots. Aus diesen Überlegungen folgt, daß der Kaufpreis für eine bestehende Unternehmung auch dann noch höher

sein kann, wenn der Reproduktionswert einen angemessenen Zuschlag für die lebende Organisation enthält, und man die durch eine Neuerrichtung eintretende Vermehrung des Angebots umgehen will. Das würde darauf hinauslaufen, im Falle des Kaufes einer Unternehmung einen höheren Ertragswert anzulegen.

Sonst aber sorgt der Reproduktions- (Kosten-) Wert dafür, daß zur Errichtung neuer Unternehmungen geschritten wird, wenn der Ertragswert erheblich (und dauernd) über dem ersteren liegt. Die Vermehrung der Betriebe bringt dann eine Vermehrung des Angebots, dadurch möglicherweise einen Preisrückgang für die Erzeugnisse und somit eine Angleichung der Gewinne, wodurch gleichzeitig der Ertragswert der bestehenden Unternehmungen zum Sinken gebracht wird.

Eine besondere Beachtung verdient der Liquidationswert. Bei diesem ist zu unterscheiden: der voraussichtliche und endgültige Liquidationswert. Unter Liquidation im wirtschaftlichen Sinne ist zu verstehen: die Auflösung des Wirtschaftsbetriebs, also der Unternehmung und des Betriebs, und Wiederaufmachung der noch verbliebenen Vermögensstücke zum Zwecke der Verteilung des Gelderlöses an die dazu Berechtigten. (Rechtlich liegt bereits eine Liquidation vor, wenn eine Änderung der Unternehmungsform vorgenommen wird.) Der Entschluß zur Liquidation kann gefaßt werden, wenn die Rentabilität nachzulassen droht, eine Sanierung nicht mehr durchführbar erscheint, eine Veräußerung im ganzen unmöglich oder unerwünscht ist oder persönliche Gründe vorliegen (Fehlen des Nachwuchses bei Familiengesellschaften). Dem Entschluß zur Liquidation geht eine Abschätzung der Gelderlöse voraus, die voraussichtlich bei der Versilberung der einzelnen Vermögensteile erzielt werden. Dem Liquidationserlös werden die noch zu begleichenden Schulden gegenübergestellt und daraus der sich ergebende Unterschied als Liquidationserlös bezeichnet. Er stellt den Gegenwert der Kapitalanteile des Beteiligungskapitals dar.

Ist die Versilberung der Vermögensstücke durchgeführt und sind die Schulden beglichen, so stellt die Liquidationsendrechnung den wieder zu Gelde gewordenen Wert der Unternehmung dar. Der vorveranschlagte Liquidationswert braucht natürlich nicht genau mit dem tatsächlich erzielten Endwert in Geld übereinzustimmen; er wird es nur tun, wenn bei der Einsetzung der Liquidationswerte bereits feste Verkaufszusagen vorliegen. Bei der Versilberung der einzelnen Vermögensstücke wird der Wert der Unternehmung im ganzen gesprengt; jetzt bilden die Versilberungseinzelwerte zusammen den Gesamtliquidationswert. Doch ist hierbei nicht ausgeschlossen, daß außer den Einzelsachwerten noch besondere Erlöse für ideelle Werte, wie Fabrikationsverfahren, Warenbezeichnung, Kundenschaft usw. erzielt werden (vgl. Firmenwert unter 3).

Der Liquidationswert spielt nicht nur bei einer wirklichen Liquidation eine Rolle (und hier hat er nur die engbegrenzte Bedeutung für die zufällig an der Liquidation beteiligten Gläubiger und Teilhaber), sondern er findet als gedankliche Vorstellung bei vielen anderen Gelegenheiten Anwendung. So zum Beispiel, wenn wir zur Erklärung der Bilanz von der Unterscheidung zwischen Ganz- (Total-) Rechnung (bis zur Liquidation) und Teil- (Perioden-) Gewinnen für Jahresabschnitte ausgegangen sind. Oder wenn bei der Bemessung der Abschreibungen nach dem Prinzip der Kostenverteilung gleichzeitig die Vorstellung einer vorzeitigen Liquidation mit hineinspielt. Oder wenn die Meinung zutrifft, daß die Börsenkurse für Aktien unter der Vorstellung des Ertragswerts mit Berücksichtigung des Liquidationswerts zustandekommen. Es gibt also einen Liquidationswert besonderer Art: den Wert der Unternehmung im ganzen unter der Annahme einer fiktiven Liquidation. Darunter kann nur verstanden werden: der Liquidationserlös, der sich ergeben würde, wenn eine Unternehmung aufgelöst und ihre einzelnen Teile unter gegebenen Umständen versilbert würden. Diesen Liqui-

dationswert ziffernmäßig zu bestimmen, ist keine leichte Aufgabe — ein Glück, daß in den Fällen, wo der Versuch dazu unternommen wird, meist eine Probe aufs Exempel nicht erfolgt oder nicht möglich ist.

3. Der Firmenwert. In Schrifttum und Sprachgebrauch besteht keine einheitliche Auffassung darüber, was unter Firmenwert zu verstehen ist. Im ersten Buch (A II) konnte schon darauf hingewiesen werden, daß Firmenwert nicht ohne weiteres gleichgesetzt werden kann etwa dem Wert der Firma, d. h. des Namens, unter dem die Unternehmung ihre Geschäfte betreibt. Selbstverständlich kann die Firma einer Unternehmung einen besonderen (und großen) Wert haben, so z. B. wenn sich die Erzeugnisse, die unter einer bestimmten Firma (Namen) vertrieben werden, einer besonderen Beliebtheit erfreuen. Dann ist es denkbar und möglich, daß für den Übergang der Firma auf eine andere Unternehmung — was rechtlich nur möglich ist, wenn gleichzeitig das Handelsgeschäft, für das sie geführt wird, mit veräußert wird — eine besondere Entschädigung gezahlt wird, selbst wenn die Absicht vorliegt, den eigentlichen Betrieb der aufgekauften (fusionierten) Unternehmung stillzulegen.

Im weiteren Sinne spricht man von Firmenwert, wenn nicht gerade die Firma oder diese allein, sondern auch andere ideelle Werte des Wirtschaftsbetriebs in Frage stehen, wie z. B. der Wert der Kundschaft, einer eingeführten Werbung, eines besonderen Namens für die abzusetzenden Güter (Markenartikel). Für jeden dieser Werte oder für das Ganze dieser und anderer Sonderwerte kann — wie für die Firma im engeren Sinne — eine Entschädigung gezahlt werden, weil diese Dinge eben einen besonderen, d. h. über die Substanzwerte hinausgehenden Wert haben. Auch diese besonderen, mit dem Wirtschaftsbetrieb zusammenhängenden Werte werden als Firmenwerte (im weiteren Sinne) bezeichnet. In beiden Fällen (A): Wert der Firma und sonstige ideelle Werte handelt es sich um Bewertungen einzelner Dinge neben den sonstigen Werten, die in einer Unternehmung vorhanden sind (Substanz).

In einem übertragenen Sinne versteht man unter Firmenwert etwas anderes, nämlich: den Unterschied zwischen dem Ertragswert und dem Substanzwert einer Unternehmung, also zwischen Werten, die sich auf die Unternehmung im ganzen beziehen (B). Dieser Firmenwert entsteht dadurch, daß der Ertrag einer Unternehmung eben mehr wert ist als die Summe der aufgewendeten und noch vorhandenen Substanz. Man könnte daher besser sagen: der durch die Unternehmung herbeigeführte Unterschied zwischen dem — höheren — Ertragswert und dem — niederen — Substanzwert stellt den besonderen Unternehmungswert dar, das was die Unternehmung aus der Substanz gemacht hat. Dann ist der Ertragswert der Wert der Unternehmung im ganzen und der Unterschied zwischen Ertragswert und Substanzwert der besondere Unternehmungswert, gleich Firmenwert im übertragenen Sinne. Dieser Unterschied kann — vom Ertragswert aus gesehen — positiv oder negativ sein, je nachdem der letztere höher oder niedriger als die zum Vergleich herangezogenen Substanzwerte ist.

In der Regel wird aber nicht der mehr oder weniger (theoretisch) bleibende Ertragswert bei diesem Vergleich verwendet, sondern der für das Unternehmen tatsächlich gezahlte Kaufpreis. Dieser kann (und sollte), wie wir gesehen haben, gleich dem Ertragswert sein; er kann aber auch höher oder niedriger als letzterer sein. In der Regel wird der Kaufpreis unter dem Ertragswert, aber über dem Kostenwert liegen. Nun ist wichtig, daß auch hier Unterschiede zwischen dem Kaufpreis und dem Buch- (Bilanz-) oder dem Kosten- oder dem Liquidationswert entstehen. Man könnte hier von einem praktischen Mehr- oder Minderwert sprechen, der sich gegenüber dem Buch-, Kosten- oder Liquidationswert ergibt. Will man im Bereiche dieses praktischen (besonderen) Unternehmungswertes die Be-

zeichnung Firmenwert verwenden, so käme er für den Fall in Betracht, wo der Kaufpreis über den Substanzwerten läge.

Aber auch bei dieser Erklärung — Unternehmungswert gleich Firmenwert — ist erforderlich anzugeben, welcher von den drei Werten: Buch- (Bilanz-), Kosten- oder Liquidationswert dem Ertragswert oder dem Kaufpreis gegenübergestellt werden soll. In der Rechnung können sich die Unterschiede verschieden auswirken. Beispiel:

B. Firmenwert (besonderer Unternehmungswert).

	I. Ertrags- wert	Unter- schied	II. Kauf- preis	Unter- schied
a) Buchwert 400	} 500	+100	} 470	+ 70
b) Kostenwert . . . 450		+ 50		+ 20
c) Reproduktionswert 490		+ 10		— 20
d) Liquidationswert . 340		+160		+130

Will man Mißverständnissen aus dem Wege gehen, so bleibt nichts anderes übrig, als genau zu sagen:

I. Ertragsmehr- oder -minderwert gegenüber dem a) Buch-, b) Kosten-, c) Reproduktions- oder d) Liquidationswert, und II. Kaufpreismehr- oder -minderwert gegenüber dem a) Buch-, b) Kosten-, c) Reproduktions- oder d) Liquidationswert.

Im Rahmen dieser Übersicht kommt der Firmenwert (im übertragenen Sinne) als B I a, b, c, d und II a, b, c, d neben dem Firmenwert (im eigentlichen Sinne) als A I im wörtlichen Sinne für den Firma und als A II als Wert für einzelne ideelle Güter (Kundschaft usw.) vor. Nun ist es eine weit verbreitete Übung, das Vorhandensein des Firmenwertes B (als Unterschied) dadurch zu erklären, daß man auf den Wert der Firma, die gute Organisation, die wertvolle Kundschaft, den eingeführten Artikel hinweist, Dinge, die eben neben dem Substanzwert wertvoll sind. Diese Erklärung kann zutreffen, obwohl es praktisch als ausgeschlossen erscheinen muß, auf diese Weise die ziffernmäßige Rechnung für den Unterschied zu finden. Dieser ergibt sich allein und einfach aus der Vergleichung zweier Werte: des Ertragswertes oder des Kaufpreises mit den Substanzwerten (nach a, b, c oder d). Jedenfalls liegt der letzte Grund für den Firmenwert im eigentlichen Sinne in dem Vorliegen einer entsprechenden Rentabilität. Ohne diese würde man übrigens auch für den Firmenwert im engeren Sinne kaum einen besonderen Kaufpreis anlegen.

Der Unterschied zwischen Firmenwert im engeren Sinne und einem solchen im übertragenen Sinne als Unternehmungswert spielt insofern eine Rolle in der Praxis, als der Kaufpreis nach der ersteren oder letzteren Auffassung berechnet werden kann. Die Zugrundelegung des Ertragswertes und Vergütung eines Mehrwertes über den Substanzwert hinaus ist das übliche Verfahren. Es kommt jedoch vor (und ist besonders beim Übergang kleinerer Handels- und Industriebetriebe zu beobachten), daß dem Kaufpreis der (unter Umständen richtig gestellte) Bilanzwert zugrunde gelegt wird und daneben eine besondere Vergütung für den Firmenwert (im eigentlichen Sinne), in der Sprache der Praxis auch: *façons*, *good will* genannt, vereinbart wird. Als Maßstab hierfür wird gewöhnlich der Umsatz angenommen, indem gesagt wird: Bilanzwert zuzüglich Firmenwert gleich das $\frac{1}{2}$ -, 1- oder 2fache des Umsatzes. Natürlich bedeutet der Aufwand für den Firmenwert eine Erhöhung des Kaufpreises und damit eine Verschiebung des bilanzmäßigen Kapitals zum Gewinn.

In der neuen Fassung des § 261 hat die Behandlung des Firmenwerts in der Bilanz die folgende Fassung erhalten:

4. Für den Geschäfts- oder Firmenwert darf ein Posten unter die Aktiven nicht eingesetzt werden. Übersteigt jedoch die für die Übernahme eines Unternehmens bewirkte Gegenleistung die Werte der einzelnen Vermögensgegenstände des Unternehmens im Zeitpunkte der Übernahme, so darf der Unterschied gesondert unter die Aktiven aufgenommen werden.

Man kann nicht sagen, daß diese Fassung besonders glücklich ausgefallen ist. Gemeint ist offenbar folgendes: derjenige Firmenwert, der sich bei theoretischer Betrachtung auf diese oder jene Weise ergeben würde, darf nicht in die Bilanz eingesetzt werden. (Praktisch: also

keine Erhöhung der Aktiva um einen in den Verhältnissen des Wirtschaftsbetriebs begründet liegenden Firmenwert.) Wird jedoch eine Gegenleistung für den Unterschied (siehe gesetzliche Fassung) gezahlt, dann kann diese Zahlung (nicht, wie die Fassung lautet: der Unterschied) gesondert unter die Aktiven aufgenommen werden. Es kommt also darauf an, ob für den Firmenwert bare Aufwendungen gemacht worden sind. Glücklicherweise ist die Fassung deshalb nicht, weil in dem einen Falle (wo eine Gegenleistung nicht erfolgt ist), von Geschäfts- oder Firmenwert gesprochen wird, und in dem andern Falle, wo es offenbar auf die Gegenleistung ankommt, die Rede von einem Unterschied ist. Man kann die gesetzliche Fassung so kennzeichnen, daß das eine Mal von einem theoretischen, das andere Mal von einem praktischen Firmenwert die Rede ist. (Originärer und abgeleiteter Firmenwert.) Es darf aber nicht angenommen werden, daß etwa der Gesetzgeber bei Unterschied nur an den Firmenwert B (im übertragenen Sinne) als Unterschied zwischen dem Kaufpreis und dem Substanzwert gedacht habe, und mit Geschäfts- und Firmenwert nur den Firmenwert im eigentlichen Sinne A (Wert der Firma oder sonstiger ideeller Dinge) kennzeichnen will.

Wenn die Entschädigung, die für einen Geschäfts- oder Firmenwert (oder für den Unterschied in der Fassung des § 261) gezahlt wird, unter die Aktiven eingesetzt werden kann, dann entsteht die Frage, ob Abschreibungen vorgenommen werden sollen oder nicht. An sich könnte der aktivierte Firmenwert (Unterschied) so lange in voller Höhe in der Bilanz stehen bleiben, als Veränderungen in seiner Höhe nicht eingetreten sind, also die Voraussetzungen, die zu einer Entstehung und Entschädigung geführt haben, bestehen geblieben sind. Das wird im allgemeinen dann der Fall sein, wenn die zu erwartende Rentabilität eingetreten ist und sich in ihrer Höhe von Dauer erweist (oder gar eine Steigerung erfahren hat). Für die Aufrechterhaltung des Firmenwerts spricht, daß auf Grund der gleichgebliebenen Voraussetzungen bei einem späteren Verkauf die gleiche Entschädigung erzielt werden kann. Gegen eine Weiterführung des vollen Entschädigungsbetrags kann sprechen, daß, auf die Dauer gesehen, jeder Rentabilitätsvorsprung durch das Aufkommen von Mitbewerbern verloren gehen kann und daß bis zum Eintritt dieses Ereignisses der aktivierte Firmenwert abgeschrieben sein muß.

An sich wäre es auch möglich, bei jeder Bilanzaufstellung von neuem zu prüfen, ob die Voraussetzungen für die Aktivierung noch in Kraft sind. Allerdings könnte sich hierbei ergeben, daß sich die Voraussetzungen noch verbessert haben oder solche hinzugetreten sind, die sogar eine Erhöhung des Firmenwertes ergeben. Nun steht einer Erhöhung der Aktivierung die kaufmännische Gepflogenheit gegenüber, noch nicht realisierte Gewinne in der Bilanz unberücksichtigt zu lassen. Diese Gepflogenheit wird in der obigen Fassung des § 261 zum zwingenden Gesetz erhoben: der theoretische Firmenwert darf nicht aktiviert werden. Doch löst der § 261 (in seiner neuen Fassung) zugleich die Frage der Abschreibungen; er bestimmt einfach: Der eingesetzte Aktivposten ist durch angemessene jährliche Abschreibungen zu tilgen. Hier ist der Grundsatz der kaufmännischen Vorsicht zum Zuge gekommen.

Doch wird dadurch eine andere Frage aufgerollt. Die gesetzlich vorgeschriebenen Abschreibungen schmälern den Gewinn; es steht also nicht nur ein bilanzmäßig geringerer Gewinn zur Ausschüttung (an die Aktionäre: Dividende) zur Verfügung, sondern dem um den Firmenwert erhöhten Kapital (Kaufpreis) steht der um die Abschreibungen gekürzte Gewinn gegenüber. Dadurch wird die Rentabilität beeinflußt, also die Grundlage für die Ermittlung des Ertragswerts und damit des Firmenwerts (Unterschied). Naturgemäß müssen diese Rückwirkungen der Abschreibungen auf den Gewinn bei der Festsetzung des Firmenwerts in etwa berücksichtigt werden. Immerhin ergeben sich folgende Aussichten: 1. wenn die Abschreibungen (abgesehen von der kaufmännischen Vorsicht und der gesetzlichen Vorschrift) berechtigt sind, so ist diese Tatsache bei der Bemessung des Firmenwerts in Rechnung zu stellen; sie drückt natürlich die Höhe des Firmenwerts stark nach unten; 2. sind hingegen die Abschreibungen wirtschaftlich nicht

berechtigt, so belasten sie zwar bilanzmäßig den Gewinn; gleichzeitig verwandelt sich — wohlverstanden: der bezahlte — Firmenwert in eine stille Reserve.

4. Ein Beispiel: In dem nachfolgenden Beispiel soll an Hand der Umwandlung einer Offenen Handelsgesellschaft — Fr. Müller & Co. — in eine Aktiengesellschaft die Bedeutung der im Text besprochenen Werte gezeigt werden. Den Bilanzbildern sind die Erläuterungen jeweils beigefügt.

I.

Soll	Schlußbilanz der Firma Friedr. Müller & Co.		Haben
1. Grundstücke u. Gebäude	400	6. Hypotheken	200
2. Maschinen	110	7. Kreditoren	250
3. Kasse	20	8. Kapital	350
4. Vorräte	150		
5. Debitoren	120		
	<u>800</u>		<u>800</u>

Die (Jahres-)Schlußbilanz ist nach den kaufmännischen Gepflogenheiten: Anschaffungskosten oder niedriger Wert und vorsichtige Bewertung (stille Reserven) aufgestellt worden. Das Kapital in Höhe von 350 stellt daher nicht ohne weiteres den Wert der Unternehmung im ganzen dar, der der Einbringung der Firma Fr. Müller & Co. in eine Aktiengesellschaft zugrunde gelegt wird.

II.

Die Taxen der Einzelwerte ergeben eine Erhöhung für: 1. Grundstücke um 80, 2. Maschinen um 40, 4. Vorräte um 10; demnach muß das Kapital um 130 höher sein.

Soll	Tax-Bilanz.		Haben
1. Grundstücke u. Geb. (400 + 80)	480	6. Hypotheken	200
2. Maschinen (110 + 40)	150	7. Kreditoren	250
3. Kasse	20	8. Kapital (350 + 130)	480
4. Vorräte (150 + 10)	160		
5. Debitoren	120		
	<u>930</u>		<u>930</u>

III.

Der Gewinn betrug im letzten Jahr 60, im Durchschnitt der letzten Jahre 54. — Die Mehrkosten einer A.-G. (Tantiemen, Bilanz-Veröffentlichungen usw.) belaufen sich auf 22. — Es bleibt also ein Gewinn von $54 - 22 = 32$ (als zukünftig zu erwarten). — Unter Berücksichtigung des landesüblichen und des Branchenzinsfußes wird ein Kapitalisierungszinssatz von 7% angenommen. — Die Kapitalisierung der Rente von 32 zu 7% ergibt ein Kapital von 450 (Ertragswert).

Soll	Ertragswert-Bilanz.		Haben
1. Grundstücke und Gebäude	480	6. Hypotheken	200
2. Maschinen	130	7. Kreditoren	250
3. Kasse	20	8. Kapital (kapitalisierter Gewinn)	450
4. Vorräte	150		
5. Debitoren	120		
	<u>900</u>		<u>900</u>

IV.

Zur Neu-Errichtung eines gleichen Unternehmens wäre ein Kapital von 480 erforderlich.

Soll	Rekonstruktionswert-Bilanz.		Haben
1. Grundstücke u. Gebäude	480	6. Hypotheken	200
2. Maschinen	160	7. Kreditoren	250
3. Kasse	20	8. Kapital	480
4. Vorräte	150		
5. Debitoren	120		
	<u>930</u>		<u>930</u>

Hierzu kommen die Kosten für Anlauf, Organisation, Absatz: 60, ergibt 540.

V.

Wie ist die Buchbilanz (I) mit der Ertragswert- (Einbringungs-) Bilanz (II) in Einklang zu bringen?

a) Durch Erhöhung der Vermögensteile auf der Aktivseite, aber nicht über den durch die Taxen festgestellten Wert hinaus. — Der Unterschied von 100 wird untergebracht mit 80 auf Grundstücken und mit 20 auf Maschinen.

Soll	Einbringungs-bilanz.		Haben
1. Grundstücke u. Geb. (400 + 80)	480	6. Hypotheken	200
2. Maschinen (110 + 20)	130	7. Kreditoren	250
3. Kasse	20	8. Kapital (350 + 100)	450
4. Vorräte	150		
5. Debitoren	120		
	<u>900</u>		<u>900</u>

b) Reichen die Taxen nicht aus, so stellt der Unterschied zwischen Ertragswert und Taxwert den Firmenwert dar.

Soll	Einbringungs-Bilanz (mit Firmenwert).		Haben
1. Grundstücke u. Geb. (400 + 50)	450	6. Hypotheken	200
2. Maschinen	110	7. Kreditoren	250
3. Kasse	20	8. Kapital	450
4. Vorräte	150		
5. Debitoren	120		
9. Firmenwert	50		
	<u>900</u>		<u>900</u>

c) Soll der Firmenwert nicht in der Bilanz erscheinen, so muß er auf dem Wege des Agios hereingeholt werden. — Ein Gewinn von 33 von einem Kapital 350 ergibt einen Kurswert von 130 mit 11% Dividende, wenn das gleiche Kapital 350 bei einem Kurs von 100 eine Dividende von 7% erbringt. Verkäufer erhält also 450.

Soll	Einbringungs-Bilanz (bei Agio).		Haben
1. Grundstücke und Gebäude	400	6. Hypotheken	200
2. Maschinen	110	7. Kreditoren	250
3. Kasse	20	8. Kapital	350
4. Vorräte	150		
5. Debitoren	120		
	<u>800</u>		<u>800</u>

VI.

a) Mit der Gründung der Aktiengesellschaft ist eine Kapitalbeschaffung in Höhe von 150 verbunden, indem das Grundkapital auf 350 + 150 festgesetzt wird.

Soll	Eröffnungsbilanz der A.-G.		Haben
1. Grundstücke und Gebäude	400	6. Hypotheken	200
2. Maschinen	110	7. Kreditoren	250
3. Kasse	20	8. Kapital	350
4. Vorräte	150	Neue Aktien	150
5. Debitoren	120		
10. Bankguthaben	150		
	<u>950</u>		<u>950</u>

b) Hat die Kapitalzuführung durch eine Kreditgewährung der Bank schon früher stattgefunden, so findet jetzt eine Rückzahlung von 150 Kreditoren an die Bank bei der Umwandlung statt.

Soll		Eröffnungsbilanz der A.-G.		Haben	
1. Grundstücke und Gebäude	400	6. Hypotheken	200		
2. Maschinen	110	7. Kreditoren (250 — 150)	100		
3. Kasse	20	8. Kapital (350 + 150)	500		
4. Vorräte	150				
5. Debitoren	120				
	<u>800</u>				<u>800</u>

Aus dem Beispiel sei nur noch einmal hervorgehoben, daß als Firmenwert die folgenden Größen in die Erscheinung getreten sind:

1. Der Unterschied zwischen Schlußbilanz und Taxbilanz (Buchwert und Taxwert) I und II = 350 und 480	= 130
2. Der Unterschied zwischen Schlußbilanz (I = 350) und Ertragsbilanz (III = 450)	= 100
3. Der Unterschied zwischen Schlußbilanz (I = 350) und Rekonstruktionsbilanz (IV = 480)	= 130
4. Der Unterschied zwischen Taxbilanz (II = 480) und Ertragsbilanz (III = 450)	= -30
5. Der Unterschied zwischen Taxbilanz (II = 480) und Rekonstruktionsbilanz (IV = 480)	= 0

Das Beispiel läßt ferner erkennen, daß der Firmenwert auch in dem Agio der ausgegebenen Aktien (Kursbildung an der Börse) in die Erscheinung treten kann. Dieser Fall ist in der deutschen Finanzierungspraxis als die Regel anzusehen.

* * *

Am Ende des zweiten Buches wollen wir uns erinnern, daß wir den Wirtschaftsbetrieb als Wirtschaft, insbesondere in deren Erscheinungsform der kapitalistischen Unternehmung, zu erfassen versucht haben (wovon gerade die letzten Ausführungen über den Wert der Unternehmung im ganzen Zeugnis ablegen). Wir wissen aber, daß neben diesen Überlegungen der Wirtschaftsbetrieb als Betrieb steht, d. i. die planvolle Durchführung der Wirtschaft. Das ist nicht etwa so zu verstehen, als ob die beiden Seiten des Wirtschaftsbetriebs: die Wirtschaft und ihr Betrieb nur lose Tuchfühlung miteinander hätten. Vielmehr findet eine wechselseitige Durchdringung und Beeinflussung der einen Seite durch die andere statt, wie dies deutlich in den Teilen: Wirtschaftsplan (A), Vermögen und Kapital (B) und Umsatz (C) des vorliegenden Buches zu erkennen ist. In der Wirklichkeit gibt es nur eine Einheit: Die Wirtschaft und ihr Betrieb (eben der Wirtschaftsbetrieb). Wir halten daran fest, daß die Trennung in Wirtschaft und Betrieb nur gedankliche (d. i. wissenschaftliche) Bedeutung hat.

Wie sich nach dieser Auffassung der Betrieb vollzieht, wie Menschen mit seiner Hilfe Leistungen vollbringen — die Güter im Sinne der Wirtschaft — und wie zu diesem Zweck der Betrieb zu gestalten und zu führen ist: dies darzustellen ist die Aufgabe des dritten Buches, das sich mit dem Wirtschaftsbetrieb als Betrieb beschäftigt.

Namen- und Sachverzeichnis.

- Abnutzung von Anlagen 161.
Absatz 98.
— und Konjunktur 21.
Absatzplan 8.
Absatzstatistik 100.
Abschreibungen 159, 164.
—, Verwendung der 76.
— und Liquidität 88.
Abschreibungsarten 163.
Aequivalenzziffern 109.
Aktiengesellschaft, Finanzierung der 62.
Aktienrechtsnovelle und stille Reserven 189.
Aktienübernahme 197.
Aktivkapital 70.
Amortisation 159.
Anlagegüter, Bewertung der 159.
Anlagekapital 71, 75.
—, Finanzierung des 75.
Anlagevermögen 28.
Anleihestockgesetze 185.
Anschaffungskosten 112.
— als Wert der Unternehmung 205.
Anschaffungs- oder Herstellungskosten? 160.
Anschaffungspreis oder Zeitwert? 170.
Arbitrage 13.
Aufgeld (Agio) 64.
Ausschüttung von Gewinnen 181.
Außenseiter (bei Kartellen) 137.

Banken und Liquidität 86.
Bankkredit 52, 61.
Baureserven 84.
BERLINER 36.
Beschäftigungsgrad 119.
Beschäftigungsschwankungen 120.
Bestandsrechnung 30.
Besteuerung gewerblicher Unternehmungen 180.
Beteiligungskapital 50.
— und Gläubigerkapital 54.
Betriebsgewinn oder Unternehmungsgewinn? 168.
Betriebsliquidität 87.
Betriebsreserven 84.
Bewertung 153.
— der Anlagegüter 159.
— der Umsatzgüter 156.
— in der Kostenrechnung 113.
Bewertungsvorschriften, gesetzliche 154.
Bezugsrecht 65.
Bilanz 44, 166, 167.
—, Güterrechnung oder Kapitalrechnung? 171.
—, interne und externe 170.
— und Konjunktur 22.
— und Steuer 164.
Bilanzgewinn 170.
— und Umsatzgewinn 142.
Bilanzieren 45.
Bilanzkonto 147.
Bilanzverlust 191.
Börsenhandel 14.
Bruttonutzenszuschlag 113.
Buchhaltung, doppelte 42, 43, 142.
— — und Recht 44.
—, einfache 32.
—, erweiterte einfache 33.
— und Inventar 149.
Buchwerte (Kalkulation) 114.

LE COUTRE 39.
Differenzpreise 135.
Dividende, gesetzliche Höchstgrenze? 185.
Dividendenausgleich 183.
Dividendenpolitik 183.
Divisionskalkulation 109.
Dumping 135.
Dynamiker 166.
Dynamik und Statik in der Betriebswirtschaftslehre 93.
Dynamische Bilanz 166.

Eigenfinanzierung 60.
Eigenkapital 49.
Einkommensteuer 178.
Einzelkalkulation 110.
Einzelpreis 131.
Eiserner Bestand 71.
Entnahmen der Gesellschafter 177.
Entwertungskonto 198.
Erfolgsspaltung 22, 170.
Erneuerungsfonds 76, 160.
Ertragswert der Unternehmung 202, 206.
Erwerbsvermögen 26.
Erweiterungen 134.

Festkosten 122.
—, Anwachsen der 123.
Festpreis 132.
Finanzierung 59.
Firmenwert 208.
—, Aktivierung des 209.
—, originärer und abgeleiteter 210.
FISCHER 155, 157.
Fix-Kapital 71.
Fremdfinanzierung 60.
Fremdkapital 52.

Ganzrechnung 146.
Geld und Vermögen 27.
Geldkapital 39.
Geldrechnung, Problem der 47.
Geldwertänderungen 49, 79.
Geldwesen und Buchhaltung 47.
Geldwirtschaft 2.
Gemeiner Wert 203.
Gemeinwirtschaftliche Wirtschaftlichkeit 174.
Gemischte Bestandskonten, Auflösung der 150.
Genußscheine 195, 197.
Gerechter Lohn 173.
Geschäftsaufsicht 201.
Gesetz der abnehmenden Kosten 122.
Gewerbesteuer 178.
Gewerkschaften, bergrechtliche 62.
Gewinn 68.
— als Maßstab der Wirtschaftlichkeit? 173.
—, Konjunkturgewinn und Betriebsgewinn 22.
—, „richtiger“? 166.
— und Kapitalbedarf 176.
— und Liquidität 88.
— und Steuern 178.
— und Unternehmungsform 90.

- Gewinn- und Verlustrechnung 142, 143, 145.
 — — —, gesetzliche Form 153.
 — — —, praktische Gestaltung 150.
 Gewinnausschüttung 181.
 Gewinnbegriff 165.
 Gewinnbeteiligung der Arbeiter 182.
 Gewinnermittlung 142.
 —, Praxis und Recht der 149.
 — -verwendung 175.
 — -zuschlag 116.
 Gläubigerkapital 50, 52.
 —, Kosten 56.
 —, Verhältnis zum Beteiligungskapital 58.
 Gleitpreis 132.
 Goldmarkumstellung 5.
 Grenzkosten 126.
 Großbetrieb und Festkosten 123.
 GROSSMANN 178.
 Gründungskosten 64.
 — -plan 8.
 — -revision 64.
 Grundkosten 112.
Haftungskapital 50.
 Handelsbetrieb, Kostenrechnung im 113.
 HASENACK 126.
 Hauptbuch 144.
 Haushaltsrechnung 30.
 HELLAUER 126.
 Herstellungskosten 112.
 HIRSCH 10.
 Hypothekendarlehen 61.
Indexpreis 132.
 — -währung und Buchhaltung 48.
 Industriekonjunktur — ein Rechenfehler? 190.
 Instandhaltungskosten 164.
 Inventar 30, 31, 33.
 — und Buchhaltung 149.
 Inventurbilanz 167.
Kameralrechnung 35.
 Kampfpreise 137.
 Kapital, Wesen des 37.
 —, eingezahltes 50.
 —, im volkswirtschaftlichen Sinne 38.
 — -auffüllung 194.
Kapitalbedarf 72.
 — der deutschen Wirtschaft nach der Inflation 74.
 — und Rationalisierung 79.
Kapitalbeschaffung (Finanzierung) 59.
 — nach Sanierung 196.
Kapitalbilanz 82.
Kapitalbildung 70.
 — durch Wertsteigerung 41.
Kapitalerhöhung (bei A.G.) 64.
 — nach Sanierung 196.
Kapitalfehlleitung 41.
Kapitalgewinnrechnung 4, 142.
Kapitalherabsetzung 195.
 — in erleichteter Form 198.
Kapitalisierung des Ertrages 204.
Kapitalisierungszinssatz 205.
Kapitalistische Grundrechnung 4.
 — —, Gestaltung 6.
 — Unternehmung 3.
Kapitalkonto 44, 51, 145.
Kapitalrechnung 42.
Kapitalrente der Unternehmung 40.
 —, Höhe der 40.
Kapitalrisiko 17, 82.
Kapitalschaubilder 94.
Kapitalumschlag 101.
Kapitalverwässerung 65.
Kartelle, Preispolitik der 136.
Kassenliquidität 87.
 — im Bankbetrieb 87.
Körperschaftsteuer 146.
Konjunktur 19.
 — und Absatz 21.
 — und Betriebserweiterungen 24.
 — und Preise 20.
 — und Rechnungsabschluß 22.
 — und Selbstkostenrechnung 22.
Konjunkturgewinn 168.
Konjunkturpolitik, aktive wirtschaftsbetriebliche 23, 25.
Konjunkturschwankungen, Ausgleich der 25.
Konkurs 192, 200.
Konsortialrechnung 146.
Konto 32.
 — der doppelten Buchhaltung 43.
 — für neue Rechnung 147.
Konten, tote und lebende 144.
Kosten 106.
 — der Organisation 206.
 — direkte und indirekte 110.
 — feste und veränderliche (fixe und proportionale) 121.
 — und Kapital 127.
 — und Preise 127.
 — und Umsatz 120.
 — und Unkosten 110.
Kosteneinteilung im Schrifttum 126.
Kostenrate 123.
Kostenrechnung 107, 143.
 —, Aufgaben der 108.
 — der Handelsbetriebe 113.
 — der Verkehrsbetriebe 113.
 —, Technik und Aufbau der 109.
Kostenverlauf, tatsächlicher 129.
 — und Umsatz 123.
Kostenwert 155.
 — der Unternehmung 205.
Kredit 52.
 —, Arten des 53.
 —, Rechnung über den 31.
Kreditgewährung und Kapitalbedarf 73.
Kreditsicherungen 53.
Kreditversicherung 18.
Kuppelprodukte, Kalkulation der 111.
Kurzfristige Erfolgsrechnung 23, 170.
Kuxenmarkt 62.
Lager und Konjunktur 21.
 — und Umsatz 102.
Lagerumschlag 102.
Lebensdauer von Anlagen 161.
LEHNICH 175.
Leistungsfähigkeit 118.
 —, Erhaltung der — einer Unternehmung 182.
Liberalismus, der Wettbewerb im 11.
Listenpreis 132.
Liquidität 86.
 — bei Banken 86.
 — im volkswirtschaftlichen Sinne 87.
 — und Abschreibungen 88.
 — und Gewinn 88.
 — und Sicherheit 89.
Liquiditätsrechnung 86.
Liquidationswert 162.
 — der Unternehmung 207.
Markenartikel 132.
Marktkapital als Beteiligungskapital 62.
 — als Gläubigerkapital 66.
Marktregelung in der Landwirtschaft 141.
Marktrisiko 16.
Mehrstimmenaktien 66.
Mengenkosten 133.
Mengenkostenrechnung 133.
Monopol und Konjunktur 24.
Monopolpreis 118.
Nachgründung 64.
Nachkalkulation 107.
NICKLISCH 173.
Niederstwertprinzip 158, 168.
Obligationen 66, 67.

- Organgesellschaft 106.
 Organische Bilanz 172, 190.
 Organischer Gewinn 172, 182.
- Paritätsrechnung 113.
 Passivkapital 49.
 Pauschalpreis 131.
 PENNDORF 45.
 Pensionsfonds 51.
 Personalkapital als Beteiligungskapital 60.
 — als Gläubigerkapital 61.
 Preise und Konjunktur 20.
 Preiskommissar 139.
 Preispolitik der Verbände 136
 —, Grundlagen der 131.
 —, staatliche 139.
 —, Wesen und Aufgabe 130.
 — und Beschäftigungsgrad 132.
 — und Käuferkreis 135.
 Preistreiberverordnung (1917) 116.
 Preisüberwachung, staatliche 139.
 Preisveränderungen und Umsatz 103.
 PRINZHORN 78.
 Privatkonto 177.
 Probabilanz 145, 148.
 Produktivität der Volkswirtschaft 174.
 Produktives Kapital 40.
- Quotenhandel 137.
- Rationalisierung 79.
 —, Kapitalquellen der 81.
 — und Stilllegungskosten 82.
 — und Kapitalbedarf 79.
 Reichsvermögensteuer 179.
 Reinumsatz, Berechnung 100.
 Reinvermögen 28.
 Rentabilität 89, 174.
 —, Sicherheit und Liquidität 91.
 — unter Berücksichtigung der stillen Reserven 91.
 Rentabilitätsrechnungen 90.
 Rentabilitätsstatistik, deutsche 91.
 Rente des Kapitals 40.
 Reparaturkosten 164.
 Reproduktionskostenwert der Unternehmung 206.
 Reserverfonds 83.
 Reserven 83, 181.
 —, gesetzliche, statutarische und freie 83.
 —, freie 85.
 —, offene und stille 85.
 —, unechte 84.
 Reservenbildung 184.
 —, gesetzliche Vorschriften 181.
- RIEGER 162.
 Risiken, Arten der 17.
 Risiko 15.
 — -bekämpfung 17.
 — -prämie 19, 181.
 Rohgewinn des HGB. (261 c) 153.
 — -zuschlag (Mengenkostenrechnung) 133.
 Rohvermögen 28.
 Rückstellungen 83, 85.
- Sachgründung 63.
 Sachkapital 39.
 Sanierung 194.
 — im eigentlichen Sinne 195.
 Sanierungsplan 199.
 SCHÄR 12, 34, 44, 113.
 SCHMALENBACH 123, 126, 135, 166, 173.
 SCHMIDT 172, 190.
 Schuldennachlaß 59.
 Schuldenregelung (Sanierung) 198.
 SCHULZ-MEHRIN 10.
 Selbstfinanzierung 67, 184.
 — und Gewinnausschüttung 69.
 — und Kapitalbildung 70.
 — und Kapitalfehlleitung 69.
 Selbstkosten 112.
 —, Schwankungen der 114.
 — -rechnung und Konjunktur 22.
 Selbstversicherung 19.
 Sicherheit 82.
 —, rechnerischer Ausdruck der 85.
 — und Liquidität 89.
 SIMON 155.
 Simultangründung 63.
 Skontrierung 30.
 Skontro 150.
 Spekulation 13.
 —, Ausschaltung der 14.
 Spekulationsgewinn 169.
 — -lager 21.
 SPIETHOFF 19.
 Staffelpreis 132.
 Stammaktien 197.
 Statik und Dynamik in der Betriebswirtschaftslehre 93.
 Statiker 166.
 STAUB 155.
 Steuer und Bilanz 165.
 Steuern, Arten von 178.
 — und Gewinn 178.
 Steuerbelastung, gesamte des Wirtschaftsbetriebes 179.
 Stille Reserven 185.
 — —, Auflösung 186.
 — —, Entstehung 186.
 — —, Grenzen 187.
 — — und Börsenkurs 189.
- Stille Reserven und kleine Aktienrechtsreform 189.
 Stilllegung 133.
 Stilllegungskosten und Rationalisierung 82.
 Stillstandskosten 133.
 Stückgewinne 107.
 Stückkosten (im engeren Sinne) 122.
 Substanzrechnung 48, 171.
 Substanzwert der Unternehmung 205.
 Sukzessivgründung 62.
 Syndikatsverrechnung 138.
- Taxwert der Unternehmung 205.
 Technische Rationalisierung 80.
 Teilungsrechnung 109.
 Teilweise eingezahltes Kapital 51.
 Terminhandel 14.
 Tilgungsplan 199, 200.
- Ueberbeschäftigung, Kosten der 134.
 Überschuldung 192.
 Umlaufkapital 71, 78.
 —, Verhältnis zum Passivkapital 78.
 Umlaufvermögen 27.
 Umsatz, Begriff 96.
 —, Begriff der Verkehrssteuern 104.
 —, Berechnung 99.
 —, Arten des 97, 98.
 — und Kapitalstruktur 102.
 — und Kapitalrente 128.
 — und Kosten 121.
 — und Preisveränderungen 103.
 — -geschwindigkeit 101.
 — -gewinn 107.
 — — und Bilanzgewinn 142.
 — -güter, Bewertung der 156.
 — -häufigkeit 101.
 — -rechnung 3.
 — -rückgang in der Krise 103.
 — in Deutschland 99.
 — -steuer 104.
- Umwandlungsgründung 63.
 Unkostenverteilung 110.
 Unproduktivität des Kapitals 40.
 Unternehmer bei Aktiengesellschaft? 17.
 Unternehmungsgewinn 90.
 — oder Betriebsgewinn? 168
 — Unternehmungs-Kapital 38
 — -vergleich 10.
 — -wert, besonderer 208.
- Variables Kapital 71.
 Vergleich 201.
 —, außergerichtlicher 202.

- Vergleichsrecht, Reform des 202.
 Verkaufskosten 112.
 Verkaufselbstkosten 112.
 Verkehrsbetriebe, Kostenrechnung der 113.
 Verwaltungskosten 112.
 Verlust 191.
 — -abschreibung 193.
 — -deckung 84, 193.
 — -verschleierung 192.
 Vermögen 26.
 —, Einteilung 27.
 — und Geld 27.
 Vermögensaufstellung 167.
 — -erhaltung 29.
 — -rechnung 29.
 —, kaufmännische 31.
 Vermögensteuern 179.
 Verrechnungspreise 132.
 Versicherung gegen Risiken 18.
 Volkswirtschaftliche Rentabilität 90.
 Vollkostenrechnung 133.
- Voranschlag der Kameralrechnung 35.
 Vorkalkulation 107.
 Vorzugsaktien 65, 194, 197.
- W**arenkonto 149.
 Werbung, gesetzliche Regelung der 13.
 Werksparkassen 62.
 Wert der Unternehmung im ganzen 202.
 — berichtigungen 85.
 Wettbewerb 10.
 —, Mittel des 12.
 —, unlauterer 12.
 — im Liberalismus 11.
 Wiederbeschaffungspreis 171.
- W**INTER 104.
 Wirtschaft 1.
 Wirtschaftsbetriebsplan 2.
 Wirtschaftlichkeit 173.
 — der Unternehmung 174.
 — gemeinwirtschaftliche 174.
 Wirtschaftsplan 1.
- Wirtschaftsplan der kapitalistischen Unternehmung 3.
 — in der Geldwirtschaft 3.
 Wirtschaftsvermögen 26.
 — -werbung 13.
- Zahlungsfähigkeit 86.
 — -stockung 192.
 — -unfähigkeit 193.
 Zeitkosten 122, 133.
 Zeitwert 154.
 — oder Anschaffungspreis? 170.
 — in der Vorrechnung 115.
 — oder Anschaffungspreis in der Vorrechnung 172.
 Zinsen auf das Beteiligungskapital? 117.
 Zinssätze, Höhe der 57.
 Zuschlagskalkulation 110.
 Zuzahlungen 194.
 Zwischenbilanzen(Banken)86.
 — -handelsprivileg 105, 106.
 — -rechnung 147.

Industriewirtschaftliche Abhandlungen. Herausgegeben von Prof. Dr. G. Briefs und Prof. Dr. W. Prion, Technische Hochschule zu Berlin.

Erstes Heft: **Die Großberliner Stadtentwässerung.** Von Dr.-Ing. Reinhard Lobeck. Mit 2 Textabbildungen. IV, 76 Seiten. 1928. RM 4.20*

Zweites Heft: **Die Kohlenversorgung Groß-Berlins und der Mittellandkanal.** Von Dr.-Ing. H. J. Altmann, Bergassessor. V, 73 Seiten. 1930. RM 5.40*

Drittes Heft: **Die russische Industrie-Organisation.** Von Dr.-Ing. Ernst Fuchs. Mit 7 Abbildungen. IV, 102 Seiten. 1931. RM 6.75*

Viertes Heft: **Die Erfolgsspaltung. Ihre Problematik, dargestellt am Beispiel einer Werkzeugmaschinenfabrik.** Von Dr.-Ing. Michael Pfauter, techn. Dipl.-Volkswirt. Mit 23 Abbildungen im Text und auf 2 Tafeln. VIII, 98 Seiten. 1931. RM 7.50*

Fünftes Heft: **Das Selbstkostenproblem in der Kunstseidenindustrie.** Von Dr.-Ing. H. Wilbert. Mit 26 Abbildungen im Text und auf einer Tafel VI, 106 Seiten. 1932. RM 10.—

Sechstes Heft: **Die Wettbewerbsgrundlagen der Wohnungsbauweisen.** Von Dr.-Ing. Kurt Müller, Leipzig. Mit 12 Abbildungen im Text. 128 Seiten. 1933. RM 4.50

^{w)} **Wert, Preis, Produktion, Geld und Kredit.** (Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart in Darstellungen führender Nationalökonomien aller Länder, Band II.) VII, 413 Seiten. 1932.

RM 39.—; gebunden RM 40.50

^{w)} **Theorie der Volkswirtschaft.** Von Prof. Oskar Engländer, Prag. Erster Teil: **Preisbildung und Preisaufbau.** X, 192 Seiten. 1929.

RM 8.60; gebunden RM 9.80

Zweiter Teil: **Geld und Kapital.** VI, 203 Seiten. 1930.

RM 9.60; gebunden RM 10.80

^{w)} **Die Gesetzmäßigkeit in der Wirtschaft.** Von Dr. Josef Dobretsberger, Wien. VIII, 159 Seiten. 1927. RM 6.50

^{w)} **Die Krisenfestigkeit der Unternehmung.** Von Diplomkaufmann Dr. Wilhelm Pšeničný. („Betriebswissenschaftliche Forschungen des Wirtschaftsverkehrs“, Heft 11.) IV, 134 Seiten. 1934. RM 5.40

^{w)} **Marktform und Gleichgewicht.** Von Heinrich von Stackelberg, Köln. VI, 139 Seiten. 1934. RM 9.60

^{w)} **Der Einfluß des Markenartikels auf die Funktionen des Handels.** Von Dr. Otto Brüggel. („Betriebswissenschaftliche Forschungen des Wirtschaftsverkehrs“, Heft 9.) VI, 69 Seiten. 1934. RM 3.20

Die Absatztechnik der amerikanischen industriellen Unternehmung. Von Dr. Otto R. Schnutenhaus. VI, 171 Seiten. 1927.

RM 8.50; gebunden RM 10.—*

* abzüglich 10% Notnachlaß. (w) = Verlag von Julius Springer — Wien.

Beiträge zur Konjunkturforschung. Herausgegeben vom Österreichischen Institut für Konjunkturforschung.

- Heft 1: **Geldtheorie und Konjunkturtheorie.** Von Dr. jur., Dr. rer. pol. **Friedrich A. Hayek**, Leiter des Österreichischen Institutes für Konjunkturforschung, Privatdozent, Wien. Vergriffen.
- Heft 2: **Börsenkredit, Industriekredit und Kapitalbildung.** Von **Fritz Machlup**. XI, 220 Seiten. 1931. RM 12.—
- Heft 3: **Preise und Produktion.** Von Dr. jur., Dr. rer. pol. **Friedrich A. Hayek**, Leiter d. Österr. Institutes für Konjunkturforschung, Privatdozent, Wien. XV, 124 Seiten. 1931. RM 7.20
- Heft 4: **Kapitalbildung und Kapitalaufzehrung im Konjunkturverlauf.** Von **Erich Schiff**. XI, 234 Seiten. 1933. RM 12.—
- Heft 5: **Die Grenzen der Wirtschaftspolitik.** Von Privatdozent **Oskar Morgenstern**, Wien. VII, 136 Seiten. 1934. RM 4.80
- Heft 6: **Führer durch die Krisenpolitik.** Von **Fritz Machlup**. XV, 232 Seiten. 1934. RM 7.80
- Heft 7: **Kapital und Produktion.** Von Professor **Richard von Strigl**, Wien. X, 247 Seiten. 1934. RM 7.80
- Heft 8: **Internationale Kapitalbewegungen.** Von **Ragnar Nurkse**. X, 248 Seiten. 1935. RM 7.80
-

Die Leistungen des Kapitalhandels. Von Diplomkaufmann Dr. **Ernst Stergar**. („Betriebswissenschaftliche Forschungen des Wirtschaftsverkehrs“, Heft 10.) 81 Seiten. 1934. RM 3.20

Die Funktion der Bank. Einführung in die gegenwärtigen Geld- und Bankprobleme. Von **Antonio de Viti de Marco**. Aus dem Italienischen übersetzt von Hans Fried. VI, 75 Seiten. 1935. RM 3.90

Liquidität und Risiko. Eine betriebswirtschaftliche Studie. Von Diplomkaufmann Dr. **Erich Rink**. („Betriebswissenschaftliche Forschungen des Wirtschaftsverkehrs“, Heft 12.) 123 Seiten. 1935. RM 4.80

Exportförderung durch aktive Währungspolitik. Von Professor Dr. **Richard Reisch**, Wien. Mit 1 Formular eines Valutabons (Ausschlagtafel). VII, 37 Seiten. 1935. RM 2.50