

**Das Rechnungswesen der
Kartell- und Gruppewirtschaft**

Das Rechnungswesen der Kartell- und Gruppen- Wirtschaft

Von

Dr. Martin Lohmann

Professor der Betriebswirtschaftslehre in Kiel



Berlin

Verlag von Julius Springer

1937

Alle Rechte,
insbesondere das der Übersetzung
in fremde Sprachen, vorbehalten.

ISBN-13: 978-3-642-90057-0

e-ISBN-13: 978-3-642-91914-5

DOI: 10.1007/978-3-642-91914-5

Vorwort.

Zur Abfassung einer systematischen Wirtschaftslehre der Kartelle nach Art eines Handbuchs, das vom Standpunkt des Betriebswirts möglichst auf alle mit Organisation und Wirtschaftsführung von Kartellen und verwandten Gebilden verknüpften Fragen Auskunft zu geben hätte, sind die gegenwärtigen Zeitläufte nicht allzu geeignet. Zu sehr wird noch um die Neuformung der deutschen Wirtschaftsordnung und ihrer Institutionen in ihren Einzelheiten gerungen. Das Schicksal der deutschen gewerblichen Kartelle im Rahmen einer organisatorisch straff zusammengefaßten Produktionswirtschaft, einer staatlich geregelten Kreditwirtschaft, eines Umbaus des deutschen Industriekörpers und der deutschen Außenwirtschaft und einer in entscheidenden Punkten gewandelten Rechts- und Wirtschaftsauffassung ist nicht mit Sicherheit vorauszusagen. Doch bleibt, wie die Entscheidung auch ausfallen mag, die Notwendigkeit bestehen, die gesamten kartell- und gruppenwirtschaftlichen Maßnahmen durch ein in allen Teilen gut ausgebautes Rechnungswesen zu untermauern, ganz gleich, welcher Wandel in den Zielsetzungen dieser Gruppeneconomie sich erforderlich machen wird.

So stellt sich diese Schrift die Aufgabe, die Rechnungsformen einer Sichtung und einem konstruktiven Ausbau zu unterziehen, die sich in der halbhundertjährigen deutschen Kartellgeschichte entwickelt haben. Manches davon ist nicht frei von Einflüssen vorübergehender Natur, denen das Rechnungswesen der heutigen Kartelle durch Unvollkommenheiten der zur Verfügung stehenden Rechtsfiguren, des Unternehmens- und Wettbewerbsrechts und des geltenden Steuersystems ausgesetzt gewesen ist. Aber viele von diesen zunächst zu rein privatwirtschaftlichen Zwecken entstandenen Rechnungsformen bekommen in der politischen Wirtschaft sofort außerordentliche gesamtwirtschaftliche Bedeutung, so daß im Vergleich zu anderen heute diskutierten Fragen des Kartellproblems gerade das Rechnungswesen im weitesten Sinn und in allen seinen Zusammenhängen besonders dringlich der Bearbeitung bedarf.

Dabei gilt es in einem Lande wie dem unseren mit seiner gering entwickelten Publizität in Dingen der Kartellwirtschaft nicht unerhebliche Schwierigkeiten in der Materialbeschaffung zu überwinden.

Die ins Unübersehbare gewachsene Literatur zum Kartellwesen, die in der Regel freilich die hier in den Vordergrund gerückten Probleme nur nebenbei

behandelt, ist, soweit tunlich, bei der Abfassung der Schrift herangezogen; sie im einzelnen zu zitieren, ist unmöglich. Ich erkenne aber vor allem dankbar die in H. Ricklischs „Kartellbetrieb“ (Leipzig 1909) und in W. Hammesfahrts „Kartellbeteiligungsziffer“ (Berlin 1930) geleistete Vorarbeit an. Auch den bekannten Sammlungen von Kartellstatuten ließen sich manche Anregungen entnehmen. Es handelt sich besonders um Hugo Waldeck, „Deutsches und internationales Kartellrecht“ (Berlin 1922), Verhandlungen und Berichte des Enquête-Ausschusses, I. Unterausschuß, 3. Arbeitsgruppe, 2. Teil, 4 Bde. (Berlin 1928—1930), Horst Wagenführ, „Deutsche, ausländische und internationale Kartellverträge im Wortlaut“ (München 1931), Fritz Haußmann, „Das Recht der Unternehmenszusammenfassungen“ 2. Teil (München-Berlin-Leipzig 1932). Die Abschnitte über die Kartellbilanz und über das Revisionswesen stellen Überarbeitungen meiner beiden Aufsätze in „Kartellrundschau“ 30. Jahrg. (1932), S. 725 ff., sowie „Der Wirtschaftsprüfer“, 2. Jahrg. (1933), S. 344 ff. dar.

Kiel, im Dezember 1936.

Martin Lohmann.

Inhaltsverzeichnis.

Zur Einführung	1
--------------------------	---

Erster Teil.

Buchhaltung und Bilanz.

1. Die Buchhaltung	9
I. Die Ausgleichsrechnungen als Hauptproblem	9
A. Der Mengenausgleich (Lieferungsausgleich)	9
1. Wesen und Aufgaben	9
2. Der Mengenausgleich im Syndikat	11
a) Übersicht	11
b) Die vorbereitenden Rechnungen	14
c) Die Praxis des Mengenausgleichs	17
3. Der Mengenausgleich bei den übrigen Kontingenzierungsarten	21
4. Die Behandlung des Selbstverbrauchs im Mengenausgleich	27
5. Zur Problematik des Mengenausgleichs	28
B. Der Wertausgleich	30
1. Wesen und Aufgaben	30
2. Der Ausgleich von Mehr- und Mindererlös (Wertausgleich in engerem Sinne)	31
3. Die Behandlung der Überpreise im Wertausgleich	33
4. Frachtausgleich	34
a) Im allgemeinen	34
b) Der Ausgleich bei Verwendung von Frachtgrundlagen	36
5. Zur Problematik des Wertausgleichs	39
II. Die Aufwandsverrechnung und das Abgabewesen des Kartells	40
A. Systematische Übersicht	40
B. Einzelne Aufwandsarten	42
1. Steuern	42
2. Ausführückervergütung	44
C. Abgabewesen und Aufwandsdeckung	49
1. Abgaben	49
2. Einlaß	50
3. Umlage	51
4. Strafen	52
D. Ausschüttung von Überschüssen	52
III. Die übrigen Aufgabengebiete der Buchhaltung	53
2. Die Kartellbilanz	55
I. Das Problem	55
II. Die Handelsbilanz	57

VIII

Inhaltsverzeichnis.

III. Die Sonderbilanzen	67
IV. Die Steuerbilanz	70
V. Die Bilanz der Mitglieder	71

Zweiter Teil.

Die Kostenrechnung.

1. Die Preiskalkulation	73
I. Die Preistechnik	73
A. Im allgemeinen	73
B. Die Träger der Verbandskalkulation	76
C. Die Methoden	78
D. Die Arten der Kartellpreise	85
E. Der Geltungsbereich der Kartellpreise	90
F. Preis und Nebenkosten	93
G. Kartell- und Verrechnungspreis	97
II. Die Problematik der Preispolitik	97
III. Zur behördlichen Preisüberwachung	100
2. Die Betriebskalkulation	106

Dritter Teil.

Die Statistik.

1. Die Statistik im Dienste von Einzel- und Gruppenwirtschaft	107
I. Im Überblick	107
II. Die einzelnen Gebiete	110
A. Die interne Kartellstatistik	110
B. Die externe Kartellstatistik	118
III. Der Zusammenhang mit dem Budgetwesen	118
2. Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Kartellstatistik	120

Vierter Teil.

Das Revisionswesen.

I. Im allgemeinen	126
II. Die Revision der Geschäftsstelle des Kartells	127
III. Die Revision der Mitglieder	129
IV. Die Revision bei den Abnehmern	134
V. Die Revision der Kartelle untereinander	135
Schluß: Das Problem der Kartellpublizität	136
Sachverzeichnis	141

Zur Einführung.

Kartelle sind gewerbliche Marktverbände von an sich selbständig bleibenden Unternehmern desselben Geschäftszweiges. Sie erstreben durch gemeinsame Maßnahmen, die sämtlich auf eine willkürliche, von den Regeln atomisierten Wettbewerbs abweichende Regelung ihrer Einkaufs- oder Absatzmärkte zielen, Sicherung und evtl. Hebung der wirtschaftlichen Lage ihrer Mitglieder. Mit dieser sich an einen Vorschlag Tschierschky¹ anschließenden Begriffsbestimmung lassen sich die Kartelle der Vergangenheit, aber zweifellos auch die der unmittelbaren deutschen Gegenwart noch immer am besten umschreiben. In ihr ist das sonst übliche Begriffsmerkmal monopolistischer Beherrschung des Marktes durch „willkürliche Regelung“ ersetzt, obwohl im Grunde natürlich diese willkürlichen, also den freien Marktmechanismus ändernden Eingriffe nur von dem Inhaber eines vollständigen oder unvollständigen Monopols ausgeübt werden können. Das Wort Monopol ist aber einmal, obwohl gleichzeitig auch terminus technicus der ökonomischen Theorie, durch die politische Diskussion mit Inhalten und Wertakzenten belastet worden, die ihm viel von der erwünschten Eindeutigkeit nehmen. Dazu kommt der bei weitem wichtigere Gesichtspunkt, daß wir vielleicht deshalb in der Theorie den Kartellwirkungen noch so wenig in praktisch verwendbarer Weise auf die Spur gekommen sind, weil wir sowohl die Marktstellung des Trusts, also der marktbeherrschenden Einzelunternehmung, wie die des Kartells, bei dem Träger des Monopols eine Vielzahl von Unternehmern sind, ausschließlich und unterschiedslos mit jener theoretischen Figur des Monopols zu deuten suchen. Reine Monopole kommen zudem praktisch kaum vor. Zwischen Monopol und freiem Wettbewerb gibt es eine ganze Skala anderer marktstrategischer Verhaltensweisen der Unternehmung.

Ist jene Definition aber nicht zu eng? Stehen wir nicht vielmehr in einem Umbildungsprozeß, in dem sich ein Funktionswandel der Kartelle vollzieht? Man muß angesichts der lauten Verkündung dieses angeblichen Inhaltswandels der Kartelle auf der Hut sein. Ein wirtschaftliches Gebilde, für das seither durchaus und uneingeschränkt potenziertes, nämlich gruppenwirtschaftlicher Egoismus kennzeichnend war, wird die Umstellung auf eine angeblich wirtschaftsorganisatorisch und ethisch höherstehende Form zweigewirtschaftlicher

¹ E. Tschierschky: Kartellpolitik, Berlin 1930, S. 3.

Bedarfsdeckung wesensmäßig so leicht nicht vollziehen können, wie das weitverbreitete Ideologien glauben machen möchten. Was ist denn in den letzten Jahren auf dem Gebiete der Kartellwirtschaft und der wirtschaftspolitischen Einstellung gegenüber den Kartellen tatsächlich geschehen? M. E. sehr viel, das der entscheidenden Klärung einiger wichtiger Vorfragen gebient hat, aber keineswegs hat sich ein radikaler Umbruch vollzogen.

Zunächst ist in weiten Kreisen die Anschauung durchgedrungen, daß hinter der bisherigen Auffassung vom Wirtschaftssystem keine sonderliche Realität steht, daß vielmehr der Satz von der Mittelhaftigkeit des Wirtschaftens in starkem Maße zutrifft. Das führte zu dem Ergebnis, daß in der Landwirtschaft sich eine restlos andere Ordnung des Wirtschaftens als wirtschaftstechnisch zweckmäßig erwies als im Gewerbe, daß den Notwendigkeiten der Gesamtwirtschaft im agraren Sektor die inzwischen in den Grundzügen durchgeführte, vom Staate diktierte Organisation auf privatwirtschaftlicher Grundlage (so charakterisiert Tschierschky mit Recht die Organisationsformen des Reichsnährstandes) am besten entspräche, während im gewerblichen Sektor eine so einfache Regelung des Wirtschaftens aus einem einzigen Organisationsprinzip heraus nicht tunlich sei. Im Gewerbe müsse vielmehr der Preismechanismus, der übrigens auch im Reichsnährstand gewisse Funktionen beibehalten hat, wo angängig zur Sicherung freien Leistungswettbewerbs eingeschaltet bleiben oder, wo er durch unerwünschte Nachgiebigkeit von Gesetz und Rechtsprechung ausgeschaltet sei, zwangsweise wieder eingeführt werden, das alles natürlich nur insoweit, als die Aufgaben zentraler Lenkung und Planung der Gesamtwirtschaft es vertragen. Erst wo freier Leistungswettbewerb sich besonders wegen des aus hoher Fixkostenintensität resultierenden Schädigungswettbewerbs nicht aufrecht erhalten oder wiederherstellen lasse, so scheint es, wäre im Gewerbe der Weg frei für Sonderregelungen und damit zu strafferen Wirtschaftsorganisationen, in denen freilich erfahrungsgemäß die persönlichen Reibungsflächen und das Prestigebedürfnis ungleich größer werden.

Jene Sonderregelungen treten nun unter einer verwirrenden Fülle von Bezeichnungen auf: Fachschaft, Wirtschaftsverband, wirtschaftliche Vereinigung, Marktordnungsgruppe, Zweigwirtschaft, Kartell, Zwangskartell, und es hat geraumer Zeit bedurft, bis auch hier wenigstens sich die eigentlichen Probleme aus viel Ideologie und Schlagworten herauschälten. Haben diese Organisationen wesentlich andere Aufgaben als die seitherigen Kartelle? Ist ihre Stellung im Rahmen der Gesamtwirtschaft maßgeblich geändert, und inwiefern? Bedürfen sie einer Umgestaltung ihrer Organisations- und Rechtsformen, und unter welchen Gesichtspunkten? Worin besteht in Wahrheit das Wesen des Zwangskartelles? Wie ist das Verhältnis des Kartells zum Fachgruppen- und Kammeraufbau, zur sog. ständischen Ordnung, zu den Organen der Sozialpolitik, besonders der Deutschen Arbeitsfront? Und wie endlich verhält sich die Kartellwirtschaft zum Problem der Wirtschaftsplanung? Das sind Fragen, auf die schon deshalb endgültige Antworten noch ausstehen, weil wir auf wirtschafts-

organisatorischem Gebiet u. a. aus außenwirtschaftlichen Gründen zu vorfristigem Vorgehen gezwungen sind. Einstweilen läßt sich der Stand der einzelnen Probleme etwa folgendermaßen festhalten:

1. Die marktregelnde Funktion ist die Hauptaufgabe der Kartelle geblieben, so sehr durch Einzelaufgaben seitens der Kartellpraxis des Reichswirtschaftsministeriums ihre ausschließlich privatwirtschaftliche Einstellung umgestaltet ist. Mit den überkommenen Methoden und Techniken haben sich jedenfalls diese neuen Aufgaben ohne weiteres auch bewältigen lassen.

2. Im Rahmen der Gesamtwirtschaft sind die gewerblichen Kartelle zunächst an Zahl nicht unbedeutend gewachsen, besonders in den Geschäftszweigen der Weiterverarbeitungsindustrie. Der Staat hat anfänglich (1933) die Bildung von Kartellen dadurch begünstigt, daß er das Instrument der Zwangskartellierung zur Verfügung stellte. Auch jetzt noch hat er, ohne zu diesem Mittel zu greifen, vielen Kartellen den Charakter von Organen staatlicher Wirtschaftspolitik verliehen, so wenn er sie zu Sanierungen eines Geschäftszweiges, zu mittelfranks- oder sozialpolitischem Schutz benutzte, zur durchgreifenden Preislenkung (Stickstoff, Kali), zur Ausführung von Handelsverträgen (Saareisen), zur Rohstoffbewirtschaftung (Kunstseide), zur Exportförderung und Devisenbeschaffung (Einheitsbestelle für die allgemeine Ausfuhrförderungsabgabe, Herstellung der Verbindung mit ausländischen und internationalen Kartellen). So ist also das Kartell unter Beiseitelassung jeder Systemgläubigkeit, wo es anging, Organ der Wirtschaftspolitik geworden. Die Wirtschaftspolitik sah ein, daß sie nicht in jeder Unternehmung einen Vertrauensmann haben, angesichts der Vielseitigkeit der gewerblichen Produktion nicht alles und jedes reglementieren könne, es sei denn, daß die staatliche Wirtschaftsverwaltung sich eines neuen Behördenapparates von Tausenden von Menschen bediente, die im Grunde doch bei ihren Entscheidungen den Interessenten ausgeliefert wären, und daß sie ihre Vermittlungsarbeit besser nicht auf jeden einzelnen Streitfall zwischen den Wirtschaftsindividuen, sondern nur auf die wichtigsten Konflikte zwischen in sich wohlgeordneten Gruppen verwenden sollte.

3. Die Durchführung derartiger Aufgaben hat Veranlassung gegeben, davon zu sprechen, die Kartelle übten nunmehr wirtschaftliche Selbstverwaltung aus. Das ist eine unglückliche Ausdrucksweise. Schon auf den Reichsnährstand läßt sich diese Bezeichnung kaum anwenden. Dort handelt es sich um Organisationen, die ein staatliches Wirtschaftsprogramm unter nur geringer Einflußnahme der Mitglieder durchführen. Selbstverwaltung bedeutet, wie etwa in der Gemeindeverwaltung, ursprünglich die Verwaltung staatlicher Aufgaben durch die Beteiligten, soweit diese Aufgaben sich örtlich und sachlich als ein geschlossener Kreis von Tätigkeiten umschreiben lassen. Nicht alle Funktionen einer Gemeinde sind daher Gegenstände echter Selbstverwaltung. Die Kartelle dagegen verwalten nicht staatliche, sondern ihre eigenen Aufgaben, d. h. sie sollen garnicht verwalten, sondern wirtschaften, was etwas anderes ist. Kaum in einem deutschen Kartell sind die an der Wirtschaftsaufgabe „Beteiligten“

wirklich sämtlich erfaßt. Wo zieht etwa das übliche Produzentenkartell auch nur den Groß- und Einzelhandel mit heran, oder gar die Lieferanten seiner Vor- und Hilfsprodukte?¹ Und wo vollends die Konsumenten, obwohl auch diese hinwiederum keineswegs so etwas wie das Allgemeininteresse verkörpern, überdies geschäftliche Erfahrungen nur in geringem Umfange besitzen. Die Verwendung des Begriffs Selbstverwaltung hat nur den Wert einer sehr oberflächlichen, leicht irreführenden Analogie. Echte Selbstverwaltung wird sich eben in dieser Form schwer verwirklichen lassen.

Ähnlich wird auch weder die Wiederbelebung von Rechtsfiguren wie die Körperschaft, noch der Zauber des Genossenschaftsgedankens² und Zugang zu den materiellen Aufgaben der Kartellpolitik verschaffen. Die Dinge liegen viel schwieriger. Zur Erörterung der angemessenen Rechtsform ist noch genügend Zeit, wenn feststeht, welchen Inhalt wir in dem Wirtschaftsgebilde Kartell zu ordnen haben; das wird dann nicht allzu große Schwierigkeiten bereiten. Im übrigen begründen nicht die Institutionen das Leben, sondern umgekehrt formt sich das Leben seine Institutionen³. Endlich handelt es sich beim Kartell nicht um eine Rechtsform der Unternehmung neben anderen, sondern um ein grundsätzlich anderes Marktverhalten. Eine endgültige Entscheidung über derartige Fragen gehört nicht an den Anfang, sondern den Schluß der Entwicklung.

4. Von der Bezeichnung Zwangskartell wird im Rahmen der Kartelldiskussion ein freigebiger Gebrauch gemacht, sehr auf Kosten der Klarheit. Von echten Zwangskartellen sollte man eigentlich nur da reden, wo sie vom Staat unter seiner Führung von Grund auf und primär errichtet worden sind, nicht, wie in den weitaus überwiegenden Fällen, wo es sich nur um staatliche Unterstützung privatwirtschaftlicher Organisationen in Notlagen, keineswegs um eine Konstruktion auf lange Sicht handelt (sozialpolitische Stützkartelle, Erziehungskartelle, Ausführkartelle). Dann wird man finden, daß echte Zwangskartelle in den letzten Jahren verhältnismäßig selten geworden sind.

5. Wichtiger als diese Frage ist die noch immer viel Schwierigkeiten bereitende Abgrenzungsfrage Kartell und Fachgruppe. Nach dem ministeriellen Schreiben vom 4. Juni 1935 an die Reichsgruppe Handel ist das Verhältnis zwischen beiden so gedacht, daß die ersteren marktregelnd wirken, also den materiellen, den Preisfragen gewidmet sein sollen, während die anderen sich marktordnend, also erzieherisch im Sinne der Berufs- und Wirtschaftsethik zu be-

¹ Ausnahme etwa der Textilarbeit beim tschechoslowakischen Handelsministerium zur Überwachung der Zwangshindikate, der Erzeuger- und Abnehmergruppen umfaßt; ähnlich in der deutschen Beleuchtungsindustrie und ihrem Überwachungsausschuß für fairen Wettbewerb. Der Entwurf einer Novelle zum tschechoslowakischen Kartellgesetz (Frühjahr 1936) sieht generell eine Beteiligung der Verbraucher- und Angestellten-Organisationen an Erhebungen in der Kartellwirtschaft vor.

² Franz Böhm: Wettbewerb und Monopolkampf, Berlin 1933 weist mit Recht und überaus sachkundig auf diese rechtspolitischen Irrwege hin.

³ E. Böhrer: Korporative Wirtschaft, Zürich und Leipzig 1934.

tätigen haben. Diesen Aufgaben entspricht die Verfassung der beiden Organisationen: In der Gruppe Zwangsmitgliedschaft und Führerprinzip, im Kartell grundsätzlich freiwillige Mitgliedschaft und Geschäftsführung durch einen im praktischen Wirtschaftsleben stehenden risikobeteiligten Unternehmer. Allerdings bekamen die Gruppen schon 1935 ein Auskunftsrecht darüber, welche marktregelnden Verfahren ihre Mitglieder im einzelnen betrieben, auch das Recht, in Marktregelungsfragen beobachtend, beratend und betreuend mitzuwirken. Grundsätzlich wird jedenfalls auf eine Trennung der beiden Organisationsformen hingewirkt; freilich bahnte sich in praxi auch häufig Personalunion der Leiter an. Diese Trennung hat sicherlich ihren guten Sinn, wenn man sich an den ursprünglichen Gedanken der sog. ständischen Ordnung erinnert, nämlich die gesellschaftliche Atomisierung zu überwinden. In der Tat gibt es keinen besseren Weg, ein Volk aufzuspalten, als den Aufbau der Volksgenossen um die einzelnen Märkte herum zu gruppieren. Noch ist die Gruppe nicht ein absolut zuverlässiges Instrument nationalsozialistischer Wirtschaftspolitik geworden, und sie soll ja auch niemals eine solche Bedeutung erlangen, daß sie den Staat „verwirtschaftet“. Auch der als noch nicht endgültig abschließend bezeichnete Erlaß vom 7. Juli 1936 über die Reform der Organisation der gewerblichen Wirtschaft hat genauere Bestimmungen über die Arbeitsgebiete der Gruppen noch nicht gebracht. Keineswegs konnte aber nach dem §. 4 Gesagten die Gruppe als ihre alleinige Aufgabe die Beförderung von Kartellbildungen betrachten, in sehr vielen Fällen wird sie wettbewerbliche Pädagogik im Sinne freien Leistungswettbewerbs unter ihren Berufsgenossen treiben müssen, natürlich unter Beachtung jener anderen Abgrenzung des Rahmens unternehmerischer Tätigkeit, die heute selbstverständlich ist. Vor allen Dingen darf das Wort von der ständischen Ordnung nicht im Sinne einer absoluten Friedensordnung der Produzenten unter Ausschaltung des Leistungswettkampfes ausgelegt werden; Stabilität unseres Lebens setzt Elastizität der Wirtschaft voraus.

Wo sich das Kartell als unvermeidbare Form der Marktordnung aufdrängen sollte, da werden nun freilich, wie die gegenwärtigen Erörterungen bestätigen, die Vorkrufe von Interessenten, aber auch andere gutgemeinte Vorschläge nicht verstummen, die Kartelle als Organe der Gruppe zum Zweck der Marktregelung zu benutzen oder den Gruppen unmittelbar das Recht zu Kartellmaßnahmen zu verleihen. Für eine solche Regelung wird mit einigem Recht der Gesichtspunkt angeführt, daß sich so die Einheit von Wirtschafts- und Sozialpolitik organisatorisch gut verankern lasse, denn die Gruppen sind ja auch Organe der erweiterten Arbeitsfront. Doch sind die Bedenken nicht unerheblich und oben z. T. bereits gestreift (Verwischung der ständischen Idee, Zwangsmitgliedschaft in der Gruppe — freiwillige im Kartell). Einige andere kommen noch hinzu. So wird die Aufgliederung in Gewerbebezweige zum Zweck der kartellmäßigen Zusammenfassung immer bedeutend weiter gehen, sich überhaupt nach anderen Gliederungsgesichtspunkten orientieren müssen als die der Gruppen, die ja ihrerseits neuerdings zwischen eigentlichen, sog. Fach-, und Listenmit-

gliedern unterscheiden müssen. Über etwaige Verschiebungen der augenblicklich bestehenden Abgrenzung der Tätigkeitsgebiete wie z. B. über die Übertragung der Preisrevision auf die Gruppen ließe sich natürlich noch reden. Vorbedingung für eine wirksame Heranziehung der Gruppe wäre freilich, daß sie und ihr häufig einseitig juristisch und volkswirtschaftlich, nicht betriebswirtschaftlich vorgebildetes Personal größere technische und persönliche Vertrautheit mit den unterstellten Betrieben erwürben¹.

Bei Abschluß dieser Schrift wird der Erlaß des Reichswirtschaftsministers vom 12. November 1936 bekannt, der die im vorstehenden behandelten Zweifelsfragen aufgreift und klärt. Nach ihm werden die Gruppen und Kammern als dezentralisierte Organe der staatlichen Kartellaufsicht eingeseht, marktregelnde Maßnahmen selbst sind ihnen jedoch unbeschadet ihrer erzieherischen Arbeit an den Mitgliedern grundsätzlich untersagt. Eine Durchkartellierung der Wirtschaft wird als unerwünscht bezeichnet. Die Gruppen sind aber allen, auch den Zwangskartellen, übergeordnet und haben sie auf die wirtschaftspolitische Linie der Reichsregierung auszurichten. Daraus ergibt sich, daß die Leitung und die Geschäftsführung von Gruppen und Kartellen grundsätzlich künftig, spätestens bis zum 1. April 1937, in verschiedener Hand liegen müssen. Etwa bestehende Personalunion kann nur mit Einwilligung des Ministers aufrechterhalten bleiben.

Es bleibt abzuwarten, ob es bei dieser in mancher Hinsicht vorteilhaften Dezentralisation der staatlichen Aufsicht bleiben darf oder ob sich nicht doch daneben die Wiedererrichtung eines selbständigen Kartellreferats im Ministerium als Ergänzung und zur Intensivierung dieser Aufsicht empfiehlt.

6. Der Einbau sozialpolitischer Gesichtspunkte würde einmal bedingen, daß wirkliche Selbstverwaltung durch Einbeziehung von Konsumentengruppen und durch Beteiligung der Deutschen Arbeitsfront hergestellt würde. Verhältnismäßig weit in dieser Beziehung geht das italienische Beispiel der Marmorindustrie, wo ein Tarifvertrag mit einem Preiskartell verknüpft ist. Bei ihm hat die Vertretung der Arbeiter an der Festsetzung der Verkaufspreise mitgewirkt, und die Lohnregelung schließt sich an diese Preise an. Derartige Pläne sind in Deutschland bisher m. W. jedoch noch nicht erörtert worden.

7. Endlich noch einige Betrachtungen zu dem Problembereich Kartell und Planwirtschaft. Die Ausführungen dieser Schrift werden deutlich zu machen haben, daß in den Kartellen bis auf den heutigen Tag privatwirtschaftliches Denken dominiert. Ganz abgesehen davon, daß der Monopolist sowieso im Interesse seines Gewinnmaximums auf eine Bedarfsdeckung zusteuert, die der unter freiem Wettbewerb zustande kommenden mengenmäßig unterlegen ist, ist von echter gesamtwirtschaftlicher Planung im Kartellbereich nicht viel zu spüren. Wohl deuten sich schon in manchen Gegenseitigkeitsabkommen zwischen verschiedenen Branchen dahingehende Bestrebungen an, so wenn die Druck-

¹ Vgl. F. Wille: Senkung der industriellen Kriegskosten als gemeinwirtschaftliche Aufgabe in: Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung 30. Jg. (1936) S. 464—486.

maschinenindustrie die Maschinenlieferung an das Druckereigewerbe zwischenverbandlich regelt, aber von einer Abstimmung auf einen Generalplan der Wirtschaft sind wir noch weit entfernt. Wenn dieser Gedanke wirklich gefördert werden soll, dann ist vor allem ein energischer Ausbau des Rechnungswesens, besonders einer verbands-, gruppen- und gesamtwirtschaftlichen Statistik, erforderlich. Dieser brauchte sich aber keineswegs auf die vollendete Durchkartellierung der gesamten gewerblichen Wirtschaft zu stützen; das ließe sich auch auf dem Wege über die Statistik der berufsständischen Gruppen durchaus ermöglichen. Der bereits erwähnte neueste Erlaß des Reichswirtschaftsministeriums greift diesen Gedanken auf, wenn er in besonderem Hinblick auf den Vierjahresplan den Gruppen und Kammern ohne Rücksicht auf die Einzelinteressen der betr. Industriegruppe das Vortreiben von Plänen zur Rohstoff-erzeugung und -ersparnis offenbar in engerer Fühlung mit den Einfuhrüberwachungsstellen und die Bereitstellung entsprechenden statistischen und kalkulatorischen Materials zur Pflicht macht und dabei erwartet, daß diese Planung nicht von einer Zu-, sondern eher von einer Abnahme der Kartellbindungen begleitet sein solle. Wo Kartelle bestehen, können diese selbstverständlich im Rahmen des Vierjahresplan auch manche nützliche Arbeit leisten, etwa als Patent- und Verwertungsgemeinschaft bei den vorbereitenden technischen Versuchen, zur Einführung der Neustoffe bei den Abnehmern mit Hilfe der wirksamen Mittel des Kartellabzuges usw.

Damit sind gewiß noch nicht alle Probleme des Kartellwesens gestreift. Erinnerung sei nur an den gelegentlich erörterten Vorschlag, die Kartelle als Steuererhebungsstellen in den Dienst der Finanzverwaltung zu stellen, oder als Durchleite- und Prüfstellen der Kreditwürdigkeit¹ in den Dienst der Kapitalverteilung.

Aber es mag genügen, um zu zeigen, in welches Stadium des Übergangs und der Projekte nunmehr unsere nüchterne Befinnung darauf sich einschaltet, was sich rechnerisch für die Steuerung der Kartell- und Gruppenwirtschaft aus den vorhandenen Abrechnungsformen herausholen läßt, sei es nun, daß die Zukunft diese oder jene Lösung der oben angeschnittenen Fragen bringt. Wir gewinnen festen Boden für unsere Untersuchungen, indem wir uns auf die Rechnungsformen beschränken, in gelegentlichen Ausblicken die Konsequenzen der einen oder anderen Abrechnungsmethode bedenken, im übrigen aber das Kartell so fassen, wie es im ersten Satz dieser Einführung geschah: als einen Marktverband zur Existenzsicherung seiner Mitglieder auf privatwirtschaftlicher Grundlage. Gelegentliche Exkursionen in verwandte Gebiete, z. B. der gruppenwirtschaftlichen Statistik, dürfen wir uns schon deshalb erlauben, weil die Grenzen zwischen Gruppe und Kartell flüchtig gehalten werden und die Gruppe nunmehr Kontrollfunktionen bekommen hat.

¹ Über Ansätze dazu vgl. meinen Aufsatz: Die Finanzwirtschaft der Kartelle in: Kartellrundschau 31. Jg. (1933) S. 701 ff. sowie die gleichnamige Erlanger Dissertation von W. Eichner (1936).

Somit wird zum Abschluß dieser einleitenden Bemerkungen nur noch kurz darzustellen sein einerseits, an welche typischen Erscheinungsformen des Kartells vorzugsweise gedacht ist, andererseits, welche Zweige des Rechnungswesens im einzelnen in die Betrachtung einbezogen werden sollen.

Auf die Systematik der verschiedenen Wirtschaftstypen des Kartells ist viel Scharfsinn verwendet worden. Die nach dem angeblichen Grade der Straffheit der Kartellorganisation getroffene Einteilung der Kartelle, beginnend beim Konditionenkartell und endend beim Verkaufshyndikat, ist zu sehr an den äußeren Maßnahmen orientiert, als daß sie befriedigen könnte. Die Flechtheimsche, von Hammesfahr¹ weitergeführte Unterscheidung rückt die produktionspolitische, also sekundäre Tatsache des Vorliegens oder Nichtvorliegens von Kontingentierungen in den Vordergrund, einen Gesichtspunkt, auf den allerdings bei der Behandlung des sogenannten Mengenausgleiches noch Rücksicht zu nehmen sein wird. Lassen wir die Tatsache nicht aus dem Auge, daß das Kartell zunächst Marktpolitik treibt, daß die Übernahme und Regelung von produktions- und finanzwirtschaftlichen Funktionen immer nur Nebenerscheinungen des markt-mäßigen Vorgehens sind, so sind am besten drei Gruppen von Kartellformen zu unterscheiden:

1. das Konditionenkartell, das alle oder einzelne Bestimmungen des Kaufvertrages regelt mit der alleinigen Ausnahme des Preises;
2. das Preiskartell, das neben der selbstverständlichen Regelung aller sonstigen Konditionen den Preis direkt oder indirekt bestimmt:
 - a) direkt durch die Festsetzung von Mindest- oder Höchstpreisen oder durch Kalkulationsregeln,
 - b) indirekt durch Gebiets- oder Kundenschutz, durch Submissionsregelung, durch Betriebseinschränkung oder Kontingentierung von Produktion, Absatz (mengenmäßig), Umsatz (wertmäßig) oder Lager;
3. das Syndikat, das außer Preisfestsetzung und Kontingentierung zentralisierte Auftragserteilung und zentralen Verkauf anweist.

Die Gruppierung hat den Vorteil, daß sie zu keiner allzu großen Verschachtelung der Darstellung führt und den Blick auf die primären wirtschaftsorganisatorischen Gedanken lenkt, die den Kartellen jeweils zugrunde liegen. Daneben sollte freilich stärker als bisher üblich die besondere Problemlage der Kartelle beachtet werden je nach der Stelle, die sie im gesamtwirtschaftlichen Produktionsprozeß einnehmen, ob sie also in der Rohstoff-, in der Weiterverarbeitungs- oder der in der Regel viel mittlere und kleine Betriebe umfassenden Fertigungsindustrie auftreten, schließlich auch den Grad ihrer Monopolmacht. Doch werden diese und alle weiteren Einzelheiten der verschiedenen Organisationsformen der Kartelle soweit erforderlich später noch zur Sprache kommen.

Es handelt sich also nun darum, zu zeigen, welchen Anforderungen das Rechnungswesen in seiner formalen Ausgestaltung und in seinen materiellen Ergebnissen zu genügen hat, um der Geschäftsführung des Kartells als verwaltungstechnisches Hilfsmittel zur Bewältigung seiner primären Funktion:

¹) W. Hammesfahr, Kartellbeteiligungsziffer, Berlin 1930 S. 19 ff.

der marktwirtschaftlichen und seiner sekundären: der produktions- und finanzwirtschaftlichen zu dienen, von Funktionen, die es durchzusetzen gilt

a) gegenüber dem Markt und seinen Abnehmern oder Lieferanten (Außenpolitik),

b) gegenüber den eigenen Mitgliedern (Innenpolitik),

c) gegenüber den Außenseibern,

d) im Einvernehmen mit der Wirtschaftspolitik des Staates und der halbstaatlichen Organe (Kammern, Gruppen), die er in den Dienst einer Dezentralisation seiner wirtschaftspolitischen Funktionen stellt.

Unter dem Rechnungswesen endlich soll ganz weit die Gesamtheit der rechnerischen Maßnahmen verstanden werden, die der Vorbereitung, der Registrierung und der Kontrolle aller wirtschaftlichen Vorgänge bei Gründung und Geschäftsführung des Kartelles dienen. Sie lassen sich noch immer am brauchbarsten unter voller Würdigung anderer, eingehenderer Gliederungsvorschläge folgenden vier Rechnungszweigen zuteilen, der Buchhaltung einschl. Bilanz, der Selbstkostenrechnung, der Statistik und dem Budgetwesen. Diese Gliederung ist auch für die Reihenfolge der hier zusammengefaßten Beiträge bestimmend gewesen, die alle eine Fortbildung des einzelwirtschaftlichen zu einem branchenwirtschaftlichen Rechnungssystem und zu einer kartellwirtschaftlichen Publizität anstreben, die in der politischen Wirtschaft ganz unerlässlich ist. Damit ist gegeben, daß die Untersuchungen nicht bei den rein formalen Fragen stehen bleiben können, sondern sich bemühen, am gegebenen Ort jeweils die Bezirke des Kartellebens und der Kartellpolitik selbst, an die die bloße Rechnungstechnik heranführt, einzubeziehen, also neben das Wie auch gleich das Warum so? zu setzen. Denn nur was man in seinen Funktionen und Zusammenhängen begriffen hat, wird man, falls erforderlich, um- und künftigen neuen Organisationsformen des Wirtschaftens mit Erfolg einbauen können.

Erster Teil.

Buchhaltung und Bilanz.

1. Die Buchhaltung.

I. Die Ausgleichsrechnungen als Hauptproblem.

A. Der Mengenausgleich (Lieferungsausgleich).

1. Wesen und Aufgaben.

Wo zur Durchsetzung des Kartellzweckes Beteiligungsziffern¹ festgesetzt werden mußten, da erwächst der Geschäftsführung des Kartells die Aufgabe,

¹ Näheres siehe S. 115 ff.

über ihre Innehaltung zu wachen, also in sämtlichen Formen von Kontingentierungskartellen im weitesten Sinn. Infolge der Macht der wirtschaftlichen Umstände im allgemeinen, sowie infolge von Dispositionsfehlern der Kartelleitung und verschuldeter und unverschuldeter Lieferungsunmöglichkeit bei den Mitgliedern läßt sich diese nur äußerst selten im regelmäßigen Geschäftsgang allein bewerkstelligen. Die beim einzelnen Mitglied auftretenden Über- oder Unterschreitungen der Beteiligungsziffer müssen vielmehr nachträglich einem Ausgleich unterworfen werden, dem sogenannten Mengenausgleich. Über dessen Technik sind wir seit der Zusammenstellung, die Nidlich in seinem „Kartellbetrieb“ vorgenommen hat, eingehend unterrichtet. Immerhin sind seit Erscheinen der Arbeit von Nidlich über 25 Jahre verfloßen, während deren die Kartelltechnik, wenn auch nicht grundlegende Änderungen, so doch gewisse Verfeinerungen durchgemacht hat. In den Jahren der Krise ist zudem der Grundsatz, aus dem die einschlägigen mühsamen Rechenverfahren des Mengenausgleichs erst ihren Sinn bekommen, nämlich der der gleichmäßigen Beschäftigung aller angeschlossenen Betriebe, angesichts der Schwere der Depression und der unausgenutzten Kapazität in vielen Geschäftszweigen recht problematisch geworden, so daß auch aus diesem Gesichtspunkt heraus der Mengenausgleich nach wie vor eines der Hauptprobleme der Kartellwirtschaft ist.

Nidlich¹ Untersuchungen sind auf den Mengenausgleich innerhalb der Syndikate, also der die Kontingentierung mit gemeinsamem Absatz vereinenden Kartelle erstreckt. Der Mengenausgleich kommt aber darüber hinaus in allen anderen Kartellarten vor, soweit sie sich der Kontingentierung und Festlegung von Beteiligungsziffern bedienen. Hierzu rechnen unter Umständen bereits die reinen Betriebseinschränkungskartelle und die Submissionskartelle, dann die einfachen Kontingentierungskartelle, die ihrerseits entweder Produktion oder Absatz bzw. Umsatz kontingentieren, auch echte Gewinnverteilungskartelle darstellen, endlich und sicherlich in der Hauptsache die bereits erwähnten Syndikate. In gewisser Weise ließen sich vielleicht auch die Spezialisierungskartelle mit Preisabreden mit einbeziehen, da die Spezialisierung im Grunde die vollkommenste Kontingentierung darstellt; hier wäre der Ausgleich Sicherheitsventil für das übernommene Spezialisierungsrisiko.

Bei den einfachen Kontingentierungskartellen hat der Mengenausgleich zunächst mehr den Charakter einer Strafzahlung für Überschreiten des Kontingents. Soweit diese Strafe jedoch zu einer Entschädigung für Mindererzeugung verwandt wird, wird aus dieser regelmäßigen Strafzahlung durchaus ein Ausgleichsverfahren. Bei Kontingentierung des Absatzes ist entweder Produzieren auf Lager nicht abgabepflichtig, ein Mehrabsatz aber mit Konventionalstrafe bedroht, oder was hier interessiert, ausgleichspflichtig. Das ist häufig der Fall, wo trotz Massenproduktion bestimmte Qualitätsunterschiede im einzelnen einer völligen Syndizierung im Wege stehen.

¹ S. Nidlich, Kartellbetrieb, Leipzig 1909, S. 11 ff.

2. Der Mengenausgleich im Syndikat.

a) **Überzicht.** 1. Die Abrechnungsmöglichkeiten bei den Syndikaten sind im wesentlichen die gleichen geblieben wie vor dem Kriege; nur daß gerade dank der Kriegswirtschaft sich die Syndikatsbildung inzwischen auf Geschäftszweige wie die Textilindustrie ausgedehnt hat, die ihr bis dahin verschlossen waren und bei denen daher noch entsprechende Experimente angestellt werden mußten. Dabei hat sich herausgestellt, daß durchweg die Textilsyndikate infolge der mannigfaltigen Qualität und Zersplitterung ihrer Produkte den Mengenausgleich, wie ihn die Syndikate der Massenfabrikation entwickelt haben, nicht durchführen konnten. Sie mußten auf ihn verzichten. Das gilt für alle Fälle, in denen Spezialitäten hergestellt werden. Für diese kommt dann freilich eher ein Submissions- oder reines Kontingentierkartell in Frage.

2. Der Mengenausgleich ist da entbehrlich geworden, wo sich durch eine geschickte Disposition der Syndikatsleitung (Berücksichtigung der speziellen Leistungsfähigkeit, der Frachtlage) und die Gunst der Markt-, Standort- und Kundenverhältnisse eine nahezu restlose Erfüllung der Beteiligungsziffer ohne wesentliche Über- oder Unterschreitung erzielen ließ. Am Ausgleich geringer Differenzen lag den Mitgliedern nichts, so daß zeitraubende und kostspielige Arbeiten in dieser Richtung sich erübrigten. Neuere Kartellabzügen zeigen diese Haltung in der Frage des Mengenausgleichs durchaus nicht vereinzelt. In der Depression, wo jeder Auftrag zählt, wird die Zustimmung zu solchem Verzicht den Mitgliedern schwerer als bei Vollbeschäftigung fallen. Manchmal findet darüber hinaus nicht nur keine Entschädigung an den Minderlieferer, sondern bei verschuldetem Zurückbleiben sogar die Erhebung einer Strafzahlung statt, oder die Syndikatstelle deckt sich auf Kosten des Rückständigen ein.

Im übrigen sind die Grundformen des Mengenausgleichs die folgenden:

3. Naturalausgleich, d. h.

a) Die Mehrlieferer haben die nicht abgenommene Menge den Minderlieferern in natura abzunehmen bzw. ihnen entsprechende Kunden zu überweisen.

Mitglied	Wirklicher Absatz in t	Soll- beteiligung t	Mehr t	Weniger t	Neues Soll t
A	300	310	—	10	310
B	440	400	40	—	400
C	780	810	—	30	810
	1520	1520	40	40	1520

B nimmt A 10 t und C 30 t ab.

b) Die Syndikatsgeschäftsstelle übernimmt die nicht abgerufenen Mengen auf ihre Rechnung und läßt sie gegen eine von ihr zu entrichtende Stapelgebühr bei dem betreffenden Mitglied lagern. In dem obigen Beispiel übernimmt das Syndikat von A 10 t und von C 30 t und vergütet ihnen eine Stapelgebühr.

4. Ausgleich durch Vortrag der Minder- oder Mehrlieferung auf die nächste Abrechnungsperiode, wobei die auszugleichenden Posten entweder

- a) in Gewichten oder sonstigen Mengenbezeichnungen oder
b) in Umsatzwerten angegeben werden.

Mitglied	Wirklicher Absatz t	Soll- beteiligung t	Mehr t	Weniger t	Neues Soll t
A	300	310	—	10	320
B	440	400	40	—	360
C	780	810	—	30	840
	1520	1520	40	40	1520

5. Zinsausgleich (in Verbindung mit dem Verfahren 4).

- a) in engerem Sinne in der Weise, daß die in Pflicht befindlichen denjenigen, die in Anspruch geblieben sind, Entschädigung für den daraus entstehenden Zinsverlust leisten.

Mit- glied	Wirklicher Absatz t	Soll- beteiligung t	Mehr t	Weniger t	Zinsausgleich ¹		Neues Soll t
					zahlt RM	bekommt RM	
A	300	310	—	10	—	1.—	310
B	440	400	40	—	4.—	—	400
C	780	810	—	30	—	3.—	810
	1520	1520	40	40	4.—	4.—	1520

- b) in weitestem Sinne in der Form, daß die Mitglieder ganz ohne Rücksicht auf ihre tatsächliche Ablieferung monatliche Abschlagszahlungen nach Maßgabe ihrer Soll-Beteiligung erhalten, was im Ergebnis auf eine Entschädigung derjenigen herauskommt, die in Anspruch geblieben sind zu Lasten derjenigen, die ihre Soll-Beteiligung überschritten haben.

6. Geldausgleich an Stelle des Ausgleichs unter 4. Er erfolgt in der Weise, daß derjenige, der in Pflicht gekommen ist, denjenigen, die unter ihrer Soll-Beteiligung geblieben sind, ganz oder teilweise den erzielten Mehrertrag auszufolgen hat. Das geschieht

- a) roh in gleichen oder nach der Größe der Liefermengen oder des Betriebes abgestuften Sätzen (etwa umgekehrt proportional), evtl. mit dem tatsächlichen Nutzen aus solchen Überverkäufen als Höchstgrenze,
b) nach Sätzen, die für In- und Auslandslieferungen verschieden sind oder
c) nach den einzelnen Sorten abgestuft werden.

Mit- glied	Wirklicher Absatz t	Soll- beteiligung t	Mehr t	Weniger t	Geldausgleich ²		Neues Soll t
					zahlt RM	bekommt RM	
A	300	310	—	10	—	2.—	310
B	440	400	40	—	8.—	—	400
C	780	810	—	30	—	6.—	810
	1520	1520	40	40	8.—	8.—	1520

7. Preisausgleich, aber nur für den Fall, daß sich zum Abrechnungs-termin, zu dem unerledigte Liefermengen ermittelt werden, die Syndikats-Verrechnungspreise (nicht die Verkaufspreise) geändert haben. Diese Verrechnungspreise treten demnach nicht als unabänderlich auf, sondern sie werden

¹ 10 Rpfr je t und Monat.

² 20 Rpfr je t.

auch mit Ablauf der Verkaufsperiode oder sogar gleichzeitig mit Änderungen der Kartellpreise ihrerseits verändert.

Mitglied	Wirklicher	Soll-	Mehr	Weniger	Preisausgleich ¹		Neues
	Absatz	beteiligung	t	t	zu zahlen	zu erhalten	Soll
	t	t	t	t	RM	RM	t
A	300	310	—	10	—	5.—	320
B	440	400	40	—	20	—	360
C	780	810	—	30	—	15.—	840
	1520	1520	40	40	20.—	20.—	1520

8. Eine Form des Gewinnausgleichs so, daß der Mengenausgleich mit dem sogenannten Wertausgleich verknüpft wird. Bei der Verteilung des Kartellgewinns wird nicht das Ist, sondern das Soll der Lieferungen zugrunde gelegt und so ähnlich wie bei dem Verfahren unter 5 mindestens eine Art Zinsausgleich außer der Verteilung des Gewinnrestes erzielt.

Mitglied	Wirklicher	Soll-	Mehr	Weniger	Gewinn-	Neues
	Absatz	beteiligung	t	t	ausgleich ²	Soll
	t	t	t	t	RM	t
A	300	310	—	10	62	320
B	440	400	40	—	80	360
C	780	810	—	30	162	840
	1520	1520	40	40	304	1520

9. Um Werken mit weniger gefragten Qualitäten der Kartellware zur Erreichung ihres Lieferungsolls zu verhelfen, wird vereinbart, daß das Syndikat die Marken solcher minderbeschäftigten Werke bis zum Lieferausgleich mit Preisnachlässen, die zu Lasten des Lieferwerkes gehen, und bei Überschreiten entsprechend mit Preisauflagen zu verkaufen habe.

10. Auch der folgende Ausweg, der allerdings keinen restlosen Mengenausgleich herbeiführen kann, wird gelegentlich eingeschlagen. Der Geschäftsstelle wird in den Satzungen die Verpflichtung auferlegt, nach Möglichkeit einen Teil der überschüssigen Mengen im Ausland abzusetzen.

11. In vereinzelt Fällen läßt man sich bei Unterschreitung des Soll den Vortritt bei der nicht spezialisierten und kontingentierten Produktion, die jedes Mitglied betreibt.

12. Man setzt als Verrechnungspreis nur die sehr niedrig gegriffene Preisuntergrenze der proportionalen Kosten und verhindert damit ziemlich automatisch Überschreitungen. Denn das betreffende Mitglied scheut sich davor, nachträglich noch allzuviel zum Ausgleich beisteuern zu müssen.

13. Das ist gewiß eine große Fülle von Möglichkeiten des Ausgleichs. Dazu kommt, daß in manchen Fällen mehrere dieser Abrechnungsformen nebeneinander angewandt erst den der Kartelleitung obliegenden Pflichten genügen, die einzelnen Syndikatsmitglieder trifft den Statuten entsprechend zu be-

¹ Änderung des Verrechnungspreises von RM 20,50 auf RM 21.— je t.

² Kartellgewinn 304.— = 20 Rpfr je t Istleistung.

handeln und ihnen keinerlei Anlaß zu berechtigter Unzufriedenheit zu geben, die den Bestand des Kartells gefährden müßte. Eine Kombination von Natural-, Zins- und Preisausgleich ist z. B. häufig anzutreffen, desgleichen auch von Vortrags- und Geldausgleich.

b) Die vorbereitenden Rechnungen. Die mit dem Mengenausgleich verknüpfte rechnerische Arbeit wird weiter dadurch verwickelt, daß ihren Ausgangspunkt in sehr vielen Fällen nicht die durch die Beteiligungsziffer dargestellte Produktionsmenge bildet, sondern daß diese aus kartellpolitischen Gründen vorher noch einer Berichtigung bedarf¹. Minderlieferungen, die das Mitglied trotz Zuweisung eines Auftrages seitens der Geschäftsstelle — etwa innerhalb 6 Tagen — selbst verschuldet hat (z. B. im Zementkartell durch Benutzung der Produktionsstätten zur Herstellung von Kalk statt Zement), aber auch durch höhere Gewalt hervorgerufene, werden meist, bevor der Mengenausgleich eintritt, vom Soll abgesetzt oder in Fällen höherer Gewalt nur dann nach den Sätzen für Minderlieferung entschädigt, wenn die Betriebsstörung binnen 24 Stunden gemeldet wurde. Auch die von der zentralen Verteilung ausgenommenen Geschäfte, wie Kleinverkäufe, Verkäufe in Werkspezialitäten sowie der Selbstverbrauch bleiben häufig unberücksichtigt, um so bei einer unverhältnismäßigen Ausdehnung solcher Verwendungen das betreffende Mitglied zu Überschreitungsabgaben heranziehen zu können². Endlich werden z. T. Vorverbandsgeschäfte³ vom Soll abgesetzt.

Diesen Belastungen der Mengenrechnung des einzelnen Mitgliedes stehen andererseits Gutschriften gegenüber. Sie ergeben sich aus der Erwägung heraus, daß man zur Pflege des Marktes häufig im Interesse des Kartells die Lieferung von Seiten eines Werkes nicht vermeiden kann, das dadurch an sich in Pflicht kommt. Es wäre unbillig, dafür durch Forderung eines Ausgleichs das betreffende Mitglied büßen zu lassen. So werden für Wettkampfkämpfe beim Kalihyndikat ausnahmsweise besonders günstig arbeitende oder günstig gelegene Werke vorübergehend herangezogen, ohne daß eine Anrechnung auf die Beteiligungsziffer erfolgt. Sowie so entspricht es nur der Psychologie des Handelns, daß man die Beteiligungsmenge häufig nur als „ca“-Menge ansieht.

Aber auch dies System von Belastungen und Gutschriften läßt sich nicht so starr durchführen, wie das nach den vorstehenden Ausführungen zunächst scheinen mag. Oft muß dem Mitglied, das infolge Zurückweisen eines Auftrages, also durch eigene Schuld, in Anspruch geblieben ist, eine Schonfrist von mehreren Monaten zugewilligt werden, innerhalb deren es seine Lieferungen verstärken kann. Erst wenn diese Frist ungenützt verstrichen ist, tritt die Belastung ein. Unerwarteterweise ist wiederum die Belastung, die grundsätzlich überall vorgenommen wird, von der Zustimmung des Beirates abhängig, wie überhaupt diese Fragen

¹ Hierzu B. Hammesfahr S. 403 ff. (zit. S. 8).

² Vgl. in diesem Zusammenhang die Festlegung des Begriffes Absatz in § 75 des Kartellgesetzes.

³ = Geschäfte aus der Zeit vor Abschluß des Kartellvertrages.

mit außerordentlicher Behutsamkeit angefaßt werden. So ist es im Syndikatsvertrag des Rheinisch-westfälischen Kohlenyndikates nicht gelungen, eine mengenmäßige Belastung durchzusetzen, sondern nur eine Strafzahlung bei Verschulden, wozu höhere Gewalt, Bergschäden, Arbeiter- und Wagenmangel, also im eigenen Betrieb beruhende Umstände, nicht rechnen. Eine immer stärkere Ausdehnung des Begriffs der höheren Gewalt, die häufig der Entscheidung der Mitgliederversammlung überlassen wird, hilft die Bestimmungen notfalls labil genug zu gestalten. In den letzten Jahren kommen Kartellmitglieder lediglich deshalb in Anspruch, weil Devisenschwierigkeiten die Lieferung an den ausländischen Kunden nicht erlauben.

Einschneidender als solche vorübergehenden Belastungen, die ja immer nur den Mengenausgleich der betreffenden Abrechnungsperiode berühren, sind tatsächliche Herabsetzungen der Beteiligungsziffer, die die künftige Abrechnung mit dem Mitglied entscheidend ändern und außerdem angesichts der Bedeutung der Beteiligungsziffer für die gesamte Kartellorganisation auch seine sonstige Stellung in ihr berühren.

Mit zwangsweisen Herabsetzungen dieser Art geht man gegen die Kartellrentner an, die bei der Kartellgründung eine ihre Bedeutung im Rahmen des Geschäftszweiges weit übersteigende Beteiligungsziffer herausgeholt haben. Diese können sie zwar in der Depression, aber nicht in Zeiten flotter Beschäftigung erfüllen, sind dann also ständig in Anspruch und Nutznießer des Mengenausgleichs. Dem könnte man einmal damit begegnen, daß man eine Höchstgrenze des für Minderlieferungen zu gewährenden Ausgleichs festsetzt oder daß man das System der dem Mengenausgleich vorhergehenden Belastungen rigoros ausbaut, sie wohl auch erforderlichen Falles mit Schadenserfäßzahlungen kombiniert. Darüber hinaus kommen aber auch tatsächlich Kürzungen der Beteiligungsziffer selbst, nicht nur des laufenden Lieferolls vor. So kann der Aufsichtsrat eines Braunkohlenyndikates die Beteiligungsziffer (evtl. bis auf die tatsächlich gelieferte Menge) herabsetzen, wenn das Mitglied sechs Monate hintereinander mit mehr als 25% (auch 50%) seiner Beteiligung im Rückstand geblieben ist. Also an sich ein extremer Fall. Diese Regelung läßt sich, falls das Mitglied nachweislich die Gründe seiner herabgesetzten Leistungsfähigkeit wieder beseitigt hat, aufheben. Eine einschneidendere Regelung ist die ebenfalls von Hammesfahr¹ mitgeteilte, wonach schon bei fünfprozentigem Zurückbleiben zwangsweise Herabsetzung, allerdings dann nur um den Betrag, um den 95% der Beteiligungsziffer unterschritten wird, eintritt und zwar mit der Begrenzung auf 75% nach unten. Ein Papieryndikat kombiniert die dauernde Kürzung mit einem halbjährigen Strafabzug in Höhe von 50% der Minderlieferungen und hat außerdem, wie auch andere Syndikate, keinerlei Bestimmung darüber, wie hoch die Minderlieferung sein muß, um ein solches Einschreiten hervorzurufen. Gegen derartige empfindliche Kürzungen ist meist Refkurs an die Kartellorgane gegeben, die mit zum Teil qualifizierter Mehrheit

¹ Hammesfahr S. 306 (zit. S. 8).

zu entscheiden haben. An einer weiteren Verbreitung dieser Methode im Interesse größerer Elastizität der Quoten besteht erhebliches Interesse.

Liegt hier ein zwangsweises Herabsetzen der Beteiligungsziffer und damit des in Rechnung zu stellenden Lieferungsolls als Kampfmaßnahme gegenüber Kartellrentnern vor, so kann sehr wohl auch der Fall eintreten, daß auf Antrag des Mitgliedes selbst, das Straf- oder Schadenserfahzählungen in Zeiten lebhaften von ihm nicht zu bewältigenden Absatzes bedrücken, eine Verkürzung der Beteiligungsziffer vorgenommen wird. Beim Rheinisch-westfälischen Kohlensyndikat lassen sich so verwässerte Beteiligungen veralteter Werke bereinigen. Der Antrag muß vier Wochen vorher gestellt werden und befreit dann von Liefer- und Ausgleichspflicht.

Aber das Syndikat wird durch das sogenannte Sortenproblem in neue Schwierigkeiten gestürzt. Da die Beteiligungseinschränkung für alle Sorten gleichmäßig vorgenommen wird, so steht es vor der Wahl, entweder bei mäßiger Kürzung zwar die besserwertigen Sorten restlos abzusetzen, dafür die Sorten schlechter Vorkommen auf Lager nehmen zu müssen, oder im anderen Fall eine stärkere, an sich nach der Abzählung mögliche Förderung zu verhindern, um dafür die schlechteren Sorten restlos unterzubringen. Einen Ausweg sieht der Syndikatsvertrag von 1925 in der Weise vor, daß einzelne Mitglieder (die mit den geringwertigeren Sorten) gegen besondere Entschädigung stärker als die anderen einschränken. Freilich können Konzerne durch inneren Lieferungs-austausch eher als kleine Werke ein solches Verfahren über sich ergehen lassen.

Endlich gesellt sich zu den bei Vorbereitung des Mengenausgleiches zu beachtenden Mengen noch die sogenannte Aushilfslieferung. Bei Betriebsstörungen oder starker zeitlicher Zusammendrängung der zugewiesenen Aufträge kann das betreffende Kartellmitglied, um den Folgen eines Unterschreitens des Lieferungsolls zu entgehen, mit einem anderen lieferungsbereiten Mitgliede die Vereinbarung treffen, daß dieses an seiner Statt die Lieferung übernimmt. Solche Aushilfslieferungen unter Benachrichtigung oder Einholung vorheriger Genehmigung sind in den meisten Syndikatsverträgen stillschweigend oder ausdrücklich zugelassen, nur in den wenigsten verboten. Die Aushilfslieferungen werden dem beteiligungsberechtigten Mitglied, nicht dem einspringenden belastet, so daß insoweit die Ausgleichsrechnung nicht kompliziert wird. Zum Teil macht sich sogar die Syndikatsgeschäftsstelle zur Mittlerin solcher Aushilfslieferungen.

Die Gefahr dieses Systems liegt darin, daß eine dem Leistungsoll nicht entsprechende weit unter ihm liegende Kapazität dadurch verdeckt wird und daß dies im extremen Fall schlechthin zu einer Übertragung des gesamten Lieferungsolls führen kann, wenn auch nicht formell der Beteiligungsziffer selbst mit den damit verknüpften Änderungen der Rechtsstellung. Die darin sich offenbarende Machtverschiebung zugunsten der an Aushilfslieferungen stark Beteiligten kann gefährliche Spannungen in das Kartellgefüge hineinragen, vielleicht sogar zur Stilllegung des Werkes des Übertragenden führen. — Der Fall, daß dem

übertragenden Mitglied Minderlieferungsentschädigung für die übertragenen Mengen zusteht, scheint nicht mehr vorzukommen. Die Rückständigen müssen den Aushelfenden vielmehr entsprechende Abgaben leisten. Bei Überschreitung der Beteiligungsziffer ist diese Abgabe ausgeschlossen. Rückständigen werden Aushilfslieferungen solange als ordnungsgemäß angerechnet, bis ihre Sollbeteiligung erreicht ist.

Für den Fall der Zusammenlegung von Beteiligungsziffern durch Bildung von sogenannten Betriebsgemeinschaften, Verkaufsvereinen, Quotengemeinschaften, um die Aufträge nach Sorten und Marken jeweils auf die hierfür geeignetsten Mitglieder zu verteilen, auch Beschäftigungsmöglichkeiten und Lagerungsverhältnisse zu berücksichtigen, treten diese dem Kartell gegenüber als ein Ganzes auf. Beteiligungsziffern und tatsächliche Lieferungen werden zusammengerechnet; der Mengenausgleich erfolgt jetzt intern, im Zweifel aber nach den allgemeinen Kartellbestimmungen. Für das Abrechnungsverfahren des Syndikats selbst ergibt sich natürlich eine entsprechende Erleichterung. Frachtnachteile, die durch die Umdispositionen der Lieferungsgemeinschaft hervorgerufen werden, müssen dem Kartell ersetzt werden. In der Eisen- und Stahlindustrie werden derartige Zusammenschlüsse nur innerhalb gleicher Sortengruppen zugelassen. Seit 1922 sind sie im Rheinisch-westfälischen Kohlen-Syndikat auch zwischen reinen und gemischten Zechen (mit Verbrauchsbeteiligung neben der Verkaufsbeteiligung) erlaubt, was zu einer fast uneingeschränkten Belieferung der Hütten durch die Hüttenzechen führte, also die reinen Zechen stark benachteiligte.

c) Die Praxis des Mengenausgleichs. An diese vorbereitenden Rechnungen schließt sich nun erst der tatsächliche Mengenausgleich nach einer oder mehreren der oben angeführten Methoden¹. Die gebräuchlichsten sind nach wie vor: Natural-, Vortrags-, Zins-, Preis-, Geld-, Gewinnausgleich.

Der Naturalausgleich kommt besonders in der unter 3 b geschilderten Form vor, bei der das Syndikat die nicht abgerufenen Mengen übernimmt oder sich übereignen läßt. Bei unruhigem Geschäft, wie das z. B. in der Ziegelbranche der Fall ist, stellt eine solche Politik hohe finanzielle Anforderungen an die Kartelleitung. Die Wirkung ist mit der des Falles a nicht identisch, in dem der bisher Benachteiligte seine Bestände dem in Pflicht Befindlichen überträgt und diesen damit im Produktionsumfang der nächsten Abrechnungsperiode von vornherein um dieses Quantum beschränkt. Im Gegensatz dazu wird bei Ansammlung von Beständen im Lager des Syndikats selbst der Ausgleich in der folgenden Periode nicht nur in Einschränkungen der Mehrlieferer, sondern naturgemäß aller Abrufe gefunden werden müssen. Gleichwohl ist das Verfahren a selten geworden. Es ist übrigens manchmal, so auch bei einem internationalen Kartell, so abgewandelt worden, daß an Stelle einer tatsächlichen Abnahme der betreffenden Menge durch den Mehrlieferer dieser dem Minderlieferer einen Kunden zuwies. Bei individualisierter Produktion fragt

¹ S. 11 ff.

es sich freilich, ob der Kunde sich damit zufriedengibt. Der Naturalausgleich setzt vertretbare Erzeugnisse voraus.

Der Ausgleich durch Vortrag ist unter der Voraussetzung, daß die Vorträge nicht ein gewisses Maß überschreiten, dem Naturalausgleich i. a. wohl vorzuziehen. Bei Auflösung des Kartells macht er allerdings sinnvoller Weise eine Vereinigung der Vorträge durch geldlichen Ausgleich erforderlich, so wie das z. B. auch der Vertrag des Deutschen Kalihyndikats vorzieht. Hier wird sogar ausdrücklich dem Vortrag einer Minderlieferung bevorzugte Erledigung vor allen anderen zugesichert, was nicht notwendig im Wesen des üblichen Vortragsausgleichs liegt. Natürlich kann der Vortragsausgleich auch in Zwischenräumen von einem Jahr oder einem Vierteljahr durch eine Kombination mit Geld- oder Zinsausgleich abgeschlossen, der Vortragsausgleich selbst also auf die monatlichen Dispositionen erstreckt werden (so jetzt im Kalihyndikat). Das neue Abrechnungsjahr bzw. Vierteljahr beginnt dann nur mit dem Vortrag bereits übertragener, aber noch nicht fertiggestellter Aufträge. So kann z. B. festgelegt werden, daß am 1. Oktober das Mitglied nicht weniger als 90 und nicht mehr als 110% der anteiligen Dreivierteljahresquote erfüllen muß und im letzten Vierteljahr 95 bzw. 105%. Wer zu irgend einem Monatsabluß mit mehr als 5 oder 10% in Pflicht sei, verliere insoweit den Anspruch auf Naturalausgleich. Oder der Vortrag wird nicht unbeschränkt gestattet, indem die Rückstände von 15—25% nur zur Hälfte, die über 25% gar nicht vorgetragen werden dürfen¹. Oder es wird (in der Tonindustrie) bestimmt, daß nach Abfaß von einem Drittel des Gesamtkontingents die Produzenten, die ein Drittel ihres eigenen Kontingents abgesetzt haben, das Mehr ihrer Aufträge an die im Abfaß Zurückgebliebenen geben, und so beim zweiten und dritten Drittel.

Andererseits kommt auch für die mit einem beträchtlichen Prozentfaß (etwa 20%) in Anspruch Befindlichen die Möglichkeit des Kündigungsrechts in Frage. Nicht immer wird dem Naturalausgleich die Liefermenge zugrunde gelegt. Die Verschiedenartigkeit der von einem Kartell erfaßten Erzeugnisse kann es geeigneter machen, den Selbstkostenwert der Erzeugnisse, ausgehend von den normalen Kosten eines Produktes in Normalmaß, der Quotenbemessung und damit dem Mengenausgleich zugrunde zu legen. Wird dazu noch nach Möglichkeit ein Ausgleich nach Gewichtsmengen genommen, so entsteht nebenher noch eine Art Gewinnausgleich. Wo wenige große Aufträge vorkommen, die sich auf die einzelnen Mitglieder jeder für sich bequem aufteilen lassen, ist dieses Verfahren nicht so schwierig, wie es zunächst scheint.

Bei sehr großen Unterschieden zwischen abfaßberechtigter Menge und tatsächlicher Produktion bzw. tatsächlichem Abfaß ist bei Syndikaten, nicht den reinen Kontingentierungskartellen, der Naturalausgleich vor allem angebracht, immer natürlich vorausgesetzt, daß die kartellierte Ware längere Transporte preislich verträgt und daß die Qualitäten der Lieferungen tunlichst gleichmäßig sind. Er tritt bei den Ziegelfkartellen, deren Disposition durch die

¹ R. Bühler: Die Roheisenkartelle in Frankreich, Zürich 1934 S. 231.

Konzentration der Nachfrage auf kurze Zeiträume und durch das Frachtenproblem sehr erschwert ist, daher sehr häufig auf und ist dann meist mit einer Stapelgebühr verbunden für die für Rechnung des Syndikats von den Mitgliedern gelagerten Vorräte. Ergänzend werden Zins- und Preisausgleich angewandt. — Bei Liquidation des Kartells tritt natürlich an Stelle des Natural- der Gelbausgleich.

Wo die Unterschiede geringfügiger sind, und das dürfte bei der Mehrzahl der Kartelle der Fall sein, scheint man, um sie schnell zu beseitigen, doch lieber den Gelbausgleich zu bevorzugen, der zum Teil wahlweise an Stelle des Vortragsausgleichs tritt. Übersteigt er eine bestimmte Höhe, so wendet man den Naturalausgleich an, weil besonders bei hochwertigen Produkten der chemischen Industrie die Chancen aus tatsächlichem Absatz bis zur Höhe der Beteiligungsziffer (Kostendegression und Aussicht, mehr Kunden zu bekommen, was für den Fall der Kartellauflösung von Vorteil ist) doch höher eingeschätzt werden als der Empfang eines Gelbausgleiches. Überhaupt ist vertikalen Konzernen in der Regel höherer Beschäftigungsgrad erwünschter als Gelbausgleich, weil ihre Vorstufen auf die Weiterverarbeitung eingerichtet sind.

Der Zinsausgleich wird selten als alleinige Ausgleichsform benutzt. Er tritt meistens mit anderen Abrechnungsmethoden zusammen auf, besonders mit dem Vortragsausgleich. Seine beiden Varianten sind oben unter 5 a und b bereits erwähnt. So wendet ein Ziegel Syndikat die Methode a an und bestimmt den Reichsbankdiskontsatz als Maßstab. Der Zinsausgleich nach dem Muster b wird wohl im allgemeinen bevorzugt, da er einfacher zu handhaben ist.

Weitaus am stärksten verwandt wird der Gelbausgleich (in ganz vereinzelten Fällen wird wohl auch an Stelle des Geldes Ware geliefert.) Seine Aufgabe, den Mindertlieferer für entgangenen Gewinn, neben Zins und Preis zu entschädigen und damit die Lieferfallen zu bereinigen, bedingt eine entsprechende Höhe des pro Mengeneinheit gewährten Geldbetrages. Die Sätze für Über- und Unterschreitung sind meist gleich. Da aber, wie oben bei der Schilderung der Vorbereitung des Mengenausgleichs erwähnt, nicht jede Unterschreitung ausgleichspflichtig ist, so lassen sich infolgedessen aus den zu gleichen Sätzen erhobenen Abgaben bei der Kartelleitung Ausgleichsfonds ansammeln, bzw. Summen für den Wertausgleich bereitstellen. Manchmal wird allerdings ein solches Verfahren unterzagt und dann die Abgabe nur insoweit eingezogen, als sie für die Entschädigung erforderlich ist, freilich dann auch wieder unter Festlegung eines Mindestentschädigungssatzes. Umgekehrt wird aber auch zum Teil, so bei Aushilfslieferungen, im Falle der Überschreitung von Beteiligungsziffern die Abgabe ausgeschlossen. Ein Kuriosum stellte die Regelung bei einem Braunkohlen-Syndikat dar, bei dem die Entschädigungszahlung nicht von den Mehrlieferern, sondern von der Allgemeinheit aufgebracht wird, was zudem Überschreitungen geradezu begünstigt. Die Entschädigungszahlungen erfolgen auch erst dann, wenn in einem Monat der gesamte Absatz unter 70% der Gesamtverkaufsbeteiligung sinkt.

Die Ausgleichsätze zu staffeln müßte an sich naheliegen, um bei starker Benachteiligung eines Mitgliedes diesem ein verhältnismäßig größeres Äquivalent zu bieten und es von einem Ausscheiden aus dem Kartell abzuhalten. Es gelten in einem Zementkartell folgende Sätze:

Bei Mehrlieferung	Bei Minderlieferung
bis 5% der Solllieferung 40%	bis 5% der Solllieferung 40%
5—10% der Solllieferung 45%	5—10% der Solllieferung 30%
10—15% der Solllieferung 50%	10—15% der Solllieferung 25%
über 15% der Solllieferung 60%	15—20% der Solllieferung 20%
	über 20% der Solllieferung 10%

Alzu hohe Entschädigungssätze bei geringfügigen Differenzen in den Mengen stellen andererseits häufig eine ungerechtfertigte Belohnung für den Kartellrentner dar, der überhaupt eine seine Leistungsfähigkeit übersteigende Beteiligungsziffer für sich erzielt hat. Gleichwohl sind nicht nur die Syndikate, sondern die unten noch zu besprechenden anderen Kartellformen an dem Verfahren der Staffelung der Ausgleichsätze stärker interessiert. Da die Syndikate im allgemeinen nur da existenzfähig sind, wo es sich um einheitliche Waren handelt, ist auch ein Ausgleich bis auf wenige Prozent eher zu erzielen, und da genügt dann ungestaffelter Geldausgleich. Ist doch bei manchen Syndikaten eine Unterschreitung in Höhe von mehr als 15% Grund zur Kündigung für das betroffene Mitglied (s. oben S. 18). Eventuell muß zu einem gesonderten Geldausgleich nach den einzelnen Sorten gegriffen werden, oder es wird bei einheitlicher Beteiligungsziffer für alle Sorten ein Verteilungsschlüssel konstruiert, der nicht nur die Mengen, sondern auch die Umsatzwerte berücksichtigt.

Manchmal greift der Geldausgleich erst dann Platz, wenn jemand mit über 5% in Pflicht gekommen ist (dann aber auch für die Gesamtüberschreitung), unter der Bedingung, daß auf jeden Fall die Überschreitung im folgenden Monat ausgeglichen wird. Die einzelnen Mitglieder werden z. T. auch verschieden behandelt. Sehr entgegenkommend ist die Bestimmung, daß Abgabepflicht erst eintritt bei einem Mitglied, dessen Umsatz über den Durchschnitt der vier höchsten Syndikatsquoten hinausgeht.

Die dem Geldausgleich vorausgehende Untersuchung des Minderabzages auf die selbstverschuldeten Fälle führt u. U. außer der Rückbelastung dieser Mengen für den Ausgleich zur Auferlegung von Strafen, die aber nicht hierher, sondern in das Kapitel Abgabenwesen gehören. — Wo ein Mitglied ohne Verschulden mehrere Jahre nacheinander mit z. B. mehr als 4% im Rückstand geblieben ist, kommt es vor, daß das Kartell für das zweite und folgende Jahr ihm noch eine besondere Entschädigung zahlt (wie es im umgekehrten Falle eine zusätzliche Abgabe einzieht).

Sehr viel seltener als der Geld- ist der Preis ausgleich. Seine Aufgabe ist, die Schwierigkeiten zu beheben, die aus Abänderungen der Verrechnungspreise während des Abrechnungszeitraumes entstehen, da Hausse und Baisse in einem Geschäftsjahr die Mitglieder verschieden treffen, auch hinsichtlich der verlangten

Qualität. Indirekt wird diese Aufgabe allerdings durch den Geld- in Verbindung mit dem Wertausgleich auch erreicht. Der Preisausgleich als solcher geht so vor sich, daß, wer zur Zeit der Änderung des Berechnungspreises in Anspruch ist, die betreffende Menge noch zum alten Preis angerechnet bekommt, wer in Pflicht ist, zum neuen. Ein Preisausgleich während des Jahres kann neben jedem anderen Ausgleichsverfahren angewandt werden; am Jahresabschluß ist er nur berechtigt, wenn die Lieferfalbi garnicht ausgeglichen oder nur, evtl. zusammen mit Zinsausgleich, vorgetragen werden. Dann ist er aber auch, falls gerechter Ausgleich erstrebt wird, nicht zu vermeiden. Er läßt sich umgehen, wenn man die Berechnungspreise für die ganze Dauer des Kartells konstant hält, also alles auf den Wertausgleich abschiebt oder wenn man zu vollen Sätzen nach jeder Preisperiode unter Niederschlagung der Salden einen Mengenausgleich in Geld vornimmt. Gerade als Ergänzung des Vortragsausgleiches ist der Gelbausgleich sehr vorteilhaft.

3. Der Mengenausgleich bei den übrigen Kontingentierungskartellen.

Der Mengenausgleich ist nicht auf die Syndikate im Sinne von Absatzausgleichskartellen mit Kontingentierung beschränkt; auch bei anderen Kartellarten tritt er auf und hat dann jeweils seine eigenen Probleme.

a) Schon die reinen Absatzverteilungssyndikate weisen ihre Sonderheiten auch in dieser Beziehung auf. Sie nehmen im Unterschied von den bisher behandelten Syndikaten keine Kontingentierung vor, da sie sich auf Neben-erzeugnissen aufbauen, die als Kuppelprodukte in ihrem Produktionsumfang völlig von der Hauptproduktion abhängig sind. Eine Beteiligungsziffer, die übrigens auch nicht immer festgelegt wird, ist bei ihnen nur zur Regelung des Stimmrechtes gedacht. Hier kann es sich also nur darum handeln, sich rechtzeitig von den Mitgliedern die voraussichtlich anfallenden Mengen melden zu lassen und für diese dann Aufträge mengen- und wertmäßig gerecht zuzuweisen, sofern nicht das Mitglied von der Möglichkeit Gebrauch macht, einen Teil der Produkte auf eigene Faust zu verkaufen. Dann muß aber nachweislich ein um einen bestimmten Prozentsatz höherer Preis als der Kartellpreis zu erzielen gewesen sein. Einen wirklichen Ausgleich kann es hier also eigentlich nicht geben. Doch ist der Ausweg erwähnenswert, daß man den Auslandsabsatz zum Ausgleich heranzieht, evtl. wieder nach Verhältnis einer im Voraus abgegebenen Bereitschaftserklärung der Mitglieder, solchen Auslandsabsatz zu übernehmen, also ohne Kontingentierung. Sonst wird nach Möglichkeit Vortragsausgleich versprochen. Auf Verlangen des Syndikats muß ein bestimmter Prozentsatz der vorangemeldeten Mengen auf Kosten des Mitgliedes, nicht des Syndikates gelagert werden. Sonst kann das Mitglied, da ihm der Verkauf verboten ist, nur zum evtl. mit Meldepflicht verknüpften Selbstverbrauch übergehen, falls Produkte überschüssig bleiben, und endlich zum Ortsabsatz wie beim Gaswerks-Syndikat. Wenn diese eingelagerten Mengen in der folgenden Periode bevorzugt abgesetzt werden müssen, was wohl als Ergänzung der

Lagerungspflicht meist anzunehmen ist, so liegt auch hierin das Streben nach einer Art des Ausgleichs. Preisausgleich kann sich hinzugesellen. Alles übrige muß sich dann aus dem Wertausgleich ergeben. Bei diesem macht übrigens das Gasfoks-Syndikat einen Unterschied in der Behandlung verspätet angemeldeter Mengen. Sie tragen allein etwaige Mindererlöse, während Überpreise nicht nur auf sie, sondern auch auf die rechtzeitig angemeldeten Mengen verrechnet werden.

b) Kann hier also von einem strengen Mengenausgleich naturgemäß nicht die Rede sein, so ist er in den reinen Kontingentierungskartellen ohne Zentralisierung des Absatzes um so straffer gestaltet. Von diesen sind folgende Formen in Betracht zu ziehen:

1. Das Produktionsangleichungskartell mit Kontingentierung der Erzeugung,

2. das Absatz- oder Ausgleichskartell mit Kontingentierung des Absatzes,

3. das Umsatzausgleichskartell, das den Absatz wertmäßig kontingentiert,

4. das Gewinnverteilungskartell, das ohne Rücksicht auf den tatsächlichen Umsatz der Mitglieder alle Einnahmen oder die Differenz zwischen Grund- und Verkaufspreis im Verhältnis der Beteiligungsziffer verteilt und meist mit Absatzkontingentierung verknüpft ist.

1. Bei den Produktionsangleichungskartellen, wozu in seinen Anfängen das Rheinisch-westfälische Kohlsyndikat gehörte, hat die Abgabe für Überschreitung des Kontingents zunächst den Charakter einer Strafe; aber die Mehrerzeugung wird doch eben nicht völlig unterbunden. Die Strafe kann freilich zunächst in die Verrechnung des Kartellgewinnes, also den sogenannten Wertausgleich einbezogen werden. Dient sie aber zur Entschädigungszahlung für Mindererzeugung, so nähert sich das Verfahren dem Mengenausgleich der Syndikate. Ein Beispiel dafür ist die Internationale Rohstahlgemeinschaft.

Die gegebene Ausgleichsform ist also für diese Kartellart der Geldausgleich. Die Abgaben müssen, sollen sie die Mitglieder in Zaum halten, hier empfindlich hoch sein; ihre Ausschüttung trägt dann freilich wieder zum Entstehen von Kartellrentnern bei. Um Weiterungen zu vermeiden, wird man hier nicht darum herumkommen, zunächst einen gewissen abgabefreien Spielraum zu lassen, um den die spätere Produktion zu verringern ist, oder erst bei Überschreiten dieser Spanne das ganze Mehr abgabepflichtig zu machen. Dazu kommen gestaffelte Sätze sowohl bei Über- als Unterschreitung, wobei die ersteren stärker progressiv gestaffelt sein können, aber selten über 20% des Wertes hinausgehen und jedenfalls meist nur, soweit zur Bestreitung der Entschädigungen erforderlich, eingezogen werden. Aber es kommt auch vor, daß satzungsgemäß aus ihnen ein Ausgleichsfond zu bilden ist. Für die Entschädigung ist ebenfalls meist eine Höchstgrenze vorgesehen. Die Entschädigungssätze sind gestaffelt, falls der Rückstand einen bestimmten Prozentsatz überschreitet oder durch mehrere Quartale anhält. Kleinen Werken werden in der Überschreitung Konzessionen gemacht.

Ist die Kontingentierung mit Preisabreden verbunden, so läßt sich der

Ausgleich vermitteln, indem man Minderlieferern eine Unterbietung der Verbandsabreden gestattet. So wenn ein Verband bestimmt, daß bei einem Zurückbleiben von über 50% (oder 100% in einem Monat) der Überlieferer 5% über die Verbandspreise fordern müsse, der Minderlieferer sie um 5% überschreiten dürfe.

Die Produktionsangleichungskartelle kamen auch auf den Ausweg, daß sie sich bereit erklärten, dem mit mindestens 10% seiner Beteiligungsziffer im Rückstand befindlichen Mitglied bei der Unterbringung dieser Menge behilflich zu sein. Verfügt dieser Ausgleichsvertrag, so liegt darin für das Mitglied ein Kündigungsgrund.

2. Während das Absatzangleichskartell den Mehrabsatz untersagt und die Lagerung etwa mehr erzeugter Mengen verlangt, verbietet das Absatzangleichskartell den Mitgliedern eine Überschreitung ihrer Kontingente nicht direkt, sondern erschwert sie nur durch Abgaben. Kartelle der ersteren Art sind selten. Die der zweiten sind weitverbreitet, besonders im Zusammenhang mit Preisfestsetzungen, und bei ihnen spielt der Mengenausgleich eine Rolle. Dabei wird neben dem Vortrags- vor allem der Geldausgleich angewandt, z. B. im Schiffsverkehr, wie überhaupt diese Kartelle als Vorstufe zu den Syndikaten schon manches von der Syndikatsberechnungstechnik vorwegnehmen.

In der Textil- und Porzellanindustrie wird in derartigen Kartellen der Ausgleich so erzielt, daß dem, der nach bestimmten Formeln mit Rücksicht auf Lagerbestand und durchschnittliche Beschäftigung im Rückstand ist oder über durchschnittlichen Lagerbestand aufweist, das Recht zu Preisunterbietungen gewährt wird. — Einen schwachen Versuch des Ausgleiches stellt die Maßnahme dar, den Mehrlieferern seitens des Kartells Einschränkung der Werbung zu empfehlen.

Als Stützmaßnahme für Klein- und Mittelbetriebe kann der Ausgleich für Umsatzrückgänge einseitig von den Großbetrieben des Geschäftszweiges übernommen werden, neben Unterstützungs- und Darlehensgewährung, so etwa im Jahre 1934 in der Wirtschaftlichen Vereinigung der Zigarettenindustrie. Doch führt das schon zu den Umsatzangleichskartellen.

3. Diese, die nicht die Menge, sondern den Umsatzwert kontingentieren (in der Zigarettenindustrie: die Banderolensumme), kommen hauptsächlich in der Fertigungindustrie vor, falls sich ein mengenmäßiger Schlüssel für die Quote nicht ermitteln läßt. Die Beteiligungsziffer unterscheidet also nicht zwischen den einzelnen Sorten. Ihr Ziel ist weniger die Verhinderung von Überproduktion als der Kampf gegen die Entstehung neuer Anbieter durch Preisunterbietung. Strenge Innehaltung der Quote kann hier mit Rücksicht auf das unübersichtliche Marktgeschick der einzelnen Marken nicht erwartet werden.

Bei ihnen ist mengenmäßig bedingter Geldausgleich das Gegebene; ihm kommen möglichst eingehende Kalkulationen zu Gute.

Das Bestreben, diesen Geldausgleich immer feiner den wechselnden Situationen des Marktes anzupassen, zeigt folgendes Verfahren: Da in Zeiten

geringen Abjages unveränderte Entschädigungs- und Abgabefäße prohibitiv wirken, in günstigen Zeiten aber die Überschreitung auch nicht immer verhindern können, hat man sich entschlossen, die Säße je nach einem indergemäÙig ermittelten Verteilungsschlüssel und periodisch jedes Vierteljahr neu zu staffeln. Bei Verringerung der Spanne zwischen Selbstkosten und Verkaufspreisen sinkt die Staffel von 10 bis auf 3% herunter, so daß also bei niedrigen Bruttoverkaufspreisen auch niedrige Ausgleichsäße gezahlt werden. Bei Überschreitung der Quote ist das Verfahren praktisch, daß der Mehrlieferer Schutzaußschläge und längere Lieferzeiten fordern muß.

4. Unter den Kontingentierungskartellen ohne zentrale Abjagregelung spielen die Gewinnverteilungskartelle keine große Rolle. Sie verteilen alle Einnahmen nach Verhältnis der Beteiligungsziffer, ähneln also abgesehen von den hier hinzutretenden Preisvereinbarungen und Abjagkontingentierungen der Interessengemeinschaft. Auch Patentgemeinschaften, die die Beträge, die über die gemeldeten Vorangebotspreise hinaus erzielt werden, zu gleichen Teilen an die Mitglieder ausschütten, gehören hierher. Evtl. kann die Verteilung auch so geordnet sein, daß von allen Aufträgen ein bestimmter Betrag erhoben wird, der dann, wie gesagt, nach der Beteiligungsziffer verteilt wird. Bei beweglicher Beteiligungsziffer werden etwa die mit mehr als 25% im Rückstand befindlichen Mitglieder für die Mehrunterschreitung ausgeschlossen, während jede Überschreitung eine Beteiligungserhöhung herbeiführt.

c) Endlich besteht das Problem des Mengenausgleichs auch für die im Verkehr mit Behörden durch die B.D. vom 29. März 1935 untersagten Angebotszuweisung- oder Submissionskartelle¹, soweit das betreffende Kartell außer der Meldepflicht schon wirklich zu einer gewissen Kontingentierung übergegangen ist. Diese Kartellformen mit ihren individuellen Objekten übertragen bestimmten Mitgliedern die Berechtigung, Ernstangebote, evtl. in Anlehnung an Richtpreisliften abzugeben und schützen sie durch Schutzangebote der anderen Mitglieder (Maschinenindustrie, Hoch- und Tiefbau). An sich wird die Zuweisung der Aufträge schon nach Möglichkeit einen Beschäftigungsausgleich anstreben. Zu seiner Erleichterung dient zum Teil eine interne Kontingentierung, an Hand deren man dasjenige Mitglied ausfindig zu machen sucht, das seiner Beschäftigungslage gemäß die Zuweisung verdient; die Quote ist dabei in der Regel nur dem Geschäftsführer und dem betreffenden Mitglied bekannt.

Die verwaltungstechnische Regelung eines solchen Verfahrens ist verhältnismäßig verwickelt. In einer Angebotsrechnung werden die einem Mitglied zugewiesenen Ernstangebote, in einer Auftragsrechnung die von ihm tatsächlich übernommenen Aufträge geführt. Von Zeit zu Zeit muß die Angebotsrechnung bereinigt werden. Grundsätzlich wird eine neue Anfrage seitens der Abnehmer dem zugewiesen, der in der Auftragsrechnung im Verhältnis zu

¹ Heinrich Klages: Submissionskartelle, Stuttgart 1932. Konrad Rußbaumer: Die Preispolitik der schweizerischen Berufsverbände des Baugewerbes mit besonderer Berücksichtigung der Berechnungsstellen, Bern und Leipzig 1935.

seiner Beteiligungsziffer am meisten im Rückstand ist. Bei gleichem Auftragsstand entscheidet die Rangfolge in der Angebotsrechnung. Die Beteiligungsziffer wird jährlich auf Grund der Istziffern (nicht jedes Geschäft genießt Schutz) jeweils der letzten 10 Jahre neu errechnet, wenn man das Entstehen von Kartellrentnern verhindern will.

Demnach liegt ein fortlaufender Vortragsausgleich vor. Doch gebührt demjenigen der Vortritt, der nachweist, daß er seinen Kunden schon lange bediene (Kundenschutz), es sei denn, daß das andere Mitglied nicht schon um etwa 20% im Rückstand ist. Da ein Mitglied auch Aufträge unmittelbar erhalten kann, sowie vom Zwangsschutzverfahren befreite, aber anrechnungspflichtige Geschäfte, so kann es dadurch sehr in Vorsprung geraten. Ein Radikalmittel zur Erleichterung der Rechnung besteht darin, daß man das Mitglied bis auf weiteres von der Zuweisung eines Ernstangebotsrechtes ausschließt.

Auch die Reihenfolge und die Art der Berücksichtigung der Vorlieferungen führt zu einem besonderen Rechnungsverfahren. Die Vorlieferungen werden nicht nur nach ihrer Auftragssumme, sondern nach dem Zeitraum zwischen dem Tage der früheren Lieferung und dem Tag der erneuten Anfrage, die jetzt vorliegt, gewertet. Dabei werden etwa nur Lieferungen innerhalb der letzten 15 Jahre gleich 180 Monate berücksichtigt. Je weiter die Vorlieferung zurückliegt, umso geringer wird sie an Hand einer Multiplikationstabelle, die von 0—10 reicht, bewertet. Eine Lieferung von RM 32 000.—, die 77 Monate zurückliegt, hat einen Rechnungswert von $32 \times 6,4 = 204,8$; eine Lieferung von RM 21 800.—, die 45 Monate zurückliegt, einen solchen von $21,8 \times 8,75 = 190,75$. Die erste ist also die bevorrechtigte. Vorlieferungen von nichtverbandspflichtigen Gegenständen werden nur mit der Hälfte des Wertes angelegt. Schwebende Geschäfte, die nicht mehr als 52 Wochen zurückliegen, können ebenfalls noch mit berücksichtigt werden. Z. B. könnte die zweite der oben erwähnten Firmen darauf hinweisen, daß sie vor 18 Wochen ein noch nicht erledigtes Angebot von RM 18 000.— abgegeben habe und dafür etwa $18 \times 0,96 = 17,28$ zu dem bereits zuerkannten Wert von 190,75 zugestanden bekommen müsse, so daß nunmehr ihr der Zuschlag zu erteilen wäre.

Der Ausgleich ist, wenn es sich, wie bei diesen Kartellen meist, um Großobjekte handelt, nur sehr schwierig zu erzielen. Er wird jedenfalls immer längere Zeiten beanspruchen, und ist er mengenmäßig notdürftig geglückt, so erleidet doch derjenige, der mit dem Ausgleich lange hat warten müssen, Zinsverluste und läuft überdies das Risiko nunmehr gesunkener Preise.

Neben dem Verfahren, nicht die Mengen, sondern die Werte vorzutragen, ist ein anderes recht zweckmäßig. Um den Mitgliedern tunlichst prompt gleiche Beschäftigungsmöglichkeit zu bieten, nicht erst auf lange Sicht, wie oben geschildert, bleiben in der Auftragsrechnung die Aufträge nur vier Monate belastet, in der Angebotsrechnung die schwebenden nur 45 Tage, weil man annimmt, daß sie sich im Durchschnitt innerhalb dieser Frist entscheiden, und auch dann nur mit 50% ihres Wertes. Die Summen beider Rechnungen dienen

Firma A¹.

Jahresfollquote 2%

Soll		RM
19. Januar ¹ ...	Auftragswert RM 28 000.—	14 000.—
24. Februar ...	Auftrag lt. Zuweisung vom 19. 1.	28 000.—
8. März ¹ ...	Auftragswert RM 18 000.—	9 000.—
17. April ¹ ...	Auftragswert RM 7 000.—	3 500.—
2. Mai ¹ ...	Auftrag laut Zuweisung vom 17. 4.	7 000.—
31. Mai ¹ ...	Auftragswert RM 38 000.—	19 000.—
12. Juli ¹ ...	Auftragswert RM 7 000.—	3 500.—
1. August ¹ ...	Auftragswert RM 9 000.—	4 500.—
	Summe der Sollsalden aller 28 Mitgliedskonten am 3. August = 1 000 000.— = 100%	
	demnach 15 000.— = 1,5%	
3. August	Auftragswert 28 000.—	14 000.—

¹ Geschütztes, schwebendes Geschäft (= Zuweisung).

		Haben
		RM
24. Februar ...	Gelösch durch Auftrag	14 000.—
24. Juni ...	Gelösch durch 4 Monats-Frist	28 000.—
22. April ...	Gelösch durch 45 Tage-Frist	9 000.—
2. Mai ...	Gelösch durch Auftrag	3 500.—
15. Juli ...	Gelösch durch 45 Tage-Frist	19 000.—
	Saldo am 3. August	15 000.—
	Habenquote am 3. August 1,5%	
	Jahresfollquote 2%	
	Quotenunterschied 0,5% =	
	25% Unterschreitung der Jahresfollquote	

Die Zuweisung erfolgt an Hand folgender Berechnung, aus der alles Nähere ersichtlich ist:

Sollsaldo	Am 3. Aug. eine Quote von	Also bei einer Jahres- follquote von	eine Unter- schreitung um	eine Über- schreitung um	Damit eine augen- blickliche	
					Unter- schreitung um	Über- schreitung um
RM						
Firma G mit 86 000	8,6%	9%	0,4%	—	4,4%	—
Firma H mit 68 000	6,8%	7%	0,2%	—	2,9%	—
Firma D mit 61 000	6,1%	6%	—	0,1%	—	1,7%
Firma J mit 42 000	4,2%	3%	—	1,2%	—	40%
Firma A mit 15 000	1,5%	2%	0,5%	—	25%	—

¹ aus H. Stark: Kartell-Technik und Kartell-Wirkung, Berlin 1931 S. 12—14. Vgl. auch seine sonstigen Ausführungen.

dann im Vergleich mit der Beteiligungsziffer zur Ermittlung desjenigen Mitgliedes, dem nunmehr zunächst das Recht auf Abgabe eines Ernstangebotes zusteht. Vgl. das Beispiel auf S. 26.

Neben einen solchen verfeinerten Vortragsausgleich tritt dann noch ein wenigstens teilweiser Umsatzausgleich etwa in Höhe von 5% des Umsatzwertes, die von den Mehrliefernden an die Minderlieferer zu zahlen sind. Die bereits erwähnte laufende Quotenregulierung schützt davor, daß durch diese Zahlungen Verbandsmüdigkeit einreißt. — Endlich muß evtl. an den Schützenden eine Entschädigung gezahlt werden.

Wo man die Schwierigkeiten eines Vortragsausgleiches umgehen will, kann man sich mit einer Meldepflicht der Mitglieder und einer ungefähren, aber nicht vom Kartell direkt inaugurierten Verständigung der Mitglieder untereinander begnügen und kann dann nur nach Art eines Gewinnverteilungskartelles noch einen Gewinnausgleich bei Abschluß des Geschäftsjahres einfügen. Eine bestimmte Abgabe von allen Aufträgen zur Deckung der Projektkosten, wozu evtl. noch eine Sonderabgabe für einen Unterbietungsfond tritt, wird nach Maßgabe der beweglich gehaltenen Beteiligungsziffer, nicht der tatsächlichen Lieferungen, ausgeschüttet. Mitglieder, die etwa mit über 25% ihrer Beteiligungsziffer im Rückstand sind, werden für dieses 25% übersteigende Mehr von der Gewinnverteilung ausgeschlossen. Doch kommen auch kompliziertere Verteilungsrechnungen vor: Etwa $\frac{1}{10}$ zu gleichen Teilen, $\frac{3}{10}$ an die leerausgehenden, jeweils beteiligten Firmen, $\frac{6}{10}$ im Verhältnis der Beteiligung an allen eingegangenen Aufträgen in Verbandsgeschäften, was eine Art Eingehen auf Kartellrentnerneigungen bedeutet.

4. Die Behandlung des Selbstverbrauchs im Mengenausgleich.

Haben die Kartellmitglieder in ihrer Fabrikation einen mehr oder weniger großen Eigenverbrauch ihrer Erzeugnisse (Selbstverbrauch i. e. S.) oder sind sie gemischte Werke oder beliefern sie Konzernfirmen mit eigenen Erzeugnissen (erweiterter Selbstverbrauch), so tritt die Frage auf, wie dieser Selbstverbrauch im Mengenausgleich zu behandeln ist. Die Möglichkeiten der rechnerischen Behandlung dürften von Rickliß¹ erschöpfend aufgezählt sein. Es handelt sich um folgende, wobei der Selbstverbrauch im engeren Sinn von der Regelung ausgenommen, der erweiterte dagegen einbezogen sein kann:

1. Der Selbstverbrauch ist frei von Kontingent und Umlage; Mengenausgleich entfällt.

2. Er wird durch regelmäßige Meldungen kontrolliert, ist evtl. auf den Verbrauch bei Vertragsabschluß beschränkt, aber dem Ausgleich nicht unterworfen und nur in geringem Maße abgabepflichtig. Die Abgabe wird mit Rücksicht auf die Inlandsseinbuße an Absatz in schlechten Zeiten erhoben, wo die gemischten Werke im Selbstverbrauch Ersatz haben.

¹ Rickliß S. 30 ff. (zit. S. 10).

3. Der Selbstverbrauch wird auf die Beteiligungsziffer angerechnet, also wie Absatz an sich selbst behandelt, weiter aber nicht beschränkt, und ist umlagefrei oder =pflichtig. In Absatzkontingentierungskartellen werden zum Teil die Selbstverbrauchsmengen nachträglich auf die Beteiligung angerechnet und nehmen also am Mengenausgleich teil, so im Kalisyndikat, wo der Selbstverbrauch i. e. S. frei ist.

4. Der Selbstverbrauch kann gesondert kontingentiert sein mit gänzlicher oder teilweiser Einschränkungspflicht oder ohne eine solche. Wenn seine Einschränkung geringer bemessen wird als die allgemeine, so wird er selbst natürlich in der uneingeschränkten Höhe beansprucht, aber die Kundenaufträge werden entsprechend geringer bemessen. Gerade in Zeiten drängenden Geschäftsganges werden die Syndikate häufig von den gemischten Werken im Stich gelassen. Dabei ergeben sich entsprechend der tatsächlichen Ausnutzung des Selbstverbrauchs noch Verschiebungen.

In diesem vierten Fall erfolgt der Mengenausgleich für den Selbstverbrauch entweder gesondert in Form des Geld-, des Vortragsausgleichs (evtl. auch bei Überschreiten) oder durch Abrechnung der Mehrmenge zu Syndikatspreisen. Am eigentlichen Preis-, Zins- oder Gewinnausgleich nimmt der Selbstverbrauch meist nicht teil.

Die Kontingentierung des Selbstverbrauches glückt sehr selten. Bei feststehenden Kontingenten hat man einen Mengenausgleich meist nicht vorgesehen. Sie sind als absolute Höchstgrenzen gedacht, und ihr Überschreiten wird daher durch Strafzahlungen geahndet.

5. Zur Problematik des Mengenausgleichs.

Alle Arbeit und aller Scharfsinn, die auf den Mengenausgleich jahrein jahraus verwandt werden, dürfen den kritischen Betrachter über verschiedene Bedenken nicht hinwegtäuschen.

1. hat bereits der bisherige Gang unserer Untersuchungen gezeigt, daß im Grunde keiner der Wege, die wir kennen lernten, schon rein rechnungsmäßig völlig restlos zu befriedigen vermag, daß man deshalb zu Kombinationen mehrerer Ausgleichsverfahren schreitet, die umständlich und kostspielig sind.

2. Das Ausgleichsverfahren kann noch so fein ausgeklügelt sein: es wird Selbstzweck in den Händen einer Kartellbürokratie, die vergißt, daß mit der privat- und volkswirtschaftlichen Ange messenheit der vorgenommenen Kontingentierung der Sinn nahezu der ganzen Arbeit steht und fällt. Wird das nicht beachtet, wie zumeist, dann ist der Mengenausgleich Mittel der Züchtung jenes Verbandsrentnerturns, an dem volkswirtschaftlich betrachtet nicht das geringste Interesse besteht. Psychologisch erweist er sich allerdings andererseits als ein wirksames Mittel, den kleineren Mitgliedern den Eindruck eines Zugeständnisses seitens der Mächtigen zu machen. Die mehrfach erwähnte Staffelung der Sätze und die Berücksichtigung auch des für einen bestimmten Auftrag leistungsfähigsten Wertes, nicht nur des schematischen Verhältnisses

von Anspruch und Pflicht, sowie seiner augenblicklichen Lagerverhältnisse, sind dringend zu empfehlende Mittel der Reform.

Die lebhaftesten Bedenken gegen das übliche Zuteilungs- und Ausgleichsverfahren sind aber vor allem während der letzten Wirtschaftskrise aufgetreten, die den Kartellwerken eine Unterbeschäftigung von bis dahin kaum erlebten Ausmaßen gebracht hat. Hier führt die „gerechte“ Verteilung der zusammenge schrumpften Produktionsdecke auf alle Kartellmitglieder zu privat- und volkswirtschaftlich unhaltbaren Zuständen. Bei 30% Ausnutzung der Kapazität werden alle auf das Stadium der Kostenentwicklung festgelegt, bei dem Rentabilität weder von den fortschrittlich geführten und leistungsfähigen noch von den Kartellrentnerwerken erzielt werden kann. Kein Wunder, daß aus dieser Lage heraus Abhilfeschläge entstanden sind, die stärkste Beachtung verdienen¹. Dabei soll freilich nicht verkannt werden, daß im Interesse der Arbeitsbeschaffung Neuaufnahme eines Betriebes mit ihrem verhältnismäßig höheren Bedarf an Arbeitskräften manchmal erstrebenswerter erscheinen mag als die Höherbeschäftigung bereits im Gang befindlicher Betriebe. So finden sich in der Tat seit 1933, um Kleinbetriebe (Glasindustrie) gegen die Entwicklung der Technik durchzuhalten, häufig zugunsten der Kleinbetriebe gestaffelte Einschränkungsquoten.

a) Der eine dieser Vorschläge geht dahin, künftig in der Kartellsatzung der Geschäftsstelle die Befugnis zu verleihen, von einem gewissen Grad der Unterbeschäftigung ab von dem dann sinnlos werdenden Bestreben gleichmäßiger Beschäftigung aller abzugehen und die Lieferungen geschlossener Leistungsfähigen Werken zuzuleiten, damit wenigstens diese Gelegenheit zur annähernden Vollaussnutzung ihrer Anlagen mit den sich daraus ergebenden Kostenvorteilen bekommen. Für die stillliegenden anderen, die übrigens bei der häufig übersehenen „Variabilität“ auch der fixen Kosten in einem solchen Fall nicht die gesamten „fixen Kosten“ der Betriebszeit drücken, müßte dann bei längerer Dauer des Stilliegens eine Entschädigung aus einer Ausgleichskasse vorgesehen werden, für deren Ausschüttung die Methoden des Geldausgleichs grundsätzlich weiter in Frage kämen. Bei ruhiger Überlegung sollte in vielen Fällen der Entschluß zur Stilllegung dem einzelnen Mitglied nicht allzu schwer fallen.

b) Ein anderer Vorschlag, der für die Zeiten der Depression eine ähnliche Form des Mengenausgleichs anstrebt, geht dahin, die Geschäftsstelle solle die bei ihr einlaufenden Aufträge unter den Mitgliedern in einem submissionsähnlichen Verfahren oder auf Grund einer genauen Einsicht in die Kostenstruktur der Mitglieder und der ungefähren Festlegung einer Preisgrenze, unterhalb deren offenbare Schleuderangebote vorliegen müssen, ausschreiben und auch hier somit eine Konzentration der Aufträge auf wenige leistungsfähige günstig ausgenutzte Werke herbeiführen, die die anderen stillliegenden, leeraus-

¹ Vgl. Otto Hoffmann: Nutzt die Kartellerfahrungen! Frankfurt a. M. 1933.

gehenden zu entschädigen hätten, oder sie solle dem den Zuschlag erteilen, der mit Rücksicht auf seine Kostenbegression zur Zahlung einer Abgabe bereit ist. Während das unter a) erwähnte Verfahren vor allem bei den Kartellen der Rohstoffindustrie anwendbar sein dürfte, wird man bei dem zweiten, das naturgemäß kostspieliger ist, vorzugsweise an die Verarbeitungs- und Fertigungindustrie zu denken haben. In beiden Fällen würde durch eine Erleichterung der heutzutage noch mit der Quotenübertragung verknüpften Formalitäten der beabsichtigte Sanierungsprozeß gefördert werden.

c) Eine erzieherische Wirkung auf die Kartellpolitik ließe sich auch von dem Aufbau zweckmäßig differenzierter Berechnungspreise erhoffen, durch die die Geschäftsstelle des Syndikats in die Lage versetzt werden würde, eine betriebsanleitende und -auslesende Funktion auszuüben, die Durchsetzung optimaler Unternehmensgrößen nicht unbillig aufzuhalten. Stark abweichende Betriebsgrößen bieten ja einheitlicher Preispolitik wegen des verschiedenartigen Verlaufs ihrer Kostenbegressionen große Schwierigkeiten. Endlich könnte auch daran gedacht werden, die Ausgleichsätze bei schlechter Geschäftslage zu senken.

Diese Reformen sind brennend. Sie sollten in die Kartellrechnung eingebaut werden, ehe es zu spät ist, d. h. ehe es notwendig sein wird, durch einmaligen oder dauernden Zwangseingriff des Staates eine „Flurbereinigung“ und Sanierung des Geschäftszweiges herbeizuführen, bei denen ungewiß bleibt, nach welchem Prinzip die Überkapazität beseitigt wird. Von dem regellosen Aufkaufen vollends auf rein private Initiative hin wird ja sowieso niemand eine Produktions- und Marktordnung erwarten dürfen, die hieb- und stichfest ist.

So führt also, wie auch an anderen Stellen dieser Untersuchung zutage treten wird, das anscheinend stark formale Problem der Kartellrechnung und ihrer Gestaltung immer wieder auf ein Besinnen, auf ein Nachprüfen der Auswirkungen jener Rechnungsergebnisse auf Kartell- und Wirtschaftspolitik im allgemeinen.

B. Der Wertausgleich.

1. Wesen und Aufgaben.

Der Wertausgleich hat gegenüber dem Mengenausgleich grundsätzlich die Aufgabe, den Mitgliedern eines mit zentralisiertem Absatz arbeitenden Kartells an Stelle der individuell bei jedem einzelnen Verkauf erzielten Erlöse einen für alle gleichen Preis zu gewährleisten. Wenn der Mengenausgleich gewissermaßen horizontal das Verhältnis der Mitglieder untereinander zum Gegenstand hat, so der Wertausgleich vertikal das zu dem Kunden. Im Gegensatz zum Mengenausgleich, der überall in Frage kommt, wo mit Kontingentierungen gearbeitet wird, also außer in den Syndikaten auch in einer Reihe anderer Kartellformen, ist der Wertausgleich seinem Wesen nach auf Syndikate beschränkt. Nur hier hat der Ausgleich von Mehr- und Mindererlösen einen Sinn. Die Bezeichnung Wertausgleich ist verworren, wird aber in der Sprache

der Kartellabmachungen schon ziemlich früh verwandt und ist dann durch Nidklich's Monographie weiter verbreitet worden. Allerdings hat Nidklich¹, m. E. nicht glücklich, den Begriff Wertausgleich auch auf die ganz allgemeine Frage der Deckung des gesamten Geldbedarfs des Syndikats erstreckt. Diese Dinge, die besser unter dem Terminus Aufwands- und Abgabewesen abgehandelt werden, scheiden hier aus der Betrachtung aus. Die Bezeichnung Wertausgleich etwa durch „Preisausgleich“ zu ersetzen, läge nahe, wenn dieses Wort nicht schon im Mengenausgleich zur Bezeichnung einer bestimmten Ausgleichsmethode (Unterschiede in den Verrechnungspreisen zweier Geschäftsperioden) benützt würde. Auch der Ausdruck Gewinnausgleich würde, abgesehen von dem gleichen Einwand, insofern das Wesen der Sache nicht treffen, als es sich niemals um den Ausgleich der individuellen Gewinne der einzelnen Mitglieder handelt, der nur auf Grund von Selbstkostenvergleichen und interessengemeinschaftsähnlichen Abmachungen zu erzielen wäre. Die Differentialrente verbleibt ungeschmälert durch den Wertausgleich den günstiger arbeitenden Werken. Immerhin liegt bei jenen Organisationsformen, die Kartell- und gewisse interessengemeinschaftsähnliche Bindungen zu vereinen suchen, zum mindesten eine Beteiligung am Gewinn bzw. Umsatz vor, über die aber an anderer Stelle gesprochen werden soll.

Der Wertausgleich besteht allerdings nur selten in einem bloßen Ausschütten der Gesamterlöse an die Mitglieder nach Maßgabe ihrer Lieferungen, sondern es gesellen sich meist noch zwei Aufgaben dazu, nämlich die Ermittlung der sogenannten Präzipua und der Frachtausgleich. Den Mitgliedern, denen für ihre Erzeugnisse mit Rücksicht auf deren Qualität oder Abmessungen Überpreise garantiert sind, müssen diese durch spezielle Verrechnungspreise gesondert vergütet werden, und meist macht sich, falls nicht jedes Mitglied seine eigenen vollen Frachtkosten tragen soll, ein völliger oder teilweiser Ausgleich der Gunst oder Ungunst der Frachtlage im sogenannten Frachtausgleichsverfahren erforderlich.

2. Der Ausgleich von Mehr- und Mindererlös. (Wertausgleich in engerem Sinne).

Der reine Wertausgleich vollzieht sich entweder so, daß der Durchschnittserlös aller Lieferungen oder jeweils der Lieferungen über eine bestimmte Grenzstation errechnet wird, oder daß zunächst Verrechnungspreise, etwa die Durchschnittskosten, evtl. ohne Zins aufs Eigenkapital und Risikoprämie gewährt und später, etwa nach $\frac{1}{2}$ Jahr, noch die Mehrerlöse ausgeschüttet werden. Erfolgt die letzterwähnte Ausschüttung nicht nach der tatsächlichen Lieferung, sondern nach der Beteiligungsziffer oder auf Grund von Versandzahlen, die für die einzelnen Mitglieder über einen Index umgerechnet sind, so liegt hierin ein Schritt zum Gewinnausgleich. Auch kommt es vor, daß die Ausfuhr oder die Überseeausfuhr etwa nur mit 95% des Durchschnittserlöses abgefunden wird.

Wie kommt es überhaupt zu Unterschieden in den Verkaufserlösen innerhalb

¹ Nidklich S. 48 ff. (zit. S. 10).

einer Abrechnungsperiode? Abgesehen von den Zufälligkeiten, die beim Aus-handeln eines Kaufvertrages überall eine Rolle spielen, vor allem durch die Notwendigkeit, bestrittenes und unbestrittenes Gebiet in der Preispolitik verschieden zu behandeln. Diejenigen Mitglieder des Kartells, die wegen ihrer Frachtlage vorzugsweise ins bestrittene Gebiet zu versenden haben, müssen natürlich für die damit verknüpften niedrigeren Preise entschädigt werden.

Wo das Syndikat den Verkauf vermittelt, nicht auch abwickelt, also die Mitglieder selbst ihre Fakturen einziehen, werden bestimmte Preise gewähr-leistet, zu denen die wirklich gelieferten Mengen vergütet werden: „Wert-beteiligungen“. Was das Mitglied darüber hinaus erlöst hat, dient der Deckung etwaiger Mindererlöse anderer Mitglieder, nachdem vorher die Kartellunkosten beglichen sind.

Handelt die Syndikatsstelle als Kommissionärin im Verkauf selbständig, so berechnet das Syndikat Durchschnittspreise, eventuell monatlich zu-nächst Verrechnungsgrundpreise, nachdem Fracht, Vorvergütungen für be-sondere Leistungen, anteilige Unkosten und eventuell der Handelsnutzen ab-gesetzt sind.

Wo das Syndikat auf eigene Rechnung die Produkte der Mitglieder ab-nimmt und verkauft, wird ein fester Verrechnungspreis für den Einkauf ver-einbart werden. Dieser gilt entweder für die ganze Vertragsdauer, oder er wird von den jeweiligen Verkaufspreisen abhängig gemacht. Dabei ist dann wieder zu unterscheiden, ob er nur bei Änderung des Mindestpreises dieser Verkaufs-periode oder ausgesprochen auf Grund von wirklichen Verkaufspreisen, die vielleicht bei umfangreichen Abschlüssen erzielt wurden, bemessen wird, na-türlich mit einem entsprechenden Abschlag zur Deckung der Unkosten.

Bei der ersten und zweiten Form des Verrechnungspreises wird dieser unter allen Umständen zunächst belastet und dann ausgeglichen. Bei der sel-teren dritten Form, dem veränderlichen Verrechnungspreis, wird der Wertausgleich so herbeigeführt, daß man Mindest- und Höchstgrenzen festsetzt, innerhalb deren von einem Wertausgleich abgesehen wird. Dadurch ergibt sich die Gelegenheit, die Vorvergütungen und Überpreise, die bestimmten Mit-gliedern zugesichert sind, zu berücksichtigen. Erst beim Überschreiten der Grenz-preise tritt der Wertausgleich ein.

Zum Schluß werden die dem Syndikat verbliebenen Reste vollends an die Gesellschafter ausgeschüttet. Ist ein Mengenausgleich bereits erfolgt, so wird nach dem Anteil am tatsächlichen Absatz oder der Produktionsmenge verteilt, wenn nicht, dann nach der Beteiligungsziffer oder den Geschäftsanteilen, worin, wie mehrfach erwähnt, gleichzeitig eine gewisse Entschädigung für Min-derlieferung liegt. Aber auch im erstgenannten Fall kann sehr wohl, besonders wenn der Mengenausgleich durch das angewandte Ausgleichsverfahren noch nicht restlos gesichert zu sein scheint, ein Wertausgleich nach der Beteiligungs-ziffer erfolgen. Dabei sind tatsächlicher Absatz oder Beteiligungsziffer entweder in Mengen oder Werten angegeben. Es läuft auf dasselbe hinaus, wenn der

gewährleistete Preis genau um die Prozentziffer erhöht wird, die den Wertausgleich darstellt. Wenn nach Werten verteilt wird, kommen die Mitglieder mit hohen Berechnungswerten für bessere Qualitäten besser weg. Das läßt sich zum Teil vermeiden, wenn man nur die Berechnungsgrundpreise, ohne Überpreise, zugrundelegt. Ist der Berechnungsgrundpreis ganz einheitlich, so ist natürlich die Wirkung dieselbe, gleichviel, ob Lieferwerte, die auf seiner Grundlage errechnet sind, oder Liefermengen die Berechnungsbasis bilden.

Eine Sonderheit bietet sich bei den lediglich den Verkauf vermittelnden Kartellen mit ihren gewährleisteten Preisen. Der die Wertbeteiligungen, d. h. die Produkte Berechnungspreis mal tatsächliche Lieferung übersteigende Gewinn, der einstweilen durch die Mitglieder mitvereinnahmt ist, wird, obwohl sich das durchaus nicht verteidigen läßt, nicht immer nach der Liefermenge, sondern zu einem Teil ($\frac{1}{3}$, $\frac{1}{2}$) im Verhältnis der Gewinne verteilt: also insoweit nicht verteilt.

Minderererlöse aus Vorverbandsgeschäften werden manchmal ebenfalls in den Wertausgleich einbezogen.

3. Die Behandlung der Überpreise im Wertausgleich.

Die Überpreise, die in die Verkaufspreise nach außen hin meist nicht erkennbar inkalkuliert werden, sind das Entgelt für ungewöhnliche, den Wünschen der Abnehmer entsprechende Gewichte, Maße, Formen, Qualitäten, Herstellungsverfahren, kommen aber auch in Ausnutzung günstiger Konkurrenzlage auf bestimmten Absatzmärkten vor. Diese Überpreise müssen vom Wertausgleich ausgenommen und den einzelnen Mitgliedern in einem besonderen Verteilungsverfahren vergütet werden.

Wird, wie z. B. im Kohlenbergbau, für jede Sorte ein entsprechender gewährleisteter bzw. Berechnungspreis festgesetzt, so entfällt die Notwendigkeit einer Auseinanderrechnung von Grund- und Überpreisen.

Wo ein einheitlicher Berechnungsgrundpreis für eine Standardqualität festgesetzt wird, muß ein System von Über- und Unterpreisen Platz greifen. Technisch läßt sich der Grundpreis natürlich auch so fixieren, daß sich nur Überpreise ergeben (Skalenpreise).

Werden Überpreise gewährleistet, so müssen sie, auch wenn sie nicht erzielt sind, vergütet werden. Damit ist dann für Gleichmäßigkeit gesorgt.

Werden nur erzielte Überpreise vergütet, so kann abgesehen vom Verzicht auf Wertausgleich (jeder erhält seinen Erlös) eine besondere gleichmäßige Verteilung stattfinden. Diese wiederum stellt entweder eine einfache Durchschnittsrechnung dar. Auf Grund der Liefermenge und der einzelnen Sorten werden Durchschnittspreise, evtl. unter Zuhilfenahme von Äquivalenzziffern errechnet. Oder es können Abrechnungsgruppen gebildet werden, innerhalb deren die Mitglieder verhältnismäßig am Gewinn beteiligt werden.

Wo das Verfahren der veränderlichen Berechnungspreise mit Unter- und Obergrenze angewandt wird, erhält jeder innerhalb dieses Spielraumes

selbstverständlich abzüglich der Spezen abgerundet den Preis, den seine Lieferung eingebracht hat. Bei Überschreiten werden aber allen Mitgliedern völlig gleiche Preise ohne Rücksicht auf Sorten usw. gewährt. Das letztere gröbere Verfahren des Wertausgleichs kann endlich dadurch verfeinert werden, daß man die Spannung für die verschiedenen Sorten verschieden groß macht oder eine besondere Abrechnungsgruppe für jede einzelne Sorte schafft. Im Druckpapier Syndikat kam bei Überschreiten der Obergrenze der Überpreis dem Verband zugute, bei Unterschreiten bekam der Gesellschafter den Mindestpreis und die Gesellschaft trug den Verlust.

Überpreise können auch in anderen Kartellformen als den Syndikaten vorkommen, so bei den Angebotszuweisungskartellen, wo sie gleichmäßig ausgeglichen werden.

4. Frachtausgleich.

a) **Im allgemeinen**¹. Der Wertausgleich wird dann noch komplizierter, wenn das Kartell auch zu einem Ausgleich der Vorzüge und Nachteile der Frachtlage seiner Mitglieder übergeht. Ob diese Zielsetzung überhaupt berechtigt ist, läßt sich in vielen Fällen bestreiten. Denn zweifellos wird der Einzelne seinen frachtllich ungünstigen Standort in der Regel nur gewählt haben, weil er die sich daraus ergebenden Kostenbelastungen durch andere Kostenvorteile dieses Standortes zu kompensieren hofft. So wird auch die Frachtenfrage in den Kartellen nicht einheitlich behandelt. Die einen sehen von einem Ausgleich ab, die anderen gleichen die Frachten restlos aus, und wieder andere schlagen einen Mittelweg ein, indem sie frachtllich besonders günstig gestellte Mitglieder durch sogenannte Frachtvorvergütungen zum Teil vom Ausgleich ausnehmen.

Je nach der Art, wie bei Abschluß des Kaufvertrages Preis- und Frachtenfrage geregelt werden, ergeben sich für den etwaigen Ausgleich der Frachten folgende 4 Unterfälle:

1. Der Preis versteht sich frei Verbrauchsstation.
2. " " " " ab Werk (oder Station).
3. " " " " frei einer einzigen Frachtbasis.
4. " " " " frei der günstigsten vom mehreren Frachtbasen.

1. Im Interesse der Abwicklung wird auch in diesem Falle die Fracht von dem Kunden dem Transportführer (Eisenbahn) ausbezahlt, also für das Kartell ausgelegt. Die Faktur weist somit eine entsprechende Vergütung, einen Abschlag vom eigentlichen Rechnungsbetrag auf. Werden die Verrechnungspreise bei Syndikaten, die selbst Kontrahenten sind, im Verhältnis zu diesen

¹ Vgl. bes. Emil Geisler: Die Bedeutung des Einkaufs und Verkaufs auf Frachtgrundlage bei bergbaulichen und industriellen Erzeugnissen, Köln 1931; über die seitherige Organisation des Frachtausgleichs in der Kaliwirtschaft: Friedrich Weidemann: Die Absatzwirtschaft in der deutschen Kaliindustrie in betriebswirtschaftlicher Betrachtung, Diss. Braunschweig 1934 S. 59 ff.

Preisen veränderlich festgelegt, so erfolgt demnach kein Frachtausgleich, wenn im Verhältnis zu den Preisen franco Werk, so ja. Da wo das Syndikat als Kommissionär auftritt und einen Durchschnittserlös ausschüttet, erfolgt Frachtausgleich dann, wenn die Frachtbeträge von dem gesamten Bruttoerlöse abgezogen werden. Das Gegenteil ist der Fall, wenn jedem einzelnen Mitglied seine besonderen Frachtbeträge, die deshalb in den Büchern der Geschäftsstelle klar ersichtlich sein müssen, nachträglich von dem ohne Abzug der Fracht ermittelten Durchschnittspreis abgesetzt werden. Die „gewährleisteten Preise“ der nur vermittelnden Syndikate gehören meist zu dem nunmehr zu besprechenden zweiten Fall.

2. Hier zahlt der Käufer die Fracht nicht nur, er trägt sie auch. Die einzelnen Verkaufspreise werden also, um der Kartelleitung ihre Aufgabe besonders des Mengenausgleiches nicht zu erschweren, für die verschiedenen Mitglieder verschieden sein müssen, was umfangreiche Preistabellen voraussetzt. Soweit die Verrechnungspreise sich jeweils an diese verschiedenen Verkaufspreise anschließen oder Netto-Durchschnittspreise sind, erfolgt kein Frachtausgleich. Ist der Verrechnungspreis für alle gleich, dann ja.

Die entstehenden Frachtkosten sind hier also von der Disposition der Kartelleitung abhängig. Um den Kunden vor allzu großen Nachteilen, die ihm daraus erwachsen könnten, zu schützen, werden ihm häufig gegen Anrechnung einer fest vereinbarten Summe bestimmte Stationen als für die Frachtberechnung unter allen Umständen in Frage kommend genannt. Er wird also jedenfalls nicht mehr Frachtkosten zu tragen haben. Vorteile und Nachteile aus dieser Regelung trägt das Kartell. Das führt zu den Verrechnungsmethoden der Fracht, die eine oder mehrere sogenannte Frachtgrundlagen zur Voraussetzung haben.

3. Es wird eine einheitliche Frachtbasis und damit ein ganz einheitlicher Preis für das gesamte Absatzgebiet festgelegt und zwar besonders bei Schlußkäufen im Interesse des Kunden, der eine zuverlässige Kalkulationsbasis wünscht. Vor allem, wo der Transportweg der Kartellerzeugnisse im wesentlichen in einer Richtung verläuft, ist dieses Verfahren leicht anwendbar. Wird der ungünstig gelegene Ort Frachtbasis, so wird der vom Käufer wieder direkt der Eisenbahn vorgestreckte Frachtbetrag stets kleiner sein als der, den er aus dem Verkaufsvertrag zu zahlen hat. Diese Frachtunterschiede (Frachtvorsprünge) muß daher das Syndikat noch einziehen. Im allgemeinen gelten als Verrechnungsgrundpreise die einheitlichen Preise frei Frachtbasis. Aber die Vorteile der günstiger gelegenen Werke werden doch meist dadurch gewahrt, daß der Frachtgewinn dieser begünstigten Werke nicht unter alle, sondern nur verhältnismäßig unter die jeweils dieser Frachtlage angehörende Gruppe verteilt wird. Dieser wird also ein sog. Frachtvorsprung gewährt. Wenn besonders einflußreichen oder ungünstig gelegenen ein fester Frachtvorsprung gleich für jede Lieferung bzw. jeden Einkauf garantiert wird, so erleichtert das die Abrechnung. Während der völlige Ausgleich nach der Lieferungs- oder Beteili-

gungsziffer besonders unter Werken mit annähernd gleichen Selbstkosten üblich ist, kommt die Ausschüttung der individuell erzielten Frachtdifferenzen jeweils an das betreffende Mitglied dort in Frage, wo die Kartellpolitik die Beseitigung von Kostendifferenzen anstrebt¹.

4. Verwickelter, in vielen Fällen aber zweckdienlicher ist nicht die Festlegung einer, sondern mehrerer Frachtbasen. Zugrunde gelegt wird bei der Erteilung der Faktur jeweils die dem Käufer am günstigsten gelegene Frachtbasis. Hier können sich natürlich sowohl Plus- als Minusunterschiede ergeben. Werden diese Differenzen bei der Schlußabrechnung verhältnismäßig mitausgeschüttet, so liegt Frachtausgleich vor. Sie lassen sich natürlich auch für jedes Mitglied gesondert erfassen und verrechnen. Liegt die Empfangsstation sehr weit (etwa über 500 km) von der Frachtbasis entfernt, so wird dem Abnehmer mitunter eine mit zunehmender Entfernung steigende Vergütung gewährt oder der eine bestimmte Entfernung übersteigende Transportweg überhaupt ganz auf das Kartell übernommen. Dann findet also nur bei mittleren Entfernungen (da für ganz geringe Entfernungen meist Mindestfrachten berechnet werden) ein Verkauf auf Frachtgrundlage statt, während für die entfernteren Abnehmer einheitliche Preisberechnung erfolgt.

Die Preise bzw. die Rabattsätze auf die Bruttopreise sind bei dieser Regelung entweder für alle Schnittpunkte dieselben (sogenannte Pariplätze) oder verschieden: dies besonders bei ungünstiger Verteilung der Produktionsstätten über das Abgabgebiet.

Die Endwerte der Rechnungen sind um die Differenz vermindert, wenn das Lieferwerk die Differenz getragen hat, vermehrt, wenn der Abnehmer. Für jede Gruppe wird ein besonderer Durchschnittspreis errechnet (frei Frachtbasis), der die Frachtlage jedes einzelnen Werkes zu der jeweils günstigsten Station berücksichtigt. Natürlich lassen sich auf Grund eines langjährigen Durchschnitts aus solchen kalkulierten Verrechnungspreisen allmählich auch feste Verrechnungspreise ermitteln.

Für den Auslandsabsatz gilt im allgemeinen dasselbe. Es kommt aber auch die Bestimmung vor, daß jedes Werk die Nachteile seiner Lage nur bis zur Höhe seines Anteils am Auslandsabsatz zu tragen hat. Darüber hinausgehende Differenzen werden ihm vorweg aus dem Inlandsfrachtgewinn vergütet, allerdings wieder mit der Einschränkung, daß es sich dabei nicht besser stehen solle, als es stehen würde, wenn alle Mitglieder sowohl ihre Inlands- als ihre Auslandsquote abgesetzt hätten.

b) Der Ausgleich bei Verwendung von Frachtgrundlagen. Den Synfizaten erleichtert der Verkauf auf Frachtbasis die Arbeit der Auftragsverteilung. Sie brauchen sich mit dem Käufer über das Lieferwerk nicht zu unterhalten und können durch geschickte Disposition beträchtliche Ersparnisse an Transportkosten erzielen.

¹ Über eine komplizierte Berechnung sog. Vorteils- oder Nachteilskoeffizienten vgl. Bühler S. 160/161 (zit. S. 18).

Über diese formalen und innerbetrieblichen Konsequenzen hinaus hat aber das ganze Berechnungssystem weitgreifende wirtschaftspolitische Wirkungen, die sich in einer völligen Umgestaltung der aus der natürlich gegebenen Standortlage erwachsenden Kostenstruktur ganzer Industriezweige äußern können.

Entstanden ist der Verkauf auf Frachtgrundlage vermutlich mit dem Aufkommen von Eisenbahnen, deren veröffentlichte Tarife überhaupt erst geeignete Unterlagen für das ganze Verfahren boten, bemerkenswerter Weise vor allem in den Geschäftszweigen, deren Erzeugnisse nicht allzu geringwertig, also nicht zu frachtempfindlich sind, andererseits natürlich auch nicht so kostbar, daß Frachtkosten bei ihnen überhaupt keine Rolle spielen, und bei den einzelnen Produzenten in einigermaßen gleichbleibender Qualität anfallen. Einmal eingeführte Frachtgrundlagen für Rohstoffe pflegen sich leicht auf die Produkte der weiteren Bearbeitungsstadien fortzupflanzen. So wird das Frachtbasisystem vor allem angewandt für Braunkohle, Grudekoks, Roheisen, Schrott (im Einkauf), Walzwerkserzeugnisse, Röhren, Handelsketten, Gußeisen, Zinkbleche, Kali, Chlormagnesium, Bittersalz (nicht mehr Steinsalz), Thomasmehl, Superphosphat, Kalk.

Untersucht man die als Frachtgrundlage vorkommenden Orte, so ist häufig der Ort mit den billigsten Erzeugungskosten, zumal wenn er außerdem in einem geschlossenen Erzeugungsgebiet lag, gewählt worden. Ein solches pflegt meistens auch das älteste Erzeugungsgebiet zu sein. Auch das größte Mitgliedswerk bestimmt manchmal die Frachtbasis. Im Interesse der Abrechnung liegt es ferner, wenn Eisenbahnknotenpunkte, auch soweit in ihnen ein Mitglied nicht unmittelbar ansässig ist, Frachtgrundlage werden (Sangerhausen für Chlormagnesium). Auch kann der Wunsch mitsprechen, Frachtnachteile durch die Wahl der Frachtbasis überhaupt zu vermeiden. Verlegt man die Frachtbasis in Grenzbahnhöfe oder an Umschlagsplätze, so stärkt das für den Konkurrenzkampf mit den ausländischen Erzeugern, erzielt also dieselbe Wirkung wie die Verwendung niedrigerer Preise für den Absatz ins Ausland (Dumping). Einkaufshindikate werden natürlich als Frachtgrundlage den Ort größten Verbrauches wählen. Mit den Verschiebungen dieser Bestimmungsgründe im Laufe der wirtschaftlichen Entwicklung machen sich Veränderungen in den Frachtgrundlagen notwendig, die sich mehr oder weniger schnell in der Kartellpraxis durchsetzen. Die Berechnung der Frachtdifferenzen wird kompliziert dadurch, daß durch das Bestehen von Sondertarifen und den Übergang von rein proportionalen zu Staffeltarifen eine Reihe von nicht immer sofort überblickbaren Wirkungen hervorgerufen werden, die an die Geschicklichkeit der Verkaufsbisposition besondere Anforderungen stellen. Ein Beispiel mag dies verdeutlichen. Da der für rheinische Braunkohlenbriketts, Frachtbasis Bilar, in Frage kommende Ausnahmetarif 6 bis 349 km um je 1 Pfennig je % kg auf je 3 km steigt¹, dann aber der Steigerungssatz in starker Staffelung z. B. zwischen 517 und 816 km nur noch 1 Pfennig % kg je 33 km beträgt,

¹ Vgl. Geisler S. 12 (zit. S. 34). usgleich nach der Lieferungs- oder Beteili-

so ergeben sich bei Lieferungen von Defoven z. B. folgende Vorsprünge bzw. Nachteile:

	nach		von Liblar		von Defoven	
	km	RM	km	RM	RM	
Defoven	39	2.30	—	—	2.30	
Grevenbroich	43	2.40	7	1.20	1.20	
Bonn	27	1.90	58	2.90	÷ 1.—	
Koblenz Hbf.	86	3.90	118	4.90	÷ 1.—	
Eberbach	291	10.70	324	11.80	÷ 1.10	
Heilbronn	336	12.20	367	12.90	÷ —.70	
Esslingen	393	13.20	424	13.50	÷ —.30	
Ulm	474	13.90	505	14.10	÷ —.20	
Wibersach	514	14.10	545	14.20	÷ —.10	
Mochenwangen b. Aulendorf	551	14.30	582	14.30	—	

Mit Eintritt der Staffel sinkt der Frachtnachteil, was bei der Disposition berücksichtigt werden muß.

Nicht mehr eindeutig bei der Frachtgrundlage geblieben ist nach einer langen Entwicklung das Kalisyndikat. Die vorletzte Regelung (vor dem Übergang zum franko-Preis) war so getroffen: Die nicht zu Düngezwecken bestimmten Kalisalze wurden ab Sondershausen verkauft bei Berechnung von mindestens 50 km und bei Stückgutfracht von mindestens der tatsächlich entstandenen Stückgutfracht. Für Düngesalz waren Staßfurt-Leopoldshall, Wienenburg und Salzungen Frachtbasis, aber es wurde höchstens die Fracht für 270 km berechnet. Für geringere Entfernungen wurde die Kilometerzahl um 10% gekürzt, aber nicht unter 50 km, und auf die errechneten Frachten eine Vergütung von 10% seitens des Syndikates gewährt, so daß die Fracht von 270 km erst bei einer tatsächlichen Entfernung von 300 km in Betracht kam. Für die außerhalb dieses durch die Höchstfracht bestimmten Gebietes gelegenen Abnehmer bestand also eine Berechnung auf Frachtgrundlage nicht mehr, sondern nur wie geschildert bei den mittleren Entfernungen. Bei Stückgutversand oder 5 oder 10 t-Ladungen ergaben sich häufig Sondergewinne für die von der Frachtgrundlage weit entfernten Werke. — Aus der pauschalen Berechnung von Bahnanschlußgebühren können sich übrigens für einzelne Werke noch besondere Einnahmequellen ergeben¹.

Das so zunächst an Hand des Eisenbahnnetzes und der Eisenbahntarife auf Frachtbasis geordnete Absatzgebiet wird nun sehr zum Mißvergnügen der Syndikate durch den Wettbewerb von Wasserstraßen beunruhigt. Nicht immer vermögen sie angesichts der schwankenden Frachtsätze den Wasserversand einfach zu verhindern oder sich den ganzen Vorteil zuzuschanzeln. Wird die Wasserstraße berücksichtigt, so verringern sich die Frachtvorsprünge. So bietet das Thomasmehlsyndikat an der Ostseeküste, an der es zu verschiedenen Grundpreisen ab neun Frachtgrundlagen verkauft, dem Kunden zu den Preisen der für ihn einschließlich Fracht am günstigsten auskommenden Frachtgrundlage

¹ Weidemann S. 117 (zit. S. 34).

an, während die tatsächliche Lieferung per Bahn erfolgt. Dem Abnehmer wird also die Differenz Fracht ab Stahlwerk und Fracht ab Hafenfrachtgrundlage vergütet. Das Rheinische Braunkohlensyndikat gewährt Nachlaß auf den Grundpreis, wenn der Kunde per Wasser bezieht. Ähnlich würde der Eisenverband aus dem Ruhrgebiet auf dem Mittellandkanal wohl zum Erliegen der ober-schlesischen Montanindustrie führen. —

Zur Überwachung all dieser verwickelten Beziehungen sind Landkarten praktisch, auf denen die äußerste Lieferungs-grenze eingetragen ist, über die hinaus nur Frachtnachteile in Frage kommen, und evtl. auch die Linien gleicher Frachtvorsprünge. Natürlich ließe sich auch an die Anlage buchmäßiger Nachweisungen denken. So wie die Frachten- und Verschiffungsabteilung des Syndikats bei ihrer Zuweisungspolitik, so wird auch das einzelne Mitglied selbst die Entwicklung der Frachtvorsprünge am besten an Hand des Rechnungsausgangsbuches verfolgen. Das führt zur Errechnung und ständigen Nachprüfung von Durchschnittsfrachtvorsprüngen. Vom Erzeuger wird täglich die versandte Liefermenge notiert, nach den einzelnen Empfangsbahnhöfen geordnet und die Frachtdifferenz gegen Frachtbasis berechnet. Die Ergebnisse werden mit den Versandlisten des Syndikats abgestimmt. —

Wirtschaftspolitisch hat diese Praxis der Kartelle schwerwiegende Folgen. Es ist leicht einzusehen, daß zwei Werke A und B, die Waren gleicher Güte zu gleichen Preisen verkaufen, gleichmäßig proportional der Entfernung zunehmende Beförderungskosten angenommen, ein Absatzgebiet bestreichen, das durch die Mittelsenkrechte auf der ihre beiden Orte verbindenden Geraden begrenzt wird. Wenn A teurer verkauft, so kann er sich nur durch entsprechend billigere Fracht behaupten und zwar innerhalb von Absatzgebieten, die jetzt durch hyperbelartige Kurven abgegrenzt werden. Die Absatzweite verkleinert sich auf der Geraden A B jeweils um die Wegstrecke, die der halben Preiserhöhung umgerechnet in Fracht entspricht. Gegenüber anderen Frachtgrundlagen würde sich natürlich ein neues System von Hyperbeln bilden; dazu kommen dann noch die Staffeltarife. J. a. begünstigt diese Frachtberechnung die Rohstoff- vor den Absatzorten, d. h. den kleinen dezentralen Werken.

Bekommen die teurer anbietenden, also wohl teurer produzierenden Werke einen durchschnittlichen Frachtvorsprung, der höher ist, als die Kostendifferenz es rechtfertigt, so entsteht hier wieder eine besondere Art von Kartellrentnern, so in dem berühmten Pittsburg-plus-Fall für Chicago. Aber ein System gleicher Franktoempfangserpreise, wie es jetzt etwa der Reichsnährstand für Milch eingeführt hat, würde auch keine Abhilfe schaffen können, Außensteiter begünstigen, gewaltige Ummwälzungen der Industriestandorte (im Falle der Kohle!) hervorrufen und wahrscheinlich doch wieder zum alten Verfahren zurückführen.

5. Zur Problematik des Wertausgleichs.

Wie beim Mengenausgleich so entsteht auch beim Wertausgleich die Frage, ob die üblichen Methoden ökonomischer Kritik durchaus standhalten. Die De-

pression hat uns den Blick dafür geschärft, daß nicht immer die restlose Ausschüttung aller in flotten Zeiten verdienten Mehrerlöse, Frachtvorsprünge u. d. Gegebene ist. Das führt hier zu dem Reformvorschlag, konjunkturpolitische Ausgleichsreserven in den ertragsreichen Zeiten zu sammeln, um in mageren Jahren nicht durch eine dem Geschäftsgang umgekehrt proportionale Umlage den Mitgliedern die finanzielle Lage noch mehr zu erschweren, ihnen andererseits in Zeiten der Hochkonjunktur in gewissem Maße die Versuchung zu beschneiden, die erzielten Gewinne zu Selbstfinanzierungen und Investitionen zu benutzen. Das ist sicher ein nicht einfach durchzusehender Gedanke, weder gegenüber den eigenen Mitgliedern noch gegenüber dem Fiskus, aber doch zweifellos von sehr großer Bedeutung für eine Ordnung des Wirtschaftslebens. Freilich entsteht dann die schwierig zu beantwortende Frage, worin derartige Reserven Anlage finden sollten, um im Notfall wirklich disponibel zu sein.

Grundsätzlich dürften die Methoden des Frachtausgleichs, besonders die Anwendung von Frachtgrundlagen zur Modifizierung der Transportkostenstruktur in einer Nationalwirtschaft so leicht nicht verschwinden, die den Umbau des Industriekörpers, seine Dezentralisation und seine Verpflanzung in stark agrarische Gebiete als eines ihrer wirtschaftspolitischen Hauptziele betrachtet. Vielleicht erleben wir es, daß derartige Ausgleichsverfahren im Laufe der Zeit auch auf andere Kostenbestandteile erstreckt werden (Rohstoffe, Zinsen usw.).

II. Die Aufwandsverrechnung und das Abgabewesen des Kartells.

A. Systematische Übersicht.

Unter dem Begriff des Kartellaufwandes sollen hier einmal die aus der Durchführung der eigentlichen markttechnischen Kartellfunktion entstehenden Aufwendungen der Geschäftsstelle, dann aber auch die gesamten aus der Übernahme von Neben- und Hilfsfunktionen herrührenden Kosten verstanden werden. Nicht einbezogen wird im allgemeinen der bereits behandelte Mengen- und Wertausgleich, höchstens nur insoweit, als er etwa Spitzen übrig läßt, die beim Rechnungsabluß des Kartells mit zu berücksichtigen sind.

Der ersten Orientierung mag das folgende möglichst viele Eventualitäten umfassende Schema dienen, das als Erfolgsrechnung nur mit der bekannten Einschränkung verwendbar ist, daß beide Seiten wirklich vergleichbare, also auf genau denselben Abrechnungszeitraum bezügliche Daten enthalten.

Aufwand, Bedarf.	Ertrag, Deckung.
I. Geschäftliche Aufwendungen	I. Geschäftlicher Ertrag
A. Im eigenen Geschäft	A. Im eigenen Geschäft (kommissionsweiser Verkauf für freundschaftlich angeschlossene Außenleiter)

Aufwand, Bedarf.

Ertrag, Deckung.

- B. Im Kartellgeschäft
1. Berechnungspreise, Durchschnitts- evtl. Voranschlaggrundpreis; nicht bei vermittelnden Syndikaten
 2. Zu erkennende Frachten, falls Unterschied gewährt
 3. Kostenzuschläge für Expedition kleinerer Posten
- C. Allgemeine Vertriebskosten
1. Händlerrabatte, Provisionen, auch schwebende
 2. Ausführvergütungen innerhalb des Kartells
 - 2 a Als Einhebungsstelle der allgemeinen Ausführungsförderungsabgabe
 3. Deltredere-Verluste auf Warenforderungen
 4. Einbuße an Kampfpreisen, Sonderrabatten (evtl. aus dem Unterbietungsfond).
Aufwendungen bei submissionsweisem Ankauf von Kampfelement
 5. Gemeinsame Reklame
 6. Sonstige Erlöschmälerungen.
- D. Aufwendungen des Ausgleichs
1. Mengenausgleich
 2. Wertausgleich
 - a) Im allgemeinen
 - b) garantierte Überpreise
 - c) Frachtvorvergütung
 - d) Frachtausgleich im übrigen
 3. Konjunkturpolitische Ausgleichsreserven
- E. Verbandskosten (zum Teil in beträchtlichem Umfang fix)
1. Allgemeine Verwaltungskosten
 2. Für wissenschaftliche Zwecke, Versuche, literarische Arbeiten, Spenden
 3. Abschreibung, Reparatur an Verwaltungsgebäuden und Einrichtungen
 4. Prozeßkosten, Vertragsstrafen
 5. Steuern
 6. Tantieme
 7. Erwerblosenunterstützung
 8. bei Zwangskartellen: Kosten des außerhändlerischen Überbaus

- B. Im Kartellgeschäft
1. Rohperlös; bei vermittelnden Syndikaten: Rohperlös — Wertbeteiligung
 2. Zu belastende Frachten, wenn Unterschied gewährt
 3. Kursgewinn, Gewinne im Scripsverfahren
- C. Zusätzliche Vertriebserträge
1. Deltredere-Abgaben
 2. Einnahmen für den Unterbietungsfond
 3. Sonstiges
- D. Erträge des Ausgleichs
1. Überschuß des Mengenausgleichs
 2. Wertausgleich
 - a) Im allgemeinen
 - b) durchlaufende Überpreise
 3. Verwendung von Konjunkturausgleichsreserven
- E. Verbandswirtschaftliche Erträge (Einnahmen)
1. Beiträge und Abgaben
 2. Einlaß
 3. Strafe, Buße, falls nicht durchlaufend
 4. Umlage
 5. Umsatzsteuerrückvergütung
 6. Für Sonderzwecke: für Aufkauf, für Ausführvergütungen
 7. Für Erwerblose (Hilfsarbeiter)
 8. Kontonentnahmen
 9. Einnahmen aus Verkauf von Inventar

Aufwand, Bedarf.

Ertrag, Deckung.

<p>F. Zwischenverbandliche Aufwendungen: Ausführvergütungen. Zuschüsse für Außenleiterbekämpfung</p> <p>G. Kosten von gemeinsamen Einrichtungen des Kartells</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Abschreibungen 2. Löhne 3. Roh- und Hilfsstoffe 4. Gemeinkosten 5. Erweiterungskosten <p>H. Aufwand aus Silllegungen</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Abfindungssumme 2. Übernommene Verpflichtungen 3. Erwerb von Beteiligungen 4. Entschädigung für Auflösung der Betriebsorganisation <p>I. Interessenwahrnehmung in internationalen Kartellen, Beteiligungsaufkäufe</p> <p>II. Finanzwirtschaftliche Aufwendungen</p> <p>A. Für Mehrung und Minderung des Kapitals und laufende Finanzierung</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. An Banken 2. An finanzierte Mitglieder 3. Anleihebeschaffung <p>B. Für Sicherung des Kapitals</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Für Reservenbildung 2. Zinsen für Sicherheiten <p>C. Zur Kapitalpekulation</p> <p>III. Zusätzlicher Aufwand</p>	<p>F. Zwischenverbandliche Erträge: erhaltene Ausführvergütungen, Zuschüsse für Außenleiterbekämpfung (auch von verbündeten Kartellen)</p> <p>G. Erträge gemeinsamer Einrichtungen</p> <p>H. Erträge aufgekaufter Werke (Falls nicht Sonderkonsortium)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Erträge aus Weiterbetrieb, Erträge aus Wiederaufnahme des Betriebes 2. Pacht 3. Außenleiterabgabe 4. Zuschüsse von verbündetem Kartell zum Aufkauf 5. Einnahmen aus Verkauf von Inventarstücken der aufgekauften Werke <p>I. Erträge aus der Beteiligung an internationalen Kartellen</p> <p>II. Finanzwirtschaftliche Erträge</p> <p>A. Aus Mehrung und Minderung des Kapitals und laufender Finanzierung</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Im allgemeinen 2. Zins aus Betriebsfinanzierung der Mitglieder 3. Eintrittsgelder <p>B. Aus Sicherung des Kapitals</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Aus Beteiligung (Zinsen) 2. Erträge aus Kauttionen <p>C. Aus Kapitalpekulation</p> <p>III. Zusätzlicher Ertrag</p>
--	---

B. Einzelne Aufwandsarten.

1. Steuern.

Neben der Gewerbesteuer, deren Betrachtung hier zu weit führen würde, kommen vor allem vier Steuerarten in Betracht: Die Körperschafts-, die Vermögens-, die Kapitalverkehrs- und die Umsatzsteuer. Im Hinblick auf das

Syndikat besonders in Form der Doppelgesellschaft läßt sich die augenblickliche steuerrechtliche Lage etwa folgendermaßen zusammenfassen¹.

Bei der Veranlagung zur Körperschaftssteuer wird im allgemeinen die noch zu erwähnende Bestimmung², die „gewinnlosen“ Abschluß vorsieht, respektiert, und damit ist Körperschaftssteuerfreiheit der Syndikatsstelle gegeben, auch für bare Bestände, über deren Rückgabe an die Mitglieder einstweilen noch kein Beschluß gefaßt ist. Sie werden durch entsprechende Buchung für die Gewinnberechnung passiviert werden dürfen. Aber auch die tatsächlich bei Verzicht auf Rückgabe aus solchen Barbeständen beschafften gebundenen Werte sind, da sie meist vom Syndikat nur treuhänderisch gehalten werden, nur bei den Mitgliedern steuerpflichtig.

Die Vermögenssteuerpflicht entfällt unter den entsprechenden Voraussetzungen.

Die Kapitalverkehrssteuer in Form der Gesellschaftssteuer versucht, an verschiedene Tatbestände der Syndikatsgeschäftsführung anzuknüpfen. Zweifellos ist sie bei der Gründung vom Grundkapital zu entrichten. Für die Erstattung reiner Unkosten (durch das Umlageverfahren), sogar etwa in natura (Rechenmaschine) gilt, daß dadurch der Wert der Gesellschaftsanteile nicht erhöht wird. Steuerpflicht entsteht also nicht. Weniger klar liegt die Frage nach der Steuerpflicht jener Sonderabgaben, aus denen gebundene Werte beschafft werden. Hier wird eine rein wirtschaftliche Beweisführung steuerrechtlich infolge der ganzen Struktur des Kapitalverkehrssteuergesetzes wenig durchdringen, wenn auch der Gedanke, daß hier nur treuhänderisch Vermögen für die einzelnen Mitglieder gebildet werden soll, schon einen richtigen Kern aufweist³.

Bei der Umsatzsteuer kommt es darauf an, ob ein oder zwei steuerpflichtige Vorgänge bei Syndikatsabsatz vorliegen und welche Beträge zur Errechnung der steuerpflichtigen Summe zugeschlagen oder von ihr abgesetzt werden müssen.

Im Lieferungsyndikat handelt es sich um zwei steuerpflichtige Umsätze. Beim Geschäft Kunde-Syndikat wird der volle Kaufpreis versteuert, beim Geschäft Syndikat-Werk der Verkaufspreis abzüglich Syndikatsumlage, wobei die genauere Abgrenzung des letzteren Begriffs nicht immer leicht ist. Entschädigungen im Mengenausgleich sind wohl steuerfrei. Hinsichtlich des Wertausgleichs gilt als steuerbar der Verrechnungspreis, der entsprechend durch Ausgleich erhöht bzw. vermindert ist, nicht der volle Kaufpreis, den das Syndikat vereinbahmt hat. Nach Ansicht der Steuerbehörden dürfen Umlagen auf Nichtsyndikatsabsatz vom Entgelt nicht abgesetzt werden. — Die Ausführver-

¹ Vgl. Bühler-Hafenack: Kapitalzuführung und Zahlung laufender Entgelte an Organgesellschaften, Steuerrechtliche Schriftenreihe Heft 5, Berlin 1935, sowie die Berichterstattung von H. G. Schulze-Schlutius in der „Kartellrundschau“ und anderwärts; Kurt Mitrow: Die Kartelle und Syndikate im Steuerrecht, Berlin 1933; E. Naegeli: Die Doppelgesellschaft, 3 Bde., Zürich 1936/37.

² §. unten S. 61.

³ Vgl. besonders Hafenack in Bühler-Hafenack S. 87/88 (zit. oben Anm. 1).

gütungen dürften wie das Beispiel Mehrerlös — Mindererlös zu behandeln sein. Abvergütungen sind umsatzsteuerfrei, als Preisnachlässe, entsprechend, wie man annehmen kann, Beiträge zur internationalen Rohstahlgemeinschaft. — Das Geschäft Syndikat-Kunde war bis 1934 nur, wenn unmittelbarer Besitz an der Ware durch Einlagerung beim Syndikat entstand, steuerpflichtig, also meist nicht. Mit dem Wegfall des Zwischenhandelsprivilegs fordert jetzt das neue Umsatzsteuergesetz vom 16. Oktober 1934 den ermäßigten Satz von $\frac{1}{2}\%$, es sei denn, daß es sich um sog. „notwendige“ Rohstoffe und Halberzeugnisse (§ 21 der Durchführungsbestimmungen) handelt. Die Einlagerung spielt keine Rolle mehr.

Bei Vermittlungssyndikaten liegt nur ein steuerpflichtiger Umsatz vor, und zwar ist der Steuer unterworfen der Betrag vor Abhebung der Umlage zur Deckung der Geschäftsunkosten (als Agentenprovision), ausgenommen durchlaufende Beträge und echte Mitgliedsleistungen ohne Gegenleistung.

2. Ausfuhrückvergütung¹.

Ausfuhrückvergütungen als systematisch angewandte Mittel der Preis- und Marktpolitik von Erzeugerkartellen dienen dazu, exportierenden Weiterverarbeitern allgemein oder nur bei der Ausfuhr der Kartellwaren einen Ausgleich dafür zu gewähren, daß sie diese zu einem Kartellpreis erwerben mußten, der infolge des Zusammenwirkens von Kartell- und Schutzollpolitik häufig bedeutend über dem Weltmarktpreis liegt. Um jene Weiterverarbeiter überhaupt exportfähig zu machen, nicht um sie darüber hinaus noch besonders zu begünstigen, ist diese Rückerstattung also erforderlich. Die Ausfuhrückvergütung stellt sie nur hierin ausländischen Konkurrenten hinsichtlich des Rohstoffbezuges wieder gleich. Diese lediglich ausgleichende Wirkung unterscheidet sie von den Ausfuhrprämien, die seitens der Kartelle an ihre eigenen exportierenden Mitglieder gewährt werden, somit eine echte Ausfuhrförderung darstellen und demnach dem Verkauf unter Inlandspreis seitens eines Syndikates in der Wirkung entsprechen.

Die Ausfuhrückvergütungen sind, von gescheiterten Versuchen in der Textilindustrie abgesehen, im deutschen Kartellwesen nur in der Eisen- und sonstigen Metallindustrie bekannt. Erstmals haben in den achtziger Jahren die Walzwerke für das nach Verarbeitung ausgeführte Roheisen solche Vergütungen vom Roheisensyndikat erhalten und zwar in Form eines einfachen Preisnachlasses. Festerer Gestalt nahm die Organisation der Ausfuhrückvergütung nach dem Entstehen der Kohlen- und Koks syndikate in den neunziger Jahren an, besonders auch insofern, als die Gewährung der Vergütung von der Mitgliedschaft des weiterverarbeitenden Exporteurs bei einem Verkaufsverband ab-

¹ Die Entwicklung unter dem „Neuen Plan“ ist nicht berücksichtigt worden. Im übrigen vgl. R. Schmidt: Das Abi-Abkommen, ein Mittel verbandsmäßiger Exportförderung, Diss. Köln 1930, Kurt Preiß: Das System der Ausfuhrückvergütungen in der deutschen Eisen- und Metallindustrie, Kiel 1933.

hängig wurde. Die zunehmende Kompliziertheit derartiger Abrechnungen, besonders das Zusammentreffen längerer Vergütungsreihen (bei Drahtstift: Kohle — Roheisen — Halbzeug — Weißdraht) veranlaßte 1902 die Gründung einer Abrechnungsstelle für die Ausfuhr, der das Rheinisch-westfälische Kohlen-syndikat, das Roheisen-Syndikat, der (spätere) Stahlwerksverband und der Deutsche Trägerverband angehörten. Hier wurden zentral sämtliche Anträge auf Ausfuhrrückvergütungen geprüft und abgewickelt; auf Exportverkehr seitens der Weiterverarbeiter-Kartelle wurde streng geachtet. Vierteljährlich wurden die Ausfuhrrückvergütungen erneut festgesetzt, was natürlich eine absolut genaue Anpassung an die Weltmarktpreise ausschloß. Die Vergütungen wurden auf die mit Hilfe von Normal-Vorkalkulationen ermittelten vergütungspflichtigen Mengen gewährt. Die ersten Höchstsätze der Ausgleichsstelle sahen so aus:

RM	1.50	pro t Kohle,	
RM	2.50	pro t Roheisen	ausschl. Vergütung auf Kohle
RM	10.—	pro t Halbzeug	} einschließlich Vergütung auf Kohle und Roheisen.
RM	10.—	pro t Träger	

Bei steigender Konjunktur hatten diese Sätze rückläufige Tendenz (bis auf 0), bei sinkender umgekehrt.

In der Nachkriegswirtschaft konnte an das System der Ausfuhrrückvergütungen erst mit Wiedergewinnung der handelspolitischen Handelsfreiheit Deutschlands (10. Januar 1925) gedacht werden. Es erfuhr gegenüber der Vorkriegszeit organisatorische Umänderungen und wurde außer auf die Eisenindustrie auch auf die Messingindustrie erstreckt.

Das Verbandswesen hatte sich entscheidend geändert. Die eisenerschaffende Industrie war betrieblich durch die Vertikalkonzentration und verbandlich durch die im Oktober 1924 gegründete Deutsche Rohstahlgemeinschaft, die 1926 Monopolstellung erreichte, ebenso fest zusammengeschlossen wie die Verbraucher, d. h. die eisenverarbeitenden Industriezweige, seit 1921 im Bund der Eisenverbraucher, im Eisenwirtschaftsbund, aus dem 1924 die Arbeitsgemeinschaft der eisenverarbeitenden Industrie (Aei) unter Führung des BDMV hervorging. Anlässlich der deutsch-französischen Handelsvertrags-Verhandlungen wurde im Pariser Abkommen vom 18. Dezember 1924 von Vertretern beider Gruppen eine gegenseitige Sicherung vereinbart, die in einem Rückvergütungsvertrag vom 2. Juli 1925 ihren Niederschlag fand, ergänzt durch Vereinbarungen vom 21. Juni 1926.

Jetzt wird die Vergütung auch an Nichtmitglieder der Aei gewährt, falls die Aei oder ihre Unterverbände überhaupt angerufen werden. Der stark formularisierten Durchführung der Abrechnung dient die Rohstahl-Ausgleichsstelle (RAE) in Düsseldorf. Bis zum 20. jedes Monats stellt ein paritätisch zusammengesetzter Ausschuß den Rückvergütungsbetrag an Hand folgender Berechnung fest: die Weltmarktpreise, die für den folgenden Monat auf Grund der in den letzten 4 Wochen von Seehäfen erzielten Preise anzunehmen sind,

werden um die erzielten Inlandspreise ab Schnittpunkt für die gleichen Gruppen und den gleichen Zeitraum vermindert. Evtl. werden für besondere Qualitätsmaterialien eigene Sätze festgestellt; meist hat es aber bei der Zahlung von Überpreisen sein Bewenden.

Für die Abwicklung werden zwei Fälle unterschieden. Der sogenannte Fall I umfaßt bestimmte größere, nicht unter eine Mindestmenge heruntergehende Einzelgeschäfte nach dem Ausland, die längere Zeit abzuwickeln sind. Hier kann der Walzeisenbedarf unmittelbar bei dem Werk der Rohstahlgemeinschaft zu Weltmarktpreisen, die in der Regel nicht unter dem vom Ausschuß angenommenen Weltmarktpreise liegen sollen, gedeckt werden. Das Lieferwerk hat das RAC von derartigen Geschäften zu benachrichtigen, auch monatlich die erfolgten Lieferungen aufzugeben. Der Verbraucher reicht eine Bescheinigung der Abi bei der RAC ein.

Alle anderen Fälle werden als Fall II bezeichnet. Abi und Mitgliedsverbände stellen den Verbrauchern für die nachgewiesene Ausfuhrmenge zusätzlich Abfall auf Reichsmark lautende Bescheinigungen (Berechtigungsscheine) aus, die bei Neubestellung von Walzwerkserzeugnissen in Zahlung gegeben werden können. Eine Durchschrift ist sofort an die RAC zu senden. Der Verbraucher kann solche Bescheinigungen an eine deutsche Eisenhändlerfirma weitergeben. Die Verrechnung erfolgt durch Aufgabe einer neuen Bestellung an ein Werk zu Inlandspreisen in Höhe des in der Bescheinigung angegebenen Betrages.

Bei Nichtverwertbarkeit der Bescheinigung können die Abi und ihre Mitgliedsverbände diese für ihre Mitglieder erwerben. Die Abi-Verbände stellen monatlich die nachgeprüften Bescheinigungen nach Sorten getrennt für die Abi zusammen.

Die Verarbeiter konnten ursprünglich mit diesen Scheinen nur 10% des Rechnungsbetrages tilgen, so daß sie oft erst nach Monaten in den Genuß der Weltmarktpreise gelangten. Seit 1926 fällt die Verpflichtung zu Neubezug fort. Die Höchstgrenze der Anrechenbarkeit wurde auf 30% heraufgesetzt. Während früher die Mindestmenge für Ausstellung eines Berechtigungsscheines eine Tonne je Monat betrug, ist später bestimmt worden, daß kleinere Mengen aus mehreren Monaten zusammengerechnet werden können.

Als 1930 die Spanne zwischen Inlands- und Weltmarktpreis den Zollsatz um mehr als das Doppelte überschritt, gab die Abi der Rohstahlgemeinschaft, die auf Einführung des ausschließlichen Verbandsverkehrs drängte, teilweise durch Übernahme der pro rata-Vergütung nach. Nur diejenige Quote des exportierten Materials erhält Vergütungen, die dem Anteil des von dem Verbandswerke bezogenen Walzeisens am gesamten Verbrauch der exportierenden Firma entspricht. Wer also 30% vom Außenseiter bezieht, erhält 70% der normalen Ausfuhrückvergütung.

Im Mai 1931 erteilte die Abi ihre Zustimmung dazu, daß im Fall I die damaligen Weltmarktpreise als fiktive Weltmarktpreise weitergelten sollten.

Bei rapid abgleitenden Weltmarktpreisen verschlechterte das die Lage der Eisenverarbeiter sehr. Nach langem Kampf fand diese Regelung ihr Ende durch die sogenannte Krisenvereinbarung vom 3. Juni 1932. Bis zum 31. Dezember 1932 waren die Vergütungssätze fest, dann konnte jede Partei monatlich Neubemessung verlangen. Für bestimmte Fertigerzeugnisse können die Verarbeiter besondere Vergütungspreise nach Fall I bzw. Vorschußvergütungen nach Fall II beanspruchen. 500 Reichsmark je Tonne darf der Ausfuhrwert nicht übersteigen. — Im Dezember 1931 wurde ein Treurabatt in Höhe von 3—6 RM eingeführt. Undernfalls werden die Außenleiterbezüge voll an Ausfuhrmenge und Rückvergütung gekürzt. Fünf Tonnen wurden als Mindestmenge betrachtet.

Falls die Eisenerzeuger der ausländischen Konkurrenz den deutschen Verarbeiter billiger beliefern, sollen die Vergütungssätze neu bemessen werden. Auch die weiterverarbeitenden Konzernbetriebe der Rohstahlgemeinschaft dürfen im Rohstoffbezug nicht begünstigt werden.

Mißbräuchliche Erlangung der Weltmarktpreise oder wissentlich oder fahrlässig unrichtige Angaben ziehen nach wie vor dauernden oder zeitweiligen Ausschluß des betreffenden Verbrauchers nach sich.

Mit verschiedenen Abnehmergruppen und auch einzelnen Firmen sind Sonderregelungen getroffen. Dabei erfolgt die Abwicklung meist direkt mit der Rohstahlgemeinschaft; eine Zentrale bei der Ivi auch für diese Verträge wird erstrebt. Erwähnenswert sind die Regelungen für Qualitätsfeinbleche, die die pro rata-Vergütung schon seit 1925 im Kampf gegen die Tschechoslowakei vorjah. Mit dem Verband der Kaltwalzwerke ist im direkten Verbandsverkehr eine Barabrechnung vereinbart worden. Der Röhrenverband hat mit Einzelfirmen Verträge über Rückvergütung bei geschweißten Röhren aus Bandeisen und Blechen abgeschlossen. Soweit die Abmessungen mit den gruppen-geschützten Produkten des Röhrenverbandes nicht kollidieren, soll eine Vergütung gewährt werden gegen die Verpflichtung, die Produktion an geschweißten Röhren aus Blechen nicht auszudehnen und eine feste Relation zwischen den von der Rohstahlgemeinschaft und den von den freien Verarbeitern ausgeführten Röhrenmengen einzuhalten. Nur innerhalb dieser Kontingente erfolgt eine Vergütung. Der Verkauf der Röhren wird zu bestimmten Zeiten untersagt. — Für die deutsche Schiffsbauindustrie endlich ist vereinbart, daß sie allgemein seitens der Rohstoffkartelle zu Weltmarktpreisen beliefert wird; denn sie darf ihre Materialien zollfrei einführen. Damit ist hier die Rückvergütung entbehrlich.

Der Roheisenverband ist sehr straff kartelliert; seine Erzeugnisse kommen nur wenig in den Handel, etwa an Eisengießereien und Maschinenbauanstalten. Vom 1. Juli 1925 hat er, die Ivi und der Verein deutscher Eisengießereien ein Rückvergütungsabkommen und zwar in der losen Form eines Briefaustausches auf Grund vorangegangener mündlicher Besprechung geschlossen. Es hat jeweils eine Laufzeit von ½ Jahr, während dessen die Sätze unverändert bleiben. Die Vergütung stieg etwas dadurch, daß auch andere Bestandteile (Schrott) verwendet werden: im Durchschnitt auf RM 6.67. Zunächst erfolgte die Aus-

schüttung nur, wenn mindestens 50% des gesamten Roheisenverbrauchs vom Roheisenverband bezogen worden war. Bei nicht ausschließlichem Bezug trat pro rata-Vergütung ein bis zur Mindestgrenze. Später wurde die Mindestbezugsgrenze auf 75%, dann ab 1. Juli 1931 auf 85% heraufgesetzt. Die Abi fordert die Nachweise ein und prüft sie nach. Der Verein deutscher Eisengießereien ist aus dem Abrechnungsverkehr wieder ausgeschaltet. — Seit 1931 wird die Vergütung nach der im exportierten Guß enthaltenen Roheisenmenge gewährt in Höhe des Zollsages von RM 10.— je Tonne. Der Verbandsbezug der Werke wird zu ihrer gesamten Gußherzeugung in Beziehung gesetzt und der so ermittelte Prozentsatz zugrunde gelegt. Die Mindestmengengrenze entscheidet nur noch über Beteiligung oder Nichtbeteiligung am Vergütungsverfahren.

Die wirtschaftliche Vereinigung deutscher Messingwerke war bis 1931 nur Preis-, nicht Kontingentierungskartell. Am 1. Juli 1931 entstand das Kartell deutscher Messingwerke unter quotenmäßiger Beteiligung der Mitglieder. Die Messingverarbeiter schlossen 1928 mit der wirtschaftlichen Vereinigung ein Rückvergütungsabkommen. Anträge auf Vergütung konnten an einen der vier Treuhänder gestellt werden, die die vier Organisationen der Verbraucher benannt hatten, auch von verbandslosen Werken. Ein Ausfuhrausschuß aus je sechs Vertretern der beiden Gruppen setzte die Rückvergütungsbeträge fest. Sie fließen aus einem Fonds, der aus bestimmten Abgaben nach Maßgabe des Produktionsprogrammes aufgefüllt wird. Der Vergütungssatz bestimmt sich hier also nach der Höhe dieses Fonds. Allerdings ist für eine gewisse Stabilität des Sages durch Anlage eines Reservefonds gesorgt. Immerhin kann er nur geraume Zeit nach dem Exportgeschäft festgestellt werden, was die Kalkulation erschwert. Die Rückvergütung wird nur für einen Teil des Messings und auch nur für 21 Warengruppen der Fertigwarenliste (wesentliche Bestandteile) gewährt, und zwar nur bei direktem Export oder bei indirektem, soweit ein Exporteur in Anspruch genommen wird. Auch direkter Bezug unter Ausschluß eines Verarbeiters ist Bedingung.

Anfänglich kam pro rata-Vergütung in Frage, falls die 80%ige Mindestgrenze gewahrt war. Später ging man zur 100%igen Treuerverpflichtung über, und Außenseiterbezug wurde für den betreffenden Monat mit völligem Ruhen der Vergütung geahndet. Auslandsofferten müssen dem Vertrauensmann mitgeteilt werden, der eine Verständigung zwischen Erzeuger und Verarbeiter anbahnen soll.

Das seit 1926 bestehende Aluminiumkartell hat für eine Preisgleichheit auf den europäischen Märkten gesorgt, so daß für die Rohaluminiumproduzenten das Problem der Rückvergütung nicht besteht. Erst bei den Aluminiumwalzwerken, die in Deutschland, nicht international, Preisbindungen haben, wird die Frage akut. Die Abi hat ab 1. Juli 1930 eine Regelung über Sonderpreise für Ausfuhr herbeigeführt. Ein paritätischer Ausfuhrausschuß führt die Geschäfte und kann auch zeitweises Ruhen des Vertrages bestimmen. Die Firmen erhalten die Differenz direkt erstattet. Die Rückvergütung beruht nicht auf dem

Metall, sondern auf dem Walzpreis; sie ist nicht in einem absoluten Betrage, sondern in einem bestimmten Prozentsatz festgelegt. Die Vergütung wird nur gewährt, falls der Preis für Rohaluminium nicht unter einem bestimmten Betrage liegt und subjektiv, wenn nicht mehr als 10% jährlich vom Ausland bezogen sind, es sei denn, daß die deutschen Werke entsprechende Preis- und Qualitätsbedingungen nicht bieten konnten. Da die Aluminiumwalzwerke das Recht haben, in solche Offerten einzutreten, mußte ein Treuhänder mit der Nachprüfung solcher Offerten beauftragt werden. Bei der Gewährung der Rückvergütung, die auf die meisten Walzwerksprodukte erfolgt, wird bemerkenswerterweise ein Identitätsnachweis durch besondere Bescheinigung der Fabrik gefordert. Die Abi nimmt die Anmeldungen an und kontrolliert sie durch Stichproben bei den Werken.

C. Abgabeweisen und Aufwandsdeckung.

1. Abgaben.

Neben Umlage und Einlaß bilden die Abgaben (Beiträge, Kaufgeld) eine der Haupteinnahmequellen des Kartells. Sie werden von vornherein in bestimmter Höhe in der Satzung festgelegt, nicht immer in gleichen Prozentsätzen, sondern nach der Größe des Objekts gestaffelt, um die größeren Mitglieder nicht abzuschrecken. Manchmal müssen sie auch besonders einflußreichen Mitgliedern gestundet oder erlassen werden. Sie dienen zur Deckung der Geschäftskosten, von denen in der Regel Reparaturen und Erweiterungskosten ausgenommen sind, und von Ausgleichsverlusten. Entweder werden sie bereits im Berechnungspreis berücksichtigt oder gesondert von Zeit zu Zeit eingezogen. Dabei kann der Berechnung der Wert oder die Menge der Lieferungen des betreffenden Mitgliedes zugrundegelegt werden, hier und da auch wohl die Zahl der Beschäftigten. Für den Selbstverbrauch gilt meist ein ermäßigter Satz. Abgaben für Sonderzwecke (Ausfuhrvergütung) werden häufig gesondert beschossen und in einer Spezialklasse getrennt verwaltet. Manchmal sind auch nicht durch das Kartell vermittelte Geschäfte abgabepflichtig gemacht worden, besonders wenn das betreffende Mitglied infolge früherer Überlieferungen wenig oder gar keine Verbandslieferungen zugewiesen erhalten konnte; endlich auch die Minderlieferungen.

Bei Angebotszuweisungskartellen ohne Quotierung stellt nur ein Teil der Abgaben wirklich einen zur Kostendeckung der Geschäftsstelle verfügbaren Betrag dar. Der Hauptteil wird eingezogen, um den bei der Angebotszuteilung leer ausgehenden Mitgliedern einen Ankostenersatz zu liefern, soll also spezielle, nicht generelle Aufwendungen und nicht solche der Geschäftsstelle, sondern der Mitglieder decken.

Solche speziellen Abgaben als durchlaufende Posten illustriert die folgende Übersicht¹.

¹ Vgl. H. Stark: Kartell-Technik und Kartell-Wirkung, Berlin 1931, S. 65.

An Abgaben werden gezahlt:

I. an die Geschäftsstelle für Inlandsgeschäfte	1%
an die Geschäftsstelle für Auslandsgeschäfte	½%
a) davon ⅓ an alle Gesellschafter	
b) davon ⅓ an die Leerausgehenden oder falls solche nicht vorhanden, so ⅔ davon an die Geschäftsstelle, ⅓ an alle Gesellschafter	
c) davon ⅓ an die Geschäftsstelle.	
II. An die mitbeteiligten leerausgehenden Firmen	
für Inland	2%
für Ausland	2%

Bei Vorliegen von vier Mitbeteiligten und zehn Gesellschaftern insgesamt ergibt sich also für ein Inlandsgeschäft, soweit auf Abgabe II nicht verzichtet wird, aus beiden Abgaben zusammen

für die Geschäftsstelle	10/30%	
für die leerausgehenden Firmen		
aus I a $4 \times 1/10$ von 1/3%	4/30%	
aus I b	10/30%	
aus II	60/30%	74/30%
für die übrigen einschließlich der beauftragten Firma $6 \times 1/30\%$		<u>6/30%</u>
		90/30%
		= 3%

Demnach werden in diesem Beispiel 74/30% als spezieller Unkostenerfaß bezeichnet. 10/30% sind Abgabe im hier gemeinten Sinn, 6/30% dienen der Gewinnangleichung. Das ziemlich umständliche Verfahren sollte sich eigentlich durch entsprechende Abmachungen bei den Preisverhandlungen entbehrlich machen lassen.

2. Einlaß.

Der Einlaß oder Einhalt wird wie die Abgabe von vornherein festgesetzt, als prozentualer Abzug vom Berechnungsgrundpreis, meist unter Freilassung der erzielten Überpreise, dient jedoch nicht zur Bestreitung der eigentlichen Geschäftskosten, die noch nebenher durch eine besondere Abgabe gedeckt werden, sondern zum Ausgleich, ist insofern also eine Art Vorschuß auf die noch zu besprechende Umlage. Allerdings wird der Einlaß häufig absichtlich höher als zum Schluß benötigt eingezogen, was dann zu Rückzahlungen oder Rücklagen führt. Bei der Ausschüttung der nicht erforderlich gewordenen Teile des Einlaßes ist häufig ein Wertausgleich anzutreffen. Dann erhält nicht unbedingt jedes Mitglied das zurück, was es geleistet hat, sondern wenn die Ausschüttung etwa umgekehrt proportional erfolgt, so bekommt bei abgestuften Berechnungspreisen und entsprechend gestaffeltem Einlaß der mit dem niedrigsten Berechnungspreise verhältnismäßig am meisten erstattet. Der Wertausgleich im engeren

Sinn wird auf diese Weise bei Kartellen mit veränderlichen Verrechnungspreisen verfeinert und ergänzt.

In einem Ziegeleikartell ist der Einlaß nach Absatzgebieten gestaffelt und kann im Lauf der Verkaufsverhandlungen einem Mitglied ermäßigt oder erlassen werden, falls nicht ein anderes Mitglied gegen einen etwas höheren Einlaß den Abschluß übernimmt. Da der Einlaß im Wertausgleich verrechnet wird, hat es nur dann Sinn, ein billigeres Angebot zu machen, evtl. zu schleudern, wenn die Kostenersparnis bei Mehrbeschäftigung und der anteilige Gewinn bei niedriger Preisstellung größer ist als der Gewinn aus der höheren Preisstellung.

Wo der Kunde direkt bei dem Lieferanten reguliert, ist die Anwendung des Einlaßverfahrens natürlich ausgeschlossen.

3. Umlage.

Zweifelloß am bekanntesten unter den Einnahmequellen des Kartells ist die Umlage. Sie wird im Gegensatz zu Beitrag und Einlaß erst nachträglich, am Schlusse des Geschäftsjahres festgestellt, nachdem der Geldbedarf sich übersehen läßt. Damit sind freilich provisorische Umlagefeststellungen bzw. zum Teil verzinsliche Vorschüsse auf die Umlage nicht ausgeschlossen. Bemessungsgrundlage ist meist die Beteiligungsziffer, aber auch ein Durchschnittsnettoumsatz bzw. der Rechnungswert der vermittelten Verkäufe. Die laufenden Geschäftsbedürfnisse bestreitet die Kartellverwaltung aus einem ihr a conto der Umlage eröffneten Bankkredite, über dessen Verwendung gesondert abgerechnet wird.

Wo die Kontingentierung auch den Selbstverbraucher erfaßt, wird dieser zum Teil umlagefrei gelassen. Besonders umstritten ist diese Frage beim Rheinisch-westfälischen Kohlsyndikat; hier tobt der Kampf zwischen reinen und Hüttenzechen. Bisher hat auch die Verbrauchsbeteiligung die besonders durch Preisunterbietungen im Auslandsgechäft begründete Umlage mitzutragen gehabt. Ein Versuch, die Umlagelast durch eine Herabsetzung der Verrechnungspreise zu verringern, schlug im Jahre 1928 fehl. Langwierige Verhandlungen ergaben zunächst folgende Lösung. Die Verbrauchsbeteiligungen werden nur mit 70%, höchstens mit RM 1.50 je Tonne zur Umlage herangezogen. Dann wurde durch ein Schiedsgericht der sogenannte Thyssensche Vorschlag aufgegriffen. Nach ihm wird die Umlage in ihrer Höhe mit von der Höhe des Eisenerports abhängig gemacht, da ja die Hüttenzechen durch die Eisenausfuhr mittelbar auch Kohle exportieren. Der Selbstverbrauch wird in dem Verhältnis nicht zur Umlage herangezogen, in dem die Summe der mittelbaren und unmittelbaren Ausfuhr zur Erzeugung steht. Der umlagefreie Teil des Selbstverbrauchs darf aber in keinem Fall 55% des Durchschnittsabsatzes 1927/1931 übersteigen. Wenn die Vergütung auf mittelbare Ausfuhr fallen sollte, so wird die unmittelbare mit dem 1½fachen Betrage eingesetzt. Die ganze Regelung ist in schwierigen Situationen durch Schiedspruch abänderbar.

4. Strafen.

Die Strafen werden auf Grund eines mehr oder weniger eingehenden Revisions-¹ und Schiedsgerichtsverfahrens festgesetzt; die Marktordnung für die deutsche Automobilwirtschaft kennt dabei z. B. auch eine zweijährige Verjährungsvorschrift für Preischleudereiverstöße. Bis zu einer bestimmten Höhe verhängt meist der Vorsitzende die Strafen, sonst das Schiedsgericht, die Spruchkammer (im Graugußkartell), die Gutachterkammer (in der Ordnung für das graphische Gewerbe, unter Hinzuziehung von Vertretern der deutschen Arbeitsfront). Bemessen wird die Strafe entweder pauschal je Verstoß oder je nach der Größe des Objekts (Tonne Unterpreis-Lieferung, Spindel, angefangene Stunde als Maß der Quotenüberschreitung uff.) oder nach den wirtschaftlichen Verhältnissen des betr. Mitgliedes oder je nachdem, ob es sich um einen ersten Verstoß oder einen Wiederholungsfall handelt. Die gleichmäßige Anwendung solcher Strafbestimmungen gegenüber allen Mitgliedern ist nicht immer einfach durchzusetzen. In Submissionskartellen kürzt man wohl auch bestimmte Mengen vom Jahresumsatz, etwa das ein- bis zehnfache des in Frage kommenden Objektes.

Der in den neueren unter Einflußnahme des Reichswirtschaftsministeriums entstandenen Kartellen z. T. gemachte Versuch, die Geldstrafe durch ein System von Belehrungen, Verwarnungen uff. also rein durch Appell an das ständische Ehrbewußtsein zu ersetzen, hat sich einstweilen nicht sonderlich bewährt.

D. Ausschüttung von Überschüssen.

Die Ausschüttung eines etwa vorhandenen Gewinnrestes erfolgt unter allen Umständen sofort oder nachdem ein gewisser Vermögensstand erreicht ist. Er findet nach Beteiligungsziffern, Liefermengen, Produktionswert, nach Mitgliederzahl oder nach Artikelgruppen statt. Ist das letztere der Fall, so müssen die Gemeinkosten nach einem Schlüssel (Verkaufswert) auf die Gruppen aufgeteilt werden. Wird die Gruppeneinteilung vermieden, so werden die einzelnen Artikelgruppen erst durch Verhältniszahlen entsprechend dem ungefähren Wertverhältnis auf einen Nenner gebracht. Eine Aufteilung nach Gruppen kann auch für die Verteilung von Überpreisen an bestimmte Mitgliederkreise praktisch werden. Sie wird auf einem besonderen Nebenausgleichskonto dargestellt.

In immer steigendem Maße wird der Ausweis eines Gewinnes überhaupt vermieden oder es wird doch darauf gesehen, daß er eine bestimmte bescheidene Summe nicht übersteigt. Das gelingt, indem vorher die Wertbeteiligungen prozentual entsprechend erhöht werden.

In praxi sind die einschlägigen Bestimmungen sehr mannigfaltig. So sieht die eine Kartellfassung vor, daß $\frac{1}{5}$ des Gewinnrestes zu gleichen Teilen, $\frac{4}{5}$ nach

¹ Vgl. unten S. 126 ff.

der Beteiligung an den Aufträgen ausgeschüttet wird, oder eine andere, daß 90% ausgeschüttet und 10% einem Risikofond zugeführt werden.

Speziell in der Absicht, den tatsächlichen Gewinn anzugleichen und weiterzuleiten, ist in dem oben¹ ausführlich dargestellten Fall die Bestimmung getroffen, daß $\frac{1}{3}$ der Abgaben I an alle Gesellschafter verteilt wird. Diese bedenkliche Bestimmung züchtet trotz Nichtbestehens von Quoten Kartellrentnerum, weil der Vorteil umso größer ist, je kleiner der Umsatz.

Auch bei Spezialisierungsgemeinschaften, die in den Stufungen der Spezialisierung eine Einkommensversicherung auf Gegenseitigkeit darstellen, kommt an Stelle der poolmäßigen Verteilung des Gesamtgewinnes ein solcher Gewinnausgleich vor, um Härten der Spezialisierung auszugleichen.

III. Die übrigen Aufgabengebiete der Buchhaltung.

Diejenigen Formen des Kartells, die auf Kontingenzierungsmaßnahmen verzichten können, also die Konditionen- und bestimmte Arten der Preiskartelle i. w. S., bedürfen keiner besonders komplizierten Buchführung. Es ist meist eine einfache Kassen- und Vereinsbuchführung, mit deren Hilfe die Geschäftsstelle Beiträge der Mitglieder, Strafzahlungen und ihre eigenen Handlungsunkosten erfaßt. Da, wo Träger der Kartellbestrebungen und der allgemeinen wirtschaftspolitischen Interessenvertretung des betreffenden Wirtschaftszweiges ein und derselbe Verband war — ein Zustand, der jetzt in der deutschen Wirtschaftsorganisation beseitigt ist — war oft nicht einmal eine gesonderte Aufzeichnung der rein auf das Kartell bezüglichen Aufwendungen und Erträge üblich. Im übrigen dürfte die Buchhaltung in diesen Kartellformen keine sonderlichen Schwierigkeiten bieten; entsprechendes gilt für die Buchhaltung der nunmehr revisionspflichtig gewordenen Gruppe.

Mit den Buchungen zur Ausgleichsrechnung und zum Aufwandswesen sind die hauptsächlichsten Fragen der Kartellbuchhaltung behandelt. Einige andere Buchhaltungsprobleme, soweit sie in diesem Rahmen besprochen zu werden verdienen, werden am besten im Zusammenhang mit und von der Bilanz her erörtert (vgl. unten S. 55). Daher ist hier nur noch ein kurzer Hinweis auf die buchhalterische Abwicklung der Lieferungen Kartellmitglied — Kunde bei Dazwischentreten einer zentralen Verkaufsstelle in Gestalt eines Syndikates erforderlich².

1. Wo das Syndikat den Verkauf nur vermittelt, nicht auch abwickelt, ist es mit der Einziehung der Rechnungsbeträge nicht befaßt. Der Zahlungsvorgang spielt sich zwischen Abnehmer und Kartellmitglied unmittelbar ab, was, solange Barzahlung vorherrscht, keine Schwierigkeiten schafft. Die Syn-

¹ S. 150.

² Vgl. hierzu u. a. Weidemann S. 100 ff. (zit. S. 34) sowie Paul Stein: Die Buchführung eines Syndikates der Eisenindustrie, Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, 2. Jg. (1907/08), S. 401 ff., 457 ff.

dikatsstelle erhält also nach Weitergabe der Bestellung seitens des Mitglieds- werkes die Rechnung oder die Sammelmeldung, die periodisch den gesamten Versand anzeigt, nur zur Weiterleitung an den Abnehmer, nicht zum Inkasso, falls nicht überhaupt die Originalfaktur direkt an den Abnehmer geschickt wird. Buchhalterisch beschäftigt nur eine Rechnungskopie das Syndikat. Es schreibt die Lieferung unter Zugrundelegung eines Verrechnungspreises, der hier „gewährleisteter Preis“ genannt zu werden pflegt, dem Kartellmitglied gut und setzt sich nach dieser Zwischenabrechnung später im Wege des Wertaus- gleiches und einer entsprechenden „Verteilungsnachweisung“ mit ihm aus- einander, die das Mitgliedswerk an dem Ausgleich von Mehr- oder Minder- erlösen und der Deckung des Kartellaufwands beteiligt. Evtl. leistet es mo- natliche a conto-Zahlungen an das Mitglied.

Im Verkehr mit dem Kunden bucht also das Kartellmitglied:

Waren	Debitor X
Von Debitor X 1215.—	An Waren 1215.—

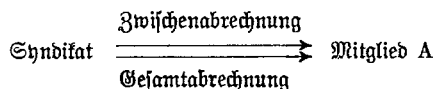
Das Syndikat schreibt dem Kartellbeteiligten einstweilen z. B.

gut (evtl. unter Vergütung von Kontoforrentzinsen nach Ablauf bestimmter Frist)	RM 1 200.—
und berechnet später als Beteiligung am Mehr- und Mindererlös .	RM 3.50
insgesamt also	RM 1 203.50
erkennt ihn sonach abzüglich Umlagevorchuß	RM 1.50
mit	RM 1 202.—

Endgültig belastet wird er somit in Höhe des Unterschiedes von
RM 1215.— und RM 1202.— = RM 13.—.

Mitglied A	Umlagekonto
An Umlagekonto 13.—	Von Mitglied A 13.—

Der Verkehr des Syndikats umfaßt also buchhalterisch folgende Vorgänge:



2. Tritt das Syndikat als Kommissionär auf, so hat es einerseits gegen- über dem Kunden das Inkasso, also:

Kunde X	Erlöskonto
An Erlöskonto 1215.—	Von Kunde X 1215.—

Bei Auslandskunden ist Valutenbuchführung und (heute) Beachtung der Devisen-Vorschriften erforderlich. Andererseits bezahlt es vorläufig, etwa monatweise, die Mitglieder mit Durchschnittspreisen, also

Mitglied A		Erlöskonto	
Von Erlöskonto 1210.—		An Mitglied A 1210.—	1215.—

Evtl. haben die Mitglieder überdurchschnittliche Erlöse aus (eigenem) Klein- oder Landabsatz abzuführen. Daraus ergibt sich nach Vornahme der Jahresabrechnungen (Valutagewinne), Frachtausgleich usw. für das Mitglied A folgender Kontotorrentauszug:

Mitglied A			
Erhaltene Vergütungen	RM 145 000.—	Summe der einzelnen Monatslieferungen	RM 150 000.—
Guthaben beim Syndikat	RM 9 000.—	Gutgeschriebene Ausgleichsposten	RM 4 000.—
	<u>RM 154 000.—</u>		<u>RM 154 000.—</u>

Der Verkehr des Syndikats umfaßt diesmal erstens die Regulierung des Kunden, zweitens im Verkehr mit dem Mitglied A bzw. seinen Werken und seiner Konzernverwaltung die vorläufige Gutschrift und die endgültige Abrechnung.

3. Wo das Syndikat auf eigene Rechnung kauft und verkauft, wird ein fester oder veränderlicher Verrechnungspreis zugrundegelegt. Im übrigen tritt das Verfahren unter 2. sinngemäß in Funktion.

2. Die Kartellbilanz.

I. Das Problem.

Den Kartellbilanzen¹ kommt sicherlich wegen ihres aus der Natur der Sache und nicht nur aus Gründen der Bilanzierungstaktik fragmentarischen Charakters im allgemeinen weder privat- noch volkswirtschaftlich die gleiche Bedeutung zu wie den Konzernbilanzen. Privatwirtschaftlich sind die Kartelle bzw. ihre Geschäftsstellen nur mit der Abwicklung von wirtschaftlichen Teilaufgaben befaßt, die, wenn überhaupt, bilanz- und rentabilitätsmäßig faßbaren Niederschlag und Kritik erst in den Bilanzen der einzelnen Kartellmitglieder finden. Diese werden also dem Kartell gegenüber zwar alle Möglichkeiten, die interne Verrechnung gemäß den Bestimmungen von Satzung und Lieferungsvertrag vorgenommen zu sehen, ausnutzen; aber die Bilanz ist dafür nicht das entscheidende Instrument, sondern die sog. Kartellabrechnung. Was eine Bilanz der Geschäftsstelle über derartige wechselseitige Verrechnungsposten mit den Mitgliedern hinaus noch an Werten aufweist, das hat, so scheint es, da es sich ja in der Regel bei der Geschäftsstelle nicht um ein kompliziertes Pro-

¹ Vgl. meinen Aufsatz: Die Kartellbilanz in: Kartellrundschau, 30. Jg. (1932), S. 725 und den offensichtlich in Unkenntnis dieses Aufsatzes geschriebenen von H. Ricklich: Die Kartellbilanz in: Die Betriebswirtschaft, Jg. 1934, S. 209.

duktionsunternehmen mit eigenen Anlagen, sondern um einen reinen Leistungsbetrieb handelt, verhältnismäßig nebensächliche Bedeutung und bedarf nicht unbedingt einer bilanzmäßigen, sondern vielleicht nur statistischer Kontrolle. Die Verhältnisse liegen im allgemeinen durchaus umgekehrt wie bei den Konzernbilanzen, wo alles nach Zusammenfassung in der Bilanz der Obergesellschaft drängt, während hier das entgegengesetzte Bestreben obwaltet. Immerhin trägt das Auftreten von Produktionsanlagen des Syndikats, die den Fabrikaten der Mitglieder erst den letzten Schliff geben, sowie von immer kostspieligeren syndikats-eigenen Absatzorganisationen (Lanzstellen) all die bekannten Probleme der Kapitalintensität (Abschreibungen, fixe Kosten) in zunehmendem Maße auch in das Kartellbilanzwesen hinein.

Auch volkswirtschaftlich liegt es so, daß man unter dem Gesichtswinkel der vermehrten Publizität wohl den Konzernen gegenüber eine Fortbildung des Bilanzwesens für erforderlich hält, daß man sich aber mit vollem Recht bei der staatlichen Überwachung der Kartelle nichts von einer Umgestaltung der Kartellbilanzen, sondern von anderen Maßnahmen (Kartellpreisrevision, Kartellregister)¹ verspricht. Das mag also die bisherige literarische Vernachlässigung der Kartellbilanz erklärlich erscheinen lassen.

Immerhin zeigt sich bei näherer Betrachtung, daß betriebswirtschaftlich doch auch diese Bilanzen ihre formalen und materiellen Sonderprobleme bieten, die dem Kartellgeschäftsführer geläufig sein müssen, einmal im Interesse des allgemeinen Geschäftsganges (Handelsbilanz), dann bei Auseinandersetzungen mit den Mitgliedern (Liquidationsbilanz) und schließlich im Interesse der Steuerveranlagungstechnik (Steuerbilanz). Das volkswirtschaftlich-fiskalische Interesse an der Kartell-Steuerbilanz geht damit Hand in Hand, wie auch die amtliche Kartellpreiskontrolle bei kalkulatorischer Aufarbeitung des gelegentlich der Revision vorgefundenen Rechnungsstoffes sich die Möglichkeiten vor Augen halten muß, daß zwischen den Bilanzen des Kartells Gewinnverschiebungen und somit willkürliche Beeinflussungen von Kostenelementen stattgefunden haben.

Am deutlichsten wird die Sonderstellung der Kartellbilanz bei den Verkaufssyndikaten; an Syndikatsbilanzen ist daher im folgenden vorzugsweise gedacht. Die Bilanzen von reinen Konditionenkartellen oder bloßer Kontingentierungskartelle zeigen das typische Aussehen einer Vereinsbilanz.

Betriebswirtschaftlich stellt ein Syndikat einen einheitlichen Typus insofern dar, als es sich um eine von der steuerlichen sog. Organtheorie ja auch zum Teil in diesem Wesenszug anerkannte filialartige Ausgliederung der Verkaufsfunktion von Einzelunternehmungen zugunsten einer einheitlichen Zusammenfassung dieser Teilfunktion in einer überbetrieblichen Stelle, die gleichwohl in einer Art Angestelltenverhältnis zu den Kartellmitgliedern steht, handelt. Die Grundsätze der Filialbuchhaltung und Filialbilanz sind an sich also wohl anwendbar; freilich ergeben sich sofort gewisse Schwierigkeiten daraus, daß

¹ Siehe unten S. 138 ff.

hier Träger der „Filiale“ anders wie im Falle Mutter- und Tochtergesellschaft eine Mehrheit von Unternehmungen ist und damit die Frage auftaucht, in welchem Verhältnis die Kartellmitglieder an den vorhandenen und etwa neu entstehenden Aktiva und Passiva ihrer „Filiale“ teilhaben.

Eine weitere Komplikation ergibt sich aus den verschiedenen Möglichkeiten der rechtlichen Organisation derartiger Syndikate. Sie stellen juristisch entweder eine einzige Figur (Nebenleistungs-AG. oder die Einheits-GmbH.) oder, wie meist, eine sog. Doppelgesellschaft dar. Bei dieser Doppelgesellschaft tritt die Verkaufsstelle in der Regel in der Form einer Aktiengesellschaft, einer GmbH. oder Genossenschaft, ganz selten als Personalgesellschaft oder sogar Einzelunternehmung auf dem Absatzmarkt und zwar zum Teil als Eigenhändlerin, im wesentlichen als Kommissionärin auf, während die Träger des Syndikats sich zu kartellmäßigem Verhalten untereinander und gegenüber der Verkaufsstelle durch einen Lieferungsvertrag verpflichten, der schriftlich oder stillschweigend geschlossen, meist eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts oder auch einen Verein begründet. Aus der Beachtung der für die gewählte Rechtsform bestehenden gesetzlichen Normen sowie der in Ergänzung dazu unter den Vertragsparteien in den Satzungen vereinbarten Bestimmungen entstehen Bilanzprobleme besonderer Art. Auch der Grad der Publizität ist von der gewählten Rechtsform abhängig. Das erklärt die geringe Beliebtheit der Aktiengesellschaft in der Praxis der Kartellorganisation.

II. Die Handelsbilanz.

Der allgemeinen Tendenz folgend, wurden die Handelsbilanzen der Kartelle im Laufe des letzten Vierteljahrhunderts in der Regel immer knapper gegliedert. Selbst ein an sich bemerkenswert offen bilanzierendes Kartell wie das Rheinische Braunkohlensyndikat GmbH. in Köln hat gegenüber der Bilanzgliederung seiner Rechtsvorgängerin für das Geschäftsjahr 1912/13, die noch folgendermaßen aussah:

Aktiva	Passiva
Grundstücke	Stammkapital
Grubenfelder	Einzahlungen der Gesellschafter für Erwerbungen
Effekten	4½% Obligationen
Beteiligungen	Kreditoren:
Kasse	Guthaben der Werke
Wechsel	Verschiedene Gläubiger
Waren	Kauttionen der Kundschaft
Inventar	(nur auf dieser Seite)
Debitoren	
Kauttionen (nur in der Vorpalte)	
Lagereinrichtungen	
Zweigniederlassungen	

3. B. in seinem Rechnungsabluß per 31. 3. 1935 zu Zusammenfassungen

einzelner Posten gegriffen, die freilich die Bilanz noch nicht unverständlich machen:

Aktiva	Passiva
Geschäftsgebäude und Grundstücke	Stammkapital
Forderungen in laufender Rechnung:	Schulden in laufender Rechnung:
Bankguthaben	Guthaben der Werke
Verschiedene Schuldner	Verschiedene Gläubiger
Beteiligungen	Sicherheitsleistungen der Kundschaft
Wertpapiere	(nur in der Vorpalte)
Kasse und Wechsel	Wertpapiere
Druckbestand	Bürgschaften
Einrichtungen	
Gerätschaften und Betriebsstoffe	
Sicherheitsleistungen der Kundschaft	
(nur in der Vorpalte)	
Wertpapiere	
Bürgschaften	

Wie gelegentlich die öffentliche Hand, noch dazu als Hauptträgerin einer gemischtwirtschaftlichen Kartell-Aktiengesellschaft, nicht einer Kartell-UmbH., ihren Publizitätspflichten noch in jüngster Zeit nachkam, zeigt folgende

Bilanz der wirtschaftlichen Vereinigung Deutscher Gaswerke
Gasförsyndikat Aktiengesellschaft per 31. 12. 1931.

Vermögen	Schulden
Bargeld 5 218.62	Aktienkapital 220 000.—
Reichsbank und	Buchschulden und Rück-
Postcheck 7 014.44	stellungen 1 994 393.07
Beteiligungen 44 447.35	
Mobilien 1.—	
Telephon und	
Sichtanlagen 1.—	
Immobilien 190 700.—	
Buch- und Bank-	
forderungen 1 967 010.66	
2 214 393.07	2 214 393.07

Hier wird durch die unter den Aktiven erfolgende Zusammenziehung der Buchforderungen an die kommunalen Gesellschafter und andere Schuldner mit dem Bankguthaben und rechts durch die Vermengung von Buchschulden an die Werke und andere Gläubiger mit den Rückstellungen der Zweck der Bilanzveröffentlichung ziemlich illusorisch, da es sich hierbei gerade um die Hauptposten handelt.

Wenn gegenüber diesen Bilanzen der schwerindustriellen Kartelle die Kartelle der chemischen Industrie in der Regel noch geringere Neigung zu Publizität in ihren Bilanzen zeigen, so kommt darin nur die Publizitätscheu zum Ausdruck, die die Chemie überhaupt beherrscht.

Inzwischen hat die sog. kleine Aktienrechtsreform vom Herbst 1931 eine spürbare Besserung der Publizität in den Kartellbilanzen, soweit es sich um Aktiengesellschaften handelt, herbeigeführt. Dafür mag u. a. die Bilanzgliederung des Rheinisch-Westfälischen Kohlenyndikats in der neuen Fassung Zeugnis ablegen.

Rheinisch-Westfälisches Kohlenyndikat.

Bilanz am 31. März 1935.

Aktiva	Passiva
<p>I. Anlagevermögen</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Grundstücke 2. Gebäude <ol style="list-style-type: none"> a) Geschäfts- und Wohngebäude b) Fabrikgebäude u. a. Baulichkeiten 3. Maschinen, maschinelle Anlagen und Transporteinrichtungen 4. Werkzeuge, Betriebs- u. Geschäftsinventar <p>II. Beteiligungen</p> <p>III. Umlaufvermögen</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe 2. Kohlen-, Koks-, Bricket- und Pechbestände 3. Wertpapiere 4. Aktivhypotheken 5. Geleistete Anzahlungen 6. Forderungen auf Grund von Warenlieferungen und Leistungen 7. Forderungen an abhäng. Gesellschaften 8. Verschiedene Forderungen 9. Wechselbestand 10. Kassenbestand, Reichsbank- u. Postsparkguthaben 11. Andere Bankguthaben 	<p>I. Aktienkapital</p> <p>II. Rückstellungen</p> <p>III. Wertberichtigungen</p> <p>IV. Verbindlichkeiten</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Anzahlungen von Kunden 2. Verbindlichkeiten auf Grund von Warenlieferungen und Leistungen 3. Verbindlichkeiten an abhängige Gesellschaften 4. Sicherungstratten 5. Verschiedene Verbindlichkeiten 6. Verbindlichkeiten gegenüber Banken <p>V. Posten, die der Rechnungsabgrenzung dienen</p> <p>VI. Bürgschaften¹</p>

¹ bef. bei Frachtforderung.

Aktiva	Passiva
IV. Posten, die der Rechnungsabgrenzung dienen V. Bürgschaften (Vorspalte) ¹	
112 829 559.67	112 829 559.67

Doch sind mit diesen formalen Betrachtungen die Probleme der Syndikatsbilanz nicht erschöpft. Die schärfere, durch die Rücksicht auf die reibungslose Abwicklung des Geschäftsganges und durch steuerliche Gründe bedingte Fassung der den Syndikaten zugrunde liegenden Verträge hat ihren Einfluß auf die Bilanzen der Kartelle nicht verfehlt und bei vielen Syndikaten die Frage nach der Zweckmäßigkeit und Berechtigung der überkommenen Bilanzierungsgepflogenheiten entstehen lassen. So sind heute, je nach dem Grade, in dem diese neueren Ideen in Vertragstechnik und Steuerpolitik der Kartelle sich bereits durchgesetzt haben, folgende drei Bilanztypen zu unterscheiden:

1. Die Bilanz des Syndikats als Nebenleistungs-GmbH. oder AG. (Einheitsgesellschaft),
2. die Bilanz des Syndikats als Doppelgesellschaft:
 - a) es bilanziert nur die geschäftsführende AG. oder GmbH.;
 - b) es wird eine Doppelbilanz aufgestellt, eine für die geschäftsführende AG. oder GmbH., eine andere für die Gesellschaft bürgerlichen Rechts oder den Verein.

Fall 1. Diese Form ist selten, besonders soweit es sich um die Aktiengesellschaft handelt, bei der es vertragstechnisch schwierig ist, den Aktionären (Kartellmitgliedern) die Kartellpflichten innerhalb der Satzung der AG. aufzuerlegen. Besser ist die GmbH. geeignet. Im allgemeinen sieht man neuerdings von dieser Form immer mehr ab. Selbst die Wirtschaftliche Vereinigung Deutscher Gaswerke, die ursprünglich als Nebenleistungs-AG. organisiert war, ist schon seit 1917 aus steuerlichen Gründen zu dem System der Doppelgesellschaft übergegangen, wenn auch hier sich bis heute noch Eigentümlichkeiten aus einer taktisch sorgloseren Zeit des Bilanzierens erhalten haben. Zwar schließt die Verlust- und Gewinnrechnung, wie das in allen Kartellausweisen regelmäßig entgegengetreten wird, ohne Saldo ab, da die Verwaltungskosten gerade durch Umlagen gedeckt sind, aber andererseits brauchte man auf Grund der steuerlichen Vorzugstellung, die das öffentliche Unternehmen genoß, die Gewinnlosigkeit nicht betont zum Ausdruck zu bringen. Da nach § 14 der Satzung vom 1. Januar 1925 die Generalversammlung freies Verfügungsrecht über den Gewinn hat², so bildete man Rückstellungen, beteiligte sich aus Überschüssen,

¹ bes. für Frachtstundung.

² So ist im französischen Hematitroheisensyndikat eine Dividende von 5% aufs Aktienkapital vorgesehen: Rolf Bühler (zit. S. 118).

die man also erzielte, nur nicht auswies, an einer Versicherungsgesellschaft für die angeschlossenen Gaswerke usw.

Fall 2. Der für deutsche Syndikate typischen Form der Doppelgesellschaft hat in der Hauptsache die rechtliche Konstruktion des Rheinisch-Westfälischen Kohlsyndikats als Muster gedient. In den Satzungen seiner Geschäftsstelle sowohl als der Vereinigung der ihm angehörenden Bechenbesitzer (Gesellschaft bürgerlichen Rechts), aber allmählich auch in einer zunehmenden Zahl anderer Kartellsatzungen werden aus geschäfts- und steuerpolitischen Gründen Bestimmungen immer schärfer präzisiert, die etwa auf folgendes hinauslaufen:

1. Die Tätigkeit der Verkaufsstelle ist unentgeltlich; eigene Gewinunerzielung ist nicht Zweck der Verkaufsstelle.

2. Die Verkaufsstelle handelt vielmehr im eigenen Namen, aber nur für Rechnung der Mitglieder der Vereinigung.

3. Etwasiges Vermögen, soweit es das Aktienkapital bzw. das Stammkapital übersteigt, besitzt die Verkaufsstelle nur zu treuen Händen für die Gesellschaft bürgerlichen Rechts in ihrer Eigenschaft als deren geschäftsführendes Organ.

4. Die Gesellschaft muß bei allen ihren Geschäften nach den Weisungen handeln, welche von den Organen der Gesellschaft bürgerlichen Rechts gegeben werden.

Bilanziell hat man aus derartigen Bestimmungen in verschiedener Weise die Folgerungen gezogen.

Fall 2 a. Teilweise wird auch weiterhin die Darstellung in einer einzigen Bilanz beibehalten. So enthält der Geschäftsbericht 1934/35 des Mitteldeutschen Braunkohlen-Syndikats trotz seiner Natur als Doppelgesellschaft folgendes:

Vermögen		Rechnungsabluß-Konto am 31. März 1935		Verpflichtungen	
		RM		RM	
Wertpapiere	4 572.50	Stammkapital	90 000.—		
Beteiligungen	13 253.—	Gläubiger	12 495 983.49		
Banken- und Postcheck-					
guthaben	212 470.77				
Kasse	10 089.21				
Wechsel	289.40				
Schuldner	12 268 308.61				
Inventar	77 000.—				
	<hr/>				
	12 585 983.49				12 585 983.49

Ähnlich bilanziert das Ostelbische Braunkohlen-Syndikat, der Roheisen-Verband sowie das Rheinisch-Westfälische Kohlsyndikat und das letztere trotz Vorhandensein der „neueren“ Bestimmungen in seiner Satzung. Eine Konzession an die Auffassung, daß das Vermögen, das das Eigenkapital über-

steige, nur zu treuen Händen für die Gesellschaft bürgerlichen Rechts besessen werde, macht das eine dieser Syndikate immerhin, falls es sich nicht um einen Ausfluß der ja auch sonst überall deutlich werdenden Politik der Bildung stiller Reserven handelt, indem es seine Geschäftsgebäude überhaupt nicht, nicht einmal mit 1 RM bilanziert. Plausibler ist das Verfahren des Stahlwerksverbandes AG. Sein Geschäftshaus und ein anderes Grundstück bilanziert er (seit 1924 in der Vorpalte, früher in der Hauptpalte) mit RM 1 000 001.— unter den Aktiven und bildet unter den Passiven zum Ausgleich dafür, gleichfalls in der Vorpalte, den Posten: Anteile der Mitglieder am Geschäftshaus und Grundstück. Entsprechend erschien 1909 links beim Bau dieses Geschäftshauses ein Konto „Neubauten“, das rechts durch ein Konto „für Beteiligungen der Werke am Neubau des Geschäftshauses“ ausgeglichen wurde. Da die entscheidenden Abrechnungsposten aus der Kartellverrechnung mit den Mitgliedsverbänden sich ungefähr die Waage halten, so erreicht der Stahlwerksverband damit, daß die Bilanz im übrigen nur noch folgenden Sachverhalt darstellt: Ein nun einmal bei der gewählten Rechtsform unvermeidbares, aber niedrig gehaltenes Eigenkapital von RM 40 000.— und einen etwa gleich großen Kassenbestand. In der Tendenz liegt hier also schon der Versuch einer Aufspaltung der Bilanz vor; denn grundsätzlich ließen sich auch andere Vermögensposten, wie Debitoren, Kasse, Wechsel unter den Passiven so verteilt denken.

Im übrigen wird die Vorschrift, falls sie in den Satzungen steht, daß Gewinnerzielung nicht Zweck der Verkaufsstelle sei, formal in den Ausweisen genau beachtet. In den Bilanzen gibt es also weder Verlust- noch Gewinnposten. Die Verlust- und Gewinnkonten werden, was an sich nicht notwendig wäre, in der Regel in folgender knapper Form geboten:

Gewinn- und Verlustkonto	
Soll	Haben
Geschäftsumkosten	Übertrag auf Verrechnungskonto der Verbandswerke

Oder im Rheinischen Braunkohlensyndikat GmbH.:

Gewinn- und Verlustrechnung	
31. 3. 1935.	
Geschäftsumkosten	Einnahmen

Der Stahlwerksverband sieht seit der Goldmarkumstellung sogar von der Veröffentlichung eines Gewinn- und Verlustkontos selbst in dieser primitiven Form ab, was sich mit den gesetzlichen Vorschriften nicht vereinen läßt (so noch im Geschäftsbericht vom 31. 12. 34). Darstellungen wie die folgende des Mitteldeutschen Braunkohlen-Syndikats gehören zu den Seltenheiten:

Abrechnungsbilanz

31. 3. 1935.

Soll		Haben	
Betriebsunkosten	1 585 434.79	Umlage	1 661 327.77
Beiträge an wissenschaftl. Vereinigungen und Forschungskörperschaften	49 198.—		
Vermögenssteuern	390.40		
Abschreibung:			
auf Schuldner	—		
auf Beteiligungen	—		
auf Inventar	26 204.58		
	<u>1 661 327.77</u>		<u>1 661 327.77</u>

Nach der Aktienreform von 1931 veröffentlicht die Wirtschaftliche Vereinigung Deutscher Gaswerke — Gaswerksyndikat AG. — die folgende

Gewinn- und Verlustrechnung 1935.

Soll	Haben
Gehälter und Löhne	Abgaben
Soziale Abgaben	Umlagen (für die Produktgruppe)
Besitzsteuern	Zinsen
Sonstige Aufwendungen	Erträge aus Beteiligungen
Abschreibungen:	Sonstige Erträge
auf Mobilien	Außerordentliche Erträge
auf Telephon- und Lichtanlage	
auf Beteiligungen	
Außerordentliche Aufwendungen	
Rückstellung für freiwillige Ruhegelder	

Fall 2 b. Neuerdings bahnt sich eine andere Darstellungsform der Kartellbilanz an; von ihr machen freilich vorläufig m. B. nur einige Syndikate der chemischen Industrie Gebrauch. Ihr liegt der Gedanke zugrunde, entsprechend der Doppelgesellschaft auch eine Doppelbilanz aufzustellen, und zwar so, daß man, um die bloße Organ-, wenn nicht Angestellteneigenschaft der Verkaufsstelle zu betonen, in deren Bilanz lediglich den Betrag des gesetzlich erforderlichen Stammkapitals als Guthaben bei der Gesellschaft bürgerlichen Rechts aufführt, während der wesentliche Inhalt der Kartellbilanz, nämlich das durch dieses Stammkapital gedeckte sowie das es übersteigende konkrete Vermögen jetzt in einer zweiten, nämlich der Bilanz der Gesellschaft bürgerlichen Rechts erscheint und dort entsprechend, im übrigen wieder unter Vermeidung eines Gewinn- oder Verlustausweises, balanziert. Es wird also die Organhaft der Syndikatsverkaufsstelle gegenüber den Mitgliedsfirmen (als Organträgern) bzw. gegenüber der von ihnen geschlossenen Vereinigung angenommen. Die beiden Bilanzen hängen dadurch zusammen, daß das einzige Aktivum der Verkaufsstelle unter den Gläubigern der Gesellschaft bürgerlichen Rechts, und zwar im einzelnen nicht erkennbar, auftritt. So bilanziert der Benzolverband folgendermaßen:

1. Bilanz der Benzol-Verbandes, GmbH., Bochum,
zum 31. Dezember 1935.

Vermögenswerte		Verbindlichkeiten	
	RM	RM	
Guthaben bei der Gesellschaft bürgerlichen Rechts.....	41 800	Stammkapital	41 800

2. Bilanz der im Lieferungsvertrag des Benzol-Verbandes, Bochum
bereinigten Mitglieder, zum 31. Dezember 1935.

Vermögenswerte	Verbindlichkeiten
Anlagevermögen:	Beiträge
Grundstücke ohne Baulich-	Zweifelhafte Forderungen
keiten	Schulden
Geschäfts- und Wohn-	Rechnungsabgrenzung
gebäude	Eventualverbindlichkeiten
Tankanlagen	aus Diskontkrediten
Zapfstellen	(nur in der Vorspalte)
Betriebs- und Geschäfts-	aus Bürgschaften
inventar	(nur in der Vorspalte)
Tankschiffe und Kessel-	
wagen	
Straßfahrzeuge	
Wagen- und Motorrad-	
prüfstände	
Neuanlagen im Bau	
Reserveteile (für Großtan-	
klager)	
Beteiligungen	
Umlaufvermögen:	
Warenvorräte	
Verschiedene Material-	
vorräte	
Wertpapiere, Steuergut-	
scheine	
Forderungen	
Rechnungsabgrenzung	
Rückgriffsforderungen	
aus Diskontkrediten	
(nur in der Vorspalte)	
aus Bürgschaften	
(nur in der Vorspalte)	
Sa. 49 706 032.21	Sa. 49 706 032.21

Entsprechend geht seit der Bilanz per 31. 12. 1924 die Deutsche Ammoniakverkaufsstelle GmbH., Bochum, vor; bei ihr ist das Problem noch etwas kompliziert dadurch, daß der wieder denkbar einfach bilanzierenden Verkaufsstelle zunächst eine Dachvereinigung gegenübersteht, aus deren Bilanz einigermaßen gewaltsam die Bilanz der Kokereivereinigung herausgebroschen ist. Die Zusammenhänge sind im übrigen ohne weiteres ersichtlich.

1. Bilanz der Deutschen Ammoniak-Verkaufs-Vereinigung, GmbH., Bochum,
am 30. Juni 1933.

Vermögenswerte		Verbindlichkeiten	
Guthaben bei der Gesellschaft bürgerlichen Rechts (Dach- vereinigung)	151 000.—	Stammkapital	151 000.—

2. Bilanz der in der Dachvereinigung vereinigten Mitglieder
am 30. Juni 1933.

Vermögenswerte		Verbindlichkeiten	
Materialien	241 377.82		
/. Abschrei- bungen	50 318.50	191 059.32	
Kasse		1 222.70	
Wechsel		1 824 071.38	
Steuerquittungen		16 569.44	
Schuldscheine		2 000 000.—	
verschiedene Schuldner		9 331 491.15	
Bürgerschafts- Schuldner	30 496.50		
		13 364 413.99	
			13 364 413.99

3. Bilanz der in der Koferevereinigung vereinigten Mitglieder
am 30. Juni 1933.

Vermögenswerte		Verbindlichkeiten	
Immobilien	320 891.97	Dachvereinigung	332 703.80
/. Abschrei- bungen	100 891.97		
Mobilien	37 227.72		
/. Abschrei- bungen	37 226.72		
Automobile			
Beteiligungen ..	117 700.80		
/. Abschrei- bungen	4 999.—	112 701.80	
		332 703.80	
			332 703.80

Diese Aufmachung der Bilanz wird nur verständlich, wenn man sie von den unten auf S. 70 erörterten steuerlichen Problemen der Kartelle aus betrachtet. Betriebswirtschaftlich ist mit ihr kaum eine neue Erkenntnis gewonnen; ja, es läßt sich sogar wohl bestreiten, daß diese Darstellung sich wirtschaftlich halten läßt. Es ist fragwürdig, wenn auf diesem Wege der Posten Stammkapital in einen Kreditor umgedeutet wird. Vor allem wird es nicht den Tatsachen entsprechen, daß Zapfstellen, Tanker, Grundstücke Ver-

mögenswerte der Gesellschaft bürgerlichen Rechts sind: das Grundstück wird zweifellos auf den Namen der GmbH. im Grundbuch eingetragen sein. Wenn immerhin das Vorliegen nur treuhänderischer Überlassung zugestanden werden könnte, so müßte m. E. die GmbH. das Recht der Nutzung an diesen Gegenständen ganz ähnlich aktivieren, wie z. B. die Deutsche Reichsbahn das Betriebsrecht an den Bahnanlagen. Was wäre damit freilich gebessert? Im Falle der Haftung käme es ganz darauf an, den Gegenwert des Haftkapitals der Verkaufsstelle konkret zu ermitteln; und dann wäre doch wieder ein Rückgriff auf die zweite Bilanz (der Gesellschaft bürgerlichen Rechts) ganz unvermeidlich. Gerade hier, wo bei den Syndikaten der Chemie ein über das übliche Maß hinausgehender Teil des Produktionsprozesses selbst noch gemeinschaftlich stattfindet, sollte die Bilanz zunächst durchaus dynamisch auf richtige Aufwandsverteilung zur einwandfreien Errechnung von Produktions-, Betriebs- und Verwaltungskosten des Syndikats und erst in zweiter Linie auf Vermögensnachweis eingestellt sein. Werden die wirtschaftlichen Verhältnisse nicht auf den Kopf gestellt, wenn man in dieser Form allen Nachdruck auf die Gesellschaft bürgerlichen Rechts legt, die an sich doch kaum einen selbständigen Eigenorganismus bildet? Und denkt man an den immerhin möglichen Fall¹, daß das Syndikat Obligationen ausgibt: würde man auch sie in der Bilanz der Gesellschaft bürgerlichen Rechts verschwinden lassen wollen?

Das oben geschilderte Verfahren des Stahlwerksverbandes stellt demgegenüber wohl doch noch einen besseren Ansatze zur Lösung des Bilanzproblems dar. Die Ermittlung des auf das einzelne Mitglied entfallenden Anteils (vgl. unten S. 68) wäre überhaupt sehr erwünscht, um den tatsächlichen Wert der Beteiligung ausrechnen zu können, der sich mit dem Nominalbetrag der Aktien bzw. Geschäftsanteile nicht zu decken braucht.

Sollten steuerlich-rechtliche Erwägungen auf diesem der juristischen Konstruktion viele Schwierigkeiten bereitenden Gebiet dennoch derartige wirtschaftlich kaum vertretbare Darstellungen erforderlich machen, so wäre dafür die Steuerbilanz, für die ja zum Teil auch andere Bewertungsregeln gelten, der rechte Ort.

Nicht weniger schwierig als diese mehr formalen Fragen sind die Bewertungsprobleme der Kartellbilanz. Zunächst tauchen diese bei den bisher vorzugsweise erwähnten syndikatseigenen gemeinsamen Einrichtungen auf, wo sie sich aber einigermaßen mit den üblichen Bewertungsregeln der Erfolgsbilanz bewältigen lassen. Verwickelter liegen die Dinge bereits bei dem Wertansatz der Vermögensteile (Fabriken und sonstige Anlagen), die vom Syndikat zur Bekämpfung von Außenseibern erworben oder durch Beteiligung unter den maßgebenden Einfluß des Syndikats gebracht und, nun stillgelegt, für Rechnung der Kartellgesamtheit weiter betrieben, verpachtet oder sonstwie verwertet werden (in der Sprache der Steuerpraxis „gebundene Werte“ genannt). Vollends problematisch ist schließlich die Behandlung et-

¹ Vgl. die Bilanz oben S. 57.

waiger immaterieller Werte, die aus Anlaß der Schaffung derartiger gebundener Werte entstehen könnten besonders da, wo der Außenseiter oder auch ein Syndikatsmitglied durch Zahlung einer Abfindungssumme zur Stilllegung, nicht zur Übertragung seines Wertes verpflichtet wird. Das einem internationalen Kartell angehörende Syndikat wird ebenfalls in den Dienst derartiger Maßnahmen auf dem Weltmarkt gestellt und so auch zum Verwalter von Beteiligungen bzw. Werken der oben gekennzeichneten Art. Die Veranlagung zur Körperschaftsteuer und Vermögenssteuer hat auf diese Vorgänge erst seit kurzem Licht geworfen, und die Frage ist seitdem nicht zur Ruhe gekommen.

Die gebundenen Werte, also die Substanzwerte, sind in der Handelsbilanz zweifellos aufzuführen; formal und sachlich ergeben sich Vorteile, falls man sie in eine besondere Gesellschaft eingebracht hat. Sie brauchen da nicht mit der übrigen Syndikatsbilanz verquitt zu werden.

Für die immateriellen Werte liegen die Dinge verhältnismäßig einfach dann, wenn für die Übernahme der Anlagewerte ein erkennbarer in den Substanzwerten allein nicht begründeter Mehrwert vergütet wurde. Dann wird man zum mindesten von einem bilanzfähigen, wenn auch nicht bilanzpflichtigen Posten, einem „Wirtschaftsgut“ im Sinne der Steuergesetzgebung von 1934, sprechen dürfen.

In allen sonstigen Fällen — und diese dürften die Mehrzahl bilden — läßt sich die Aktivierung entsprechender Summen kaum vertreten, also weder das gegen Barabfindung vereinbarte Recht, von dem Außenseiter Unterlassung des Weiterbetriebes verlangen zu dürfen (in Übereinstimmung mit Mirow¹), noch beim Erwerb eines Wertes aus der Reihe der Mitglieder selbst, wohl kaum auch bei Erwerb eines Außenseiterwertes aus der Konkursmasse. Wo im übrigen Beteiligung oder Übernahme der Substanz zwecks Stilllegung vorliegt, ist ebenfalls eine Abschätzung der dadurch für die Gesamtheit aller Syndikatsmitglieder erlangten Vorteile so problematisch, daß sie am besten unterbleibt. Die Wirkung wird sich sowieso, falls sich eine solche im Guten oder Schlechten ergab, in den Mitgliedsbilanzen herausstellen müssen.

III. Die Sonderbilanzen.

Es soll nicht bestritten werden, daß Kartellbilanzen nicht auch einmal statischen Zwecken dienen könnten; nur sind das dann eben Sonderbilanzen, nicht die bisher besprochenen Jahresbilanzen. Von diesen Sonderbilanzen kommen die Liquidationsbilanzen angesichts der Kurzlebigkeit mancher Kartelle durchaus nicht so selten vor. Gleichwohl ist man, soweit eine Durchsicht der zugänglichen Kartellfazungen es erkennen läßt, bisher auf eine Regelung der dann entstehenden Fragen im allgemeinen noch recht wenig be-

¹ Vgl. dessen oben S. 143 zitierte Schrift.

dacht (1). Damit verwandt sind die Auseinanderrechnungsbilanzen, die bei Neuaufnahme eines Mitgliedes (2) sowie bei Ausscheiden eines bisherigen Mitgliedes (3) erforderlich werden; die dafür getroffenen Bestimmungen lehnen sich meistens an die für den Fall (1) gegebenen Vorschriften an.

(1) Sind besondere, die Liquidationsbilanz betreffende Abmachungen nicht getroffen, ein Zustand, den der Kartellorganisateur vermeiden sollte, so greifen die Liquidationsvorschriften des Aktien- bzw. GmbH.-Rechtes einerseits, der Gesellschaft bürgerlichen Rechtes (§ 730 BGB.) andererseits Platz. Die Verträge der Zementwirtschaft z. B. sehen darüber hinaus ausdrücklich die Auflösung der stillen Reserven in den Gegenständen des Betriebsvermögens vor. Im übrigen wird je nach der Kompliziertheit der Syndizierung (besonders das Verhältnis von Verkaufs- und Verbrauchsbeteiligten will beachtet sein) einer der folgenden Schlüssel Anwendung finden, immer nach vorheriger Rückzahlung der geleisteten Einlagen:

- a) Verteilung des Vermögens nach Maßgabe der Umlage,
- b) gemäß der Verkaufsbeteiligung,
- c) im Verhältnis der Geschäftsanteile.

d) Unter Berücksichtigung des Charakters des Syndikates als einer Doppelgesellschaft wird die Vertragstechnik immer mehr verfeinert. So z. B. beim Rheinisch-Westfälischen Kohlenyndikat in der neuesten Fassung des Vertrages vom 1. 9. 1931 bzw. der Satzung vom 29. 7. 1925: Gemäß § 18 der Satzung der AG. wird bei Liquidation nach Rückgabe der Einzahlungen an die Aktionäre der Rest der Kartellvereinigung von Zeichenbesitzern zur Verfügung gestellt, während § 49 des Syndikatsvertrages der Zeichenbesitzer in Abs. 2 bestimmt, daß der Anteil am Vermögen sich für den einzelnen Gesellschaftler nach dem Verhältnis bemißt, in dem er an seiner Bildung beteiligt gewesen ist. Bei der Deutschen Ammoniakverkaufsvereinigung verlangt § 7 der „Satzung“, daß aus dem Vermögen die Schulden berichtigt und die Einzahlungen zurückerstattet werden; der Rest des Vermögens ist der Gesellschaft bürgerlichen Rechtes zur Verfügung zu stellen. Entsprechend der § 31 des „Lieferungsvertrages“: Das Vermögen wird unter die Mitglieder verteilt im Verhältnis ihrer Lieferungen an die Gesellschaft während der Dauer ihrer Zugehörigkeit zur Vereinigung, jedoch nicht weiter zurückgreifend als zum 1. Januar 1912.

Selbstverständlich müssen vor jeder Ausschüttung an die Mitglieder seitens des Liquidators die vereinbarten Abfindungen an den Geschäftsführer, Pensionszahlungen an die Pensionsverbände u. ä. geregelt werden.

Eine Konkursbilanz zum Zwecke der Feststellung von Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung wird wohl ganz selten praktisch werden. Eine Konkursgefahr könnte angesichts der oben auf S. 67 geschilderten Sachlage nur durch unvorsichtige Aufkäufe und ganz grobe Verstöße im Geschäftsgebahren entstehen, da die Bilanz ja sonst im wesentlichen nur durchlaufende Posten enthält und durch Umlagen und Zuschüsse der Mitglieder in der Regel immer wieder ins Gleichgewicht gebracht wird. Durch starkes Abschreiben des Besitzes an aufgekauften Werken und Kontingenten (letztere sind nicht immer schon ein bilanzfähiges Aktivum) wird man den Konkursfall in aller Regel vermeiden.

(2) Bei Neuaufnahme eines Mitgliedes schlägt Hausmann in seiner Musterfassung¹ eine Vermögensaufstellung vor, bei der den alten Mitgliedern die Beträge gutgeschrieben werden, die bei einer Liquidation auf sie entfallen würden. Eine derartige allgemein zu wiederholende Vermögensaufstellung (also nicht die Handelsbilanz) sieht jetzt auch § 49 des Syndikatsvertrages des Rheinisch-Westfälischen Kohlsyndikats in seinem Abs. 3 vor.

(3) Größere Aufmerksamkeit schenkt man naturgemäß angesichts der Tragweite eines solchen Schritts der Bilanz beim Ausscheiden eines Mitglieds.

a) Ältere Kartellfassungen kennen die Bestimmung, daß der Ausscheidende jede Beteiligung am Vermögen der Gesellschaft verliert; eine Bilanzaufstellung kann dann unterbleiben. Sein Anteil wächst den Anteilen der Verbleibenden zu.

b) Außer der Stammeinlage wird auch ein Anteil am Betriebsfonds gewährt.

c) Der Ausscheidende hat rückständige Einlagen zu einem bestimmten Prozentsatz noch zu leisten und seine Anteile zu pari einem beim Kartell zu bildenden Konsortium zu verkaufen.

d) Es wird nach Abtretung der Aktien gegen pari das bei einer Liquidation zu Leistende gewährt.

e) Eine sich im wesentlichen mit der Bestimmung unter d) deckende, aber eingehender formulierte Bestimmung trifft der Benzolverband. Im § 39 des Lieferungsvertrages heißt es u. a.: Wenn ein Mitglied aus dem Verbande ausscheidet, so erhält es seinen Anteil am Vermögen ausbezahlt. Der Anteil errechnet sich nach dem Verhältnis der von dem Mitgliede an die Gesellschaft während der Dauer seiner Zugehörigkeit zum Verband gelieferten Mengen zu den Gesamtlieferungen an die Gesellschaft. Als Vermögen gilt der Erlös, der sich für die realisierbare Gesamtheit des Vermögens errechnet, wenn an dem Stichtage des Ausscheidens eine Beendigung des Verbandes und die Liquidation tatsächlich stattfinden würde. Das Vermögen wird durch einen Ausschuß von drei Sachverständigen festgestellt. — Ein ausscheidendes Mitglied kann Liquidation und Verteilung des Vermögens nicht verlangen. Entsprechend hat § 4 der Satzung des Benzolverbandes die Vorschrift: Wenn ein Gesellschafter aus der Gesellschaft des bürgerlichen Rechts ausscheidet, so hat er den Geschäftsanteil gegen Erstattung der Einzahlungen abzutreten; die Gesellschaft kann aber auch diesen Geschäftsanteil aus dem das Stammkapital übersteigenden Vermögen ohne Herabsetzung des Stammkapitals einziehen.

f) Umgekehrt ist dem Kartell gelegentlich ein Vorkaufrecht auf die Produktionsmittel (Maschinen) des Ausscheidenden eingeräumt.

Die gemäß diesen Bestimmungen aufzustellenden Vermögensbilanzen werden sich von den Handelsbilanzen durch die Einsetzung des Verfallberungs-

¹ In seinem Buch: Das Recht der Unternehmerzusammenfassungen 2. Aufl., München—Berlin—Leipzig 1932 S. 236 ff. (§ 23).

wertes der Gegenstände unterscheiden. Sie werden stärker als andere Liquidationsbilanzen statischen Charakter tragen, da eine jahrelange Abwicklung der Geschäftsstelle des aufgelösten Kartells im allgemeinen nicht in Frage kommen wird. Eher noch werden dynamische Bewertungsmaximen, falls der Wortlaut der Verträge es nicht ausdrücklich untersagt, bei den Auseinandersetzungsbilanzen mit ausschheidenden Einzelmitgliedern bzw. zur Aufnahme neuer sich durchsetzen dürfen.

IV. Die Steuerbilanz.

Hinsichtlich der Steuerbilanz der Kartelle haben sich im Laufe der letzten Jahre die Verhältnisse einigermaßen geklärt. Die sog. Organtheorie hat ihre Anwendbarkeit weniger für das Verhältnis Mutter- und Tochtergesellschaft, für das sie nach Hausmanns Vorschlägen zunächst gedacht war, als gerade für das Gebiet der Verkaufssyndikate erwiesen. Leichtere als beim Konzern war hier der Nachweis hundertprozentiger wirtschaftlicher Abhängigkeit der Verkaufsstelle von den Werken zu führen. Die Möglichkeit, die ausgegliederten Teilfunktionen der einzelnen Mitgliedswerke, hier also den Absatz, ihren eigenen Organisationen erforderlichenfalls wieder einzubauen, ließ sich meist begreiflich machen. So ist, falls der Bedingung Genüge getan ist, aber auch nur dann, daß in der Satzung klar und deutlich Gewinnerzielung seitens des Syndikats ausgeschlossen und die Verkaufsstelle in ihrer Willensbetätigung der ausschließlichen Leitung durch die Mitglieder unterworfen ist, die Anwendung der Organtheorie möglich und damit

1. Steuerfreiheit für die Geschäftsstelle der Doppelgesellschaft gegeben

a) bei der Umsatzsteuer auf alle Fälle im Vermittlungssyndikat. Beim Lieferungs-syndikat fordert jetzt das neue Umsatzsteuergesetz (§. 6.)¹ in der Regel den ermäßigten Satz von 1/2%.

b) bei der Körperschaftsteuer, nachdem der unverteilte Verkaufsüberschuß als Kaufpreiserhöfung anerkannt worden ist. Immerhin könnte natürlich die Geschäftsstelle noch ungeachtet der Gewinnabführungspflicht eigenes Einkommen haben, das dann steuerpflichtig wäre. (Die Einkommenssteuer wird kaum praktisch).

2. Dagegen wird Steuerfreiheit versagt:

a) bei der Vermögenssteuer, da hier die subjektive Steuerpflicht lediglich an die gewählte Rechtsform anknüpft;

b) bei der Kapitalverkehrssteuer. Als Kaufpreisminderungen sind die Umlagen allerdings im allgemeinen befreit, aber für den Fall, daß das Mitglied nicht verkauf-, sondern nur verbrauchsbeteiligt ist, wird die Kapitalverkehrssteuer auf die von ihm gezahlten Umlagen Platz greifen müssen.

Der Auffassung, das geschäftsführende Organ könne in jeder Hinsicht als Filiale betrachtet werden, wobei dann auch die Steuerfreiheit in den Fällen 2 a und b eintreten würde, ist die Steuerrechtspredung bisher also nicht gefolgt; betriebswirtschaftlich würde sie sich hören lassen.

¹ §. 43.

Bilanzmäßig werden sich bei der Aufstellung der Steuerbilanz Abweichungen von der Handelsbilanz ergeben, und es fragt sich, wie bei grundsätzlicher Körperschaftssteuerfreiheit die Differenzen zu behandeln sind.

Welcher Natur können diese sein? Einmal ist der Fall möglich, daß die steuerlichen Aktivwerte über denen der Handelsbilanz liegen. Es sind stille Reserven gebildet, Waren unterbewertet, bestimmte Anlagen überhaupt über Unkosten verbucht. Dann sind also insoweit, da die Handelsbilanz „gewinnlos“ abgeschlossen wurde, an sich vom Standpunkt der Steuerbilanz mögliche Auskehrungen an die Kartellmitglieder in dieser Höhe unterblieben. Werden in der Steuerbilanz die Werte mit ihrem höheren Betrag wieder eingesetzt, so läßt sich diese Bilanz nur dadurch ins Gleichgewicht bringen, daß in den Passiven ein Posten „steuerliche Kollektivschuld an die Mitglieder“ gebildet wird. Dieser findet nun in einzelnen entsprechend aufgeteilten Beträgen in den Bilanzen (den Steuerbilanzen!) der Mitglieder jeweils unter den Aktiven seinen Niederschlag als eine insoweit den steuerlichen Gewinn des Mitgliedsverbandes erhöhende Forderung an das Syndikat, neben dem bereits handelsbilanzmäßig ausgewiesenen Guthaben.

Entsprechend würde ein steuerlicher Minderwert zunächst steuerlich zu einer Korrektur der Ausschüttungen an die Kartellmitglieder, und zwar diesmal um den entsprechenden Betrag nach unten, Anlaß geben und somit eine Forderung an die Mitglieder entstehen lassen, die in den Steuerbilanzen der Mitglieder erfolgsmildernd auftreten, deren Körperschafts(Einkommen-)steuer also senken würde.

Die Aufteilung der genannten Korrekturposten auf die einzelnen Steuerbilanzen, die Sache der beteiligten Finanzämter wäre, könnte durch Einbau entsprechender Bestimmungen in die Kartellstatuten erleichtert werden. Man hat ausgerechnet, daß es sich dabei allerdings um etwa jährlich 10 000 Einzelaufteilungen handeln dürfte. Freilich ist Schulze-Schlutius¹ recht zu geben, daß diese immerhin umständliche Arbeit sich vermeiden ließe, wenn die Besteuerung entgegen der sich anbahnenden Regelung bei der Syndikatsstelle selbst erfolgte. Das Bedenken, daß dann das Privileg des Verlustvortrags sich bei der Geschäftsstelle nicht so ausnutzen ließe wie bei den einzelnen Mitgliedern, Abschreibungen könnten sehr häufig ins Freie fallen, ist inzwischen mit Beseitigung dieses Steuerprivilegs hinfällig geworden. Für die von Schulze-Schlutius angestrebte Regelung spricht jedenfalls, daß die beiden Personenkreise, die hinter der Geschäftsstelle und der Mitgliedervereinigung stehen, in einzelnen Fällen durchaus nicht identisch sind.

V. Die Bilanz der Mitglieder.

Soeben war von den Rückwirkungen der Syndikats-Steuerbilanzen auf die Steuerbilanzen der Mitglieder die Rede. Das führt zum Schluß noch zu

¹ Vgl. oben S. 43.

einer kurzen Betrachtung der Bilanzen der Mitglieder überhaupt, soweit sie von der Syndikatsbilanzierung berührt werden.

Die Guthaben, die das Syndikat noch nicht bar beglichen hat, figurieren in den Mitgliedsbilanzen unter den Aktiven. Soweit die Kartellmitglieder Aktiengesellschaften sind, fragt es sich, unter welchem Posten der in dem neuen § 261 a des Aktienrechts vorgeschriebenen Gliederung sie auszuweisen sind; vermutlich wohl unter A IV 8 (Forderungen auf Grund von Warenlieferungen und Leistungen). Jedenfalls ist es bedauerlich, wenn in den Bilanzen der Aktiengesellschaften der Syndikatsabrechnungsposten meist zusammen mit Bankguthaben oder als Rückstellungen ausgewiesen wird. Noch zu zahlende Umlagen werden transitorisch auf der rechten Seite der Bilanz zu buchen sein, also unter V B; unter welcher arabischen Ziffer, das wird die Bilanzpraxis noch zu erweisen haben. Die Beteiligungen am Syndikat, die, wie erwähnt, meist geringfügig sind, gehören wohl unter A III (dauernde Beteiligung). Dort sind sie auch von der Rheinischen AG. für Braunkohlenbergbau und Brikkettfabrikation untergebracht, wobei allerdings nicht zu übersehen ist, daß hier eine über 25% hinausgehende Beteiligung vorliegt, also nicht der Regelfall. Häufig werden sie nur als Wertposten geführt. — Solidarbürgschaften gegenüber einer Bank zugunsten eines Kartells werden in der üblichen Weise „vor dem Strich“ ausgewiesen.

Die u. a. vom Stahlwerksverband geübte Verbuchungsweise hinsichtlich seines Geschäftshauses sollte bewirken, daß die Abschreibungen, die für die Syndikats-AG. vorzunehmen jetzt wohl buchungstechnisch unmöglich ist, in entsprechenden Quoten bei den Unterverbänden bzw. Mitgliedsfirmen erfolgen.

Gegen Entgelt erworbene Beteiligungsziffern sind abschreibungsfähige Aktiven. Dabei wird die mutmaßliche Kartelldauer die Abschreibungsdauer zu bestimmen haben.

Einer restlosen Abstimmung der Syndikatsrechnung mit den Mitgliederbilanzen steht übrigens die Tatsache entgegen, daß das Geschäftsjahr der einzelnen Mitglieder sich kaum überall mit dem des Syndikats decken wird. Auch insoweit ergeben sich Abweichungen von den Grundsätzen der reinen Filialbuchhaltung und -bilanz, falls nicht bei straff kartellierten Branchen allmählich das Geschäftsjahr überall gleichmäßig festgesetzt werden kann.

Diese Diskrepanz der Geschäftsjahre macht sich auch bei der Aufstellung der Steuerbilanzen bemerkbar. Ihr muß durch entsprechende Verständigung mit den Finanzbehörden Rechnung getragen werden. Die Abrechnung der Mitglieder mit abweichendem Geschäftsjahr wird daher den Geschäftsgewinn nicht völlig zeitanteilig genau ausweisen können, da man nicht ohne weiteres von den Syndikaten Zwischenbilanzen wird verlangen dürfen.

Zweiter Teil.

Die Kostenrechnung.**1. Die Preiskalkulation.****I. Die Preistechnik.****A. Im allgemeinen.**

Die Kostenfassung dient ganz allgemein zwei Aufgaben, der Kontrolle des Kostenverlaufs und damit der allgemeinen Unternehmenspolitik (Betriebskalkulation) und zweitens der Vorbereitung aller mit der Preisbemessung zusammenhängenden Erwägungen (Preiskalkulation). Wenn die letztgenannte Kalkulationsaufgabe hier zunächst untersucht werden soll, so gewiß nicht, um sie als vordringlicher als die andere hinzustellen, wie dies der Anschauung der Praxis im allgemeinen und der Kartellpraxis im besonderen leider entspricht. Eine der größten Gefahren des Kalkulierens von überbetrieblicher Syndikatsstelle aus besteht ja gerade darin, daß sie die einzelnen Mitglieder des eigenen Kalkulierens zum Zwecke der individuellen Kontrolle ihrer Unternehmung entwöhnt. Dem muß natürlich entgegengewirkt werden.

Den außerhalb des Kartells stehenden Kritiker und Wirtschaftspolitiker wird gleichwohl die Preiskalkulation vorzugsweise interessieren. Durch ihre Nachprüfung darf er hoffen, den „Wirkungen“ der Kartelle auf die Volkswirtschaft, über die so viele auseinandergehende Meinungen bestehen, auf die Spur zu kommen, festzustellen, wie weit die Preise sich vom Zustand reinen Kostenersatzes hinweg auf einen monopolistisch überhöhten Stand zu entwickelt haben und welche Differentialrenten den einzelnen Kartellmitgliedern dabei zufließen.

Nun ist zwar den Gedanken Cournots, Marshalls, Barones u. a. folgend im theoretischen Schema der Vorgang der Preisbildung im ganz oder teilweise monopolisierten Markt schon häufig analysiert worden¹. Man braucht sich dazu nur etwa folgende Darstellung ins Gedächtnis zurückzurufen, die in dieser oder ähnlicher Form in den einschlägigen Untersuchungen immer wiederkehrt. Sie zeigt, daß beim einen extremen Fall des „Maximalgewinnpreismonopols“² der Inhaber des vollen Monopols auf einen Preis von etwa $RM\ 6.-$ je Stück zukommen, d. h. den an sich möglichen Höchstumsatz von

¹ Vgl. z. B. v. Stackelberg: Marktform und Gleichgewicht, Wien und Berlin 1934; Erich Schneider: Theorie der Produktion, Wien 1934, auch Schmalenbach: Selbstkostenrechnung und Preispolitik, 6. Aufl., Leipzig, 1934, S. 281 ff., sowie R. Mellicz: Kosten und Kostenrechnung II. Band Zweiter Teil (Anwendung), Berlin und Leipzig 1936, S. 62 ff.; Edward Chamberlin: The theory of monopolistic competition, Cambridge 1933.

² Vgl. R. Casper: Theorie des Monopolpreises, Kieler Diss. 1935.

RM 1 050 auf etwa RM 1 020 verknappen würde. Daneben könnte er noch bemüht sein, durch Preisdifferenzierungen (soviel wie möglich Konsumentenrenten einzufangen (vgl. dazu S. 90 ff., sowie Abb. 1).

Tabelle 1.

Preis RM je Einheit	Abfah- menge Stück	Umsatz	Konst. Kosten	Pro- port. Kosten	Kosten insgef.	Kosten je Stück	Grenz- kosten	Grenz- umsatz	Gewinn
		RM	RM	RM	RM	RM	RM	RM	RM
10	10	100	80	20	100	10.—	—	—	—
9	50	450	80	100	180:50	3.60	2.—	8.75	270
8	90	720	80	180	260:90	2.89	2.—	6.75	460
7	130	910	80	260	340:130	2.62	2.—	4.25	570
6	170	1020	80	340	420:170	2.47	2.—	2.25	600
5	210	1050	80	420	500:210	2.38	2.—	— .75	550
4	250	1000	80	500	580:250	2.32	2.—	∕. 1.25	420
3	290	870	120	580	700:290	2.41	3.—	∕. 3.25	170
2	330	660	120	660	780:330	2.36	2.—	∕. 5.25	∕. 120
1	370	370	170	740	910:370	2.46	3.25	∕. 7.25	∕. 540

Wenn ein Außenleiter mit einer festbegrenzten Produktionskapazität von 60 Stück vorhanden ist, so muß dessen Produktion von der absehbaren Menge abgezogen werden, da er den Monopolpreis in der Regel unterbieten wird. Es ergibt sich dann bei beschränktem Monopol:

Tabelle 2.

Preis RM je Einheit	Abfah- menge Stück	Umsatz	Konst. Kosten	Pro- port. Kosten	Kosten insgef.	Kosten je Stück	Grenz- kosten	Grenz- umsatz	Gewinn
		RM	RM	RM	RM	RM	RM	RM	RM
10	—	—	—	—	—	—	—	—	—
9	—	—	—	—	—	—	—	—	—
8	30	240	80	60	140:30	4.67	—	—	100
7	70	490	80	140	220:70	3.14	2.—	6.25	270
6	110	660	80	220	300:110	2.73	2.—	4.25	360
5	150	750	80	300	380:150	2.53	2.—	2.25	370
4	190	760	80	380	460:190	2.42	2.—	∕. 0.25	300
3	230	690	120	460	580:230	2.52	3.—	∕. 1.75	110
2	270	540	120	540	660:270	2.44	2.—	∕. 3.75	∕. 120
1	310	310	170	620	790:310	2.52	3.25	∕. 5.75	∕. 480

Das läßt sich, wie ein Blick auf die beiden Tabellen zeigt, auch so ausdrücken: der günstigste Produktionsumfang für das Monopol ist da gegeben, wo Grenzumsatz und Grenzkosten gleich sind. Er wird dargestellt durch die Abszisse des Schnittpunktes der Grenzumsatzkurve mit der Grenzkostenkurve. Der Monopolpunkt (sog. Cournotscher Punkt), so kann man auch sagen, liegt da, wo die beiden an die Umsatz- und Gesamtkostenkurve gelegten Tangenten parallel

sind. — Die eigentlich zu erhoffende Monopolrente ergibt sich freilich erst, wenn von der gesamten Monopolchance alle Monopollasten abgeseht sind, das sind vor allem die Lasten der Unterbeschäftigung und evtl. Stilllegungen. Auf die Dauer wird sich zudem nur ein solcher Monopolpreis halten lassen, der unter Berücksichtigung aller irgendwie bedrohlich erscheinenden Konkurrenzgefahren aktueller oder latenter Außenseiter festgesetzt ist, sowie der Substitutionsmöglichkeiten, die bei den meisten Konsumfertigwaren in hervorragendem Maße gegeben sind.

Bei beiderseitigem Monopol von Anbieter und Abnehmer, etwa Vorindustrie und Fertigindustrie, ist der Preis nicht so hoch wie bei einseitigem; es kommt auf das Maß der gegenseitigen Macht an.

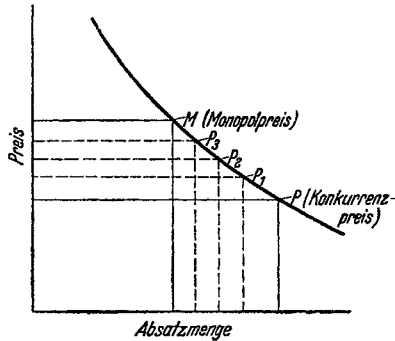


Abb. 1.

Vorausgesetzt ist für diese Ableitung aber natürlich immer die Gesinnung des Maximalgewinn-Monopolisten. Sehr wohl denkbar wäre aber auch, daß man im Sinne des veredelten Gruppenwirtschaftsgedankens auch einmal statt einer künstlichen Produktionsverknappung zu einer bloßen Wiederherstellung des Konkurrenzsystems (mit Deckung der Kosten des Grenzproduzenten und unter Vermeidung von Konkurrenzverlusten¹) kommt oder darüber hinaus zu noch niedrigerem „Monopol“-Preis, nämlich zu einem Produktionsumfang, bei dem die Gesamtkosten gerade durch die Gesamteinnahmen, oder was dasselbe sagt, die Differenz zwischen steigenden Kosten und gesunkenem Preis gerade noch durch den Gewinn gedeckt werden, im Falle der Tabelle 1 also bei einem Preis zwischen RM 3.— und RM 2.—. Bei geringer Nachfrageelastizität und starker Kostenprogression ist allerdings ein solches Verfahren weniger aussichtsreich als im umgekehrten Fall. Schließlich ließe sich auch denken, daß man in einem „gemischten“ Monopol durch Preisdifferenzierung den zahlungskräftigeren Schichten die Konsumentenrente nähme, um die erzielten Differentialgewinne zur Preisentkung nach dem Minimalgewinnpreistheorem zu benutzen, zur Durchsetzung produktionspolitischer (Ausdehnung der Beschäftigungsmöglichkeit), sozial-, außenhandels- und standortpolitischer Absichten zweifellos ein brauchbares Mittel².

Dem Betriebswirt und dem Wirtschaftspraktiker sowie der amtlichen Preisprüfungsarbeit ist freilich damit nicht allzu viel gedient. Der Maximalgewinn-

¹ So spiegelt sich das meist im Bewußtsein der Beteiligten. Vgl. A. Wolfers: Das Kartellproblem im Lichte der deutschen Kartellliteratur. S. d. W. f. S. Bd. 180, 2. Teil, München und Leipzig 1931, bef. S. 26 ff.

² Karl Casper: Zur Preistheorie des Bedarfsbedungsmonopols. Ein Beitrag zur Lehre des Monopoloide. Zeitschrift für Nationalökonomie, Bd. VII (1936), S. 214 ff.

preis läßt sich einmal nicht so exakt ausrechnen, wie die Theorie es annimmt; andererseits handelt es sich in der Regel beim Kartell nicht um ein „vollständiges“, in einer Hand befindliches Monopol, sondern um ein „unvollständiges“ mit „innerer“ Konkurrenz der mehreren Monopolinhaber. Dabei macht jeder Monopoleilhaber seine eigene Gewinnrechnung auf, beurteilt also „die Monopolpreis-situation immer nur von seinem eigenen teilmonopolistischen Blickwinkel“. So erhebt sich die praktische Frage: in welcher Form kommen die Kartellpreise in einem konkreten Fall tatsächlich zustande, welches ist die wenn auch noch so unvollkommene Technik ihrer Ermittlung und ihres Aufbaus, kurz, was macht die Dinge erst vollends kompliziert und den Kenner so viel zurückhaltender im generellen Urteilen über die „Monopolpreispolitik“ der Kartelle, als das im allgemeinen in Theorie und Politik der Fall zu sein pflegt: das ist eine stark vernachlässigte Fragestellung. Aufgabe einer betriebswirtschaftlichen Abhandlung wird es sein müssen, dieses Gebiet in Angriff zu nehmen, wenn auch von vorn herein noch kein völlig befriedigender Ertrag solchen Bemühens erwartet werden kann.

B. Die Träger der Verbandskalkulation.

In sehr vielen Fällen bilden sich zweifellos die Kartellpreise² unter Bedingungen, die weder privat- noch volkswirtschaftlich gesund sind. Wie häufig geschieht es da, daß einem routinierten Kartellgeschäftsführer, der geschickter Verhandlungsleiter ist, aber weder von den Kalkulations- noch überhaupt den tatsächlichen Betriebsproblemen seines Geschäftszweiges genügend versteht, auch keinerlei individuelle Kalkulationen zur Verfügung gestellt bekommt, die Festlegung der Preise überlassen bleibt. Dabei wird er natürlich, um alle Mitglieder zufriedenzustellen, mit „Sicherheitszuschlägen“ arbeiten, die außerhalb jeder rationalen Diskussion stehen. Gleichwohl ist dieses Verfahren bei einheitlicher Produktion recht verbreitet.

Die besser organisierten Kartelle lassen die tatsächlichen Kostenziffern aller oder einiger der angeschlossenen Betriebe durch ihre Geschäftsstelle sammeln und mit Hilfe von Preis- und Ausschüssen, Arbeitsausschüssen aufarbeiten. Die von den Mitgliedern eingelieferten Kalkulationen sind bei der geringen Verbreitung kalkulatorischer Kenntnisse, die die Regel bildet, nicht ohne weiteres verwendbar. Anscheinend unerklärliche Unterschiede in den individuellen Angaben schrumpfen jedoch bei nochmaliger sachkundiger Nachprüfung und Beratung über elementare Kalkulationsregeln seitens der Geschäftsstelle in der Regel um einiges zusammen. Wichtig wird dabei sein, Vergleichsbetriebe mit ungefähr demselben Beschäftigungsgrad zugrunde zu legen und die Erhebungen nicht auf einen einzigen Stichtag zu beschränken, sondern sie gelegentlich zu wiederholen. Der endlichen Klärung dienen dann die Beratungen in Kommis-

¹ R. Casper (Theorie des Monopolpreises) S. 29 (zit. S. 73).

² Vgl. Hermann Petri: Industrielle Kartellpreise und betriebliche Kosten, Köln 1926.

sionen. Die hier ermittelten Kartellpreise werden, nachdem sämtliche Verbandsmitglieder sich mündlich oder schriftlich einverstanden erklärt haben, nunmehr endgültig festgesetzt. Im Stahlwerkverband erfolgte die Preisfestsetzung durch die Generalversammlung der Mitglieder. Die Leitung des Verbandes hatte keinen maßgebenden Einfluß.

Bei sehr verschiedenartiger Produktionsweise und beträchtlichen Unterschieden in der Betriebsgröße wird Jahre hindurch nichts anderes möglich sein, als für jedes der Erzeugnisse jedes einzelnen Mitgliedes Preislisten zusammenzustellen. Diese langwierige Arbeit hat sich in bekannt gewordenen Fällen so vollzogen, daß eine kleine und eine große Richtpreiskommission unter dem Vorsitz des Geschäftsführers zusammentrat, der dann, da ihm die Berichterstattung oblag, eine über den Normaltyp des Kartelleiters hinausgehende Qualifikation besitzen mußte. Der Geschäftsführer war in der kleinen Kommission, in der die eigentliche Preisberechnung erfolgte, stimmberechtigt, in der großen, die die Preise sanktionierte, nicht. Die Festsetzung geschah dadurch, daß jeder einzelne Preis einstimmig als Einzelmindestpreis fixiert wurde; das Verfahren zeitigt ähnliche Ergebnisse wie das noch zu besprechende Kalkulationskartell.

In anderen Kartellen wieder ist die Regelung so getroffen, daß ein Ausschuß aus den besten Kalkulationsfachverständigen des Verbandes, die ohne Rücksicht auf Betriebsgröße und ihre Stellung im Betrieb ausgewählt werden und deren Zahl möglichst niedrig gehalten wird, die Bearbeitung der Preisfragen übernimmt. Auch ein Zusammenwirken von Aufsichtsrat (oder seinem „Arbeitsausschuß“) und Geschäftsstelle, evtl. unter Hinzuziehung wissenschaftlicher Berater und Sachverständiger, kommt vor. Endlich kann wohl auch der Mutterverband eines Kartells sich an der Preisfestlegung beteiligen. In manchen Syndikaten schalten sich die mächtigen Konzernmitglieder in besonders starkem Maße in die Preisbildung ein. — Im schweizerischen Verdingungswesen versucht man, neutrale „Berechnungsstellen“ (evtl. einer zentralen Überwachungsstelle untergeordnet) zwischen Kartell und Submissionsbehörde einzubauen, die „objektive“ Richtofferten berechnen und durch entsprechende Sammlungen von Kalkulationsunterlagen, Tabellen, sowie Gutachten die Beurteilung des Preisbildungsprozesses erleichtern sollen.

Die neuere deutsche Wirtschaftspolitik kennt bei den von ihr geschaffenen Wirtschaftskörpern im Bereich des Reichsnährstandes bisher im wesentlichen drei Organisationsformen, die sie von Fall zu Fall als Träger der Preisfestsetzung verwendet. So läßt sie ihre saisonal gleitenden Getreidepreise durch die zentralen Verwaltungsbehörden des Reiches festsetzen. Für Milch beauftragt sie regionale Milchwirtschaftsverbände mit dieser Aufgabe. Auf anderen Agrarmärkten zieht sie den Reichsnährstand als Träger wirtschaftlicher „Selbstverwaltung“ der Märkte heran, der seinerseits an den Preisausschüssen auch Handel und Konsumenten beteiligt. Auch auf den nichtagraren Märkten scheint die Entwicklung in der Richtung der dritten Organisations-

form verlaufen zu sollen. Die Mitwirkung von privaten Marktverbänden aus Handel und Industrie an der Preisfestsetzung und -überwachung verspricht sicher, den augenblicklich an der Preisüberwachung beteiligten Staatsstellen (Reichswirtschafts- und Ernährungsministerium, Reichskommissar für die Preisbildung, oberste Landesbehörden, Regierungspräsident) ihre ungemein schwierige und umfangreiche Arbeit, die sie bisher zum Teil nicht ohne sich widersprechende Entscheidungen durchgeführt haben, zu erleichtern. Die Bestimmungen der Faserstoffverordnung vom 19. Juli 1934 zielen wohl bereits in diese Richtung. Voraussetzung für diese Einschaltung von Selbstverwaltungsorganen der Wirtschaft zu positiver Mitarbeit wäre allerdings, daß durch eine straff funktionierende Ehrengerichtbarkeit der Markt- und Wirtschaftsverbände, die Anfang 1937 bei den Bezirkswirtschaftskammern begründet wurde, völliger Ersatz für den Fortfall staatlicher Polizeimaßnahmen gewährt wird und die Verbände nicht in den Fehler verfallen, das dem Gruppenegoismus ihres Geschäftszweiges Frommende zugleich als das dem Gemeinnutz Entsprechende zu betrachten. Die Einschaltung der Abnehmer und Konsumenten in irgend einer Form ist zudem unerlässlich, so schwierig sich nach aller Erfahrung der Gedanke auch verwirklichen läßt. Andernfalls würde von Selbstverwaltung im eigentlichen Sinn wohl nicht gesprochen werden können. Jedenfalls besteht kein Zweifel darüber, daß auch hinsichtlich der Träger der Verbandskalkulation eine Wirtschaftsführung, die sich planmäßige Steuerung der Produktion als Ziel gesetzt hat, ihren Einfluß in zunehmendem Maße wird geltend machen müssen.

C. Die Methoden.

1. Über die mehr oder minder gefühlsmäßig, ohne eigentliche Kalkulationsunterlagen oder doch nur an Hand unzulänglichen Stichprobenmaterials oder einfacher Preisnennungen ohne Detail erfolgenden Preisfestsetzungen ist das Notwendige bereits gesagt. Marktnotierungen der Rohstoffe und Preisforderungen der Außenleiter und des Auslandes bilden Orientierungsmittel. „Rein marktorientiert“ lautet eine beliebte Umschreibung; so wenn Grundpreise für Eisen je nach den Kofzpreisen um einen bestimmten Koeffizienten erhöht werden. — Aber auch Wendungen wie: „die Preise von 1928 scharf einhalten“, „die Preise einander angleichen“ sowie die inzwischen wieder beseitigten Preisankündigungsverbote des Handwerks, auch die Mindestschaukensterpreise gehören hierher.

2. Die die Bezeichnung „Methode“ verdienenden Verfahren lassen sich gruppieren in:

a) solche, die die ursprünglichen, evtl. nach bestimmten Richtlinien korrigierten Kalkulationsergebnisse der Mitglieder durch entsprechende Rechenverfahren zu einer einheitlichen Ziffer zusammenfassen und nach Ausschlag des Kartellgewinns zu verhältnismäßig leichter — gegenüber den Individualpreisen — zu kontrollierenden Kalkulationspreisen machen, und in

b) solche, die bereits das Kalkulationsverfahren innerhalb der Mitgliedswerke

zu regeln, zu schematisieren und damit von vornherein eine größere Gleichförmigkeit der Kalkulationsergebnisse zu erzielen versuchen, die das Zusammenfassen naturgemäß sehr erleichtert.

a) Die Verarbeitung der individuellen Kalkulationsergebnisse zur erstmaligen Festsetzung von Preisen und ihrer laufenden Überprüfung wiederum kann so geschehen, daß

α) sie alle mit Hilfe eines z. B. arithmetischen Durchschnitts Berücksichtigung finden oder daß

β) eine der Marktsituation angepaßte Auswahl aus ihnen vorgenommen wird (Kosten von „gutgeleiteten Werken“, von Spitzenwerken usw.).

α) Die Berechnung eines alle Einzelkalkulationen berücksichtigenden (gewogenen) Durchschnitts, evtl. mit Berücksichtigung der einzelnen Produktionsgebiete, der sich unter Umständen mit den Betriebskosten eines gut geleiteten Werkes decken kann, setzt straffen Kartellzusammenhang nach innen voraus, da vorerst die über dem Durchschnitt Liegenden, von Unterstützungs- und Ausgleichsmaßnahmen (besonders Ausgleichskassen zur Beschneidung der Differentialrenten) abgesehen, Kostendeckung oder den vollen von der Kartelleitung vorgesehenen Gewinnzuschlag nicht zu erhoffen haben. Andererseits wird sie nur dann zugemutet werden können, wenn der Markt noch nicht hinlänglich monopolisiert ist. Sie wird am ehesten die Zustimmung der Mitglieder finden, wo die Streuung der Kosten nicht sehr groß ist: so in der Textilveredelungsindustrie bei monopolisiertem Material (chemische Industrie) und gleichem Lohn. Manchmal, so in der Fischindustrie, wird dafür Sorge getragen, daß bei der Bearbeitung der Einzelkalkulationen wohl bekannt ist, von „welchem Platz, aber nicht, von wem“ sie stammen. Die Tendenz, von dieser Regelung weiter fortzuschreiten zu einer der unter β zu besprechenden Methoden, wird sich bei Erstarkung der Kartellstellung ohne weiteres Geltung verschaffen. Dazu kommen weitere Bedenken. Ein Durchschnittspreis von Mode- und individuellen Qualitätszeugnissen (Automobile, Bücher, Schuhe) ist unbrauchbar; häufig konkurrieren solche Artikel gar nicht direkt miteinander. Mindestens müßten von der Durchschnittsbildung die sehr unterschiedlichen Betriebskosten ausgenommen und vergleichbare Kalkulationsmethoden vorangeseht werden. Wo leistungsfähige neue und veraltete Werke nebeneinander bestehen, wird der Durchschnittspreis hoch und damit werden Außenseiter angelockt (falls nicht alle Industriezweige so kalkulieren). — Rein statistisch kommen außer dem arithmetischen Mittel natürlich auch die anderen Mittelwerte in Betracht.

β) Die Auswahl aus den Individualkalkulationen kann nach verschiedenen Gesichtspunkten erfolgen.

aa) Die verbreitetste, in der öffentlichen Diskussion wohl meistens als typisch betrachtet, ist jene Form, den Kartellpreis auf den überhaupt in der Kostenreihe vorkommenden höchsten Wert (also des schwächsten Kartellmitgliedes) zu basieren¹. Sie setzt naturgemäß eine entsprechende Stärke des

¹ So etwa W. Troemel: Kartelle und Preisbildung in der deutschen Geschirr- und Luzusporzellanindustrie, Jena 1926, S. 78, 131.

Kartelles auf dem beherrschten Markt voraus und auf die Dauer das Einverständnis der Kostenbegünstigten, die Leistungsschwachen durch eine Preisstellung mitzuschleppen, die für jene Spitzenwerke nicht das Gewinnoptimum verbürgt, weil sie ihnen die Geschäfte in einer Weise einengt, daß sie bei freier Konkurrenz und gedrückten Preisen doch insgesamt mehr erzielen würden. Also kann schon hierin eine Preisüberhöhung liegen! Der meist nicht prinzipiell verbaute Weg zu einem nach der Methode a) berechneten Kartellpreis ist in solchen Fällen praktisch nicht sehr einfach zu öffnen. Eine weitere Frage ist die, ob im Interesse der Aufrechterhaltung aller Betriebe der übersehten Branche nicht von vornherein die Ergebnisse einer Kalkulation bei einem beliebigen Beschäftigungsgrad oder sogar bei normalem Beschäftigungsgrad, sondern bei der „normal“ gewordenen Unterbeschäftigung zugrunde gelegt werden. Aber nicht nur der Beschäftigungsgrad, sondern auch eine Standard-Auftragsgröße und -zusammensetzung wollen beachtet sein.

Angeichts der in der Praxis immer wieder sich ergebenden Schwierigkeiten, vergleichbare Kalkulationsunterlagen zu gewinnen, ist der Gedanke, eine „Normalkalkulation“ rein theoretisch auf eine bloß gedachte Betriebsanlage mit sehr guter Arbeitsleistung und Vollbeschäftigung zu gründen, nicht so abwegig wie es scheint. Die Preisrevisoren können vielleicht allmählich daran denken, solche theoretisch gewonnenen Ziffern durch „Richtzahlen“ der Finanzämter zu kontrollieren, wenngleich diese primär keineswegs als Preisunterlagen gedacht sind.

bb) Wo weniger die Rücksicht auf die leistungsschwachen Mitglieder als vorwiegend zunächst die Bekämpfung der Außenreiter in der Kartellpolitik eine Rolle spielt, da wird demnach leicht wenn auch nicht der allerniedrigste Kostenwert so doch aber ein auf die Kalkulationsergebnisse der Spitzenwerke gegründeter Preis normiert werden. So wird manchmal ein Preis gewählt, der der Kalkulation einer Gruppe von besonders leistungsfähigen Mitgliedern im Durchschnitt entspricht¹ oder den Kosten der letzten nicht stillgelegten Unternehmung zuzüglich des Anteils an den Kosten der Stilllegung der noch schwächeren Unternehmungen; auch der gewogene Durchschnitt kommt in Frage (Mischpreis). Es ist natürlich bei all den hier angestellten Erwägungen selbstverständlich, daß außer der Beachtung der Kostenseite für die Preispolitik des Kartells das Abtaffen der Monopollage in Betracht kommt. Wo wie meist die Nachfragekurve in ihrem genauen Verlauf unbekannt ist, wird man zunächst Preise ausprobieren und feststellen, welche Absatzmengen sie jeweils heranzuziehen geeignet sind. — Theoretisch ließe sich auch als ganz lose Preisreglementierung die Festlegung der Kartellpreise noch unter den überhaupt niedrigsten Selbstkosten irgend eines Mitgliedes denken (so im Handel zu Bekämpfung allzu niedriger Preise für Lockartikel).

Für die Preisermittlung im Oberbaustraßenverband werden im Einvernehmen mit der Reichsbahn die Selbstkosten der am günstigsten anbietenden Werke herangezogen, ähnlich in der Basaltindustrie auf Grund einer Abmachung

¹ So H. Floßbach: Der Roheisenverband, Düsseldorf 1926, S. 273.

mit dem Reich. Sicher verdient dieses System zur Aufrechterhaltung gesunden Leistungstrebens im Kartell Förderung. Es verhindert leichtsinnige Neugründungen; andererseits ist es im Wettbewerb nicht ungefährlich, wenn der Nachfrage diese günstigsten Kosten bekannt sind.

cc) Bei einigen Kartellen, z. B. der F. G. Deutscher Juteindustrieller, in der Kesselindustrie, bei der Lieferung von Kraftanlagen, die jeder Fabrikant nach seinem System baut, werden Abnehmer- und Mitgliederpreise in jedem einzelnen Fall ausgehandelt und überprüft als bindende Sonderpreise festgelegt. Oder es kommt vor, daß ein besonders günstig arbeitender Betrieb, um das Zustandekommen eines Kartells (z. B. Schloßkartell) zu ermöglichen, sich verpflichtet, einen Aufschlag von 15—25% auf die Kalkulationspreise zu nehmen. Außensteiter bindet man umgekehrt zunächst lose an das Kartell, indem man ihnen Sonderrabatte auf die Kartellistenpreise zugesteht, nicht immer so, daß alle Kartellmitglieder von solchen Abmachungen Kenntnis erhalten. Aber auch als Strafe für schlechte Qualität der von einem Mitglied gelieferten Waren, über die die Kunden sich beschwerten, kommen solche individuellen Abschläge vor.

Um bei einer derartigen Preispolitik die Disziplin aufrechtzuerhalten, wird häufig den Mitgliedern auferlegt, daß sie zu ihren individuellen Mindestpreisen auf Anfordern auch an die anderen Kartellmitglieder liefern müssen.

Am sich ist es eben häufig außerordentlich verwickelt, aus den Kosten billig arbeitender Maschinenbetriebe und teurer Handbetriebe, wie z. B. in der Flaschenindustrie, durch geeignete statistische Mittelbildung den Kartellpreis zu errechnen.

dd) Endlich kann der Einzelpreis zwar frei gelassen werden, die preispolitische Beeinflussung seitens des Kartells aber darin liegen, daß der Skalenabstand für die Preislagen der einzelnen Sorte der betreffenden Ware genormt wird. Ähnlich waren bis 1931 in der Krawattenindustrie nur runde Preisstufen erlaubt (1.30; 1.60 usw.) und bestimmte Sperrzonen für die Preisstellung überhaupt verboten, die höchsten Qualitäten dann wieder völlig frei. Natürlich besteht dabei für den Einzelnen immer noch die Möglichkeit, die bessere Qualität in eine niedrigere Serie einzustufen.

b) Von einer anderen Seite nähern sich dem Problem diejenigen Methoden, die von vornherein durch Kalkulationsnormen eine gewisse Gleichförmigkeit der Kalkulationswerte der Mitglieder schaffen wollen. Auch hier wird man wieder verschiedenes auseinanderzuhalten haben: die Normierung nur des Kalkulationschemas oder auch der Bewertungsansätze. In der Mitte zwischen beiden Maßnahmen liegen jene Vorschriften, die nur die kostenführenden und stärkeren Schwankungen ausgesetzten Kosten (Kostenarten) einheitlicher Überwachung unterwerfen oder durch Mitteilung von Verhältniszahlen, Betriebskonstanten (Kostenstellen), Empfehlung von Unkostenätzen und Fassonzuschlägen Einfluß auf gleichmäßiges preispolitisches Vorgehen der Mitglieder nehmen, oder besonders umstrittene Kostenrechnungsgrößen wie Risikoprämien, Unternehmerlohn und Mindestmieten festlegen.

Die Normierung des Kalkulationschemas führt da zum Kalkulationskartell, wo die Benutzung des Schemas obligatorisch ist, durch Organisationszwang gesichert wird und jedes Mitglied sich verpflichtet, zu dem kalkulierten Preise die Ware den übrigen Mitgliedern auf Verlangen zu überlassen. In der Preispolitik bedeutet das also labile, individuelle Preise und im Prinzip Ausschaltung von Kartellrenten; gleichzeitig ist die Gewähr geboten für die formale Zuverlässigkeit der Kostenrechnung. Vorbedingung ist häufig eine Vereinheitlichung der Produkte, um eine Einheitspreisliste für alle aufzustellen und die hier an sich verwickelte Kontrolle der Preise zu erleichtern sowie stets der Entwurf und die Einführung einer Einheitsbuchführung, wozu gerade die größeren Konzernwerke unter den Mitgliedern, sonst die Marktordnungsgruppen selbst, die beste Hilfe leisten können. So hat sich beispielsweise im Sommer 1934 ein Kalkulationskartell für Eisengießereien gebildet, das auf Grundlage der älteren Harzburger Denkschrift mit Billigung des Reichswirtschaftsministeriums neue Kalkulationsätze auf einem Beschäftigungsgrad von 80-82%¹ aufgebaut hat und mit Überwachungsausschüssen arbeitet, vor denen die Gießereien etwaige Abweichungen in ihrer Preisstellung zu begründen haben. Allerdings arbeitet man hier nur mit einem empfohlenen, nicht einem in allen wichtigen Einzelheiten vorgeschriebenen Schema. — Im ganzen verdienen die Kalkulationskartelle sicherlich den Vorzug vor den Mindestpreiskartellen; sie sind berufen, vorhandene Preisbindungen aufzulockern, besonders wenn man sich entschließen könnte, jedermann den Eintritt in die billigeren Konkurrenzofferten zu gestatten.

Eine der Schwächen derartiger Kalkulationskartelle besteht darin, daß sie den Kunden einen ziemlich deutlichen Einblick in die Leistungsfähigkeit der einzelnen Kartellmitglieder gewähren. Sie vermögen ferner nur da Listenpreise entbehrlich zu machen, wie das kurze Zwischenpiel eines Kalkulationskartells in der Porzellanindustrie vom Januar 1931 bis Oktober 1932 bewies, wo die Kosten der einzelnen Betriebe nicht allzusehr streuen oder die vorhandene Streuung durch entsprechende Massenbildung (nach der Betriebsstruktur oder nach Produkten) und Abstufung der Zuschlagsätze überwunden werden kann, besonders die Preisuntergrenze in der Krise nicht zu unterschiedlich ist, auch nicht allzu große Qualitätsunterschiede und Abweichungen in den Vertriebsmethoden bestehen und ein Ausweichen über eine Verschlechterung der Güte der Ware verhindert werden kann. Eine Kombination des Kalkulationskartells mit Indikatormäßigem Absatz² vermag vielleicht manches zu bessern, mindestens den Umfang der erforderlichen Kontrollen einzuschränken, einen Mengen- und Wertausgleich und bessere Auftragsverteilung herbeizuführen und dem Ganzen besseren Halt zu geben. Freilich stellt eine solche Kon-

¹ Die Einrechnung noch größerer Unterbeschäftigung würde etwa vorhandene Überlegung des Gewerbezweiges zu Lasten der Abnehmer verewigen.

² S. Eschierschky: Zum Problem des Kalkulationskartells in: Kartellrundschaу, 34. Jg., S. 156 ff.

struktion wohl besonders hohe Ansprüche an Verbandsmoral und Neutralität der Syndikatsleitung. In den Gewerbebezweigen, in denen seither das Kalkulationskartell heimisch ist, wird sich zudem die für den Syndikatsverkauf erforderliche Standardisierung der Produkte nicht so leicht erzielen lassen; es handelt sich gerade um die Fertigin dustrie. Etwas anderes ist es etwa in einem Kartell, wo in der Tat das Syndikat die Kohle der einzelnen Zechen in der Regel unter einheitlicher Marke vertreiben kann, und wo, wie überhaupt in den Grundstoffindustrien, ein gut entwickeltes Rechnungswesen vorhanden ist, das freilich mit dem Fixkostenproblem zu kämpfen hat.

In Fällen, in denen man in den neueren Formen dieser Art dem Kalkulationskartell allein nicht traute, hat man es mit einem Richtpreissystem verknüpft, das sich z. B. in der Ordnung für das graphische Gewerbe (vom Mai 1935 bzw. Juli 1936) aus vielen Tausenden von Einzelpreisen zusammensetzt, die in diesem Fall, offenbar unter Belastung der Behörden mit sehr großer Verantwortung, sämtlich staatlich genehmigt sind. Diese Richtpreise haben den Sinn, daß bei ihrem — meldepflichtigen — Unterschreiten der Verdacht strafwürdiger Preisschleuderei besteht, von dem erst der Nachweis befreit, daß die geforderten Preise gleichwohl die „Verpflichtungen“ (im Sinne der Verordnung vom 21. Dezember 1934) gegenüber Gefolgschaft, Fiskus und Gläubigern decken können (was also sogar Unterkostenpreise zuläßt und die Idee des Kalkulationskartells verändert).

Schließlich kommen auch Kalkulationskartelle mit Mindestgewinnabrede vor.

Nicht um ein Kalkulationskartell i. e. S. handelt es sich da, wo ein Zwang zur Übernahme des Schemas, also zu genormter Preisbildung nicht besteht, sondern mit der Aufstellung einer Kalkulation unter Zugrundelegung von Normalprodukten aus „einem theoretisch angenommenen gut eingerichteten Spezialbetrieb mittlerer Größe“ nur der Zweck verfolgt wird, eine gewisse Erziehungsaufgabe zu leisten und Vergleichsmöglichkeiten zu bieten. Hier bleibt also der Charakter eines bloßen Konditionenkartells noch gewahrt. Das gilt auch da, wo in Preiszergliederungstabellen für Handwerker, besonders im Baugewerbe, gewisse regelmäßig wiederkehrende Mengen von Material und Arbeitszeit je Einheit der Leistung aufgeführt werden.

Häufig sind mit der Verbreitung eines Kalkulationschemas gleichzeitig auch Bindungen hinsichtlich der Kalkulationsansätze verknüpft, z. B. bei den kostenführenden Kosten, etwa den Rohstoffen (sogen. Rohstofftafeln werden häufig verhandelt, desgleichen Spezentabellen der Tabakindustrie). Wichtig ist die Einhaltung des Maßstabes bei den proportionalen Kosten aber wohl nur, wenn das eine Mitglied die Rohstoffe im eigenen Werk erzeugt, das andere sie einkaufen muß: dann sollte der Marktpreis von beiden angewandt werden. Verbreitet und plausibler, um störende Streuung der Kosten einzuschränken, ist eine Normierung des Abschreibungsmaßstabes und des Abschreibungswertes, besonders da, wo in einzelnen Fällen durch Vergleich, Konkurs, Abwertung

einer Auslandsschuld niedrige Buchwerte für Anlagen geschaffen sind. Der Zeitwert anstelle der ganz verschieden liegenden Buchwerte ist hier das Gebot für die Preiskalkulation. In einem späteren Stadium der Entwicklung mag man daran denken, durch die Einflußnahme seitens der Gruppe auf die Abschreibungsbeträge und deren Verwendung die Fragen der Erneuerung der Anlagen, der Regulierung des technischen Fortschritts usw. im Sinne des gruppen- und gesamtwirtschaftlichen Optimums zu lösen (vgl. Investitionsverbot und Verschrottungszwang in der Ordnung für das graphische Gewerbe). Ganz ungefährlich ist die Normung der Abschreibungsbeträge nicht, da sie zu Kapitalintensivierung und damit zu Lohneinsparungen führen könnte. Schließlich sind noch Vorschriften über die Höhe des Unternehmerlohnes und der zu berechnenden Zinsen, besonders zur Ermittlung der sogen. objektiven Selbstkosten in diesem Zusammenhang gebräuchlich.

Beschränkt man sich auf die individuelle Kalkulation nur der proportionalen Kosten, so geht es auch ohne Vereinheitlichung der Buchführung. — Die kostenrechnerischen Schwierigkeiten verbundener Produktion (Kuppelprodukte) kann natürlich auch das Kalkulationskartell nicht beheben.

Zu den genormten, formelhafte arbeitenden Kalkulationen gehören jene Fälle, wo kostenstatistisch nur die Kosten einzelner Produktionsstufen oder Kostenstellen erfaßt werden, z. B. die Masse-, Brenn- und Deforkosten in der Luxusporzellangeschirrinindustrie, und wo an Hand einer Scheidung in mehr oder weniger unveränderliche und veränderliche Größen und des verhältnismäßigen Anteils der Kostenarten an der Gesamtheit der Kosten eine dauernde Preis- anpassung der Kalkulationsformel für grob gebildete Qualitäts- und Preis- skalen möglich wird. Betriebskonstante, d. h. gewisse Erfahrungssätze, die meist in der Form von Zuschlagsätzen auf Löhne (Rohstoff + Werklohn + Vielfaches vom Werklohn) auftreten, auch Verhältnisziffern, die von den Kosten eines Teiles auf die Kosten des ganzen Fabrikats oder von den Kosten einer Dimension (Mindestzahlen für qcm Fläche) oder einer (evtl. fiktiv festgestellten) Gewichtseinheit oder PS-Leistung Maschinen nebst einem Zuschlag für die Konstruktionsarbeit auf die anderen Ausführungen desselben Gegenstandes einen Schluß erlauben, gehören ebenfalls zu diesen zweifellos primitiven Formen der Verbandspreiskalkulation, von den Faustregeln des Handwerks (Preis für 1 Pfund Fleisch gleich dem für 1 kg Lebendgewicht) ganz zu schweigen. —

Jenen unmittelbaren¹ Kartellpreisen gesellen sich die mittelbaren zu. Sie ergeben sich indirekt aus einer Regulierung des Absatzmarktes im Gebiets- und Kundenschutzkartell, das den betreffenden Marktausschnitt überschaubarer macht und sodann bei einer bloßen Kontingentierung der Angebotsmenge, die eigentlich automatisch einen bestimmten Preis, ohne daß er ausdrücklich fixiert würde, erzwingen müßte, wenn nicht die kostenbegünstigten Mitglieder hier doch eine Ausweichmöglichkeit besäßen. So wird verständlich, daß man meist

¹ Vgl. Horst Wagenführ: Die Bildung der unmittelbaren und mittelbaren Kartellpreise in: Kartellrundschau, 34. Jg. (1936), S. 145.

vorzieht, Preis und Mengen gleichzeitig zu regulieren und daß die Kartellbildung sich selten auf die Mengenregulierung allein verläßt.

D. Die Arten der Kartellpreise.

Auf Grund einer der im Vorstehenden geschilderten Methoden setzen die Preiskartelle ihre Preise fest. Die Kalkulationsergebnisse zuzüglich eines Gewinnaufschlages ergeben den Kartellpreis. Dieser kommt praktisch wieder in verschiedenen Formen vor, deren Eigenheiten man sich jeweils genau zu vergegenwärtigen hat, ehe man in eine Kritik eintritt.

Nur im Vorübergehen erwähnt sei jenes Ausweichen vor der Festsetzung eines Preises überhaupt, bei dem die Kartellmitglieder nur verpflichtet werden, „jede unnötige Schärfe im Wettbewerb und Preiskampf zu unterlassen“ oder: Preise überhaupt nicht zu nennen. Oder wie es in einer Anordnung der Hauptvereinigung der deutschen Brauwirtschaft heißt: „jede Preisgestaltung zu unterlassen, die insgesamt oder auch örtlich wirtschaftsstörend wirkt“, desgleichen „Preisunterbietungen“. Ein Kuriosum, leider aber in der deutschen Kartellgeschichte erst vor kurzem vorgekommen, ist der Kartellbeschluß, die Preise gleich im voraus für je zwei Monate um je 20% zu erhöhen.

Nicht um Kartellpreisfestsetzungen handelt es sich auch, wenn lediglich zum Zwecke der Veranschaulichung eine Musterkalkulation unter Zugrundelegung eines Normalproduktes verteilt wird. Auch die open price association¹ will mindestens Preise nicht setzen, nur eine versteckte Anleitung zur Preisbildung bieten. Bloßes Durchsprechen der allgemeinen Geschäfts- und Preislage liegt ebenfalls auf dieser Grenze zwischen Marktinformation und Preisbindung.

Die eigentlichen Kartellpreise treten in zwei Gruppen auf, als individuelle und als Listenpreise. Sie sind entweder Angebots- oder Abschlußpreise.

Zur Gruppe der individuellen Preise gehören die bereits als individuelle Mindestpreise erwähnten Preise des Kalkulationskartells. Dazu treten ferner die auf Grund einer individuellen Preisverständigung in Form der Ringbildung unter den angefragten Firmen zustandekommenden Staffelpreise, für die die Geschäftsstelle in den losen Verbänden von Fall zu Fall die Mitglieder zu gewinnen sucht: also vereinbarte individualisierte Preise ohne Schutz, und jene auf die Dauer nicht haltbaren, von einem Mitglied autonom bei Gewährung von Preischutz durchgesetzten.

Die Listenpreise treten als Mindest-, als Höchst-, Nicht- und evtl. als Festpreise auf. Bei sehr verschiedener Qualität der Erzeugnisse der einzelnen Werke kommt noch eine Einteilung in Qualitätsgruppen ergänzend hinzu, so in „Skalen“ in der Porzellanindustrie, auch „Spannenpreise“.

Die Mindestpreise (wohl auch Listenpreise i. e. S.), entsprechend natürlich

¹ Näheres vgl. unten S. 112.

die Mindestzuschläge (etwa: für Dekor des Geschirrs), sind diejenige Preisform, die von dem festgefüigten Kartell ohne nennenswerte Außenseiter am meisten erstrebt wird. Jedem Mitglied ist es unbenommen, höhere Preise zu fordern. Nur darf es eine bestimmte Preisgrenze nicht unterschreiten. Zur Sicherung dieser Vorschrift dient die freilich in schwierigen Wirtschaftslagen sehr häufig überschrittene Bestimmung, daß Nachlässe weder mittelbar noch unmittelbar gewährt werden dürfen. Bei den losen Kartellen mit wechselnder Ringbildung unter den Mitgliedern sind neuerdings die Mindestpreise manchmal Mindestangebotspreise. Man vertraut darauf, daß in den auf die Abgabe der Preise folgenden Verhandlungen mit den Kunden die gewährten Nachlässe und Rabatte sich in erträglichen Grenzen halten. Zu große Nachlässe würden ja das Mißtrauen der Abnehmer selbst erregen: auf dieses Korrektivmittel wird man sich wohl einigermaßen verlassen dürfen. Sicherer ist es natürlich, wenn zu den Angebotspreisen auch noch ein System von Mindestabschlußpreisen hinzutritt. — Davon zu unterscheiden sind die Mindestankündigungspreise für die Schaufenster- und sonstige Reklame des Einzelhandels. — Mindestpreise mit „Stillhalteabkommen“ bedeuten, daß bisher erzielte Preise auch dann nicht herabgesetzt werden dürfen, wenn sie über den Mindestpreisen liegen.

Die Schwierigkeit aller Mindestpreise besteht darin, daß sie dem weniger gute Qualität Liefernden den Markt verderben, die große Markenfabrik dagegen schützen.

Elastisch gestaltet werden können auch „feste“ Listenpreise durch eine Rohstoffgleitklausel.

Höchstpreise werden auf Grund der Kalkulationen der Leistungsfähigsten errechnet und sind bei starker Außenseiterkonkurrenz nicht zu entbehren. Derartige Monopole mit begrenzter Preishöhe auf Grund von Patenten, Zollschutz, Frachtvorteilen können also mit Preisensenkung verbunden sein, um die unter günstigeren Bedingungen lohnende Produktion der Außenseiter nicht möglich zu machen. Sie gestatten also nicht, das Monopolpreisoptimum ganz auszuschöpfen. Immerhin kommen ausgesprochene Höchstpreise in privaten Marktverbänden seltener vor, so etwa Einkaufspreise der Konservenindustrie. Sie bedingen die Gefahr, daß alle Qualitäten nur zu diesen Preisen erhältlich sind, falls nicht eine entsprechende Klassifizierung vorgenommen werden kann. Wo die Preise außer Fühlung mit der Versorgungslage kommen, setzt Schleichhandel ein.

Eine größere Rolle spielen die sogen. Richtpreise. Sie treten einmal im Zusammenhang mit geschützten Preisen auf. Da ein Preischutz nur gewährt wird, wenn die Sätze der Richtpreislifte nicht überschritten worden sind, so wirken sie praktisch wie die Höchstpreise. Meist in mühsamer Kleinarbeit für eine mannigfach gestaltete Produktion aufgestellt, werden sie den Preisbewegungen der Kostengüter angepaßt durch die Verwendung von „Multiplikatoren“, Indizes, „Teuerungsfaktoren“, wie die etwas ominöse Bezeichnung lautet. Bedingung ist natürlich, daß bei einem solchen Verfahren das ursprüngliche Kosten-

Schema sinnvoll bleibt bzw. von Zeit zu Zeit technischen Fortschritten und der Umstellung der Produktionsweise entsprechend erneut aufgestellt wird. Sonst führt die seit der Inflation und bereits späteren Kriegszeit in unserer Industrie tief verwurzelte „Multiplikationsmethode“ zu unerwünschten Preisstellungen. Bei Zugrundelegung etwa der Preisbasis 1914 machen sich doch recht künstlich wirkende Umrechnungen erforderlich.

Zu den Richtpreisen tritt hier und da ein nicht immer voll wahrgenommener, z. B. 20%iger Toleranz- und Verdienstzuschlag, der den Preisen etwas von ihrem starren Charakter nimmt. Ein Richtpreiskartell ähnelt also im allgemeinen dem Konditionenkartell; besonders in Depressionszeiten verwandeln sich Mindestpreiskartelle häufig in Richtpreiskartelle. In der Porzellanindustrie entstanden der Kartellpreispolitik Schwierigkeiten dadurch, daß Mindest- und Richtpreise nebeneinander hergingen, so daß den Mitgliedern ein Ausweichen in ihrem Absatz, besonders dem Auslandsabsatz, auf die nur durch Richtpreise geschützten Artikel möglich war.

Auch diese Richtpreislisten können natürlich entweder auf breit angelegten Durchschnittsrechnungen beruhen, es kann sich aber auch um Preise handeln, die nach Produkt und Lieferwert völlig individualisiert sind. Dann enthält entweder der Rahmenvertrag bereits die Richtpreise, oder er sieht nur vor, daß sie für bestimmte Perioden im voraus durch jeweilige Beschlüsse noch festgesetzt werden sollen, oder daß sie künftig noch in jedem einzelnen Fall festgelegt werden, wobei er entweder bereits gewisse Richtlinien gibt oder davon abzieht.

In einem etwas anderen Sinn spricht man von Richtpreisen da, wo die Preisliste sich auf ein „theoretisch angenommenes Normalprodukt einer bloß gedachten Fabrik“ bezieht oder auf die „Fabrikationsmöglichkeiten eines mittleren Betriebes mit dem Standort X“ oder wo, wie bei Eisenbauten, derartige Listen nur „Anhaltspunkte“ für Tonnen verwandten Baumaterials bieten sollen. Hier ist eine Preisbindung nicht vorhanden, man will durch eine solche Beispielsrechnung nur Vergleichsmöglichkeiten schaffen. In der staatlichen Preisüberwachungspraxis endlich versteht man unter Richtpreisen, Spannenpreisen, in der Hauptsache der Billigung der Behörden unterbreitete Preise, deren Überschreitung die Vermutung übermäßiger Preissteigerung begründet. — Bei den neueren (Zwangs-)Kalkulationskartellen ruft umgekehrt die Unterschreitung der Richtpreise beim Angebot oder nach Annahme des Auftrages den Verdacht mangelhafter Kalkulation und des Schleuderns hervor, der nur durch den Nachweis tatsächlich niederer Kosten oder in dem oben¹ zitierten Sinn auskömmlichen Kostenersatzes behoben werden kann. Für den Kapitalstarken wird es ein leichtes sein, nachzuweisen, daß er seinen „Verpflichtungen“ auf Grund seiner Preisstellung nachkommen könne, soweit sich der Umfang der „Verpflichtungen“ überhaupt reiflos feststellen läßt. Ob diese Kalkulationskartelle mit Richtpreissystem wirklich als Erziehungs- und Stützungskartell in jedem Fall geeignet sind, ist zweifelhaft. Siegt der Richtpreis verhältnismäßig

¹ Seite 83.

hoch, so werden die ungünstig arbeitenden Betriebe, was nicht immer erwünscht zu sein braucht, in besonders schnellem Tempo ausgeschaltet; ein niedriger Richtpreis verlangsamt ihr Ausschneiden. Deckt kein Mitglied beim Richtpreis seine Kosten, so wird der Richtpreis zum Mindestpreis. Vielleicht müßte man doch die Richtpreise nach der verschiedenen Kostenlage der Betriebe in einigen Stufen staffeln können. — Gelegentlich hat man, so in der Textilveredlung, auch den Außenleiter, der „fortgesetzt“ Richtpreise unterschritt, den Preisüberwachungsstellen verantwortlich machen wollen, wohl sogar auch den Anfragenden, der Richtpreise zu drücken suchte! — Auf alle Fälle erleichtert das Vorhandensein von Richtpreisen dem Kalkulationskartell die Kontrolle.

Absolute Festpreise, so daß ein Unter- und Überschreiten der Preise völlig ausgeschlossen ist, kommen, abgesehen von der Landwirtschaft, typisch bei den Markenartikelverbänden vor. Bei den Zwangskartellen und ihren sog. Reichsanzeigerpreisen (so in der Kohlenwirtschaft), handelt es sich meist nicht um Festpreise im exakten Sinn, da diese Preise häufig gar nicht erzielt werden konnten. Wohl aber liegen jetzt im Zwangskartell der Wismindustrie Franko-Festpreise vor, die weder unter- noch überschritten werden dürfen. — Festpreise mit hohem Frachtanteil versagen leicht. Bei zu großer Starre entstehen durch die verschieden hohe Frachtbelastung oft „tote Winkel“ des Absatzes, falls nicht Frachtausgleichszahlungen erfolgen. Außerdem fördern Festpreise Differentialrente und Konzentration. Am ehesten kommen sie wohl für Ausgangsstoffe in Betracht.

Die Festpreise für Roggen und Weizen im Jahre 1935 mit ihrer Differenzierung nach Preisgebieten und Saisons folgen nachstehend (mit Report für Lagerchwund und Zinsverlust).

R M je t

Preisgebiet Roggen	16. 7.										1. 6. 15. 7.
	bis 31. 8.	im Sept	im Okt.	im Nov.	im Dez.	im Jan.	im Febr.	im März	im April	im Mai	
	1934	1934	1934	1934	1934	1935	1935	1935	1935	1935	1935
I	144	145	147	149	150½	152	153½	155	156½	158	160
II	145	146	148	150	151½	153	154½	156	157	158	158
III	146	147	149	151	152½	154	155½	157	158	159	160
IV	147	148	150	152	153½	155	156½	158	159	160	160
V	148	149	151	153	154½	156	157½	159	160½	162	163
VI	149	150	152	154	155½	157	158½	160	161	162	163
VII	150	151	153	155	156½	158	159½	161	162½	164	165
VIII	151	152	154	156	157½	159	160½	162	163	164	165
IX	153	154	156	158	159½	161	162½	164	165	166	166
X	154	155	157	159	160½	162	163½	165	166½	168	171
XI	155	156	158	160	161½	163	164½	166	167	168	168
XII	156	157	159	161	162½	164	165½	167	168	169	171
XIII	157	158	160	162	163½	165	166½	168	169	170	170
XIV	159	160	162	164	165½	167	168½	170	171	172	173
XV	161	162	164	166	167½	169	170½	172	173	174	174
XVI	164	165	167	169	170½	172	173½	175	176	177	177

RM je t

Preisgebiet	16. 8.									1. 5. bis
	bis 31. 8.	im Sept.	im Okt.	im Nov.	im Dez.	im Jan.	im Febr.	im März	im April	
Weizen	1934	1934	1934	1934	1934	1935	1935	1935	1935	1935
I	184	185	187	189	190½	192	193½	195	196	197
II	185	186	188	190	191½	193	194½	196	197	198
III	186	187	189	191	192½	194	195½	197	198	199
IV	187	188	190	192	193½	195	196½	198	199	200
V	188	189	191	193	194½	196	197½	199	200	201
VI	189	190	192	194	195½	197	198½	200	201	202
VII	190	191	193	195	196½	198	199½	201	202	203
VIII	191	192	194	196	197½	199	200½	202	202	204
IX	193	194	196	198	199½	201	202½	204	205	206
X	194	195	197	199	200½	202	203½	205	206	207
XI	195	196	198	200	201½	203	204½	206	207	208
XII	196	197	199	201	202½	204	205½	207	208	209
XIII	197	198	200	202	203½	205	206½	208	209	210
XIV	198	199	201	203	204½	206	207½	209	210	211
XV	199	200	202	204	205½	207	208½	210	211	212
XVI	201	202	204	206	207½	209	210½	212	213	214
XVII	204	205	207	209	210½	212	213½	215	216	217

Verzhofen¹ hat mit Recht darauf aufmerksam gemacht, daß die Art der gewählten Preisformen weitgehend eine Konjunkturfrage ist. In umgekehrter Verteilung der lockeren und festeren Formen über die einzelnen Konjunkturphasen, als man eigentlich theoretisch erwarten sollte, verwandeln sich die im Grunde von den weniger aktiven Betrieben stets als besonders sicher erstrebten Mindestpreiskartelle bei schlechter Konjunktur in Kalkulations-, dann in Richtpreiskartelle, dann in Kalkulationskartelle mit Festlegung bestimmter Kostenelemente und endlich bei guter Konjunktur wieder in Mindestpreiskartelle.

Zur Tarnung der Preisabreden wird häufig nach außen hin ein Richtpreiskartell vorgegeben, wo ein Mindestpreiskartell gemeint ist. Kleinere Unterschiede in den Offertpreisen der Mitglieder, die etwa durch veränderliche Monatszuschläge für die einzelnen Mitglieder erreicht werden (im 1. Monat schlägt A 0, B ½, C 1, D 1½ Mark zu, im 2. Monat B 0, C ½, D 1, A 1½ Mark zu uff.) dienen ebenfalls dazu, die Preise nicht ohne weiteres als geregelte Preise erkennbar zu machen.

Eine besonders bemerkenswerte Preisregelung ist endlich 1935/36 mit dem Stickstoffyndikat getroffen worden. Hier sollen die Preise nach einem Jahre starken Absatzes im folgenden Jahre ermäßigt werden und umgekehrt, offenbar in festen Relationen. Damit sind also für geraume Zeit für die Beteiligten Erlöse und Kosten überschaubar gemacht worden. —

Die Nachprüfung und Neu festlegung von Kartellpreisen, die jetzt in Deutschland vom Reichswirtschaftsministerium meldepflichtig gemacht ist, ge-

¹ Vgl. Die deutsche Fertigware, 8. Jg., S. 105 ff.

schieht durch die Preisausschüsse der Kartelle. Soweit man dabei mit Indizes die Bewegungen der hauptsächlichsten Kostenbestandteile erfassen will, ist hier angesichts der Problematik aller Indexrechnung überhaupt wohl noch manches methodisch zu bessern. —

Bei der Festsetzung von Preisen seitens der Exportkartelle oder der Vorprüfungsstellen muß neuerdings häufig beachtet werden, daß sich nach Berücksichtigung der Auslands- und Nebenkosten noch ein Devisenanfall ergibt und daß über das Risiko aus Abwertungsvorgängen unter den Vertragsparteien Einverständnis herrscht. Augenblicklich (im Herbst 1936) gehen die internationalen Kartelle weitgehend dazu über, durch Anwendung der Goldrechnung dafür zu sorgen, daß ihre Kunden weder Vorteil noch Nachteil aus den Kursschwankungen haben.

E. Der Geltungsbereich der Kartellpreise.

Die in dieser oder jener Form zustande gekommenen und bemessenen Preise treten nun (seltener) entweder gegenüber jedem Kunden und jedem beliebig gelegenen Teil des Absatzmarktes gleichmäßig in Funktion oder sie werden differenziert, um die verschiedene Kaufkraft der einzelnen Käufer auszunutzen und damit die Konsumentenrente zu beschneiden oder an schwächere Nachfragegeschichten heranzukommen. Bei dem zweiten Verfahren gesellt sich entweder der Neben Zweck hinzu, die Kosten- und Preisgestaltung bei wechselndem Beschäftigungsgrad zu berücksichtigen oder nicht. Von der letzteren Form der Preisdifferenzierung ist hier die Rede. Dabei muß angestrebt werden, die Käufergruppen, denen verschiedene Preise abgefordert werden, so voneinander zu scheiden, daß der billigere und teure Untermarkt nicht miteinander in Verbindung treten¹. Dies geschieht dadurch, daß man als Mittel der Marktzerteilung die z. T. künstlich herbeigeführte Verschiedenheit der Ware, den Verkauf zu verschiedenen Zeiten (Saison), an verschiedenen räumlichen Marktteilen sowie verschiedene Eigenschaften der Käufer nimmt, und durch natürliche, rechtliche und ökonomische Sicherung eine „Arbitrage“ zwischen den Untermärkten verhindert, bei alledem natürlich die Möglichkeit nicht aus dem Auge läßt, daß sich derartigen Differenzierungen Substitutionsmöglichkeiten störend entgegenstellen können. — Auch wirtschafts- und sozialpolitische Erwägungen geben Anlaß zu Preisdifferenzierungen (Verbrauchs- und Einkommenssteuerung).

a) Eine Differenzierung, die die räumlichen Kriterien zur Grundlage hat, wird überall erforderlich, wo weder die Erzeuger- noch die Abnehmergruppe ein einigermaßen geschlossenes Gebiet als Domizil hat. Die Frage der Frachtkosten und ihrer Verknüpfung mit den Nettokartellpreisen tritt dann auf. Sie ist oben unter dem Gesichtspunkt etwaigen Ausgleiches erörtert und wird uns bei der Darstellung der Preistechnik noch kurz zu beschäftigen haben. Wenn

¹ Kurt Michalski: Das Prinzip der Preisdifferenzierung, Leipzig 1932; Albert Berger: Preisdifferenzierung, Gmüden 1933; R. Mellerowicz S. 96 ff. (zit. S. 73). S. Krügel: Preisdifferenzierung, Berlin 1936.

am Prinzip des absolut einheitlichen Preises festgehalten werden soll, so bleibt nur die Errechnung von Frankopreisen über; das ist also für die Markenartikelverbände ein wichtiges Problem. Eine Differenzierung, die zwischen dieser Preisbemessungsmethode und derjenigen, die die individuellen Frachten aufrecht erhält, in der Mitte liegt, besteht in der Festlegung von Zonenpreisen. Diese bedeuten freilich im Kampf mit Außenseitern eine nicht unbedenkliche Erschwerung.

Wichtiger, weil die Umlegung echter Kostenbestandteile berührend, ist die Preisunterscheidung für Absatz ins bestrittene und unbestrittene Gebiet. Nicht immer, aber häufig fällt diese infolge der entscheidenden Bedeutung, die der Schutzzoll für die Kartellbildung hat, mit der Aufstellung von gesonderten Preisen für In- und Auslandsabsatz zusammen. Auf dem unbestrittenen Gebiet werden entweder Absatzmenge und Preise festgelegt oder evtl. nur die Absatzmenge ohne Preisfixierung kontingentiert, während auf dem bestrittenen Gebiet zwar der Preis aber nicht die Absatzmenge oder auch keins von beiden festgelegt wird. Auch hier bereitet es viele Schwierigkeiten festzustellen, ob mehr die Rücksicht auf die Kosten- bzw. Betriebsdegression oder der Wille, die Inlandsgewinne als Subventionsquelle zu benutzen, vorherrscht.

In entfernterem Zusammenhang hiermit steht auch die saisonmäßig verchiedene Preisfestsetzung für den Landabsatz bei den Kohlenhydriaten und endlich die zeitliche Abschöpfung der Kaufkraft der einzelnen Nachfrageschichten (zunächst hohe Preise für Wohlhabende, später für Zahlungsschwächere).

b) Eine Preisdifferenzierung nach dem Gesichtspunkt der Bevorzugung oder Benachteiligung einzelner Abnehmer, also als Waffe im Konkurrenzkampf, findet statt

1. im Preiskampf mit Außenseibern. Man pflegt dann von Kampfpreisen zu sprechen, in deren Bemessung die Geschäftsstelle oder die von ihr in den Dienst der Außenseiberbekämpfung gestellten Mitglieder mehr oder weniger frei sind. Die Absicht ist natürlich die, daß in nicht zu langer Zeit wieder zum Kartellpreis zurückgekehrt werden kann. Allerdings kann sich auch ein Mitglied auf eigene Faust zum Preiskampf er bieten, der ihm ja da keine tatsächlichen Verluste bringt, wo es sich um einen Preis zwar unter dem überhöhten Kartellpreis, aber über den niedrigen eigenen Kosten handelt.

In den Kartellen mit Ringbildung fällt die Bekämpfung der Außenseiber meist der geschicktesten Firma zu. Die zum Preiskampf bestimmte Firma erhält ihre Unterstützung aus einem Unterbietungsfonds, der neben anderen Quellen laufend aus einer Abgabe vom Lieferwert jedes Auftrages gespeist wird. Die Gewährung von Zuschüssen, die in manchen Fällen noch über 10% hinausgehen, ist davon abhängig, daß das Mitglied selbst eine Preisunterbietung von bestimmtem Ausmaß in Kauf nimmt. Bei der jährlichen Abrechnung wird meist eine Kürzung der Unterstützungen vorbehalten, falls der Unterbietungsfonds die volle Summe nicht hergibt.

2. Anstelle einer völlig gleichen Behandlung sämtlicher Abnehmer, die ein mächtiges Kartell sich erlauben kann, tritt da, wo das Paktieren mit einer großen Abnehmergruppe oder den Wiederverkäufern vorteilhafter ist oder sich einseitigen nicht vermeiden läßt, eine entsprechende Preisunterscheidung, technisch entweder so, daß für die einzelnen Abnehmer verschiedene Preislisten aufgestellt oder daß ihnen Rabatte auf die Einheitspreise des Kartells gewährt werden. In Exklusivverträgen mit Händlerkartellen pflegen diese (Treu-)Rabattsätze zu einem der Hauptpunkte zu gehören. Wo der Zwischenhandel ausgeschaltet werden soll, geschieht das dadurch, daß man ihm erdrückend hohe Preise nennt.

c) Eine Differenzierung nach den Kartellmitgliedern wird angewandt, falls ein Mitglied mit starker Position nur durch die Garantie von Überpreisen zum Beitritt in das Kartell zu veranlassen war oder umgekehrt nur so das Mißtrauen der leistungsschwächeren Mitglieder sich überwinden ließ.

Von dem Zwang zur Preisüberschreitung seitens des in Pflicht befindlichen Mitglieds als einer Maßnahme im Dienst des Mengenausgleichs ist schon oben gesprochen worden. Dieses Verfahren, einen fingierten Preis festzulegen, bei dem man garnicht ernstlich mit dem Zustandekommen eines Geschäfts rechnet, findet zunächst bei den Syndikaten Verwendung. Aber auch bei anderen Kontingentierungskartellen und den loseren Ringen tritt es auf, vorzugsweise in der Form des sogen. Preisshutzes. Dessen Technik sieht etwa folgendermaßen aus:

Im reinen Kontingentierungskartell wird die zu schützende Firma in der bereits geschilderten Weise bestimmt oder durch sogen. Vorverdingung; bei ihr wird in einer Kartellsitzung gemeinsam das angemessene Angebot errechnet. Das Mitglied, das mit seinem zwar ausgearbeiteten, aber nicht bekanntgegebenen Angebot diesem angemessenen Preis am nächsten kommt, wird geschützt. Die Höhe der Schutzaufschläge auf seinen Angebotspreis richtet sich nach der Zahl der beteiligten Firmen, beträgt also etwa $7\frac{1}{2}$, 9, $10\frac{1}{4}$ und 12% bei vier Mitbeteiligten. Manchmal besteht der Schutz aber auch nur in dem Verbot, günstiger anzubieten. Jedenfalls sind auch die Schützenden bemüht, nicht durch allzu hohe Aufschläge als unverhältnismäßig teuer zu erscheinen; vielleicht können sie trotz eines Aufschlages den Zuschlag erhalten. Sollte dies einem Schützenden widerfahren, so muß er einen bestimmten Teil des Auftrages an den Unterbietungsfonds des Kartells zahlen und darf andererseits auch einen gewissen Preisnachlaß gewähren. Die Geschützten dagegen können jeden beliebigen Preisnachlaß versprechen, falls die Lage des Kartells nicht besonders gefestigt ist. Sonst müssen sie auf dem Preis bestehen. Nachträglich noch vom Kunden herangezogene Mitglieder haben, wenn auf sie der Zuschlag entfällt, nur einen kleineren Schutzaufschlag an den Unterstützungsfonds abzuliefern. Manchmal wird auch zwischen einem „normalen“ Schutz und einem weniger wirksamen „Preisniveauschutz“ unterschieden.

All diese Umständlichkeiten lassen natürlich die Frage entstehen, ob in solchen Fällen nicht eine offene Verständigung von Bestellern und Lieferern in Form von Lieferungsgemeinschaften nach Art der Deutschen Reichsbahn angebracht

ist. Im Verkehr mit Behörden sind Submissionskartelle inzwischen untersagt worden (wie oben S. 24 erwähnt).

Die Kartelle, die mit Mindestangebotspreisen und Untergrenzen für den Preis bzw. Höchstfähen für Nachlässe arbeiten, haben sich damit eine wirksamere Grundlage ihrer Geschäftspolitik verschafft. Sie können bestimmen, daß bei Abweichen von den seitens der Geschäftsstelle gemeldeten Vorangebotspreisen eine gleichmäßige Verteilung des Überpreises als Gewinnbeteiligung an alle Gesellschafter erfolgt, damit also diese Abweichungen stark eingeschränkt werden.

F. Preis und Nebenkosten.

Bei der Beurteilung der Kartellpreise wird man sich stets die Frage vorlegen müssen, in welcher Weise die Nebenkosten und evtl. eintretende Ermäßigungen in die Preisbestimmung einbezogen sind. Die Versuche, zum Zwecke der Komplizierung und Verschleierung des Preisgebarens bestimmte Kostenteile nicht als solche, sondern als Teile eines im Ausgleichsverfahren auszusüttenden Bruttogewinns in Erscheinung treten zu lassen, sind garnicht so selten.

Von den Nebenkosten ist abgesehen von den in Sonderfällen auftretenden Kosten für die Angebotsausarbeitung und den sich aus den Kartellkonditionen ergebenden Posten (Zahlungsart, Zahlungsziel, Skonto, Gutschrift, Verpackung) besonders wichtig die Fracht und ihr Ausgleich. Es wurde bereits erwähnt, daß sich mit Bezug auf sie unterscheiden lassen: Kartellpreise ab Werk, frei Abnehmer, frei einheitlicher Frachtbasis und frei günstigster Frachtbasis.

Als Preisermäßigungen sind unter dem Namen Rabatte Umsatz- und Treurabatte — mengen- und geldmäßig — bekannt. Die Rabatte sind eine in Rücksicht auf die Auftragsgröße und die dadurch geschaffene Auflagendegression des liefernden Kartellmitgliedes sowie auf Art und Zeitpunkt der Bestellung (Sommerrabatt), auch auf die Funktion der Abnehmer (Sonderrabatt für Verbandshändler, spezifischer Rabatt für sonstige Händler) kostenpolitisch zu vertretende Vergütung, wie umgekehrt Mindermengenaufpreise unzweckmäßiger Stückelung der Aufträge entgegenwirken. Der Funktionsrabatt läßt allerdings insofern die Rücksicht auf die bezogenen Mengen wieder fallen, als die Einstufung in die Skala der Rabattsätze auf Grund der Bezüge in einer zurückliegenden Referenzperiode erfolgt, ganz gleich, wieviel tatsächlich gegenwärtig bezogen wird. Die Praxis der Rabattgewährung im Kartell ist insofern uneinheitlich, als der Rabatt entweder von jedem einzelnen Lieferwerk oder von der Geschäftsstelle ermittelt wird¹.

Die Treurabatte sind häufig wohl mehr eine besonders wirksame Art der Konventionalstrafe als eine Preisdifferenzierung aus Gründen der Betriebsdegression. Technisch kommen sie als Treufkonto, also als Schutzaufschlag

¹ Vgl. Rüsspert: Materialien zur Frage des Mengentarabatts. Die deutsche Fertigware, 1936 Teil B, S. 49 ff.

vor, der für den „treuen“ Abnehmer wegfällt, oder als Treurabatt i. e. S., der von der Rechnung abgesetzt wird. Vom Treurabatt ist der Treuverpflichtungsrabatt zu scheiden, bei dem eine ausdrückliche Verpflichtung zum ausschließlichen Bezug die Grundlage bildet. Treurabatte sollen z. T. auch die Veredlung im eigenen Betriebe verhindern. Das Kartell bekommt durch das Rabattsystem genaue Kundenverzeichnisse in die Hände.

Nicht dagegen sind Rabatte im eigentlichen Sinne jene besonders im Röhrenhandel beliebten formalen Auf- und Abschläge, die entweder an einer über lange Zeiträume hin festgehaltenen Normpreisliste die erforderlichen Preiskorrekturen vornehmen (System gebundener Endpreise bei variablem Rabatt), also nur eine besondere Technik der Darstellung von effektiven Preisänderungen bilden, oder diejenigen, die ein System von Über- und Unterpreisen als Ausdruck verschiedener Qualitäten, Dimensionen usw. der kartellierten Ware begründen.

Die nachfolgenden Rabattlisten sollen einen Einblick in diese zur Erkenntnis der tatsächlichen Preisverhältnisse sehr wichtige Frage geben.

Liste 1.

Rabattdifferenzierung bei einem kartellierten Industriezweig¹ aus dem Jahre 1930.

I. Händler

- a) Bei jährlichem Mindestumsatz von RM 25 000.— werden jeweils 25 + 12½%, außerdem am Jahreschluß folgende Rabatte gewährt:

Bei einem Jahresumsatz von über RM 40 000.— 1%

Bei einem Jahresumsatz von über RM 60 000.— 2%

Bei einem Jahresumsatz von über RM 80 000.— 3%

Bei einem Jahresumsatz von über RM 125 000.— 4%

Bei einem Jahresumsatz von über RM 200 000.— 5%

Bei einem Jahresumsatz von über RM 300 000.— 6%

- b) Bei weniger als RM 25 000.— Jahresumsatz werden jeweils 25 + 7½%, außerdem am Jahreschluß folgende Rabatte gewährt:

Bei einem Jahresumsatz von über RM 5 000.— 1%

Bei einem Jahresumsatz von über RM 10 000.— 2%

Bei einem Jahresumsatz von über RM 15 000.— 3%

Bei einem Jahresumsatz von über RM 20 000.— 4%

Bei einem Jahresumsatz von über RM 25 000.— 5%

II. Installateure 25% Rabatt.

III. Großinstallateure (laut Liste) 25 + 5% Rabatt. Jährlicher Mindestumsatz Großinstallateure RM 25 000.—.

IV. Weiterverarbeitende Industrie 25% Rabatt.

Weiterverarbeiter mit mindestens RM 25 000.— (laut Liste) Jahresumsatz erhalten 25 + 12½% Rabatt.

¹ Aus: Sammlung von Entscheidungen und Gutachten des Kartellgerichts, Heft 18, 1930. Zitiert nach: Kostenaufbau, Kostensenkung, Preisgestaltung, RWB-Beröffentlichungen Nr. 80, Leipzig 1932, S. 62.

V. Selbstverbraucher.

- a) Kleine Selbstverbraucher bis zu 20% Rabatt,
 b) größere Selbstverbraucher (laut Liste) mit einem Jahresumsatz von RM 15000.—
 20 + 15% Rabatt,
 c) größte Selbstverbraucher (8 große Industriefirmen) erhalten die höchsten zu-
 lässigen Rabatte (26 + 6 + 12½%).

VI. Elektrizitätswerke, Straßenbahnen und Verkehrsunternehmungen.

- a) allgemein 25% Rabatt,
 b) mittlere Elektrizitätswerke (laut Liste) 25 + 5% Rabatt,
 c) größere Elektrizitätswerke (laut Liste) 25 + 10% Rabatt.

VII. Ebau (Einkaufsvereinigung für elektrotechnische Bedarfsartikel eGmbH., in Frank-
furt a. M.) 25 + 12½%, keine Umsatzvergütung.VIII. Werften 25 + 7½% Rabatt, mit Ausnahme der großen Werften, die die höchst-
zulässigen Rabatte erhalten.

IX. Warenhäuser. Vier namentlich aufgeführte Warenhäuser 25 + 10% Rabatt.

X. Reichsbahn und Postbehörden.

- a) Bei Submissionen ist nach den Instruktionen der Geschäftsstelle anzubieten,
 b) bei freihändigen Aufträgen 25 + 12½% Rabatt.

Liste 2¹.

Sommerrabatte des Rheinisch-Westfälischen Kohlen-Syndikats.

RM je t	Mai	Juni	Juli	August	Sept.	Okt.
Brechfoks I	2.—	1.50	1.—	— .50	—	—
Brechfoks II						
Brechfoks III						
gef. Knabbelfoks	—	—	—	—	—	—
gef. Kleinfoks	—	—	—	—	—	—
Anthrazit II. Gruppe						
Knabbeln	3.—	2.50	2.—	1.50	1.—	— .50
Kuß I						
Kuß II						
Kuß III	3.—	2.50	2.—	1.50	1.—	— .50
Anthrazit I. Gruppe						
Knabbeln	3.—	2.—	1.—	— .75	—	—
Kuß I						
Kuß I f. Zentralheizungen ² .						
Kuß II	3.—	2.50	2.—	1.50	—	—
Kuß III	3.—	2.—	1.—	— .75	—	—

¹ Kartell-Rundschau, 34. Jg. (1936), S. 357.² einjähr. RM 1.— Sonderzuschlag bis 31. 3. 1937.

Liste 3.

Rabatte im Zigarettenhandel¹

in RM	Zigaretten zu		
	2½ Rpf (4000 Stück)	3⅓ Rpf (3000 Stück)	4 Rpf (2500 Stück)
Verkaufserlös im Einzelhandel	100.0	100.0	100.0
davon „Grundpreis“ der Fabriken	90.0	88.89	85.00
davon gehen ab			
5% Grundrabatt ²	4.50	4.44	4.25
2% Zusätzlicher Grundrabatt	1.71	1.69	1.62
1% Großhandels-Funktionsrabatt	0.90	0.89	0.85
½—2½% Umsatzprämie ...	0.45—2.25	0.45—2.23	0.42—2.12
3% Barfkonto ³	2.47—2.42	2.44—2.39	2.39—2.34
Rabatte insgesamt	10.03—11.78	9.91—11.64	9.53—11.28
Handelsspanne im Ganzen.	20.03—21.78	21.02—22.75	24.53—26.28
Brutto-Fabrikerlös	78.22—79.97	77.25—78.98	73.72—75.47
ab für Zoll, Materialsteuer, Vandalrole	53.50	50.20	48.70
Netto-Fabrikerlös	24.72—26.47	27.05—23.78	25.02—26.77
je Stück rund in Rpf	0.63	0.93	1.04

Liste 4.

Rabatte im Eisenhandel (Westdeutschland).

Jahresumfahrrabatte für Westdeutschland in RM p. t.:

Stab- und Formeisen	Universalisen
300 t bis unter 600 t RM 1.—	200 t bis unter 400 t RM 1.25
600 t bis unter 1250 t RM 1.50	400 t bis unter 800 t RM 3.—
1250 t bis unter 4000 t RM 2.50	800 t und mehr..... RM 4.50
4000 t und mehr RM 4.50	
Bandeisen	Grobbleche
200 t bis unter 400 t RM 2.50	200 t bis unter 500 t RM 1.50
400 t bis unter 800 t RM 3.50	500 t bis unter 1000 t RM 2.75
800 t und mehr..... RM 4.50	1000 t und mehr RM 3.50
	Mittelbleche
300 t bis unter 300 t RM 1.50	450 t bis unter 600 t RM 4.25
300 t bis unter 450 t RM 3.—	600 t und mehr RM 5.50

¹ Frankfurter Zeitung vom 24. Okt. 1935.² In Berlin und Hamburg weiterleitbar.³ Vom Rechnungsbetrag. Ein Barfkonto in dieser Höhe ist praktisch als ein Sonder-
rabatt anzusehen.

G. Kartell- und Verrechnungspreis.

Zum Schluß sei nochmals hervorgehoben, was in anderem Zusammenhang schon über das mögliche Verhältnis von Kartellpreis und internem Kartellverrechnungspreis bei Syndikaten ersichtlich geworden ist.

Die Verrechnungspreise sind entweder gleich gegenüber allen Mitgliedern oder nach der Güte ihrer Produkte für die einzelnen Mitglieder verschieden. Die eben erwähnten Über- und Aufpreise auf bestimmte Grundpreise gehören nicht in diesen Zusammenhang. Dagegen lassen sich im individualisierten Kartellverrechnungspreis bereits Unterschiede der Frachtlage ganz oder durch spezielle Verrechnungspreise, die für alle in der gleichen Frachtzone liegenden Mitglieder gleichmäßig Anwendung finden, im groben wahrnehmen. Bei völlig gleichen Verrechnungspreisen tritt der oben erwähnte standortbeeinflussende Ausgleich ein.

Mit Rücksicht auf die externen Kartellpreise können nun diese Verrechnungspreise entweder völlig unberührt von dem Wechsel während der ganzen Dauer des Kartellvertrages festgehalten werden; das gilt auch für die Über- und Aufpreise. Oder die Verrechnungspreise lassen sich jeweils nach Ablauf der Verkaufsperiode verändern, etwa, indem man für die folgende Periode den Durchschnitt der tatsächlichen Verkaufspreise der abgelaufenen Periode mit oder ohne Rücksicht auf die Verzinsung des Eigenkapitals als Verrechnungspreis wählt. Endlich besteht noch die Möglichkeit, daß jeweils ein bestimmter Prozentsatz des wechselnden externen Kartellpreises als interner Verrechnungspreis benutzt wird.

Darüber hinaus könnte man durch eine Differenzierung der Verrechnungspreise den Kartellen auch die eine oder andere ihnen bisher unbekannte gesamtwirtschaftliche Steuerungsfunktion verleihen. So ließe sich zur Durchsetzung bestimmter technischer Umstellungen der erhöhte Abschreibungsbedarf des betr. Mitglieds über den Verrechnungspreis und den Ausgleich decken, aber auch Abweichungen im Zins und den Fixkosten. Ferner, wenn die Kartelle den durch notwendig hohe Löhne und Frachten benachteiligten Mitgliedern zur Verhinderung weiterer Konzentration und örtlicher Zusammenballung höhere Verrechnungspreise gewährten, wobei nicht verkannt werden soll, daß Preise nicht die einzigen Mittel zur Sanierung von Grenzbetrieben und Rotgebieten sind. Andererseits könnte da, wo es vor allem auf wirtschaftliches Arbeiten und Ansporn für moderne Betriebsweise ankommt, eine Verrechnung nur der Preisuntergrenze wichtige betriebsanleitende Funktionen ausüben.

II. Die Problematik der Preispolitik.

Die früher auch in der Theorie weit verbreitete Auffassung von der krisenmildernden Wirkung der Preispolitik der Kartelle: maßvolle, zögernde Preisheraufsetzung im Aufstieg, entsprechend Vermeiden zu scharfen Nachgebens der Preise in der Krise kann als theoretisch und praktisch widerlegt gelten. Die Kartelle haben sich in zunehmendem Maße nicht als generelles Mittel gegen

Übersteigerungen der Konjunktur und zur Verkürzung der Depressionsdauer erwiesen. Ihre Wirkung auf Preis- und Konjunkturentwicklung läßt sich wohl überhaupt nicht so leicht auf eine glatte Formel bringen¹.

Die Preispolitik der Kartelle hat trotz aller oben gekennzeichneten Varianten das Bestreben, die einmal ermittelten Grenzkosten des Grenzbetriebes zu stabilisieren und damit dessen Existenz zu verlängern, den Verdrängungsprozeß, das Wandern der Betriebe an die Kostengrenze aufzuhalten. Freilich wird die Preisentwicklung des Kartells in ganz seltenen Fällen nun wirklich stabil verlaufen, aber sie sucht sich doch nach Möglichkeit von den freien Marktbebewegungen abzulösen und in stufenweisem Vorgehen eine gemäßigte Entwicklungslinie einzuschlagen. Erklärlich wird das nur vorsichtige Herauffehen der Preise in Zeiten des Aufschwungs aus bürokratischen Hemmungen, aber wohl auch aus einer gewissen Beschränkung, die keinen Sprengstoff im Kartellzusammenhang anhäufen möchte, vielleicht auch sich von dem Machtgefühl leiten läßt, einer slavischen Anpassung an die allgemeine Preisbewegung entzogen zu sein.

Aus einer von Muhs für die Vorkriegszeit vorgenommenen Zusammenstellung läßt sich hinsichtlich der Preisbildung der damals wichtigsten Syndikate der Schwerindustrie der Nachweis führen, daß jene relative Stabilisierung in Form der stufenweisen Herauf- und Herabsetzung der Preise unter Vermeidung an sich möglicher, aber allzu starker Ausschläge für die damalige Konjunkturperiode nur beim Rheinisch-Westfälischen Kohlsyndikat die Regel gewesen ist. Dagegen waltet die Politik der Preis Anpassung beim Roheisenverband und noch mehr beim Stahlwerksverband vor. Dabei steht der Grad der Anpassung, die durch die Elastizität der Löhne und anderer Kosten erleichtert wurde, keineswegs im umgekehrten Verhältnis zur Straffheit der Kartellierung. Etwa doch auftretende Beruhigung des Konjunkturverlaufs ist jedenfalls für die Vorkriegszeit nicht auf das Wirken der Kartelle sondern auf andere Ursachen zurückzuführen.

In der Nachkriegszeit haben sich die Dinge, wenn wir der Beweisführung von Muhs folgen, grundlegend geändert. Eine Stabilisierungspolitik, immer im Sinne jener teilweisen Stabilisierung, nicht völliger Nivellierung, die Unmögliches verlangen würde, springt auf den meisten Kartellmärkten ohne weiteres in die Augen. „Die Stabilisierung setzt sich im Aufstieg mit geringerer, im Abstieg mit stärkerer Kraft durch; erst im letzten Abstieg der Depression ist eine höhere Anpassung zu verzeichnen“. Die Rohstoffpreise sind, was das praktisch Entscheidende ist, in der Depression künstlich hochgehalten worden.

Relativ stabilisierte, d. h. niedrig gehaltene Rohstoffpreise im Aufschwung müssen die Nachfrage erweitern und ihr zu Neugründungen Anlaß geben. Die

¹ Vgl. hierzu Karl Muhs: Kartelle und Konjunkturbebewegung, Jena 1933; Horst Wagenführ: Konjunktur und Kartell, Berlin 1932, auch Paul Küpper: Die Preispolitik des Stahlwerksverbandes im ersten Jahrzehnt seines Bestehens, Diss. Gießen 1933, bes. S. 77 ff.

verarbeitende Industrie bekommt größere Gewinnchancen, die Rohstoffindustrie antwortet darauf mit Kapazitätserweiterungen. In dem Druck auf die Außenleiter, auf die Rentabilität und Selbstfinanzierung in der Rohstoffindustrie vermag kein ausreichendes Äquivalent der konjunkturpolitisch unerwünschten Folgen „relativer“ Stabilisierung anerkannt zu werden.

Kräftige Preisherabsetzungen wiederum im Sinne einer problematischen Voranpassung, wie sie praktisch auch Schmalenbachs Grenzwert vorzieht, würden schwache Nachfragen über Gebühr am Leben halten. Auch hier wird also der Anpassungspolitik bei voller Monopolchance im Rahmen eines natürlichen Nachgebens gegenüber allgemeinen Konjunkturtendenzen der Vorzug zu geben sein, um die Fertigungsindustrie vor schweren Zerrüttungen zu bewahren. Freilich wird in Anbetracht ihrer fixen Kosten eine solche Preispolitik der vorliefernden Grundindustrie nicht leicht fallen; zur Behauptung, weniger zur Steigerung der Nachfrage ist sie aber das geeignete Mittel und abgesehen von den größten Fällen auch durchaus in der Lage, volkswirtschaftlich erwünschte Vereinigungen herbeizuführen. Ob durch starke Preisherabsetzung Umsatzsteigerungen sich erzwingen lassen, wird immer der Entscheidung des Einzelfalles überlassen bleiben müssen. Um z. B.¹ die Bautätigkeit anzuregen, werden nicht allein das Eisenkartell, sondern die Kartelle sämtlicher anderer, den „Kuppelbedarf“ der Bauwirtschaft deckenden Lieferanten in gemeinsamem Vorgehen preispolitisch die Wege zu ebnen haben. Eine solche Preispolitik ist ferner der allgemeinen Diskont- und Kreditpolitik nicht im Wege, denn diese setzt Herrschaft der Reichsbank über den ganzen Geldmarkt voraus und gleichzeitig elastische Warenpreise, die auf die durch die Heraufsetzung des Diskonts erzeugte Verknappung des Geldumlaufs allgemein fallen und umgekehrt². Damit ist ja nicht gesagt, daß die Kartelle sich jeder kurzfristigen Preisschwankung auf dem Markte anpassen sollten.

Somit wird der seitherigen Preispolitik der Kartelle bis in unsere Lage hinein das Zeugnis ausgestellt werden müssen, daß sie jeder gesamtwirtschaftlichen Orientierung ermangelt. Umso dringender ist die Aufgabe, die künftig in „Selbstverwaltungskörpern“ dem Staat verantwortlich dienenden Wirtschaftsgruppen von höherer Warte aus zu dieser neuen Art gesamtwirtschaftlich bestimmter Preis- und Kostenpolitik zu erziehen. Nicht geringstes Erfordernis dabei wird die genügende Klärung kostentechnischer Fragen sein. Die Hauptschwierigkeiten sind sodann aus dem Umstand zu erwarten, daß die Preise ja nicht einfach ein für allemal aus einem statischen Gleichgewichtszustand festzulegen, sondern in einer Form, für die uns einstweilen praktische Arbeitsmethoden ziemlich fehlen, den dynamischen Entwicklungen anzupassen sind. Jedenfalls läßt sich aber nicht von vornherein aus einer planwirtschaftlichen Einstellung eine Preisstabilisierungstendenz ableiten. Die Dinge dürften verwickelter liegen³.

¹ E. Schmalenbach: Selbstkostenrechnung u. Preispolitik. 6. Aufl., Leipzig 1934, S. 284.

² Alfred Lismar: Grenzen der Diskontpolitik, München 1932.

³ Vgl. R. Mellerowicz S. 74 ff. (zit. S. 73).

III. Zur behördlichen Preisüberwachung.

Behördliche Preisüberwachung auf Grundlage der Verbandspreispolitik ist bereits im Mittelalter neben der zünftlerischen Preispolitik in starkem Maße üblich¹. Nachdem obrigkeitliche Preistagen gegen Ende des 18. Jahrhunderts mehr und mehr verschwanden, bringen erst die Wuchergesetze vom 24. Mai 1880 und 19. Juni 1893 die Behörden wieder in engeren Zusammenhang mit der Preisüberwachung. Diese Tätigkeit der Behörden hat stets mit Nutzen auf die durch private Wirtschaftsverbände und speziell Kartelle geleistete Vorarbeit zurückgreifen können; hier bestehen enge Zusammenhänge. Das gilt zumal für die Kriegswirtschaft wie für die heutige auf stärkere Bindung und Ausdehnung des staatlichen Einflusses gerichtete Wirtschaftsweise, und sowohl für die deutsche als auch für die Entwicklung in den Vereinigten Staaten von Amerika.

Freilich hatte die behördliche Preisüberwachung während des Weltkrieges in vielem andere Aufgaben als die heutigen. Damals handelte es sich vor allem darum, durch eine nicht knauserige Preispolitik die kriegswichtige Produktion und die Erfindertätigkeit auf ein Maximum zu bringen. Nur auf dem Gebiete der Nahrungsmittelversorgung im blockierten Deutschland trat das Problem einer Stabilisierung des Preisniveaus auf, das heute mit der allgemeinen Begründung, es dürfe einstweilen nur eine Mengen-, keine Preisconjunktur entstehen, Richtschnur der gesamten Preisüberwachung in Deutschland ist.

Über die allmähliche Entwicklung und den endlichen Stand der Preisüberwachung im Deutschland des Weltkrieges läßt sich in diesem Zusammenhang etwa folgendes festhalten. Der Beginn der staatlichen Preisüberwachung geht zurück auf das Höchstpreisgesetz vom 4. August 1914 und die Bekanntmachung vom 23. Juli 1914 (sogen. Preiswucherverordnung) gegen übermäßige Preissteigerung. In bestimmte Organisationsformen überführt wurde die Preiskontrolle durch die Verordnung über Preisprüfungsstellen vom 25. September 1915; durch sie wurden die Preisprüfungsstellen in allen Gemeinden von über 10 000 Einwohnern obligatorisch. Je zur Hälfte aus Erzeugern und Händlern einerseits, aus Sachverständigen und Konsumenten andererseits zusammengesetzt, entstanden gegen 1000 örtliche Stellen, deren Arbeitskreis vor allem die Feststellung angemessener Preise, die Überwachung von Höchstpreisen, die Erteilung von Gutachten und die Aufklärung der Bevölkerung umfaßte. Zur Durchführung ihrer Aufgaben hatten sie das Recht, die Betriebsräume zu betreten, Schriftstücke einzufordern und Auskünfte zu verlangen. Für die generellen Fragen entstand neben Bezirks-, Provinz- und Landespreisprüfungsstellen eine Reichsstelle in Berlin, aus der sich später die Volkswirtschaftliche Abteilung des Kriegsernährungsamtes entwickelte.

Für die Arbeit der Preisermittlung gab es grundsätzlich zwei Ausgangs-

¹ E. Kelter: Geschichte der obrigkeitlichen Preisregelung, Teil 1, Jena 1935; K. Mellerowicz, S. 118 ff. (zit. S. 73); G. Mißwitz: Die Kartellfunktionen der Zünfte, Heflingfors und Leipzig 1936.

punkte, die abwechselnd je nach Lage des Falls und nach der besonderen Aufgabe der Preisfestsetzung benutzt wurden. Weniger für die Festlegung von Höchstpreisen als für die Erstattung von Gutachten kam die Kostenpreisermittlung in Betracht. Durch Vernehmung von Sachverständigen, durch Buchprüfungen und durch die probeweise kalkulatorische Erfassung eines Produktionsganges suchte man auf all den Gebieten zu Preisfestsetzungen zu kommen, wo durch kritische Nachprüfung der einzelnen Kostenelemente ein Druck auf die Preise ausgeübt werden sollte, soweit es der die Kriegswirtschaft im allgemeinen auch noch beherrschende und daher selbst bei dieser Methode zu beachtende Versorgungsgedanke zuließ. Besonders die Arbeit der Preisprüfungsstelle München stand in diesem Zeichen¹.

Da, wo die Absicht auskömmlicher Versorgung des Marktes im Vordergrund der Kriegswirtschaftspolitik stand, mußte man notwendigerweise bei der kritischen Nachprüfung vom Marktpreis ausgehen, den man tatsächlich vorfand. Andernfalls hätte man die Ware zum Verschwinden gebracht.

Schließlich ergab sich insoweit eine Zwischenform zwischen Kosten- und Marktpreis, als man im Interesse anderer Zwecke noch den Begriff des gerechten, angemessenen, d. h. meistens wohl: auch den berechtigten Konsumenteninteressen angemessenen Preises einführte.

Da auch noch andere Preisnüancen oder mindestens andere Termini im weiteren Verlauf der Kriegswirtschaft in dieses Preissystem eingefügt wurden, so entstand allmählich eine bunte Reihe von Preisformen, deren Innehaltung mit den verschiedensten Formen der Kontrolle: durch Buchprüfungen, Schlußscheinzwang, Beobachtung der Zeitungsinserate erzwungen werden sollte.

1. Seit März 1916 erscheint dem Höchstpreis übergeordnet der angemessene Preis, der unter Berücksichtigung der gesamten Verhältnisse, besonders der Marktlage festgelegt werden soll, als Grundlage die Kosten nimmt und übermäßige Gewinne sowie vor allem die Gewinne unnützer Zwischenhandlungsglieder ausschließt. Er ist ein individueller Preis. Unwirtschaftliche Aufwendungen soll er nicht decken.

2. Der Höchstpreis (seit Herbst 1914) ist demgegenüber ein Durchschnittspreis. Er beruht auf Durchschnittselbstkosten von Vergleichsbetrieben; das schließt nicht aus, daß er nach Handelsstufen, räumlichen oder Qualitätsgesichtspunkten abgestuft wird (Prämien), und daß man ihn im Laufe des Wirtschaftsjahres, z. B. um schnellere Ablieferung zu veranlassen, planmäßig von Monat zu Monat sinken läßt. Im übrigen muß durch eine gewisse Stetigkeit der Höchstpreispolitik verhindert werden, daß das Vertrauen in die Höchstpreise erschüttert wird.

Die Bildung von Durchschnittspreisen (Verfahren des „Ineinanderrechnens“) aus Preisen für gleichartige Waren, deren Selbstkosten verschieden hoch sind, ist damals ebenfalls schon als Methode der Preisfestsetzung angewandt worden

¹ Vgl. Zeitsäge süddeutscher Preisprüfungsstellen in: Mitteilungen für Preisprüfungsstellen 3. Jg. (1. 2. 1918) S. 17.

(W.D. vom 8. Mai 1918), in der gegenwärtigen deutschen staatlichen Preispolitik auch für Waren verschiedener Güte.

3. Der Mindestpreis hat den schon erwähnten Vorzug, daß sich wirtschaftlich schwache Betriebe in seinem Schutze halten können. Mindestverarbeitungs- sowie Mindesthandelspreisen, Höchstmachlässe und Mindestzuschläge gehören natürlich in dieselbe Kategorie.

4. Elastischer als starre Höchst- oder Mindestpreise ist der Richtpreis und der Richtaufschlag, auch der Vertragspreis, der der Preispolitik der Kriegsgesellschaften entstammt und auf die besondere Lage des Einzelfalles einzugehen gestattet¹.

Durch die Gesetze vom 20. März 1924 und 19. Juli 1926 wurden Wuchergerichte und PreistreibereiW.D. beseitigt.

In den Vereinigten Staaten von Amerika hat während des Weltkrieges die behördliche Preisüberwachung seitens der Federal Trade Commission und anderer Stellen in reger Wechselwirkung zum Verbandsleben der Industrie gestanden und über die Vereinheitlichung und allgemeine Verbreitung von Rechnungs- und Kalkulationsverfahren hinaus wichtige Fortschritte der Kalkulations- und Preistechnik gebracht. Über sie haben besonders Taussig und Simpson berichtet. Natürlich hatte in den Vereinigten Staaten noch stärker als im blockierten Deutschland (vgl. hier jedoch immerhin das Hindenburg-Programm) die Preispolitik vor allem die Aufgabe gehabt, einen möglichst großen Anreiz zur Produktion zu bieten, sodaß die Kostenpreise durchaus überwogen. Bei ihrer Festlegung hat man sich auf zum Teil umfangreiche Kostenerhebungen gestützt, die interessante Einblicke in den Preisbildungsprozeß im allgemeinen vermittelt haben. Schwieriger war die Bestimmung der Preise nach den Kosten da, wo diese selbst noch nicht tatsächlich aufgelaufen waren, sondern vor dem Beginn der Produktion geschätzt werden mußten. Als wichtigste Hypothese läßt sich aus diesen Untersuchungen festhalten, daß in den Geschäftszweigen, in denen die Kostenunterschiede der einzelnen Betriebe auf natürliche Ursachen zurückgehen, i. a. größere Dispersions der Kosten herrscht und die Preise sich in der Tat in Höhe der Kosten des Grenzbetriebes einstellen, während in den verarbeitenden Industriezweigen, in denen neben natürlich bedingten Kostenfaktoren vor allem auch die unterschiedliche Tüchtigkeit der Betriebsleiter auf die Kostenhöhe von Einfluß ist und die Kosten größere Konzentration zeigen, nicht die eigentlichen Grenzkosten, sondern die sog. „bulk line“ der Kosten, d. h. ihr dichtester Wert oder gewogener Durchschnitt, preisbestimmend wirkt. Unterhalb dieser bulk line liegen² 80—90%

¹ Vgl. Mayer: Die Preisbildung bei Selbstkostenverträgen in der Wehrwirtschaft in: Der Deutsche Volkswirt 11. Jg. (1936) S. 524 ff., S. 581 ff.

² Vgl. Taussig: Price-fixing as seen by a price-fixer. Quarterly journal of economics XXIII. Jg. (1919) S. 205 ff., der unklar läßt, inwieweit Zins berücksichtigt ist. Kemper Simpson, A statistical analysis of the relation between cost and price. Ebenda XXXV. Jg. (1921) S. 264 ff.

der Branchenproduktion, die eigentlichen Grenzbetriebe haben also noch darüber hinausgehende Kosten.

Bei der Preisfestsetzung ist in der amerikanischen Kriegswirtschaftspolitik von derartigen Ergebnissen der Kostenstatistik ausgegangen worden. Im übrigen sind damals auch individuelle Preisfestsetzungen für einzelne Fabriken vorgenommen, um die Differentialrenten nicht zur Entstehung kommen zu lassen. Wo die Preise vor Aufnahme der Kriegsproduktion festgelegt werden, sollen sie der privaten Initiative einen Anreiz geben. Falls angebracht, hat man auch die Methode der Bemessung von Preisen auf Grund von durchschnittlichen Marktpreisen angewandt. — Methodisch wenig befriedigend ist im Grunde das Vorgehen der Interstate Commerce Commission bei der Überwachung der Tarifpolitik der Public utilities gewesen. —

Die ersten Anfänge der heutigen deutschen Preisüberwachung reichen auf die Einsetzung eines Reichskommissars für Preisüberwachung im Dezember 1931 (Not-V.D. vom 8. Dez. 31) zurück. Er hat sein Amt durchgängig so aufgefaßt, daß die Reglementierung von Preisen nur ein Notbehelf sei. Bestand die Aufgabe in der Deflationszeit vor allem in der Sorge um ein Herabdrücken überhöhter Preise, so treten seit 1933 mit wechselnder Betonung in der staatlichen Preispolitik innerhalb des gewerblichen Sektors zwei Ziele hervor. Die eine Gruppe von Maßnahmen ist darauf gerichtet, sog. Schleuderpreise zu verhindern, also „Preise, die die Selbstkosten nicht decken können“ (Verordnung vom 21. 12. 1934 über gesunden Wettbewerb). Manche sog. Einigungsämter haben eine Zeitlang ihre Hauptaufgabe auf diesem Gebiete gesehen; es ist aber nichts darüber in die Öffentlichkeit gedrungen, auf welcher Grundlage sie ihre Entscheidungen gefällt haben. Inwieweit die Kartelle, die ihre Mitwirkung bei derartiger Preisüberwachung verständlicherweise bereitwillig angeboten haben, bereits in ihrer jetzigen Verfassung mit Nutzen zur Bekämpfung des Schleuderns herangezogen werden könnten, steht dahin. Zudem tritt hier die große Schwierigkeit entgegen, die Fälle volkswirtschaftlich nicht zu beanstandender Unterkostenpreise einwandfrei zu ermitteln, die dem Abbau eines absterbenden Unternehmens dienen und nur aus der erkannten Kapitalfehleitung oder dem drohenden Hereinbruch von Nachfragerückgang die Konsequenzen ziehen. Auch die besondere Lage bei Reklame-, Einführungs-, Vorkaufspreisen usw. will beachtet sein.

Die andere Linie der deutschen Preispolitik ist auf die Verhinderung von Preiserhöhungen gerichtet. Seit der Verordnung vom 11. Dezember 1934 sind in der Hauptsache die obersten Landesbehörden, in Preußen die Regierungspräsidenten (in Berlin: der Polizeipräsident) mit der Durchführung der Preisüberwachung betraut. Ihrem Ordnungsstrafrecht unterstehen seit der V.D. vom 4. 9. und 5. 12. 35 auch die vom Reichsnährstand ergangenen Preisfestsetzungen. Nachdem bereits das Kartellgesetz vom 15. Juli 1933 eine Umschreibung von (Preis)schleuderei und Preiswucher versucht hatte (Preise, „die unter Würdigung der Belange des Betriebes sowie der Gesamtwirtschaft

und des Gemeinwohls als volkswirtschaftlich ungerechtfertigt anzusehen sind“), ist eine neue Sachlage durch das Gesetz vom 16. Mai und 7. August 1934 geschaffen worden, durch das alle verbandsmäßigen Neufestsetzungen von Preisen ohne Mitwirkung der Preisüberwachungsstellen untersagt wurden. In unserem Zusammenhang taucht dabei die Frage nach den Methoden und materiellen Gesichtspunkten auf, die den dabei vorzunehmenden Preisrevisionen zugrunde gelegt werden oder werden sollten. Offenbar waren die Maßnahmen der amtlichen Preisbestimmung für Leder, Spinnstoffe und unedle Metalle, wonach die Preise abgesehen von der Einkalkulation von Rohstoffpreiserhöhungen den Durchschnittspreis bestimmter Wochen des Frühjahrs 1934 nicht überschreiten dürfen („individueller Höchstpreis“), zu starr und zu sehr Notbehelfe (im Gefolge der Rohstoffschwierigkeiten), als daß daraus Grundsätzliches für den Entwurf eines auf allseitige Entsprechung zielenden Preisgebäudes der gewerblichen Wirtschaft abgeleitet werden könnte. Bei der Berechnung der in der Textilwirtschaft zulässigen Mischpreise konnten neben der Lagerware auch feste hinsichtlich Menge und Preis bestimmte Abschlässe über gleichartige Waren einbezogen werden, deren Erfüllung mit Sicherheit erwartet werden konnte. Die Mischung wurde gestattet, um die verschiedenen Preisstellungen, die sich durch die verschiedenen Beschaffungsmöglichkeiten der Rohstoffe ergaben, auszugleichen und für eine bestimmte Qualität einen bestimmten Preis festzulegen. Auch die Bildung eines Mischpreises aus Waren verschiedener Art und Güte (billige Gebrauchsware und bessere Ware) war in der Form zulässig, daß die Preise für Gebrauchsware zu Lasten der besseren Ware ermäßigt wurden. Dann entsteht also nicht ein Preis, sondern mehrere. Entscheidend ist natürlich, wie die Nachfrage darauf reagiert und wie man sich im Wettbewerb mit den sich daraus ergebenden Überschneidungen der Preise abfinden wird: die Differentialgewinne in den höchsten Stufen der Mischpreise werden evtl. wegkonkurriert. Andererseits beweist die Verordnung zur Förderung selbständiger Kostenrechnung vom 15. November 1934 mit ihrem Verbot, Kalkulationskartelle indirekt durch Versand bereits ausgefüllter Formblätter zur Umgehung der staatlichen Preiskontrolle zu benutzen, daß von den Kartellen bisherigen Stils eine befriedigende Mitwirkung bei der Preisüberwachung noch nicht in allen Fällen erwartet werden kann. So wäre der Gedanke erwägenswert, ob nicht den Fachgruppen, denen gegenüber bereits jetzt eine Auskunftspflichtung der Kartelle besteht, oder ihren nunmehr (7. Juli 1936) mit den Wirtschaftskammern vereinigten Bezirksgruppen die Preisrevision übertragen werden könnte, bis ihr Verhältnis zu Marktordnung und Kartell überhaupt grundsätzlich geklärt sein wird. Vorerst deckt sich ja noch nicht einmal die organisatorische Abgrenzung von Gruppe und Kartell und der Kreis der beiden Angehörigen. Wie eingangs erwähnt, hat uns nunmehr der Erlaß vom 12. November 1936 hier einen Schritt weiter gebracht.

Das Ziel der Entwicklung wenigstens in der Fertigungsindustrie scheint die Einführung von Richtpreisen zu sein, deren Über- und Unterschreitung nur bei

mehr oder weniger genauem Nachweis entsprechender Kostengestaltung statt-
haft ist.

Ein besonderer Anlaß zu Preis- und Kostenuntersuchungen auf Grundlage der Gesamtbranche liegt vor, wenn ein Geschäftszweig den Zusammenschluß zum Zwangskartell beantragen will. Dann müssen neutrale Sachverständige sich zu dem Antrage der Beteiligten gutachtlich äußern (Ausführungsverordnung vom 6. 10. 1933). Hier hat sich für das Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit eine verantwortungsvolle Aufgabe ergeben¹. Neuerdings sind die Gruppen (Erl. vom 12. 11. 36) in das Vorprüfungsverfahren eingeschaltet, wie übrigens auch bei Investitionsverboten.

In der neueren amerikanischen Wirtschaftsära Roosevelts hat die durch Gesetz vom 16. 6. 33 begründete, nuncmehr durch die Entscheidung vom 27. Mai 1935 wieder beseitigte National Industrial Recovery Administration² sich mit den Methoden der Preiskontrolle und Preisfestsetzung im Rahmen der Branche-Codes in ausgiebiger Weise befaßt. Ihre Vorschriften über „fair competition“ enthalten meist Bestimmungen über die Vereinheitlichung des Rechnungswezens, besonders der Kostenrechnung, dazu aber auch Anordnungen, die nichts Geringeres als Mindestpreise und damit die Einführung der seither so verpönten Kartellbindungen anstreben. In mannigfachen Formen suchten die Industrieverbände diesen Mindestpreis zu umschreiben. Entweder sprachen sie lediglich unbestimmt von einem angemessenen Marktpreis, oder sie verboten Schleuderpreise³ oder setzten ein Auswahlverfahren unter den Selbstkosten der Branche fest (fair, lowest reasonable, reasonable, lowest cost of representative firm, — selten — lowest costs schlechthin, compensatory, average costs, weighted average costs), schrieben bestimmte Zuschlags- und Bruttogewinnfätze vor, verboten Unterelbstkosten-Verkäufe, evtl. nur, wenn „willfully“ getätigt, bewirkten open price-Abreden mit Karenzfristen für Preisänderungen, all das Systeme, die durch bestimmte Ausnahmen im Fall der defensiven Preis-anpassungspolitik aufgelockert werden sollten, dann nämlich wenn es sich um das Unterbieten eines Wettbewerbers (auch des Anbieters eines Substitutionsgutes?) mit niedrigeren Kosten — dieser muß freilich schon mit einem Angebot im Markte sein! — handelte (vgl. oben S. 82). Dazu gesellten sich endlich

¹ Vgl. überhaupt dessen Mitteilungen über branchenmäßige Betriebsuntersuchungen z. B. in *RAW Nachrichten*, 8. Jg. Heft 3 ff., sowie Berichte der Kartellstelle des Reichsverbandes der Deutschen Industrie Heft 42 (Branchenmäßige Betriebsuntersuchungen) vom März 1933. — *RAW* = Veröffentlichung Nr. 101: Geordnetes Rechnungswezen und zweigewirtschaftliche Betriebsuntersuchungen, Berlin 1936.

² S. Lyon u. a.: *The National Recovery Administration*, Washington 1935. George Terborgh: *Price control devices in NRA Codes*, Washington 1934 (mit Übersichten über die ersten 250 codes) sowie neuestens Herbert F. Taggart: *Minimum prices under the NRA*, Michigan Business Studies vol. VII Heft 3 Ann Arbor 1936 (mit Bibliographie und einer Auswertung von 677 codes).

³ Vgl. G. van Dam: *Preisunterbietungen als Mißbrauch wirtschaftlicher Macht und als unzulässiger Wettbewerb*, Basel 1935.

Sonderregelungen für Lagerhüter, Einführungsartikel und Lieferungen an die Mitglieder des Gewerbebezweiges selbst. In allen bekannt gewordenen Fällen ist den industriellen Verbänden bei der Aufstellung der Codes und der Grundsätze für die Preisbestimmung ein überragender Einfluß gelassen worden, der im wesentlichen zu einer privatwirtschaftlichen Ausrichtung der Preispolitik führte. Man war allerdings so unvorsichtig, den Unternehmern den Eindruck zu vermitteln, als ob eine durchgängige Erhöhung der Preise im allgemeinen den Absichten der staatlichen Wirtschaftspolitik entspräche. In der Praxis der Durchführung dieser Codes sind übrigens die bei jeder Preisrevision unvermeidlichen Schwierigkeiten in überreicher Fülle aufgetaucht: Einbeziehung von Zins aufs Eigenkapital oder nicht, Nichtanerkennung bestimmter Rechnungsposten als Kosten, Abschreibungsprobleme uff. Vor allem hat es der NIRA-Verwaltung an einer Ausrichtung ihrer Preispolitik auf gesamtwirtschaftliche Ziele wohl doch sehr gefehlt¹, sodaß ihr Experiment mehr negativ die Bedeutung gehabt hat zu zeigen, wie gewerbliche Gruppen und ihre Wünsche nicht in den Dienst der Wirtschaftspolitik gestellt werden dürfen. Vor allem dürften die sog. „emergency minimum“-Preise erwiesen haben, daß der „Notlage“ eines Gewerbebezweiges nicht allein und nicht einmal überwiegend besonders in der erforderlichen Frist durch Preismaßnahmen abgeholfen werden kann, abgesehen von der in ihrer Bemessung liegenden Willkür. Ungünstige Preise sind Symptome, nicht Ursachen schlechthin. Eine entsprechende Produktions- und Qualitätsregelung muß hinzutreten.

2. Die Betriebskalkulation.

Die seitens der überbetrieblichen Kartell- und Gruppenorgane vorgenommenen Selbstkostenrechnungen sind primär auf die Ermittlung von Preisen oder doch Preisuntergrenzen eingestellt. Das ist begreiflich, hat aber vielerlei unerwünschte Wirkungen. Die überbetriebliche Preiskalkulation entwöhnt die Mitglieder nicht nur eigener Kontrolle ihrer Preise, was bei einwandfrei organisierter Verbandspreiskalkulation zu verschmerzen wäre, sondern der Selbstkostenrechnung überhaupt, d. h. der regelmäßigen und eingehenden Überwachung der Kostengestaltung zum Zwecke der Kontrolle des Unternehmens. Gegen diesen Mißstand kann der einsichtige Verbandsgeschäftsführer auf verschiedenen Wegen angehen; der böswillige kann übrigens, wie die NIRA-Politik gezeigt hat, an einem derartigen Verkümmern der individuellen Kalkulation interessiert sein. Das Kalkulationschema, das das Kartell oder die Marktordnungsgruppe zu Preisbildungszwecken empfiehlt, wird für die Betriebskalkulation in genügend spezialisierter Form und unter Berücksichtigung der verschiedenen Betriebsgrößen, Produktionsverfahren (Ruppel- und Nebenproduktion) und Qualitäten des Produkts aufgestellt sein müssen. Der Verband

¹ Über die bei der Einführung der Mindestpreise begangenen Fehler vgl. bes. Taggart S. 215 ff. (zit. S. 105).

wird darauf hinweisen, daß der Kontrollzweck häufig andere Bewertungsansätze, z. B. hinsichtlich der Abschreibungen, erforderlich macht, als sie für die Preiskalkulation des Verbandes zweckmäßig oder verbindlich sind. Er wird also auf jede Weise den Mitgliedern verständlich machen müssen, daß sie eigene Betriebskalkulationen nicht einstellen dürfen. Das Interesse der Mitglieder an Betriebskalkulationen wird er besonders auf dem Wege des zwischenbetrieblichen Austausches von Kostenstatistiken wachhalten, worüber im folgenden Teil dieser Untersuchung noch zu sprechen sein wird.

Die Betriebskalkulation duldet es jedenfalls nur schwer, daß man ihre Aufgaben wie die der Preiskalkulation zentralisiert. Immerhin lohnt angesichts der unvermeidbaren Erscheinung, daß das Kartellmitglied des Preiskartells leicht auf jede Kostenkontrolle verzichtet, die Frage, was dann etwa die Zentrale des Verbandes hier als Ersatz zu bieten vermag. Durch Vereinheitlichung des Abrechnungsschemas¹, Beratung in Fragen der Organisation von Buchhaltung und Selbstkostenrechnung und die Einrichtung von Buchstellen für kleinere Unternehmungen wird sich der Verband, besser noch die Bezirksfachgruppe als Glied der Wirtschaftskammer um die kalkulatorische Erziehung der Mitglieder kümmern müssen. Sodann wird er ihnen dabei behilflich sein, aus den Kostenziffern die besonderen Wirkungen abzulesen, die Standort, Betriebsgröße, Beschäftigungsgrad, der Vorteil billiger oder durch Sanierung abgeschriebener Anlagen, Spezialisierungsmaßnahmen hervorrufen, was alles durch einen sorgfältigen Vergleich der Betriebsstatistik des einzelnen Mitgliedes mit den statistischen Ermittlungen für den Gesamtverband ans Tageslicht gefördert werden kann.

Dritter Teil.

Die Statistik.

1. Die Statistik im Dienste von Einzel- und Gruppewirtschaft.

I. Im Überblick.²

Statistisch im weiteren Sinn sind im Grunde alle rechnerischen Ermittlungen innerhalb der Unternehmens- und der Gruppewirtschaft, soweit sie

¹ Vgl. Richtlinien für die Marktregelung beim Verein Deutscher Eisengießereien (September 1935). Bef. einfach durchzuführen im Zwangskartell: Anordnung einer Marktregelung auf dem Gebiete der Herstellung von Grauguß vom 30. 12. 1935. Entsprechend Ordnung für das graphische Gewerbe vom 21. 5. 1935. Richtlinien für eine Marktregelung im Zentralheizungs- und Lüftungsfach vom 1. 2. 1936.

² Vgl. Verbandsstatistik als Mittel der Wirtschaftsbeobachtung und Marktpolitik in: Die deutsche Fertigware, Jg. 1934, Teil B. S. 49 ff. — Dehmel: Produktion und Absatzstatistik im Rheinischen Braunkohlensyndikat GmbH., Köln 1927.

auf die quantitative Erfassung von Massenerscheinungen ausgehen. Solche Ermittlungen gibt es in zweierlei Form. Die eine befaßt sich mit der typischen Form von massenhaft auftretenden Einzelercheinungen (Preise), die andere sieht die Massenerscheinungen von vornherein als Gesamterscheinungen an, soweit eine summenmäßige Zusammenfassung überhaupt als statthaft erscheint, d. h. die sich ergebende Summe einen deutbaren Sinn hat, und will eine Vorstellung von der Funktion der Gesamtheit vermitteln (Produktions- und Außenhandelsstatistik). Es hat sich aber als praktisch herausgestellt, die Statistik in der engeren Auffassung als eines Teiles des Rechnungswesens rein negativ so zu umgrenzen, daß unter ihr sämtliche loser gestalteten Rechnungen verstanden werden, die den methodisch strafferen Zweigen, der Buchhaltung und der Kostenrechnung, nicht angehören. Mit dieser Fassung des Begriffs wird man am besten der Tatsache gerecht, daß die Statistik auch in der Anwendung auf die Kartellwirtschaft ungleich differenziertere Fragen zu beantworten hat als Buchhaltung und Kalkulation. Die Hilfe der statistischen Methode ist aus mancherlei Ursachen nicht zu entbehren.

In dem rein einzel- oder zweigwirtschaftlichen Sinn dient die Kartellstatistik als interne Kartellstatistik der gegenseitigen Kontrolle von Kartellleitung und Kartellmitgliedern, der weiteren Aufklärung über die Lage der Mitglieder und damit der Vorbereitung einzel- und verbandswirtschaftlicher Maßnahmen, als externe Kartellstatistik der Marktbeobachtung. Daneben macht sich allmählich die Tendenz bemerkbar, diese zunächst nur einzelwirtschaftlichen Zwecken gewidmete Kartellstatistik von einem gesamtwirtschaftlichen Standpunkt aus auszuwerten und zu einer Art volkswirtschaftlicher Buchführung zu machen, ein Gedanke, der eine Reihe von bisher vernachlässigten Gebieten der allgemeinen Wirtschaftsstatistik wie die Produktions-, Preis-, Lager-, Außenhandels- und Konjunkturstatistik erheblich zu befruchten geeignet ist. Im Zusammenhang damit steht die Forderung nach einer Pflichtstatistik der Kartelle.

Die Organisation der Kartellstatistik hängt ganz von den praktischen Bedürfnissen und der gewählten Kartellform ab. Die Entwicklung scheint dahin zu führen, daß die Wirtschaftsgruppen und mit ihrer Genehmigung die Fachgruppen, nicht die Kartelle hier die Hauptarbeit leisten werden, wofür die Gründung der Abteilung Marktordnung und Betriebswirtschaft in der Reichsgruppe Industrie einen Anhalt bietet. Während das Syndikat eine festgegründete statistische Abteilung mit eigenem Etat aus Beiträgen der Mitglieder (etwa pro Kopf der Gefolgschaft oder nach der Lohnsumme) sein eigen nennt, auch wohl das Angebotszuweisungs- oder das Kalkulationskartell ohne größeren statistischen Apparat nicht auszukommen vermag, werden andere Verbandsformen mit Gelegenheitsstatistiken vorlieb nehmen können. Das organisatorisch unentwickelte Kartell wird sich darüber hinaus auf sekundär-statistisches Material beschränken müssen, das höher organisierte auch zu primär-statistischen Erhebungen schreiten dürfen.

Sekundär-statistisches Material fällt in großem Umfang beim Syndikat an. Die Überwachung der Mitglieder erfolgt durch täglich, wöchentlich, monatlich eingeforderte Nachweise über Produktion, Versand, Vorräte, Selbstverbrauch, Bestellungen und Beschäftigung, zum Teil bereits auf Formularen, die durch den Verband genormt, also für statistische Bearbeitung besonders vorbereitet sind. Aus ihnen lassen sich die entsprechenden Gesamtziffern für alle Mitglieder gewinnen, für die Bedürfnisse der Auftragsverteilung und Überwachung seitens der Geschäftsstelle sowohl als auch unter Umständen zur Bekanntgabe, eventuell nach Einschaltung einer neutralen Stelle zur Bearbeitung, in der einen oder anderen Form an die einzelnen Mitglieder. So ist schon durch diesen ursprünglich zu rein wechselseitiger Kontrolle gedachten Austausch von Ziffern der Anknüpfungspunkt für zahlreiche statistische Sonderfeststellungen gegeben. Primär-statistische Fragen lassen sich bereits mit diesem Austausch von Nachweisungen verknüpfen; dazu gesellen sich weitere primär-statistische Erhebungen. Die Erhebungsbogen gestaltet man meist anonym. Geeignestste Erhebungsperiode ist wohl der Monat.

Was die einzelnen Erhebungsgegenstände anbetrifft, so sind diese selbstverständlich angesichts der Eigenschaft der statistischen Methode, sich auf schlechterdings alle Massenerscheinungen anwenden zu lassen, kaum erschöpfend aufzuzählen. Vergewärtigt man sich jedoch, daß alle Statistiken entweder Bewegungen oder Bestände erfassen, auf Beobachtung oder Zählung hinauslaufen, so stellen sich im Schema die Objekte der internen Kartellstatistik etwa so dar:

I. Bewegungsstatistik, d. h. Erfassung von Phasen des Umsatzes.

A. Einkauf.

1. Preis,
2. Mengen.

B. Produktion.

1. Menge insgesamt, nach Sorten, Qualitäten, Fehlerarbeit.
2. Produktionskosten im einzelnen:
 - a) Rohstoffverbrauch,
 - b) Löhne, Gehälter,
 - c) Leistungskoeffizienten im einzelnen.

C. Absatz.

1. insgesamt, nach Fabrikatgruppen, Qualitäten, Kunden.
2. Anfragen,
3. Aufträge,
 - a) Menge,
 - b) Preise,
 - c) Auftragsstreichungen.
4. Erzielte Preise nach Absatzgebieten, Fabrikaten, Qualitäten.
5. Eingang der Zahlungen, Statistik der Zahlungsziele, der Verzögerungen und Ausfälle.
6. Einzelne Absatzkosten: Fracht, Zoll, Reklame.
7. Statistik der Erfolge.

II. Bestandsstatistiken.**A. Lagerstatistik.**

1. Rohstofflager,
2. Halbfabrikatlager,
3. Fertigfabrikatlager.

} jeweils nach Sorten, Qualitäten, Preiskalen.

B. Anlagestatistik, Kapazitätsberechnungen.**C. Kapital- und Finanzstatistik.**

Die externe Kartellstatistik erfaßt die Märkte in ihrer Struktur und in ihren jeweiligen Tendenzen, und zwar: die Beschaffungsmärkte für die einzelnen Kostengüter, die Absatzmärkte, unterschieden nach den einzelnen Gebieten und Produkten, und die Finanzmärkte, obwohl Finanzielles an sich nur Nebenfunktion der Kartellwirtschaft ist.

II. Die einzelnen Gebiete.**A. Die interne Kartellstatistik.**

Methodisch und hinsichtlich der Verwendungsweise der einzelnen in der vorstehenden Übersicht aufgeführten Statistiken läßt sich grundsätzlich etwa folgendes festhalten:

I. Bewegungsstatistiken. Einkaufsstatistik. Die Einzelheiten zu verfolgen, wird der eigenen Betriebsstatistik der Mitglieder überlassen werden können. Der Verband wird vorzugsweise den hauptsächlichsten Rohstoffen seine Aufmerksamkeit zuwenden, Mengen, Preistendenzen und Lieferbedingungen verfolgen, um diese Daten in Verhandlungen mit den Lieferanten zu verwenden. Sind auch diese zu einem Kartell zusammengeschlossen, so liefert ein Vergleich solcher Statistiken mit denen des anderen Verbandes beim Abschluß eines Ergänzungsvertrages wichtiges Verhandlungsmaterial. In Zukunft liegt es nicht ganz außerhalb des Möglichen, daß auf solcher Basis zwei Wirtschaftskörper, soweit es sich wenigstens um alte Industriezweige mit ruhiger gewordener Entwicklung handelt, zu einer Abstimmung ihrer Branchenwirtschaftspläne kommen werden, die auch für das Abbiegen allzu starker Saisonauschläge von Bedeutung wäre.

Die Produktions- und Kostenstatistik bietet, abgesehen von ihrem Wert für die volkswirtschaftliche Produktionsstatistik, die geeignete Grundlage für die Wirtschaftlichkeitskontrolle der Mitgliedswerke. Ihre Ergebnisse sind freilich nur dann voll verwendbar, wenn die Mitglieder das gleiche Kalkulations- und statistische Schema verwenden, dies besonders bei dem Auftreten von abweichenden Qualitäten und Sorten. Dann lassen sie sich entweder in absoluten oder relativen Werten mit oder ohne Nennung der einzelnen Firmen durch Vermittlung der Geschäftsstelle des Verbandes oder seiner statistischen Abteilung austauschen. Sie sind die Grundlage des viel geforderten, aber methodisch bisher stiefmütterlich behandelten Betriebsvergleiches¹. Seine

¹ Über Betriebsvergleiche an Hand der Untersuchungen des RWB vgl. Berichte der Kartellstelle des Reichsverbandes der Deutschen Industrie Heft 42.

Anwendung ist in Kartellen, in denen die Betriebsgröße und Kostenstruktur sehr verschieden ist, noch immer recht erschwert. Dazu kommt, daß reine Werke neben gemischten auftreten, und daß Verrechnungspreise ein untaugliches Mittel sind, eine angebliche Vergleichbarkeit herzustellen. Nimmt man hinzu, daß die Beschäftigungsverhältnisse der Beteiligten, abgesehen von ganz strenger Kontingentierung, recht verschieden sein und diese Verschiedenheiten durch rechnerische Verfahren kaum mit der erforderlichen Genauigkeit eliminiert werden können, daß vom Standort her wieder andere Einflüsse sich geltend machen, daß in den Kartellen der Fertigungsindustrie kaum ein Fertigungsprogramm einer Fabrik dem einer anderen gleicht, so wird man der praktischen Arbeit wohl weniger das Ziel setzen dürfen, von dem man im allgemeinen spricht: aus den so bereinigten Kostenziffern entscheidende Schlüsse auf den Grad unternehmerischer Fähigkeit des betreffenden Mitgliedes zu ziehen¹.

Im übrigen muß man, soweit es sich übersehen läßt, das Ziel, durch Rationalisierung allmählich alle Werke den Bestwerten der Reihe anzunähern, als utopisch bezeichnen. Der „Triumph der Mittelmäßigkeit“, wie ein amerikanischer Statistiker den Drang zum Betrieb mittlerer Wirtschaftlichkeit bezeichnet hat, wird einmal immer wieder dadurch herbeigeführt, daß sich Außenseiter mehr oder weniger gewissenlos in einen Geschäftszweig eindrängen und durch ihre Preisfleuderei die kostenbegünstigten Betriebe in ungünstige Kostenslagen bringen, oder daß allmählich die Kostenslage der Spitzenwerke durch eine Kapitalisierung ihrer Vorsprungsrente, etwa bei Verkauf, gedrückt wird.

So wird man Durchschnittskostenwerten die Berechtigung keineswegs absprechen dürfen. Vorzugsweise sie kommen in Frage, wenn das Kartell in den wirtschaftspolitischen Auseinandersetzungen über die Preisshöhe Unterlagen benötigt oder sich mit den Preisforderungen eines Mitgliedes auseinandersetzen hat.

Allgemeine Richtlinien für die Unternehmenspolitik werden sich aber sicher daraus ergeben, daß sich der einzelne Unternehmer in den von Vershofen² so anschaulich geschilderten „Positionsnachweis“ (Mengen- und Wertzeugung je Arbeitsstunde, je Einheit Kapital) einrangiert findet und daß er daraus mindestens den Ansporn bekommt, sich nicht zurückdrängen zu lassen. Besser als mit den bevorzugten Kostenrelationen dürfte den Zwecken der Betriebskontrolle aber mit richtig aufgebauten Wirtschaftlichkeitskennziffern gedient sein (Ausnutzung der Produktionsmittel, Rohstoffausbeute, Fehlerarbeit).

Die Lohnstatistik ist ein brauchbares Mittel, die Angaben der Produktionsstatistik zu kontrollieren.

Umsatzstatistik. Die Meldungen der Mitglieder oder die Fakturkopien bilden den Ausgangspunkt für die Versandstatistiken des Kartells. Bei Preiskartellen ist natürlich eine primäre Erhebung erforderlich. Als deren

¹ Vgl. E. Schmalenbach: Selbstkostenrechnung und Preispolitik, 6. Aufl., Leipzig 1934, S. 257 (über den Kostenvergleich).

² W. Vershofen: Die Statistik der Wirtschaftsverbände, Bamberg 1924.

Gliederungsmöglichkeiten ergeben sich Artikelgruppen, Verbrauchergruppen, Preis- und Qualitätsgruppen, Inland-Auslandsverfand, direkter, indirekter Export, wobei entscheidend das eigentliche Bestimmungsland ist. Dazu gesellen sich Nachweise über den direkten Kleinverkauf, über Gratislieferungen, zur Kontrolle, ob diese nicht etwa den Durchschnitt überschreiten, über Rücklieferungen, Landabsatz, Deputate, Eigenverbrauch. Mengenzählungen sind nur bei einfachen Rohstoffen denkbar. Zur Gewinnung einer wirklich zuverlässigen Gesamtabsatzziffer müssen die einzelnen Artikel unter Berücksichtigung der Preisstufen gewogen werden. Wichtig ist, aus den Verkäufen alle die an Verkaufsgesellschaften getätigten wegzulassen, die Absatzstatistik vielmehr auf den Absatz an Wiederverkäufer und Verbraucher zu beschränken. Auch Doppelzählungen von Verkäufen der Mitglieder untereinander, aus konsignationsweiser Weitergabe müssen vermieden werden.

Im Kalihyndikat werden die monatlichen und jährlichen Absatzziffern bis in die einzelnen Landkreise hinein ermittelt und für die Marktbeobachtung zur Bevölkerungszahl und Anbaufläche in Beziehung gesetzt.

Die Umsatzsteuer und die Ausfuhrumsatzsteuer-Rückvergütung gestatten, die Absatzstatistik auf ihre Zuverlässigkeit zu kontrollieren und etwaige Schwarzgeschäfte festzustellen.

Eine besondere Statistik der Anfragen ist in den Kartellen mit Angebotszuweisung und Preisermeldstelle unentbehrlich, desgleichen ein Nachweis der zustande gekommenen Ringe.

Durch eine Statistik der vorliegenden Aufträge läßt sich nicht nur der augenblickliche Beschäftigungsgrad, sondern vor allem der Arbeits- und Maschinenstundenvorrat errechnen. Die alten Aufträge aus der Vorverbandszeit festzustellen, ist für die sachungsentprechende Behandlung der Vorverbands-geschäfte in neugegründeten Kartellen von großer Wichtigkeit (Postdatum).

Die Statistik der erzielten Preise ist ein Kontrollmittel für das Arbeiten der Geschäftsstelle im Syndikat. Die „Wert—Menge“-Relation läßt den erzielten Durchschnittspreis erkennen und einen Schluß auf wechselnde Qualität ziehen. Eine Zusammenstellung der Mehr- und Mindererlöse sowie der Überpreise gibt Auskunft über die Wirkungen des Ausgleichsverfahrens auf die Kassengebarung des Verbandes und die Lage der Mitglieder. Bei Vorschlägen auf Änderung der Kartellpreise werden sie ebenso benötigt wie zur Festsetzung von internen Verrechnungspreisen, besonders wenn diese ausdrücklich auf Grund von Durchschnittspreisen der letzten Geschäftsperiode zu erfolgen hat. Besonders umfangreich werden die preisstatistischen Arbeiten da, wo der Kartellverband, wie zum Teil in der Textilwirtschaft, seine Wirksamkeit im wesentlichen auf eine Preisermeldestelle gründet (so früher im Verein Deutscher Baumwollspinner). Diese Form der open price association ist in Deutschland bisher im allgemeinen wenig vorangekommen, es sei denn, daß es sich um einen kleinen Kreis von Unternehmern handelt. So berichtet Albrecht¹ von Abreden in

¹ Karl Albrecht: Marktordnung der Fertigware in: Die deutsche Fertigware, 1936, S. 14 ff.

einem Geschäftszweig, der der Herstellung komplizierter und unterschiedlicher wissenschaftlicher Instrumente dient, wonach die Mitglieder Änderungen ihrer Preise 14 Tage vorher den übrigen Mitgliedern mitzuteilen haben, um die Konkurrenten nicht zu überrumpeln. Neuheiten, die unter Einhaltung der 14-Tage-Frist auf den Markt gebracht werden, hat jede Firma auf ihrem Preisniveau zu halten. Den Preis veralteter Modelle darf sie nach der gleichen Frist und nach geschetzener Bekanntgabe herabsetzen. Auch die sog. Arbeitsgemeinschaften im Verein Deutscher Eisengießereien zur „Besprechung von Preisunterbietungen“ gehören wohl hierher. Neuerdings treten im Reichsverband des Zentralheizungs- und Lüftungsfaches Vorschriften auf, die eine Meldung der Preise an die Geschäftsstelle vorsehen, wo sie auf ihre „wirtschaftliche Vertretbarkeit“ hin geprüft werden sollen, freilich nicht dem Austausch dienen.

In den Vereinigten Staaten lösten die open price associations seit 1910 die Gary-Diners ab, bereits um 1920 gab es über hundert, die allerdings von der Federal Trade Commission beargwöhnt wurden. Die NIRA-Politik hat sich ihrer in starkem Maße bedient¹; u. a. ist dabei auch der Vorschlag aufgetaucht, nicht die Preise, sondern, besonders bei Einzelfertigung, das Kostenrechnungsschema zu melden und es damit der Nachprüfung der Mitbewerber zu unterbreiten.

Einer derartigen Kartellstelle oder ihrem neutralen Vertrauensmann wären in den Anfängen der Entwicklung regelmäßig die Preise (einschließlich Skonto, Rabatt) einiger ausgewählter und vergleichbarer Produkte nebst den zu ihrer Interpretation erforderlichen Konditionen bzw. die Abweichungen von einem Standardpreis oder nur größere Abschlässe oder nur Monatssummen mitzuteilen, keineswegs nur die Normalpreise. Später ließe sich dann etwa die monatliche Übersendung von Preislisten verlangen, die tägliche, evtl. telegraphische Mitteilung der Aufträge, der ausgehenden Rechnungen mit (selten) und ohne Angabe der Käufer, die monatliche Angabe von Lagerbeständen, unerledigten Aufträgen und Produktion, Kreditauskünfte über Kunden usw. und die periodische Besprechung dieser Daten.

Die Beurteilung der open price association schwankt. Wo zuviel Qualitäten vorkommen, der Kreis der Berichtenden zu groß, ihr Gemeinschaftsgeist zu gering ist, stößt der Preisvergleich auf Schwierigkeiten. Die restlose Angabe aller Verkäufe ist nicht immer leicht zu erzwingen; eine erwägenswerte Frage wäre, besonders bei fortschreitendem Wandel der Wirtschaftsgesinnung, ob man nicht auch die Käufer in dieses Meldesystem einbeziehen sollte, so daß man ihnen entweder die Berichte der Mitglieder zugänglich macht oder sie selbst zu Preisangaben auffordert. Durch Austreuen falscher Angaben über Einkaufspreise suchen diese manchmal bei den Produzenten eine Preispanik hervorzurufen. Jedenfalls kommt es bei diesem System darauf an, den Austausch, sei es nun

¹ Vgl. Seager und Gulick: Trust and corporation problems, New York und London 1929. M. M. Nelson: Open price associations, University of Illinois studies in the social sciences, Vol. X, No. 2, Urbana 1922, sowie die oben S. 105 Anm. 2 genannte Literatur.

direkt unter den Mitgliedern oder über eine treuhänderische Zentrale und bei Gelegenheit von Preisbesprechungen, nicht einzuschränken und in engen Zusammenhang mit einer systematischen Marktbeobachtung zu bringen. Absolute Ehrlichkeit bei der Abgabe der Meldungen und ihrer Weitergabe ist natürlich dringend erforderlich. Häufig wird sogar die Angabe des Namens des Verkäufers nicht zu umgehen sein, um ein Bild von der Bedeutung der Offerte zu vermitteln.

Neuerdings hat die NIRA-Politik in den Vereinigten Staaten den im wesentlichen ungünstig aufgenommenen Versuch gemacht, die Mitglieder von open price associations zu zwingen, erst nach Verlauf einer Karenzzeit von zwei bis zu 30 Tagen (waiting period)¹ die von ihnen gemeldeten Preise tatsächlich zu fordern oder sie zu ändern. Unmittelbare Wettbewerber dürfen sich ihnen ohne Frist anschließen, soweit sie nicht noch niedrigere Preise ankündigen. Diese Bestimmung liegt in der Tat nur in seltenen Fällen im Interesse eines geordneten Wettbewerbs und öffnet Spekulationen und monopolistischen Bestrebungen Tür und Tor. Der Einzelne darf z. B. nur zögernd seiner eigenen, auf Baisse gerichteten, Markteinsicht folgen, während seine Konkurrenten die Preise bereits fallen lassen. Der Wettbewerb wird, wie übrigens überhaupt durch die open price association, hier doch stark beeinträchtigt. Die Erfahrung, daß die open price associations preisstabilisierend wirken, läßt das Bedenken wachwerden, ob sie ohne weiteres geeignete Instrumente zur Erzielung von Vollbeschäftigung sind, so daß bei der Ablösung von Monopolen durch open price associations mindestens Vorsicht geboten ist².

Eine Statistik über den Eingang der Zahlungen gibt zu einer Nachprüfung der Debitorenpolitik des Syndikats und des Konditionenverbandes Anlaß. Sie erlaubt auch, den Schwankungen in der Länge der beanspruchten Zahlungsziele je nach den einzelnen Phasen der Konjunktur Beachtung zu schenken und danach entsprechende Vorkehrungen für die gesamte Branche zu treffen. Über die von den einzelnen Verbandswerken insgesamt gewährten Kredite erhält die Kartelleitung so ein Bild.

Statistische Angaben über die Zolleistungen der gesamten Branche lassen sich mit den amtlichen Zollstatistiken abstimmen. Im großen ganzen müssen etwaige Differenzen dem Konto der Außenseiter zugeschrieben werden. Frachtenstatistiken sind ebenso erforderlich zur Nachprüfung der vom Kartell angewandten Methode des Frachtausgleichs, überhaupt seiner Frachtenpolitik, wie zur Verhandlung mit bestimmten Verkehrsgruppen und zur Entscheidung darüber, ob das Kartell etwa eigene Verkehrsmittel in Dienst stellen solle. Desgleichen sind steuerliche Gesamterhebungen von hohem finanzstatistischem und finanzpolitischem Interesse. Sie werden in dem Augenblick besonders bedeutungsvoll, wo der in den Korporationen Italiens jetzt verwirklichte Gedanke

¹ Vgl. Taggart S. 262 ff. (zit. S. 105).

² Im übrigen durften die Mitbewerber bei Vorliegen von Preisfleuderei bei der NIRA-Bewertung Nachprüfung der gemeldeten Preise verlangen.

auch in Deutschland geprüft wird, die Steuererhebung in starkem Maße den Gruppen zu überlassen.

Eine Statistik der Erfolge liegt im allgemeinen außerhalb des Rahmens der Kartellstatistik als solcher, da das Kartell ja bisher als Marktverband zwar Rentabilitätssteigerung seiner Mitglieder, nicht aber echten Gewinnausgleich wie die Interessengemeinschaft anstrebt, es somit seinen Mitgliedern überläßt, ihre Monopolgewinne zu errechnen und zu verwenden. Mit einem Übergang vom Gewinnmaximum-Monopol zum Bedarfsdeckungs-Monopol würde freilich die Frage des Gewinnausgleiches durchaus praktisch werden.

II. Bestandsstatistiken. Von ihnen seien zunächst die Lagerstatistiken erwähnt, die bei der Verkaufsdisposition des Kartells ständig beachtet werden müssen. Sie vermitteln auch dem einzelnen Mitglied ein Bild, ob es mit seiner Lagerhaltung das ökonomisch vertretbare Maß nicht etwa überschreitet, besonders ob es die konjunkturell und saisonal gebotene Bendigkeit in der Lagerpolitik innehält. Dazu kommen sie als Material für die gesamtwirtschaftliche Produktionsstatistik in Betracht. Endlich treten sie da anstelle der Produktionsstatistik zur Kontrolle über die Beteiligung der Mitglieder, wo die Kontingentierung nicht an Hand der Produktion, sondern des Lagers durchgeführt wird. (Lager für Halbfabrikate der Glashütten, unter staatlicher Aufsicht, im Fieberthermometer-Kartell; Pflichtlager von Mühlen in Höhe des 2-Monatsbedarfs, von Zucker u. s. w.; Anordnungen Nr. 15 und 16 der Überwachungsstelle für Eisen und Stahl zur Begrenzung des Lagerbestandes im Eisenhandel und zur Auflösung der Vorräte mit laufender monatlicher Meldepflicht ab 1. Oktober 1936 sowie, offenbar, zur Verstärkung der Eisenerz- und Roheisenvorräte bei den Erzeugern von Eisen und Stahl.)

Eine wichtige Sonderaufgabe der Kartellstatistik ist die Ermittlung und von Fall zu Fall erforderlich werdende Anpassung von Quotenziffern und Kontingenten, sowohl im reinen Kontingentierungskartell als im Syndikat, wo sie Grundlage des Ausgleichs sind. Ausgangspunkt für derartige Berechnungen sind entweder Bestandsstatistiken (z. B. Kapazität der Anlagen) oder Bewegungsstatistiken (z. B. Produktion, Umsätze, Löhne, Rohstoffverbrauch). Die in den letzten Jahren in allen Industriestaaten zunehmende Tendenz zu Investitionskontrolle, Investitionsverbot, Erlaubniszwang, hat diese zunächst in privatwirtschaftlichem Rahmen entwickelten Methoden der Bestimmung des Marktanteils zu außerordentlicher gesamtwirtschaftlicher Bedeutung erhoben¹. Im groben läßt sich die Kontingentierung durchführen: 1. durch eine Bemessung der Maschinen- oder Betriebsstunden, der Schichten, der Betriebsstage oder Betriebswochen bzw. =wochentage, der Stunden je Schicht, durch ein Verbot der Maschinenbenutzung; 2. durch Festlegung der Produktions-

¹ Eine Liste der Errichtungsverbote (in 32 Gewerbezeigen) im Ministerialblatt für Wirtschaft vom 13. Mai 1936. Vgl. auch L. M i t t e r: Wo herrscht noch freier Wettbewerb? in: Die Wirtschaftskurve 15. Jg. (1936) S. 339 ff.

menge (entweder direkt gemessen oder nach dem Umsatz, der durch Zukauf erhöht sein kann gegenüber der Produktion, der Zahl der Arbeiter oder Arbeitsplätze, der Steuern, etwa der Wandrofensteuer) und deren Verteilung nach der technischen Kapazität (Ofenraum, Spindel) oder der tatsächlichen Produktion oder dem Durchschnitt von Lagerbestand und Produktion in den letzten Betriebsjahren oder einem besonders günstigen Jahr unter Ausschluß übernormaler Beschäftigung; 3. durch die Regelung von Neuerrichtungen, Wiederinbetriebnahme und Erweiterungen mit den entsprechenden Ausnahmen für Ersatz und Rationalisierung; 4. durch eine Festlegung der zulässigen Lagerhöhe unter Berücksichtigung der saisonalen Schwankungen. Sie läßt sich durch Rohstoffbewirtschaftung ersetzen. Vergleichsweise sei auf das Problem der Kontingentierung in der Landwirtschaft kurz hingewiesen, wo man mit Anbaukontingenten (Hopfen, Tabak), Lieferrechten und -pflichten (Brotgetreide), Marktkontingenten (Vieh), Verbrauchskontingenten (Schlachtungen, Butter) arbeitet, eine gewisse Produktionskontingentierung für Industriegetreide auch dadurch erreicht, daß man es den Verarbeitern durch Bezugscheine zuweist, die die wirtschaftliche Bedeutung des Betriebes, seine fabriktorischen Einrichtungen, die Beschäftigtenzahl und die ernährungswirtschaftliche Bedeutung des Fabrikats berücksichtigen. Wie hier, so macht sich der zunehmende staatliche Einfluß auf die Bemessung der Quoten auch in der Industrie bemerkbar, so in der Salzherstellung, in der staatlich erzwungenen Zuteilung bevorzugter Versandberechtigungen für das notleidende Beckumer Zementrevier und in dem Verbot, in den Zementkartellen Versandberechtigungen ohne staatliche Zustimmung zu übertragen.

Die Verteilung der Quoten auf die einzelnen Mitglieder erfolgt entweder nach ihrer wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit oder aus mittelstandspolitischen Interessen mit entsprechenden Zuschlägen für die kleineren Betriebe (Konservenindustrie) oder die schlecht Beschäftigten (Porzellanindustrie, wo die Besserung gegenüber 1933 in gestaffelten Zuschlägen zunächst den gering beschäftigten Betrieben zugute kommt). Außensteiter bindet man z. T. preislich, nicht aber quotenmäßig.

Im einzelnen bedienen sich die Kartelle bei der Ermittlung der Beteiligungsziffer besonderer statistischer Ausschüsse, die sich zum Teil auf die Feststellungen von Wirtschaftsprüfern und Sachverständigen, zum Teil auf eigene Berechnungen und Schätzungen, zum Teil wohl auch auf Selbsteinschätzungen der Mitglieder stützen. Entweder werden bei nicht zu verschieden gestaltiger Produktion einheitliche Beteiligungsziffern für alle Sorten festgesetzt, indem man die Quote auf die Einheit des Roh- oder Fertiggewichts, die Einheit des Produktionsmittels, den Umsatzwert, den Reingehalt bezieht, oder es erfolgt getrennte Festlegung, dann meist in einem Generalkartell, das den Zusammenhang zwischen den einzelnen Sonderkontingentierungen herstellt. Besonders in internationalen Kartellen werden solche Beteiligungsziffern mit und ohne Berücksichtigung der Heimatgebiete noch nach einzelnen

Absatzgebieten unterteilt, wobei schließlich auch die einzelnen Märkte wieder kontingentiert werden können. Aber auch bei einfachen Absatzkontingentierungskartellen kommen solche Regelungen vor, was nicht immer zu fruchtlich befriedigenden Ergebnissen führt (zu weitgehender Kundenschutz). Meist begnügen sich die nationalen Kartelle mit der Regelung des Inlandsabfahes, wenn auch eine gewisse Kontrolle der ausländischen Fabriken der Mitglieder z. T. unvermeidbar ist. In anderen Fällen wieder wird ein besonderes Kartell für das Ausfuhrgeschäft ins Leben gerufen. Es wäre erwünscht, wenn die Hauptquoten hierfür den leistungsfähigsten und billigsten, nicht schematisch den Werken, die bisher zufällig die stärksten Auslandsumsätze hatten, zugeteilt würden.

Zu den einzelnen Maßstäben der Beteiligung ist noch folgendes zu bemerken. Anstelle der schwer zu bestimmenden Gesamtleistungsfähigkeit tritt oft die Verwendung einzelner Faktoren. Dabei ist gegenüber der sog. technischen Leistungsfähigkeit wohl der Benutzung von Durchschnittsleistungen der Vorzug zu geben, sei es der Produktionsmenge einer bestimmten oder einer nach Wahl des betreffenden Mitgliedes zugrunde gelegten Produktionsperiode oder der Absatzmenge (so bei starkem Selbstverbrauch) oder des Umsatzwertes auf Grund fester oder variabler Referenzperioden, evtl. als gleitendes Mittel aus einer Reihe von Jahren. Es ist von untergeordneter Bedeutung, ob die Beteiligung in einer absoluten Zahl (Kontingent) oder in einer Verhältnisgröße (Quote) ausgedrückt wird; nur ist bei Einschränkung der Erzeugung natürlich die Quote bequemer zu handhaben. Bei Verwässerung der Beteiligungsziffer gibt die Höhe der prozentualen Einschränkung der Produktion durchaus keinen zutreffenden Einblick in den Grad der Erzeugungsverknappung.

Austausch, Zusammenlegung und Übertragung von Beteiligungsziffern stellen ein besonders reformbedürftiges Kapitel der Kartellpraxis dar.

Bei Zwangskartellen machen sich Bestrebungen bemerkbar, aus der statistischen Berechnung der Beteiligungsziffer alle toten, durch Nachfrageverschiebungen unausnutzbaren sowie die Kampfquoten herauszulassen und zu einer genauen Unterscheidung von unbedingt leistungsfähigen und technisch oder wirtschaftlich nur bedingt leistungsfähigen Anlagen überzugehen. So sind kürzlich in einem Gutachten über die Zementwirtschaft nur 12,8 Mill. t gegenüber den seither von der Industrie errechneten 16 Mill. t als wirtschaftliche Kapazität ermittelt worden. — In der Kaliwirtschaft ist die Festlegung der Beteiligungsziffer (die letzte ist bis zum 31. Dezember 1943 gültig) nicht dem Syndikat, sondern der Kaliprüfungsstelle übertragen. In einem besonders geregelten, auch auf die geologischen Daten Rücksicht nehmenden Feststellungsverfahren werden Ausdehnung und Beschaffenheit der Lagerstätten und die Leistungsfähigkeit der Betriebseinrichtungen untersucht und danach die Werke in vier Klassen eingeteilt. Die Beteiligungsziffer beträgt dann je nach der Klasse von 40 bis zu 160% der Durchschnittsbeteiligung aller Werke.

Das Kartell wird sich im Interesse seiner Investitionspolitik durch geeignete Statistiken über den Zusammenhang der eigenen Branchenkonjunkt-

tur mit der allgemeinen Konjunktur Klarheit verschaffen müssen. Freilich ist es bei der Mehrzahl der kurzlebigen Kartelle nicht so einfach, zu diesem Zweck Zahlenmaterial über genügend lange Zeiträume zu beschaffen. Die Syndikate der Massenproduktion sind in dieser Beziehung günstiger gestellt.

Als Sonderfrage kann sich bei gehemmttem (z. B. Auslands-)Rohstoffbezug auch noch die Beschaffung statistischer Unterlagen für die Rohstoffverteilung hinzugesellen. Eine Einkaufszentralisierung, die indirekt die Herstellungsmenge der Mitglieder regulieren soll, bedarf natürlich ebenfalls eingehender statistischer Überwachung.

Bei zunehmendem Umfang des von den Syndikatsorganen treuhänderisch gehaltenen Vermögens werden auch statistische Vermögensaufstellungen erforderlich, die die Verteilung der Vermögensgesamtheit auf die einzelnen Mitglieder zur Berücksichtigung in deren Vermögensnachweisungen ersichtlich machen (s. oben die Ausführungen über die Kartellbilanz).

B. Die externe Kartellstatistik.

Sie ist im wesentlichen Marktbeobachtung. Die Märkte der Kostengüter, der Arbeitseinsatz und die Absatzmärkte werden von ihr sowohl als Bestandsmasse auf ihre gewissermaßen dauernden Befunde hin als auch als Bewegungsmasse, nach ihren jeweiligen saisonalen, trendmäßigen und konjunkturellen Tendenzen hin untersucht. Die Ergebnisse dieser Marktuntersuchung¹, je nach Bedarf nach einzelnen Absatzgebieten, Rohstoffen, Produkten, Qualitätsunterschieden usw. unterteilt, müssen der Produktions-, Absatz- und Preispolitik des Kartells und der Mitgliedswerke nutzbar gemacht werden. Dabei wäre es von besonderem Interesse, wenn die Kartelle auch die Frage der Elastizität der Nachfrage in ihre Untersuchungen einbeziehen würden, deren genaues Studium sich dem Einblick und der Kraft eines einzelnen Unternehmers in der Regel entzieht, und sich auch einer planmäßigen statistischen Vorbereitung der Gemeinschaftswerbung der Gruppe annähmen. Die Wirtschaftsgruppe Feinmechanik und Optik berichtet, daß sie Verkaufsschätzungen in die Wege geleitet habe. Als gesamtwirtschaftliche Aufgabe tritt die statistische Vorbereitung von Verbrauchslenkung und Rohstoffumstellung hinzu.

III. Der Zusammenhang mit dem Budgetwesen.

Das Budgetwesen bekommt in dem durchkartellierten Geschäftszweig besonderen Charakter. Die Absatzplanung, das Kernstück jedes Wirtschaftsplanes, wird, je straffer das Kartell in Richtung auf das Syndikat hin organisiert wurde, auf die Geschäftsstelle des Kartells übertragen und damit für diese zu einer sehr verantwortungsvollen und entscheidenden, aber in manchem auch vereinfachten Aufgabe. Die bei einzelwirtschaftlicher Planung so verhängliche

¹ Vgl. etwa: Marktanalytische Untersuchungen zur Statistik des Fertigwareneportes I in: Die deutsche Fertigung, Jg. 1935, Teil B, S. 133.

und kostspielige, volkswirtschaftlich als Leerlauf erscheinende Analyse der Konkurrenz fällt angesichts des Einblickes, den die Geschäftsstelle in die Verhältnisse des betreffenden Geschäftszweiges hat, fort. Produktionskapazität und Produktionskostenkurve einerseits, Nachfragegestaltung andererseits werden jetzt im Vergleich zu dem Bemühen der isolierten Einzelwirtschaft um diese Dinge vergleichsweise wirkungsvoller, zuverlässiger und insgesamt billiger ergründet werden können. Bleibt somit den Kartellmitgliedern beim Syndikat und Kontingentierungskartell zumindest die Budgetierung von Produktion und Finanz im Gegensatz zum Absatz überlassen, so wird auch die Planung der Erzeugung durch die Bereitstellung von typischen Kostenwerten und Kennziffern der Produktion, Selbstkostenveränderungsindices und Positionsnachweisen in bemerkenswerter Weise dem einzelnen Mitglied erleichtert.

Das Kalisyndikat z. B. gibt seinen Mitgliedern monatlich für jede Salzsorte getrennt die zu erwartenden Absatzfiguren bekannt, die sich allerdings in diesem speziellen Fall infolge des Einflusses der Witterung ändern können. Kalibilanzen, d. h. technische Berechnungen des Kalibedarfes des Bodens, Ernteaussichten, Preise und Kaufkraftentwicklung der Landwirtschaft sind Elemente der Budgetierung. Der Planung des Exportes werden statistische Angaben über den Verbrauch je Quadratkilometer, je Kopf, über die Symptome der Investierung der Landwirtschaft, die Entwicklung ausländischer Konkurrenz dienlich gemacht.

Nur in ähnlicher Weise mit umfassenden Informationen ausgestattete Gruppen können die Individualplanung des Unternehmers unterstützen und auf überindividuelle Ziele ausrichten. Diese dezentrale Planung verdient den Vorzug vor dem von oben befohlenen Plan, als Bestandteil eines allgemeinen Staatswirtschaftsplans, der für den erstmaligen Aufbau eines Industriekörpers wie in Rußland schon eher angebracht sein mag.

Darüber hinaus eröffnet sich die Möglichkeit, die Branchenwirtschaftspläne untereinander durch Zusammenwirken des Kartells oder an ihre Stelle tretender wirtschaftlicher Selbstverwaltungskörper abzustimmen, was mindestens da nicht ganz ausgeschlossen erscheint, wo sich auch der Absatz ins bestrittene Gebiet oder ins Ausland mit einiger Genauigkeit vorausbestimmen läßt. Das gilt sowohl für die vorliefernden Industrien, z. B. die Rohstoff- und Produktionsmittelindustrie, als auch für die Abnehmerindustriezweige. Besonders für eine planmäßige Ausgestaltung des Ersatz- und Erneuerungsbedarfs der industriellen Anlagen und eine von gesamtwirtschaftlichen und konjunkturpolitischen Gesichtspunkten diktierte zeitliche Verteilung dieser Maßnahmen ließen sich günstige Wirkungen erwarten. Einen gewissen Anstoß dazu bietet jetzt z. B. die Verabredung vom 14. Februar 1936 des Druckmaschinenbaus mit dem graphischen Gewerbe über die planmäßige Verschrottung und den Ersatz von Maschinen. Diese steht u. a. unter dem Gesichtspunkt, daß Schrumpfung des Inlandsmarktes auch mangelhafte Rüstung für den Auslandspreiskampf bedeutet, wie überhaupt Hinderung des technischen Fortschritts.

Während die Planung also einerseits den inneren Interessenausgleich im Kartell gegenüber dem bisherigen Zustand bessern wird, werden andererseits die staatlichen Wirtschaftsbehörden und die als ihre Instrumente tätigen wirtschaftspolitischen Gruppen die Wirkungen der Branchenplanung auf weitere Glieder der Volkswirtschaft verfolgen und bestimmen müssen, in welcher Rangordnung jeweils die tüchtige private Einzelleistung, das Wohl der Branche und das Gemeinwohl in der Planung Berücksichtigung zu finden haben. Denn die volkswirtschaftlichen Schwierigkeiten könnten sehr groß werden, wenn eine Gruppe von Unternehmern z. B. durch ihre zentral geplante Einkaufspolitik sich selbst zwar einen Zustand größerer Stabilität und Ökonomie verschaffte, aber dafür der Lieferantenbranche die Risiken ganz beträchtlich erhöhte. Leider wird ja kaum der Idealfall der Planung gegeben sein, nämlich das Vorliegen gleichmäßiger Spartätigkeit, gleichmäßig fortschreitender Rationalisierung, überschaubarer Bevölkerungsvermehrung und einigermaßen konstanter Konsumgewohnheiten.

2. Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Kartellstatistik.

Die Beziehungen zwischen Kartellstatistik und volkswirtschaftlicher Statistik liegen besonders auf dem Gebiet der Statistik der Kartellpreise, der Produktion und des Außenhandels.

1. Die Kartellpreise stellen in der Preisstatistik die Hauptgruppe der sog. gebundenen Preise dar, werden mit ihnen wohl auch häufig identifiziert. An sich ist jedoch der Ausdruck „gebundener Preis“ der umfassendere; zu ihm zählen auch die geregelten Preise, die, wie Höchstpreise, Taxen, die Getreidepreise der neueren deutschen Agrarpolitik, alle Merkmale der nicht frei zustande gekommenen Preise tragen, dabei aber doch nicht ohne weiteres als Kartellpreise anzusprechen sind. Völlig scharf läßt sich freilich innerhalb der gebundenen Preise die Grenze zwischen Kartell- und geregeltem Preis nicht immer bestimmen, besonders nicht hinsichtlich der in den Zwangskartellen unter tatsächlicher und formaler Mitwirkung öffentlicher Gemeinwesen gebildeten Preise (Kohlenkartell). Der Begriff des Kartellpreises ist weiterhin auch auf die Fälle zu erstrecken, wo der Preis nicht ausdrücklich unmittelbar festgelegt ist, sondern sich indirekt als Ergebnis bestimmter Manipulationen der Produktionsmenge, besonders der Kontingentierung und der Gebietsaufteilung, ergibt. Derartige indirekt bestimmte Kartellpreise werden sich der Erfassung durch eine gesamtwirtschaftliche Statistik zumeist entziehen: im Grunde ein empfindlicher Mangel der Preisstatistik.

Der auf das Basisjahr 1926 zurückgeführten Statistik des Deutschen Instituts für Konjunkturforschung standen für die Erfassung der gebundenen Preise ebenfalls nur unmittelbar bestimmte Preise zur Verfügung. Ihre Ergebnisse folgen nach dem konjunkturstatistischen Handbuch¹:

¹ 1. Aufl. Berlin 1933.

Gebundene Preise (1926 = 100). (Industrielle Rohstoffe und Halbwaren).

	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933
Januar	100,7	100,4	99,7	104,6	105	95,2	84,3	83,5
Februar	100,8	100,6	99,9	104,8	105	94,8	84,1	83,5
März	100,6	100,6	99,9	104,8	105	94,7	84,0	83,6
April	100,1	100,2	99,8	104,9	105,1	94,0	84,0	83,5
Mai	99,8	100,4	102,3	104,9	104,9	93,9	84,0	83,5
Juni	99,0	100,3	102,7	104,9	103,9	94,0	83,9	83,5
Juli	99,4	100,5	103,1	105,1	103,3	93,8	83,7	83,5
August	99,5	100,5	103,3	105,3	102,4	94,1	83,7	83,7
September	100,2	100,0	103,3	105,3	102,5	93,9	83,6	83,8
Oktober	100,2	100,2	103,7	105,3	101,7	93,7	83,9	
November	99,8	99,6	103,8	105,3	100,7	93,4	83,7	
Dezember	99,9	99,5	104,2	105,3	97,1	89,0	83,7	
	100	100,2	102,1	105,0	103,1	93,8	83,9	

Freie Preise (1926 = 100) (Industrielle Rohstoffe und Halbwaren).

	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933
Januar	107,1	98,5	110	101,9	90,4	66,2	51,2	45,7
Februar	103,8	99,3	108,3	100,9	87,2	65,6	50,5	45,4
März	101,2	100,9	108,4	100,9	84,9	65,6	49,7	45,6
April	99,6	101,8	109,4	99,4	85,2	65,0	47,9	46,1
Mai	98,6	104,4	109,8	97,2	84,7	62,8	46,7	48,1
Juni	98,1	104,8	108,2	96,9	82,6	61,4	45,2	50,7
Juli	98,5	106,3	108,4	96,9	78,9	62,0	45,1	52,1
August	99,6	107,5	105,9	97,1	76,8	59,1	46,6	50,8
September	100,5	109,6	104,2	96,6	74,8	56,6	48,2	49,8
Oktober	98,0	109,3	103,0	95,1	72,2	55,6	47,2	
November	97,8	109,8	102,5	93,2	70,6	55,7	46,5	
Dezember	97,6	109,1	102,9	92,2	68,3	54,0	45,7	
	100	105,1	106,8	97,4	79,7	69,8	47,5	

Die Statistik ist vorzugsweise aus den Preisen von industriellen Rohstoffen und einigen Halbfabrikaten gewonnen¹. Sie ist damit nur Teilausdruck der Entwicklung bei den Kartellen in der Produktionsmittelindustrie. Die Fertigwarenkartelle, deren Zahl seit 1933 in Zunahme begriffen ist, und deren Preise teils wegen der zersplitterten Produktion in statistisch schwer zu einheitlichen Ziffern zu verarbeitenden Listen niedergelegt, teils nur mittelbar bestimmt sind, scheiden demnach völlig aus. Saisonschwankungen für Braunkohlenbriketts und künstliche Düngemittel sind ausgeschaltet. Die im Ausland geregelten

¹ Neuerdings ist das Jahr 1928 als Basisjahr gewählt worden, vgl. Konjunkturstatistisches Handbuch Jg. 1936 (Hamburg 1935) S. 104 und den diese neueren Zahlen kommentierenden Aufsatz von F. Wagenführ: Die Entwicklung der Kartellpreise in Deutschland von 1925—1936 in: Kartell-Rundschau 34. Jg. (1936) S. 515 ff. Die Jahresziffern dieses Index der gebundenen Preise sehen so aus:

1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935
100,6	97,9	99,2	100	103,6	101,2	90,1	80,4	78,4	78,3	78,2

Preise (Kupfer, Benzin) sind nicht berücksichtigt, auch nicht die geregelten Preise, die von freien Weltmarktpreisen stark abhängen. Die von den Kartellen gewährten Sonderermäßigungen haben sich nicht erfassen lassen.

Bei den durch die Art der Darstellung des Instituts nahe gelegten Vergleichen gebundener Preise mit anderen freien sind mancherlei Schwierigkeiten zu bedenken. Zunächst ist es unmöglich, zum Zwecke des Vergleichs Preise heranzuziehen, wie sie sich ohne Eingriff des Kartells gebildet haben würden. Preise, die im freien Zustand früherer Jahre bestanden haben, sind entweder Kampfpreise gewesen oder inzwischen durch Änderungen in den Gestehungskosten überholt. Desgleichen können auch Preise von Außenseitern wegen ihres Kampfszweckes nicht unmittelbar einen Vergleichsmaßstab abgeben. Weltmarktpreise sind wegen der internationalen Verschiedenheit des Kostenniveaus und der verschiedenartigen Belastungen ebenfalls von problematischem Vergleichswert. Die indergemäße Zusammenfassung löscht interessante Eigenbewegungen mancher Einzelreihen, wie überall so auch hier aus (Streuung). Sie enthält natürlich auch im Interesse der Kontinuität nur solche Preise, die die Krise überdauert haben; freilich sind das eben die bedeutungsvollsten Rohstoffpreise. Es ist selbstverständlich, daß die einzelnen Reihen des Index gewogen werden, und zwar mit den Gewichten der Großhandels-Indexziffer.

Bei Gelegenheit der Preisenkungsaktion 1931 wurde bekannt, daß es mit Einschluß der mehrstufigen und Markenartikelpreise über 50 000 gebundene Preise in der deutschen Wirtschaft gibt, auch dies ein Beweis, ein wie kleiner Sektor dem Index der gebundenen Preise zugrunde gelegt wird. Im Herbst 1933 schätzte das Statistische Reichsamt¹ den Anteil der gebundenen Preise am volkswirtschaftlichen Umsatz etwa wie folgt:

Indexziffer der Großhandelspreise	30%
darunter von Lebensmitteln (einschließlich Brotgetreide)	20%
darunter von industriellen Rohstoffen und Halbfertigwaren	55%
darunter von industriellen Fertigwaren	15%
Indexziffer der Lebenshaltungskosten (einschließlich öffentl. Tarife)	50%
darunter von Waren des Lebensbedarfs	30%
Indexziffern der Baukosten (Wohnungsbau)	65%
darunter von Baustoffen	40%

Bei einer Auswertung der Indexziffern muß übrigens, worauf das Institut für Konjunkturforschung selbst bereits hingewiesen hat, beachtet werden, daß sie die nominellen, nicht die besonders in der Depression davon gelegentlich stark nach unten abweichenden tatsächlich gezahlten und geforderten Preise berücksichtigen kann, ein Gesichtspunkt, der auch aus der Statistik der Tarif-

¹ Wirtschaft und Statistik vom 30. 10. 1933. In einer neueren Mitteilung derselben Zeitschrift (2. Novbr. Heft 1936 S. 854) heißt es: „Die Bindungen der Preise in der Form von Festpreisen des Reichsnährstandes, von Mindestpreisen der Kartelle und von Höchstpreisen des Staates durchziehen gegenwärtig etwa drei Viertel der Wirtschaft.“

löhne bekannt ist. Welche Schwierigkeiten im einzelnen Fall die Feststellung des Kartellpreises aus einem verwickelt angeordneten System von Überpreisen, Rabatten, Skonten usw. macht, ist ohne weiteres ersichtlich, wenn man sich die Ausführungen oben auf S. 93 über die Preistechnik nochmals vergegenwärtigt. Auch die unterschiedliche Behandlung von bestrittenem und unbestrittenem Gebiet müßte entsprechend berücksichtigt werden.

Das vorhandene Material, so dankenswert seine Kenntnis an sich ist, reicht noch nicht zu, um so komplizierte Fragen wie die nach konjunkturfördernden oder -hemmenden Wirkungen der verschiedenen Wirtschaftstypen des Kartells zu beantworten. Der dahin zielende Versuch Wagenführs¹ ist wohl verfehlt. Vielleicht ist überhaupt die von ihm aufgeworfene Frage nach den Wirkungen bestimmter Organisationsformen des Kartells falsch gestellt. Primär kommt es auf den Kartell- und monopoloiden Charakter, erst sekundär, wenn überhaupt, auf die Form an. Die Form ist nur oder sollte doch nur sein Ausdruck der besonderen Organisationsbedürfnisse der einzelnen Branchen. Inhaltlich ist allen Formen das Streben nach Marktregelung gemeinsam. —

Einer offenbar durch die deutsche Statistik angeregten polnischen Untersuchung über die Entwicklung der Kartellpreise², bei der auch der Versuch gemacht ist, ständig, zeitweise oder überhaupt nicht kartellierte Gewerbe-
zweige zu unterscheiden, ist die nebenstehende graphische Darstellung³ entnommen.

2. Zur Produktionsstatistik und eventuell zur Statistik der Sachgüterbewegung, deren Ausbau in Deutschland auch in der Nachkriegszeit nur sehr langsam und erst für Verwaltungszwecke in den letzten Jahren schnellere Fortschritte gemacht hat, vermag die Verbandsstatistik beachtliche Beiträge zu liefern. Sie und daneben die Statistik ganz großer Unternehmungen ermöglicht sie vielleicht sogar auf vielen Gebieten erst⁴.

Hier sind, soweit ersichtlich, zwei Aufgabenkreise gestellt. Zunächst eine Erfassung der Sachgütergewinnung sowohl mengenmäßig als auch wertmäßig. Da die Produktion in immer stärkerem Maße in Produktionsstufen erfolgt, so kommt das Problem hinzu, nicht nur die Produktion aufzugliedern,

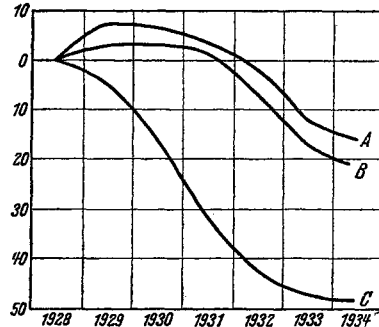


Abb. 2.

Entwicklung polnischer Preise
(1928 = 100)

- A = ständig kartellierte Gewerbe-
zweige
B = zeitweise kartellierte Gewerbe-
zweige
C = nicht kartellierte Gewerbe-
zweige.

¹ Horst Wagenführ: Konjunktur und Kartell, Berlin 1932.

² Statistique des cartels en Pologne, Warschau 1935, S. 7, S. 16 ff.

³ Ebenda S. 10.

⁴ Vgl. Robert Benedict: Ein Beitrag zur Theorie und Methode der Produktionsstatistik, Diss. (Jena) 1934, und die dort angegebene Literatur.

sondern die Verflechtung in Produktionsstufen zu verdeutlichen. Zweitens tritt aber die produzierende Unternehmung nicht nur als Lieferantin von Gütern zur Bedarfsdeckung auf, sondern gewissermaßen auch als Produzentin von Einkommensarten. Der Umsatzwert ihrer Erzeugnisse ist die Basis dieser verschiedenen Einkommensarten (Nettoproduktionswert) bzw. des Entgelts an die Vorproduktion, ihr Güterverzehr übrigens Bestandteil des volkswirtschaftlichen Konsums. Von einer Summierung der Nettoproduktionswerte erhofft man sich, manchmal etwas voreilig, einen Einblick in die Gesamtheit der durch Produktion gebildeten Einkommen, von einer Aufteilung des Bruttoproduktionswertes einer Produktionsstufe die Feststellung des Verbleibs des erzielten Ertrages eines Geschäftszweiges, also eine auf die Branche erstreckte Produktionskostenstatistik im betriebswirtschaftlichen Sinn.

a) Die güter- und mengenmäßige Erfassung ist im allgemeinen die einfachere Aufgabe. Bei verwickeltem Produktionsprogramm ist als Ersatz die sog. Kapazitätsrechnung (Benedict), also PS für Maschine, Bruttoregisteronnen für Schiffe, anzusehen; in vielen anderen Industriezweigen bereitet die mengenmäßige Summation der Gesamtproduktion unüberwindliche Schwierigkeiten. Der Ausweg, allen Produkten gemeinsame Repräsentativgrößen als einheitliche Grundlage der Erhebung zu nehmen, ist nicht immer befriedigend.

Die behelfsmäßige Erfassung der Produktion nach dem Wert scheint zunächst annehmbarere Resultate zu liefern, aber die ganze Problematik der Preisschwankungen kommt hinzu. Das stört besonders bei indermäßiger Zusammenfassung, wo nicht immer das Hilfsmittel sinnvoll ist, Gewichte nach Maßgabe des Verhältnisses der speziellen Nettoproduktionswerte zum Gesamtnettoproduktionswert zu verwenden. Wenn der Produktionsstatistiker Umsatzwerte des Verbandes bzw. seiner Mitglieder benutzt, so muß er sich darüber klar werden, in welchem Umfang neben dem eigentlichen Preis Nebenkosten (Fracht usw.) einbezogen und inwieweit außer an den Großhandel auch Einzelhandelsumsätze mit ihrem zusätzlichen Handelsgewinn vorgenommen wurden. In gemischten Konzernen wird beachtet werden müssen, daß die Vorbetriebe ihre Produktion mit den nachgeschalteten häufig nicht zu Markt-, sondern zu anderweitig festgesetzten Verrechnungspreisen verrechnen. Ganz ähnlich liegt der Fall einer Kombination mehrerer Produktionsstufen in einem einzigen Betrieb. Endlich wird bei wertmäßigen Feststellungen untersucht werden müssen, welche Bewertung die Mitglieder des Verbandes bei ihrem Lagerbestande vorgenommen haben. Vermutlich ist hier der jahresdurchschnittliche Marktpreis zweckmäßig im Gegensatz zu der oben genannten zweiten Aufgabe der Produktionsstatistik.

b) Die andere Seite der Produktionsstatistik versucht Aussagen über die durch die Produktion gebildeten Einkommen zu machen. Sie muß zu diesem Zweck zwischen Vorproduktionswert und Nettoproduktionswert (= value added) unterscheiden. Je nachdem die Frage der Eigenbedeutung des Gesamtnettoproduktionswertes oder die nach seiner Zusammensetzung aus

Einkommensarten betont wird, ist die statistische Problematik verschieden. Die mit der ersten Fragestellung verknüpften Vorstellungen sind bei näherer Betrachtung reichlich unbestimmt, da die Größe des Produktionswertes allzu sehr abhängig bleibt von Bedingungen der Vorindustrie, deren etwaiger Monopolstellung und den Maßnahmen der staatlichen Wirtschaftspolitik. Diese Problematik wird man besonders dann nicht vergessen dürfen, wenn man eine Umlegung des Nettoproduktionswertes auf die Kopfzahl der Beschäftigten usw. vornimmt.

Steht die Frage nach dem Einkommen, nicht nach der Gütererzeugung, im Vordergrund, so kann aus dem Umsatz auf die Produktion nur so geschlossen werden, daß man den Lagerüberschuß oder -zuschuß (auch diesen) zu den tatsächlichen Selbstkosten addiert bzw. subtrahiert. Auch die bereits in anderem Zusammenhang erwähnte Handelspanne müßte ebenso wie Transportkosten usw., nicht aber wohl die Bezüge von Reisenden, ausgeschaltet werden. Hinzugefügt werden müßten endlich die Bezüge aus Veredlungslohn und Aushilfsarbeit. Endlich wäre noch zu beachten, daß sinnvollerweise in dem Bruttoproduktionswert nur der eigentliche Betriebsertrag, nicht etwaige Finanz- und außerordentliche Erträge eingerechnet werden dürfen, noch nicht einmal Erträge aus reinen Zwischenhandelsgeschäften. Aber auch dann bleiben noch Schwierigkeiten genug, die vor allem auf uneinheitlicher Kontierung, der ungleichmäßigen Verteilung der Kosten auf die einzelnen Geschäftsperioden und auf den Verschiedenheiten der einzelnen Rechtsformen der Unternehmungen beruhen.

Eine andere Abgrenzungsschwierigkeit besteht nach der Seite des Subtrahenden in der Gleichung $\text{Nettoproduktionswert} = \text{bereinigter Umsatz} - \text{Vorproduktion einer anderen Produktionsstufe}$. Diese Vorproduktion wird in der Hauptsache dargestellt durch Materialverbrauch und Abschreibungen an den Anlagen, wozu dann noch der Verdienst aus den von fremden Betrieben geleisteten Lohnarbeiten kommt. Beim oben behandelten Bruttoproduktionswert waren derartige Summen entsprechend zuzuschlagen. Häufig bietet die Ermittlung der Löhne (Beschäftigte mal jährliche Lohnsumme) guten Ersatz für diese umständlichen Rechnungen.

Hinsichtlich der Abschreibung wird man die technisch begründete und die sog. Überholungsabschreibung auseinanderhalten. Was die erste anbetrifft, so ist eine genaue Berechnung der Abschreibung mit der betreffenden Produktionsmittelindustrie, die die Anlagen liefert, nicht zu erwarten. Hinsichtlich der Höhe wird der Kartelleiter am besten Normsätze festsetzen, die Abschreibungen also nicht so hinnehmen, wie sie ihm gemeldet werden. Jedenfalls müßten sich die Verbandsstellen auch den Stellen der amtlichen Statistik für diese Bereinigungsarbeit zur Verfügung stellen.

Die Mitarbeit der Kartelle ist auf diesem Gebiet dann umso sicherer und bereitwilliger, wenn die Produktionsstatistik im Dienst der Handelspolitik steht. Der Vorteil einer amtlichen Statistik, die sich auf zuverlässige Verbandsstati-

stiken aufbauen kann, beruht nicht zuletzt auch darauf, daß das Kartell bereits die nicht immer einfache Abgrenzung der Produktionszweige, Erhebungsgegenstände und Betriebseinheiten in fachmännischer Weise vorgenommen und damit wichtige Vorarbeit geleistet hat. Die Ermittlung von Arbeitsstunden und sonstigen Maßstäben für den Beschäftigungsgrad findet in der Produktionsstatistik der Verbände eine wesentliche Stütze, desgleichen die Feststellung der Kapazitätsausnutzung und der Lagerbestände der Volkswirtschaft.

c) Der Außenhandelsstatistik endlich kann die Verbandsstatistik insofern Dienste leisten, als sie die Erhebungsformulare gewissenhafter auszufüllen, den Wert der Ausführgegenstände frei Grenze (Grenzwert) ermitteln hilft und damit Zoll- und Handelsstatistik zuverlässiger macht. Beide, Verbands- und Außenhandelsstatistik, lassen sich mit Vorteil gegeneinander abstimmen. Begründet vorgetragene weiteren Aufgliederungswünsche der Verbandsstatistik pflegt sich das Statistische Reichsamt mindestens bei der internen Aufarbeitung seines Materials nicht zu verschließen.

Vierter Teil.

Das Revisionswesen.

I. Im allgemeinen.

Wie sehr in der seitherigen Wirtschaftsverfassung egoistische Erwägungen das einzelne Unternehmen zum Beitritt in das Kartell bestimmen, und wie das Zusammenarbeiten während der Dauer des Kartellvertrages notwendigerweise von ständigen Ausbrüchen dieses Unternehmensegoismus bedroht ist, das zeigt sehr deutlich die Rolle, die das Revisionswesen¹ in der Kartellwirtschaft spielt. Der organisationstechnische Ausbau von Kontrolle und Revision im Kartellwesen des letzten halben Jahrhunderts beweist, daß entgegen dem glatten Wortlaut von Kartellsabungen und -abreden, auf die sich die Beurteilung kartellpolitischer Probleme meist zu ausschließlich stützt, die Kartelleitung einen zähen Kampf nicht nur gegen zwei Fronten: die Kunden des zu manipulierenden Marktes und die Außenseiter, sondern gegen eine dritte Front, nämlich die Mitglieder selbst, zu führen hat. Steht somit wie in der Praxis so auch in den folgenden Untersuchungen die Revision, die das Kartellorgan gegenüber den Mitgliedsfirmen selbst durchführt, im Vordergrund des Interesses, so soll doch zur Abrundung des Bildes auch sonst ersichtlich gemacht werden, an welchen anderen Stellen und mit welchen besonderen Aufgaben das Revisionswesen im Gesamtgebiet der Kartellwirtschaft erforderlich geworden ist und Betätigungsmöglichkeiten gefunden hat.

¹ Vgl. vor allem: Walter Schäfer: Die Revision der Verbandstreue bei Kartellen und ähnlichen Zusammenschlüssen, Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, 29. Jg. (1935), S. 57 ff.

Somit sind zu untersuchen:

erstens: die Revision des überbetrieblichen Kartellorgans selbst,

zweitens und hauptsächlich: die Revision der dem Kartell angehörenden einzelnen Unternehmungen seitens des „Kartells“,

drittens: die Erstreckung der Kontroll- und Revisionsstätigkeit des Kartells auf die Abnehmer des kartellierten Marktes,

viertens: die etwaige, dann meist auf Gegenseitigkeit beruhende Revision der Geschäftsverhältnisse irgendwie verbündeter oder angeschlossener Kartelle.

Dabei wird es sich empfehlen, zur größeren Durchsichtigkeit der Darstellung wo erforderlich, nicht vom Kartell schlechthin zu sprechen, sondern jeweils die besondere Lage bei den Haupttypen von Kartellen (drei: Konditionen-, Preis-, Verkaufskartell) zu behandeln. Dagegen würde ein Eingehen auf die Besonderheiten einzelner Wirtschaftsgruppen oder gar Geschäftszweige zu weit führen. Schließlich sei noch daran erinnert, daß die Gegenstände des Revisions- und Treuhandwesens sich vollständig und systematisch fast ausschließlich nur nach der Seite der organisationstechnischen Probleme darstellen lassen, während der Versuch, den materiellen Inhalt der einzelnen denkbaren Revisionshandlungen einzubeziehen, Anlaß zur Abfassung eines Compendiums der gesamten Betriebswirtschaftslehre geben müßte. Diese Einsicht, die die Revisionsliteratur der letzten Jahre ganz deutlich vermittelt, soll auch hier beachtet werden.

II. Die Revision der Geschäftsstelle des Kartells.

Die Geschäftsstelle des Kartells ist bei den unentwickelteren Formen identisch mit einem Bureau eines der Mitgliederunternehmen¹, bei den anderen stellt sie jedoch eine selbständige, überbetriebliche Organisationsform dar, und das in zunehmendem Maße dann, wenn das Kartell als Verkaufshyndikat auftritt. Die Revisionen, denen die Geschäftsstelle unterworfen wird, bestehen aus regelmäßig in gleichen Zeitabständen wiederkehrenden Abschlußrevisionen, sodann der laufenden Einsichtnahme in die Geschäftsgebarung (Kontrolle) seitens der Mitglieder und endlich aus fallweise auftretenden Sonderrevisionen.

1. Die Abschlußrevision ist nur in ganz vereinzelten Fällen die gesetzlich seit 1931 vorgeschriebene sog. Pflichtrevision durch Außenstehende, die „Bilanzprüfer“: die Aktiengesellschaft wird im allgemeinen nicht als Rechtsform der Geschäftsstelle verwandt. Häufiger, z. B. unter den Kartellen der Baustoffindustrie, wird der Fall praktisch, daß die erweiterte gesetzliche Revisionspflicht für Genossenschaften auf Grund der §§ 53 ff. des Genossenschaftsgesetzes Platz greift. Aber die Mehrzahl der Kartellstellen, deren Rechtsform der Verein oder

¹ In Ausnahmefällen in einem Bankhaus untergebracht. Zum Teil, so in der Tschechoslowakei, gibt es auch Spezialunternehmen, die sich mit der Verwaltung von Kartellen befassen.

die GmbH. zu sein pflegt, sind solcher obligatorischen Abschlußrevision bisher nicht unterworfen. Die Art und Weise, in der sie ihre Bilanz revidieren lassen, ist in ihr Belieben gestellt. Zu Trägern der Revision machen sie ihren „Auschuß“, ihren Aufsichtsrat (bei der GmbH.) oder von der General- oder Mitgliederversammlung bestellte Rechnungsprüfer. Wo die Übertragung der Revisionsaufgabe an die Verwaltungsorgane untunlich ist, werden außenstehende Revisoren und Treuhandgesellschaften herangezogen, die die Revision entweder selbständig oder in irgend einer Form gemeinsam, etwa mit dem Aufsichtsrat, durchführen; diese Entwicklung ist aber wohl erst in den Anfängen¹.

Sächlich bekommt angeichts der neueren Vertragstechnik der Verkaufskartelle die Bilanzprüfung dadurch ein besonderes Gesicht, daß satzungsgemäß die Bilanzziehung ohne Gewinn gefordert und das Kartellvermögen zum überwiegenden Teil nicht in der Bilanz der Geschäftsstelle selbst, sondern einer zweiten, die Gesamtheit der Kartellmitglieder umfassenden Gesellschaft bürgerlichen Rechts erscheint. Im übrigen sind die Grundsätze der Bilanzrevision besonders auch hinsichtlich der Revision der Belege sinngemäß anzuwenden.

2. Ungleich heikler ist die Durchführung der laufenden Kontrolle der Geschäftsstelle, sofern neben der selbstverständlichen Überwachung der Geschäftsgabearbeitung der Kartellstelle durch eine eigene Kontrollabteilung und monatlichen Kassenrevisionen seitens des Vorstandes oder Ausschusses den einzelnen Kartellmitgliedern selbst mehr oder weniger eingreifende Kontrollrechte gegenüber der Geschäftsstelle eingeräumt werden. Formal gründen sich diese Rechte der Mitglieder auf Einsichtnahme, die meist nur nach vorheriger Anmeldung statthaft ist, sowie auf laufende Revision, zum Teil auch auf schriftliche Auskunftserteilung, auf Satzungsbestimmungen nach Art der folgenden:

„Die Biegeleinhaber sind berechtigt, auf vorherige Anmeldung die Bücher, Korrespondenz und die sonstigen Papiere des einzusehen.

Die (folgt Kartellstelle) unterwirft sich einer Kontrolle darüber, daß sie gleichmäßig Steine abnimmt. — Diese Kontrolle wird durch einen Ausschuß ausgeübt, der drei ordentliche und drei Ersatzmitglieder hat. — Dieser Ausschuß hat das Recht, durch Einsicht der Bücher der Käuferin in deren Geschäftsräumen sich davon zu überzeugen, ob die Verpflichtung erfüllt ist und hat eingegangene Beschwerden zu prüfen.

Andererseits steht jedem Mitglied des Vereins das Recht zu, selbst oder durch einen Bevollmächtigten Einsicht in die Korrespondenz oder die Bücher des Vereins zu nehmen.“

Inhaltlich sind es nicht ausschließlich die Gegenstände des Rechnungswesens im engeren Sinn, sondern vielmehr Fragen der Innehaltung der Organisationsvorschriften, die der Kontrolle seitens der Mitglieder unterworfen werden, z. B. die Zuteilung auf die Quoten. Träger der Revision sind die Mitgliedsfirmen oder aus ihnen gebildete Ausschüsse bzw. deren Bevollmächtigte.

3. Für fallweise erforderlich werdende Revisionen der Geschäftsstelle endlich stehen zum Teil ständige Revisionskommissionen aus den Mitgliedern zur Verfügung, so bei Vereinen, wenn diese Aufgabe nicht, wie bei der Aktien-

¹ Genauere Zahlen bei Schäfer (zit. S. 126).

gesellschaft, sowie so bereits zur Spezialobliegenheit einer ständigen Organisation, des Aufsichtsrates, gehört. Derartige Kommissionen berichten schriftlich zu Händen des Vorsitzenden. Eventuell treten sie auch zur Vorbereitung der Liquidationsabrechnung des Kartells in Funktion.

4. Damit ist aber die Reihe der Revisionen, denen die Kartellgeschäftsstelle unterworfen werden kann, noch nicht erschöpft. Staatliche Preisprüfungs- und Kartellstellen nehmen von Zeit zu Zeit Nachprüfungen der Preisunterlagen vor, die natürlich bei der Geschäftsstelle nur sekundär angefallen sind und primär aus den einzelnen Mitgliedswerken beschafft werden müssen. Im Laufe der Zeit hat sich hierbei eine besondere Revisionstechnik herausgebildet, deren Fortentwicklung im Augenblick von höchster volkswirtschaftlicher Bedeutung ist¹.

5. Endlich sind gemäß den Bestimmungen über die steuerliche Buch- und Betriebsprüfung auch für die Kartelle von Belang die grundsätzlich einmal im Verlauf von drei Jahren für Großbetriebe geforderten, aber auch sonst unter bestimmten Voraussetzungen angeforderten steuerlichen Revisionen seitens amtlicher, häufig auf bestimmte Branchen spezialisierter Revisoren. Aus den zulässigen Berichtigungen und Änderungen ergibt sich die Steuerbilanz des Kartells, die ihrerseits ihre Rückwirkung auf Steuerbilanz und Steuerpflicht der Mitgliedsfirmen hat und deshalb durch Verständigung mit den betreffenden Finanzämtern bei deren Veranlagung berücksichtigt wird. Hier muß sich die Revision, wenn sie ihren Zweck erfüllen soll, also auf Kartellstelle sowohl wie Mitgliedswerke erstrecken.

III. Die Revision der Mitglieder.

Damit sind die Revisionen erwähnt, an die man vorzugsweise denkt, wenn man von Kontrolle und Revision im Kartellwesen spricht, nämlich die mit allen Mitteln des Organisationszwanges und Privatrechtes seitens des überbetrieblichen Kartells, d. h. also auf Veranlassung seiner Geschäftsstelle bei den Kartellmitgliedern erfolgenden Nachprüfungen der verschiedensten Art. In welchem Umfang werden solche Revisionen vorgenommen, wer sind ihre Träger, wie gestaltet sich unter den besonderen Voraussetzungen der Kartellorganisation die Revisionstechnik im allgemeinen, und welche Folgen knüpfen sich an die positiven oder negativen Ergebnisse derartiger Revisionshandlungen?

1. Was zunächst den Umfang der Revision anbetrifft und damit ihren Gegenstand, so wird in der Regel die stärkste Aufmerksamkeit jeweils der Innehaltung derjenigen Organisationsvorschriften gewidmet, von denen die Wirksamkeit des Kartells vorzugsweise abhängt. Das Maß der Revisionsaufgaben wird dabei im reinen Konditionenkartell mit umfangreichen Abmachungen über gemeinsame Lieferungs- und Zahlungsbedingungen kaum kleiner, z. B.

¹ Vgl. auch die Tätigkeit des „Regierungskommissärs“ in den Zwangsindikaten der Glaszeugung auf Grund des § 15 der tschechoslowakischen Verordnung vom 20. 12. 1935.

größer sein als bei einem straff zentralisierten Verkaufssyndikat. Wieder andere Revisionsinteressen treten bei den Preiskartellen und ihren Abarten, z. B. dem Kalkulations- oder dem Submissionskartell, auf. Die Revision ist demnach keineswegs beschränkt auf die Nachprüfung (an Hand von Buchhaltung, Bilanz, Schriftverkehr, Steuererklärungen), ob die Preise eingehalten werden oder ob die Preisvorschriften durch Lieferung besserer Qualität, Benutzung niedrigerer Preisstufen, unerlaubte Rabattgewährung, Nichtberechnung der Verpackung, Ausgabe undatierter Rechnungen, indirekte finanzielle Unterstützung der Kunden, ungewöhnliche Nebenleistungen, Frachtvergütungen, Gegen- und Kuppelgeschäfte umgangen wurden. Die Revision erstreckt sich auch auf die abgegebenen Offerten und die Innehaltung von Organisationsvorschriften und Verbandsbeschlüssen, die Lagerbewegung, die Nachprüfung der Bestände, den Verkehr mit den Vertretern, also auf Dinge, die außerhalb des eigentlichen Rechnungswesens und seiner Organisation liegen. Darüber hinaus können endlich auch rein technische, z. B. Qualitätsnachprüfungen, chemische Untersuchungen und Probeentnahmen in Frage kommen. Ganz von der Eigenart der betreffenden Kartellsatzung wird es auch abhängen, ob etwa die gesamte Absatzgebarung des Mitgliedes der Kontrolle zu unterwerfen ist, oder ob nur auschnittsweise sein Export oder der Absatz in ein bestimmtes Gebiet und nur sein eigener Betrieb oder der seiner Tochterunternehmungen oder auch der mit Werklieferungsverträgen beschäftigten fremden Betriebe oder der Vertreter der Überwachung seitens des Kartells bedarf. Die Revision wird häufig aus taktischen Gründen nicht sofort und nicht sogleich in vollem Umfang, sondern erst mit zunehmender Festigung der Verhältnisse eingeführt werden können; der persönliche Widerstand gegen derartige Revisionen wird i. a. bei den Mitgliedern von (Konditionen-)Kartellen der Fertigungsindustrie infolge ihres Selbstständigkeitsdranges besonders schwer zu überwinden sein.

Ob mit oder ohne Anmeldung und binnen welcher Frist nach einer etwaigen Anmeldung zu prüfen sei, muß ebenfalls die konkrete Lage des Falles entscheiden.

2. So vielgestaltig wie die Revisionsaufgabe, so bunt ist auch die Reihe der möglichen Träger (Organe) der Revision der Mitgliedsfirmen. Angestellte Revisoren oder gar Außenstehende werden erst dann zu persönlichen Revisionen herangezogen, wenn der Umfang der Revisionsgeschäfte es erfordert. Sonst legt die heikle Natur der Aufgabe es nahe, den Mitgliedern nur eine Kontrolle durch ihregleichen, also durch die in den Organen des Kartells, Vorstand und Aufsichtsrat, vertretenen Mitglieder oder eigene Vertrauensmänner zuzumuten.

a) So wird der Vorstand gerade in technischen Fragen Revisionen durchführen, die eine spezielle Branchenkenntnis voraussetzen. Allerdings ist aus Konkurrenzgründen nicht in jedem Kartellbezirk eine wahllose Verwendung von Vorstandsmitgliedern möglich; bei ihrer Bestellung bzw. Beiordnung zu einer Revisionsgruppe werden daher solche Komplikationen an Hand einer

„Schiedsrichtertafel“ tunlichst ausgeschaltet. Durch einen schnellen Wechsel in der Zusammensetzung der Revisionskommission wird dasselbe erstrebt.

Falls der Aufsichtsrat mit der Revision befaßt wird, so ist ihm zumeist die Rolle zugewiesen, derartige Kontrollen anzuordnen oder Revisoren zu delegieren.

b) In Konventionen, z. B. der Textilindustrie, in denen die gegenseitigen Konkurrenzgefühle der Mitglieder noch besonders rege oder wo laufende Revisionen nicht erforderlich sind, obliegt die Revision einem Vertrauensmann, der weder Verbandsmitglied sein noch zu einem solchen in einem Beteiligungs- oder Abhängigkeitsverhältnis stehen darf, oder dessen Stimmrecht, solange er diesen Posten bekleidet, ruht.

c) In viel stärkerem Maße, bes. in größeren Kartellen, führen Angestellte der Kartellstelle die Revision aus, also einmal der Geschäftsführer, falls er nicht, wie bei kleinen Kartellen, mit dem Vorsitzenden identisch ist, dann der Vertrauensmann, sofern er Angestellteneigenschaft angenommen hat. In größeren Kartellen sind ständige Revisoren in Kontrollabteilungen vereint oder werden vom Dachverband delegiert. Auch selbständige „Konventionsbüros“ stellen sie zur Verfügung. Sie werden mit Zustimmung des Vorstandes oder Aufsichtsrates angestellt, und ihre Tätigkeit wiederum ist manchmal einer Überwachung durch besondere Aufsichtskomitees (so bei Preisermeldstellen) unterworfen, oder es ist ihnen ein Kartellmitglied zugeordnet. Dabei wird, falls erforderlich, auf eine entsprechende Zusammenziehung eines Stabes von kaufmännischen und technischen Revisoren gesehen. Diese Abteilung wird da unentbehrlich, wo es auf eine genaue Nachprüfung der Preisermessung und der Kalkulationsunterlagen der im übrigen selbständig verkaufenden Mitglieder (also bei Preis- und Kalkulationskartellen) ankommt. Auf die Auflegung strenger Schweigepflicht und evtl. auch eines Konkurrenzverbotes für den Fall des Ausscheidens unter Vereinbarung einer Vertragsstrafe wird immer größerer Wert gelegt.

d) Ist eine tägliche Überwachung und die Vornahme von periodischen Revisionen an Ort und Stelle nicht notwendig, aber natürlich auch sonst, so werden selbständige Einzelrevisoren oder Treuhandgesellschaften oder auch Sachverständige, die nicht ausdrücklich revisionstechnisch vorgebildet sind, herangezogen, deren Kontrolle sich die Mitglieder zu unterwerfen haben. In den freilich nicht sehr zahlreichen Kalkulationskartellen sind sie sehr am Platze. Ihre Qualifikationen und der Modus ihrer Bestellung (durch Aufsichtsrat, Vorstand, Geschäftsführer) werden in den Satzungen genau umschrieben, man läßt sie entweder allein oder zur Unterstützung kartelleigener Stellen arbeiten; jedenfalls sind die Organe des Kartells für ihre Auswahl verantwortlich, müssen zum Teil auch sämtlichen Kartellmitgliedern Gelegenheit geben, sich zu der beabsichtigten Anstellung solcher Revisoren zu äußern und dürfen sie in einigen Fällen nur bei Vorliegen von Verdachtsgründen heranziehen. Durch gleichzeitigen Einfaß eines größeren Revisorenstabes können sie die Revisionszeit sehr

verfüren. — Es kommt auch vor, daß dem einzelnen Mitglied die Wahl gelassen wird zwischen kartelleigenen und kartellunabhängigen Revisoren.

* Endlich bahnt sich, z. B. im Graugußkartell, auch die beachtliche Regelung an, daß von der zuständigen Wirtschaftsgruppe benannte Sachverständige die Revision, allerdings in diesem besonderen Fall nur der Ordnungsmäßigkeit von Buchführung und Kalkulation, durchführen. In den Richtlinien für die Marktregelung heißt es: „Die Sachverständigen sind zu verpflichten, . . . über die Einrichtungen und Geschäftsverhältnisse, die durch die Ausübung ihrer Befugnisse zu ihrer Kenntnis kommen, Verschwiegenheit zu beobachten, sich der Mitteilung und der Verwertung der Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse zu enthalten und bei schuldhafter Verletzung dieser Verpflichtung dem verletzten Mitglied eine Vertragsstrafe in Höhe von RM 250.—, unbeschadet weitergehender Ansprüche auf Schadenersatz, zu zahlen mit der Maßgabe, daß diese Ansprüche dem Mitglied unmittelbar zustehen. Die Sachverständigen sind vom Vorsitzenden der Wirtschaftsgruppe Gießerei-Industrie durch Handschlag auf die gewissenhafte Erfüllung ihrer Obliegenheiten zu verpflichten.“ Bei Unterschreitung von Richtpreisen entscheidet allerdings erst auf Antrag des Kartells ein Prüfungsausschuß von drei Mitgliedern, die von der Reichswirtschaftskammer, der Wirtschaftsgruppe Gießerei-Industrie und der Wirtschaftsgruppe Maschinenbau, also den Abnehmern, ernannt werden. Aber auf alle Fälle kann wohl jetzt schon die Gruppe die Preisprüfungsstelle anrufen. Dazu kommen die neuen Vollmachten der Gruppe auf Grund des Erlasses vom 12. 11. 1936¹. — Im Juli 1936 ist der Reichsinnungsverband der Installations- und Zentralheizungsbauer, abweichend von der grundsätzlichen Regelung, mit einer nachträglichen Prüfung der Preisstellung seiner Mitglieder durch regionale Prüfstellen betraut worden.

Die Wirtschaftsgruppen sind übrigens seit Sommer 1935 ganz allgemein mit der Nachprüfung der Ausführpreise befaßt worden.

3. Was die Technik der Kartellrevision anbetrifft, so entsteht zunächst die Frage nach der Häufigkeit ihres Einsatzes. Sie ist entweder laufend und damit vorbeugend erforderlich, wie bei der Fatturen- und Konditionenkontrolle im Preiskartell, der Absatzkontrolle im Gebietskartell, oder sie tritt fallweise, wenn das Bedürfnis als vorliegend erachtet wird, also zur Klärung eines bestimmten Sachverhaltes auf, auch bei der Gründung des Kartells zur Ermittlung der Vorverbandsgeschäfte oder nach Auflösung wegen der Abwicklung der Geschäfte, eine Aufgabe sehr heikler Natur. Die fallweise vorgenommenen Revisionen erfolgen entweder in einem bestimmten Turnus, etwa so, daß die Satzung pro Jahr mindestens bei allen oder etwa bei einem Drittel der Firmen je eine Revision vorzunehmen vorschreibt, oder so, daß die zu prüfenden Werke durch Auslosung ermittelt werden. Darüber hinaus wird die

¹ Vgl. Hans-Helmut Schliebig: Preisrevision in der gewerblichen Marktordnung. Neue Deutsche Forschungen, Abteilung Betriebswirtschaftslehre, herausgegeben von W. Saffernack u. a., Berlin 1937.

Revision natürlich bei Vorliegen von Verdachtsgründen, bei Anzeigen wegen anscheinend kartellwidrigen Verhaltens und vielleicht auch auf Denunziationen hin vorgenommen. Manchmal ist sie ausdrücklich nur aus besonderem Anlaß und auf Antrag beim Vorsitzenden des Ehrenamtes zugelassen oder von einem Beschluß einer qualifizierten Mehrheit des Ausschusses abhängig.

Die Revision wird entweder auf dem Schriftwege durchgeführt oder durch persönliche Einsichtnahme an Ort und Stelle; beide Verfahren lassen sich natürlich auch miteinander verbinden. Indirekt können auch die Abnehmer und sonstigen Interessenten an der Preiskontrolle dadurch beteiligt werden, daß man die Tarife überall bekanntmacht.

Die laufende Revision wird in der Regel auf den Schriftweg angewiesen sein. Um sie zu ermöglichen, müssen die Kartellsatzungen Bestimmungen vorsehen, wonach die Kartellmitglieder das entsprechende Revisionsmaterial bereitzustellen haben, und zwar in einer für die Vornahme der Revision geeigneten Form. Daher wird zum Teil der Bezug der Geschäfts-, etwa der Verbandsbücher in einheitlicher Lineatur durch Vermittlung der Kartellstelle vorgeschrieben, werden die statistischen Nachweisungen über Förderung, Produktion, Verbrauch, Absatz, Verladung, erzielte Preise in bestimmter Frist und bestimmter Form verlangt sowie Kontrolldurchschläge der herausgegebenen Fakturen oder Offerten. Ihre Ergänzung finden derartige auf die schriftliche Revision zugeschnittene Vorschriften durch die satzungsgemäße Verpflichtung der Mitglieder, alle erforderlichen schriftlichen Auskünfte zu erteilen, ja auch ihre Frachtführer, selbst die Eisenbahn ganz allgemein zu jeder Auskunft über den Versand zu ermächtigen.

Die persönliche Revision an Ort und Stelle stützt sich auf das in den Satzungen eingehend formulierte Recht der Geschäftsführung, selbst oder durch Beauftragte jederzeit oder zu den üblichen Geschäftsstunden Geschäfts- und Fabrikbücher, Frachtbriefe, Quittungen, Verträge und sonstige einschlägige Geschäftsunterlagen, wozu auch Bank- und Postcheckbücher rechnen, soweit der Verdacht eines Verstoßes gegeben ist, einzusehen und dazu die erforderlichen Auskünfte sofort, genau und wahrheitsgemäß erteilt zu bekommen. Nicht überall ist damit freilich auch das Recht zum Betreten etwa der Fabrikationsräume gegeben.

4. Der Revisionsbericht¹ wird periodisch zusammenfassend (halbjährlich) oder fallweise meist schriftlich in der Regel über die Geschäftsstelle und teils mit, teils ohne Stellungnahme des geprüften Mitgliedes dem Vorstand vorgelegt. An ihn knüpfen sich, falls Verstöße festgestellt wurden, die satzungsgemäßen Sanktionen, die häufig von einem Revisionsausschuß beschlossen werden. Die zum Teil durch ein Schiedsgericht festzulegenden Vertragsstrafen oder -bußen fließen entweder in das Vermögen des Kartells oder werden wohl-tätigen Zwecken zugeführt. Auch jeder Fall der Verweigerung oder Verhin-

¹ Siehe Schäfer S. 136 ff. (zit. S. 126).

derung der zur Ausübung der Revision erforderlichen Tätigkeit sowie der Auskunftserteilung wird geahndet, wie auch unpünktliches Einreichen der vorgeschriebenen Nachweisungen. Für die Strafhöhe sind in den Satzungen entweder feste Beträge oder bei Übertretung von Preisbestimmungen Prozentsätze vom Fakturenwert festgesetzt bzw. das Vielfache der festgestellten Differenz.

Genauer geregelt ist das Verfahren beispielsweise in der Ordnung des graphischen Gewerbes, wo eine Gutachterkammer in schweren Fällen zusammentritt, bestehend aus Vertretern der Wirtschaftsgruppe, der Deutschen Arbeitsfront und drei Mitgliedern der Marktordnung, oder beim Verein Deutscher Eisengießereien, wo die Spruchkammer aus dem Kartellvorsitzenden, dem Vorsitzenden des Wirtschaftsgebiets und je einem Vertreter von Wirtschaftsgruppe und Deutscher Arbeitsfront besteht.

5. Die Revisionskosten endlich werden dem Mitglied auferlegt, wenn eine Zuwiderhandlung vorlag; im andern Falle trägt sie der Verband. — In den neuesten deutschen Marktordnungen fallen der kontrollierten Unternehmung in jedem Fall die Kosten zur Last.

IV. Die Revision bei den Abnehmern.

Die vom Kartell erstrebte Kontrolle des Marktes kann bei bestimmten Formen der Kartellierung erst dann zu vollem Erfolge führen, wenn auch die Abnehmer des kontrollierten Marktes oder die Vertreter des Kartells in die Kartellrevision einbezogen werden. Zu diesem Zweck wird mit den Kunden ein Reversvertrag abgeschlossen, der etwa hinsichtlich der Kontrollen folgendes vorsieht:

„Der Verband ist berechtigt, sich durch Einsichtnahme in unsere Bücher und Belege über den Bezug reverspflichtiger Ware Gewißheit zu verschaffen, doch darf sich die Kontrolle nicht auf die Weiterveräußerung erstrecken.“

Der letzte Halbsatz dieser Bestimmung kann selbstverständlich auch noch fallen und damit die Revision auf ein weiteres Glied der Handelskette ausgedehnt werden.

Andererseits distanziert sich das Kartell dadurch von der Kontrolle seiner Abnehmer, daß das entsprechende Händlerkartell, mit dem Exklusivverkehr vereinbart ist, insgesamt für die Innehaltung der Treuepflicht seiner Mitglieder in Anspruch genommen wird. Allgemein verbreitet sind übrigens Treuekontrollen keineswegs. In abgeschwächter Form treten sie so auf, daß der Kartellstelle ein genaues Kundenverzeichnis seitens der Kartellmitglieder zu übergeben ist. Bei Exporteuren sind sie sowieso schwer durchzuführen, ebenso bei Fabrikanten, die Kartellware als Zubehör eigener Fabrikate beziehen.

Daß die Geschäftsstelle das Recht beansprucht, bei dem einzelnen Mitglied jederzeit Auskunft und Material über einen bestimmten Kunden einzufordern, ist natürlich.

Einen besonderen Fall stellen die Revisionen der Selbstkosten dar, die die Reichsbahn als Nachfragemonopolist beim Waggonbau- und Oberbau-Schraubenverband laufend vornimmt¹.

V. Die Revision der Kartelle untereinander.

Meist nur auf Gegenseitigkeit durchzuführen sind Revisionen zwischen Kartellen untereinander, die sich zu gemeinsamem Vorgehen auf ihren Märkten verbündet haben. Ein Beispiel einseitig gewährter Revisionsmöglichkeit bietet der Gebietsabgrenzungsvertrag zwischen dem Süd- und Westdeutschen Zementverband, der in seinem § 12 Süd das Recht gewährt, bei West Einsicht in Bücher und Schriftstücke zu nehmen, soweit sie auf das westdeutsche Verkaufsgebiet Bezug haben. Frühere Abmachungen zwischen Zuckersyndikat und Zuckerraffinerien sehen völlige Gegenseitigkeit in folgender Form vor:

„Die beiden Syndikate gestatten sich gegenseitig Einsicht in ihre Bücher und Register und tauschen die von den Fabriken ihnen eingesandten Ausweise über Erzeugung, Empfang und Versand im Original gegeneinander aus.“ — Dazu kommt eine auf Gegenseitigkeit beruhende Tätigkeit technischer Kontrolleure in den Fabriken und Lagerräumen der Mitglieder des verbündeten Kartells.

Gelegentlich wird allerdings die Zulassung der Einsichtnahme auch in das Ermessen des Vorstandes des anderen Kartells gestellt.

In der neueren Kartellvertragspraxis treten einschlägige Vorschriften u. a. im Deutsch-Französischen Kalivertrag in Art. 9 auf. Paritätisch zusammengesetzte Kontrollkommissionen haben das Recht, am Sitz, in den Bergwerken und in den Geschäftsräumen der anderen Partei Kontrollen vorzunehmen. Falls die andere Seite das Ergebnis solcher Revisionen nicht anerkennt, kann sie eine Superrevision durch zwei außenstehende Personen verlangen, eventuell nach Hinzuwahl eines Obmanns.

In den letzten Jahren hat sich auch auf dem Sondergebiet der Ausfuhrückvergütungen² die zwischenverbandliche Revision in zunehmendem Maße entwickelt. So ist die Rohstahlausgleichsstelle (RUS) in Düsseldorf berechtigt, Einsicht in die Belege des Verarbeiterverbandes, der Abi, zu nehmen und bei vorliegendem Verdacht durch einen gemeinsam bestellten Treuhänder bei den einzelnen Verbrauchern kontrollieren zu lassen. Im Messingabkommen sind überhaupt die Ausgleichsfunktionen Treuhändern übertragen. Sie prüfen jährlich mindestens 10% der anmeldenden Firmen selbst und darüber hinaus auf Wunsch der Geschäftsführung des Erzeugerverbandes; ist dieser mit dem eingereichten Revisionsbericht nicht einverstanden, so kann eine zweite Kontrolle durch einen Treuhänder stattfinden, der von beiden Teilen zu wählen

¹ Vgl. W. Philipp: Einheitliche Betriebsstatistik als Ausgangspunkt angemessener Preisbildung, dargestellt an der Beschaffungspolitik der Deutschen Reichsbahn, in: Annalen der Betriebswirtschaft V. Jg. (1936), S. 286 ff.

² Vgl. auch oben S. 44 ff.

ist. Schließlich sei auch die Befugnis des Aluminiumwalzwerkverbandes im Aluminiumabkommen über Ausführvergütungen erwähnt, die Unterlagen der Abi als Vertreterin der Arbeiter zu prüfen und im Verdachtsfall eine Revision durch einen gemeinsam bestellten Treuhänder bei dem betreffenden Verbraucherwerke vornehmen zu lassen.

Auch diese entfernter liegenden Beispiele bezeugen gut die steigende Bedeutung, die dem Revisionswesen in der Kartellwirtschaft zukommt.

Schluß.

Das Problem der Kartellpublizität.

Die Ausführungen dieser Schrift sind an sich zur Klärung einzelwirtschaftlicher Organisations- und Rechnungsformen bestimmt. Ihre Nebenwirkung auf die Wirtschaftspolitik liegt jedoch auf der Hand. Die Kartellpolitik, das Problem einer sachlichen Würdigung der Kartellwirtschaft und die rechte Ausgestaltung der neuen Gruppen würde durch eine vermehrte Publizität im Kartellwesen sehr gefördert werden können. Man hat sie auf verschiedenen Wegen zu erreichen versucht.

1 a) Eines der ersten Erfordernisse vermehrter Kartellpublizität wäre natürlich eine genaue statistische Erfassung der Zahl der Kartelle selbst. Die bisher in Deutschland bekannt gewordenen Zahlen beruhen nur auf Schätzungen; danach handelt es sich um etwa 3000 Kartelle ohne die lokalen Bindungen im Handwerk und Einzelhandel¹. Wahrscheinlich würde eine genaue statistische Ermittlung der Zahl der Kartelle stark durch die Unmöglichkeit behindert sein, das Kartell begrifflich eindeutig zu umschreiben, es sei denn, daß ein kommendes neues Wirtschaftsverfassungsrecht eine entsprechende statistisch verwendbare Formulierung liefert. Jedenfalls gehören die Konditionenkartelle nach dem Erlaß vom 12. November 1936 unbedingt dazu. Kleinere, leichter überschaubare Länder wie Dänemark, Norwegen, die Tschechoslowakei und Polen verfügen bereits über zuverlässigere Angaben. So sind für Polen² im Jahre 1934 216 Kartelle ermittelt worden; 27,3% der polnischen Aktiengesellschaften mit 65,6% des gesamten polnischen Aktienkapitals waren kartelliert³. Auch über die einzelnen Formen der Kartelle gibt die polnische Statistik Auskunft, sowohl über die Zahl der Wirtschaftstypen als der Rechtsformen⁴. J. B. sind von den

¹ Horst Wagenführ: Statistik der Kartelle, in: Allgemeines Statistisches Archiv, 22. Bd. (1932), S. 241/253. Verkaufssyndikate mag es 400 geben.

² Vgl. die oben S. 123 zit. Schrift: Statistique des cartels en Pologne, Warschau 1935, S. 38.

³ Ebenda S. 37. In den Geschäftsberichten der deutschen Aktiengesellschaften wird die Verpflichtung zur Auskunft über die Mitgliedschaft bei Kartellen häufig recht leicht genommen, sodaß eine entsprechende Angabe für Deutschland m. B. noch nicht ermittelt ist.

⁴ Ebenda S. 41/42; über Exportkartelle ebenda S. 44/45.

Kartellen 56 als Syndikate in Form der Doppelgesellschaft organisiert. Derartige Auskünfte sind ohne weiteres auch aus dem tschechoslowakischen Kartellregister zu gewinnen.

Die internationalen Kartelle schätzt Wagenführ auf 231, die polnischen Untersuchungen ergaben für 1934: 291, von denen je 156 in der Tschechoslowakei und in Deutschland, 108 in Polen vertreten sein sollen.

1 b) Neben der Kartellstatistik im Sinne einer Bestandsstatistik wäre nicht minder interessant eine Statistik der Bewegung der Kartelle. Sie würde dem wirtschaftspolitischen Forscher Antwort auf die vielerörterte Frage geben können, ob die Kartelle vorzugsweise der Depression oder, wie häufig angenommen, dem Aufschwung die Entstehung verdanken. Methodisch bietet sich u. a. dabei die Schwierigkeit, daß das offizielle Gründungsjahr häufig nicht mit dem tatsächlichen Beginn der Wirksamkeit zusammenfällt, weil die Kartelle oft jahrelang vorher bestehen, ohne sich eine schriftliche Satzung oder einen festen Vertrag zu geben. Andererseits bestehen sie formell noch geraume Zeit weiter, wenn sie schon längst praktisch wirkungslos geworden sind. Da Bestandszählungen für die einzelnen Jahre nicht vorgenommen sind, wird man einstweilen versuchen müssen, mit den offiziellen Gründungsjahren auszukommen. Dabei wird zu beachten sein, daß ein und dasselbe Kartell wiederholt aufgelöst und wieder ins Leben gerufen werden kann.

Insmerhin bietet die polnische Statistik auch schon einen gewissen Einblick in diese Fragen. Sie stellt die seitherige Lebensdauer der einzelnen Kartelle fest sowie die künftige Lebensdauer, je nachdem ob sich das Kartell satzungsgemäß automatisch verlängert, ob sein Bestand bis zu einem bestimmten Stichtag (1940) gesichert ist, oder ob es auf unbegrenzte Zeit begründet wurde. Wo ein Kartellregister besteht, wie in der Tschechoslowakei, läßt sich natürlich an Hand der Eintragungen und Löschungen in dem zum Teil öffentlichen Register jederzeit der genaue Bestand der Kartelle ermitteln, dies besonders dann, wenn Bestrebungen durchdringen, die der Eintragung in das Register konstitutive Bedeutung beilegen².

Eine weitere Frage der Bewegungsstatistik der Kartelle wäre, die Umwandlung von einer Kartellform in die andere zu verfolgen, also besonders den Übergang vom losen Konditionenverband zum Preiskartell und entsprechend die Rückverwandlung, d. h. die Aufhebung der Preisbindung, die vermutlich in der Stodung eine große Rolle spielt. Ein Register von der Art des tschechoslowakischen gestattet schon jetzt, sowohl die Schwankungen in der Zahl der

¹ Ebenda S. 39.

² Vgl. die statistische Bearbeitung in: Mitteilungen des Statistischen Staatsamts der tschechoslowakischen Republik, Jg. 15 (1934), Heft 61 und Jg. 16 (1936), Heft 31. Nach dem Stand vom 1. Mai 1935 werden 712 Kartelle unterschieden u. a., je nachdem sie nur Produktion oder nur Preise oder nur Absatz oder je zwei von diesen Funktionen oder alle drei regeln, je nach ihrem Kündigungsjahr und nach der „durchführenden Organisation.“

Mitglieder als auch die Wandlungen der Organisationsformen zu überschauen¹. Übrigens bietet es nebenbei auch eine gewisse Auskunftsmöglichkeit über die Beteiligung deutscher Unternehmungen an internationalen, in der Tschechoslowakei vertretenen Kartellen.

1 c) Auf das statistische Problem, die Wirkungen der Kartelle zu bestimmen, ist oben an mehreren Stellen bereits hingewiesen worden. U. a. untersucht die polnische Statistik die Wirkungen auf die Beschäftigtenzahl in kartellierten und in nichtkartellierten Gewerbebezügen².

Bei all diesen statistischen Arbeiten darf übrigens nicht übersehen werden, daß für die Maßnahmen der Wirtschaftspolitik entscheidender als die Zahl der Kartelle die wirtschaftliche Bedeutung der kartellierten Güter ist. Das Reichswirtschaftsministerium sowohl wie die Reichsgruppe Industrie dürften die wichtigsten Kartelle sowieso bereits in ihren Akten erfaßt haben, das Ministerium durch die B.D. über die Anmeldepflicht für Preisbindungen vom 11. Dezember 1934, in der die rechtliche Wirksamkeit der Abmachungen von der Anmeldung abhängig gemacht wird, freilich nur soweit es sich um Preisbindungen handelt, die seit dem 1. Juni 1933 eingeführt sind sowie um Preiserhöhungen³; der Begriff des Kartells wird dabei u. a. auch auf bloße Empfehlungen bestimmten Marktverhaltens ausgedehnt. Die Reichsgruppe Industrie verfügte seither über Material durch ihre Schlichtungstätigkeit und noch mehr durch das den Gruppen verliehene Auskunftsrecht über Kartellzugehörigkeit ihrer Mitglieder (Erlaß vom 4. Juni 1935).

2. Weitergehende Kartellpublizität wird vor allem durch ein Kartellregister erstrebt⁴, das ja über die Angabe der bloßen Zahl der Kartelle hinaus in der Tat noch mehr oder minder weitgehende andere Feststellungen gestatten würde. Dafür spricht mancherlei, soweit man von vornherein die Wirkung eines derartigen Registers nicht überschätzt. Wenn unter den gewandelten Wirtschaftsvoraussetzungen die Idee des Kartellregisters hier erneut aufgegriffen wird, so um für amtliche Entschließungen und zur Unterrichtung der Öffentlichkeit, die besonders bei lokalen Kartellen eine beachtliche Kontrollfunktion ausüben kann, eine zuverlässige Erfassung aller interessierenden Tatsachen zu garantieren. Ob diese Sammlung in einer Abteilung des Reichswirtschaftsministeriums oder dezentralisiert bei seinen Außenstellen oder den Wirtschaftskammern und Gruppen erfolgt, wäre zu überlegen. Der Erlaß vom 12. November 1936 hat sich für den zweiten Weg entschieden. Die Reichswirtschaftskammer ist beauftragt,

¹ Vgl. Kartellbuch der Tschechoslowakei, herausgegeben von Karl Wolf und Jakob Günsberg, seither 3 Jahrgänge, 1935—1937, Prag.

² Statistique S. 13 (zit. S. 123).

³ Es sollen etwa 1500 Meldungen eingegangen sein.

⁴ Vgl. das norwegische Gesetz vom 12. 3. 1926 und die dort vorgesehenen Kontrollbehörden (Näheres in der Zeitschrift Trustkontrollen), das tschechoslowakische Gesetz vom 12. 7. 1933 mit dem Entwurf einer Novelle von Anfang 1936, kommentiert im oben Anm. 1 zitierten „Kartellbuch“, sowie das bulgarische Gesetz vom 15. August 1936.

gemeinsam mit den Reichsgruppen Industrie und Handel Richtlinien für das Kartellverzeichnis auszuarbeiten. Gegen regelmäßige Bekanntgabe von Satzungen und Satzungsänderungen, Mitgliederlisten, Versammlungs- und Vorstandsbeschlüssen, Preisen und Konditionen, Jahresberichten dürfte auch derjenige Kartelleiter nichts einzuwenden haben, der mißbräuchliche Benutzung seitens der Öffentlichkeit fürchtet. Hinsichtlich der unbedingten Bekanntmachung von Umsatzziffern mögen berechtigte Bedenken (Befürchtung vor internationaler Konkurrenz) bestehen; aber sie und manche andere Daten müßten natürlich den aufsichtsführenden Behörden und den die Wirtschaft betreuenden Gruppen zugänglich sein. Beim Gebrauch des Registers wird der Benutzer sich stets zu vergegenwärtigen haben, daß Kartellbeschlüsse und die Praxis ihrer tatsächlichen Durchführung häufig zwei sehr verschiedene Dinge sind. Gegen eine Umgehung der Anmeldepflicht seitens der Geschäftsführung oder sämtlicher Mitglieder wäre die Einführung der Nichtigkeit aller kartellähnlichen Abreden bei Nichtanmeldung zu empfehlen. Bei der Erweiterung der Auskunftspflicht muß natürlich Rücksicht auf internationale Partner des betr. Kartelles genommen werden, so daß eine völlig befriedigende Regelung unter Umständen internationale Vereinbarungen voraussetzen dürfte.

Das auf Grund des tschechoslowakischen Kartellgesetzes vom Statistischem Staatsamt geführte Kartellregister besteht aus Registereinlagen, deren einzelne Blätter folgende, jedermann zugängige Daten aufweisen¹:

1. Einlagenzahl der Kartellvereinbarung und Unterzahl,
2. Tag, Monat und Jahr der Eintragung,
3. Gegenstand, Tag des Abchlusses, Dauer der Kartellvereinbarung,
4. Namen (Firmen) der Vertragsparteien,
5. Sitz der Vertragsparteien,
6. Name und Wohnsitz der zur Vertretung der Vertragsparteien berufenen Personen,
7. Name (Firma) der die Kartellvereinbarung durchführenden Organisation,
8. Sitz der die Kartellvereinbarung durchführenden Organisation,
9. Name und Wohnsitz des Vertreters der die Kartellvereinbarung durchführenden Organisation,
10. Anmerkungen.

Individuelle Daten über Kartellpreise und Tarife darf das Staatsamt nur den beteiligten Ministerien mitteilen, wie auch die eingereichten Urkunden aus der Urkundensammlung; es verfolgt im übrigen die Preisentwicklung auch weiter in den nichtkartellierten Absatzphasen. Nach dem Entwurf einer Novelle zum Kartellgesetz soll die Eintragung oder doch die Anmeldung zur Eintragung in das Kartellregister, die bisher nur deklaratorisch ist, künftig für die Wirksamkeit der Kartellabreden konstitutiv werden. Desgleichen sollen die Eintragungen öffentlich kundgemacht werden.

Nach den bulgarischen Vorschriften sind bei der Preisüberwachungsstelle des Ministeriums für Handel, Gewerbe und Arbeit die einzelnen Kartellmit-

¹ Das Muster ist abgedruckt im Kartellbuch (zit. S. 138) Jg. 1936/37, S. LX/LXI.

glieder, der Geschäftsführer, Gegenstand und Zweck des Kartells sowie seine Vertragsdauer in einem öffentlich geführten Verzeichnis einzutragen, Kartellverträge und Zusätze dagegen zu den Akten zu nehmen, wo sie nur den Mitgliedern zugänglich sind.

3. Angesichts der in manchen Kartellen, z. B. der deutschen Zementindustrie, in den letzten Jahren festzustellenden Einschränkung der Publizität (vierteljährliche statt monatliche Mitteilung des Umsatzes usw.) wäre schließlich überhaupt noch an das Mittel zu denken, daß man die Kartelle zu einer Veröffentlichung der zu ihrer Überwachung erforderlichen Ziffern veranlaßte und sich die Ausdehnung des Veröffentlichungszwanges auf andere, nichtkartellierte Zweige vorbehielte. Freilich würde das wohl ohne die Einführung einer entsprechenden Pflichtrevision, die ja für die Gruppen schon besteht, nicht gehen, wie auch für Spezialfälle die teilweise Nachprüfung der Preisunterlagen daneben herzu laufen hätte¹. Über das, was aus einer solchen Pflichtstatistik im Interesse von Einzelmitglied, Gruppenpolitik, staatlicher Wirtschaftspolitik und wirtschaftswissenschaftlicher Forschung herauszuholen wäre, vermag sich der Leser ein Bild zu machen, wenn er sich die Ausführungen oben auf S. 107 ff. vergegenwärtigt.

¹ In Italien sind nunmehr durch das Gesetz vom 16. April 1936 die wichtigeren Kartelle der Aufsicht der Korporationen statt des Ministers unterstellt. Sie müssen dem Sekretariat ihrer Korporationen einen „Abzug ihrer Bilanz und einen Bericht über ihre Tätigkeit“ schicken. Die Korporationen können über die staatlichen Aufsichtsstellen Auskünfte über Preise, Umsätze usw. verlangen und danach das Kartell prüfen, evtl. beim Korporationsminister Änderungen der Politik des Kartells vorschlagen. Anfang 1937 ist ihnen auch die Investitionskontrolle übertragen worden. Vgl. auch die Meldepflicht im japanischen Kartellgesetz vom 1. April 1931.

Sachverzeichnis.

- Abgabe 49.
Abfanggleichkartell 23.
Abfangausgleichkartell 23.
Abfangplanung 118.
Abfangstatistik 111.
Abfangverteilungsfindrate 21
Abschlußrevision 127.
Abschreibung 83, 97, 125.
ab Wert 35.
Anspruch 12.
Anfragestatistik 112.
Aufkauf 42.
Auftragsstatistik 112.
Aufwandsverrechnung 40.
Auseinanderrechnungsbilanz 69.
Ausfuhrförderung 3.
Ausfuhrprämie 44.
Ausfuhrrückvergütung 44.
Ausgleichskasse 29.
Ausgleichsrechnung 9.
Ausgleichsreserven 40.
Ausgleichsrate 20, 24.
Ausfuhrlieferung 16.
Außenhandelsstatistik 126.
Außenleiter 91.
Axi 45.
- Beteiligungsziffer 9, 14, 15, 17, 27, 115.
Berechnungsstellen 77.
Bestrittenes Gebiet 32.
Betriebsbeschränkungsartell 10.
Betriebskalkulation 106.
Betriebsvergleich 110.
Bewertungsfragen der Bilanz 66.
Bilanz 55.
Branchenkonjunktur 117.
Bruttoproduktion 124.
Buchführung i. e. S. 53.
- Buchhaltung 9 ff.
Budgetwesen 119.
- Deutsche Arbeitsfront 2, 5, 6.
Doppelbilanz 63.
Doppelgesellschaft 57, 61.
Durchschnittskosten 79.
Durchschnittspreis 101.
- Einheitsgesellschaft 60.
Einkaufsstatistik 110.
Einlaß 50.
Einzelschreiber 131.
Erfolgsrechnung 40.
Erfolgstatistik 115.
Errichtungsverbote 115.
Exportkartell 90.
- Festpreise 88.
Finanzwirtschaft 42.
Fixkosten 2, 29.
Frachtausgleich 31, 34.
Frachtenstatistik 114.
Frachtgrundlage 35.
Frachttarife 37.
frei Verbrauchsstation 34, 39.
- Geldausgleich 12, 19, 22, 23, 28.
Gemeinschaftswerbung 118.
Genossenschaft 4.
Gewährleistete Preise 32.
Gewinnausgleich 13, 27, 28.
Gewinnverteilungskartell 24.
Grenzbetrieb 102.
Grenzkosten 74.
Grenzzumlaß 74.
Gruppe 4, 5, 132, 134.

- Handelsbilanz 57.
 Handelspolitik 125.
 Höchste Kosten 79.
 Höchstpreis 86, 101.
- Investitionskontrolle 116.
 Investitionspolitik 117, 119.
- Kalkulationskartell 81.
 Kalkulationskoeffizient 82.
 Kampfpriß 91.
 Kapitalverkehrssteuer 43, 70.
 Karenzzeit 114.
 Kartell, Begriff 1.
 — Rechtsform 2, 4.
 — Register 138.
 — Statistik 120.
 — Wirtschaftstypen 8.
 Konditionenkartell 8.
 Konjunktur 97.
 Konturssbilanz 68.
 Konjument 4, 6.
 Kontingente 115.
 Kontingenzierungskartell 10.
 Kontrollabteilung 131.
 Körperschaftsteuer 43, 70.
 Kosten 73.
 — der Spitzenwerke 80.
 Kostenpreise 101.
 Kostenstatistik 107, 110.
- Lagerstatistik 115.
 Laufende Revision 128.
 Lieferungsaußgleich 9.
 Lieferungskoeffizient 43.
 Liquidationsbilanz 68.
 Listenpreise 85.
 Lohnstatistik 111.
 Lochartikelpreise 103.
- Marktbeobachtung 118.
 Marktordnung 2.
 Marktpriß 101.
 Mengenausgleich 9, 11, 28.
 Mindestpreise 85, 89, 102, 105.
 Milchpreise 102, 104.
 Mitgliebersbilanz 71.
 Monopol 1, 73.
 Monopolpreis 73.
- National Industrial Recovery Administration 105, 113.
- Naturalausgleich 11, 17, 18.
 Nebenkosten in der Preisstellung 93.
 Nettoproduktion 124.
- Open price association 85, 112.
 Organtheorie 56.
- Paripläge 36.
 Pflicht 12.
 Pflichtstatistik 140.
 Planung s. Wirtschaftsplanning und Budgetwesen.
 Positionsnachweis 111.
 Präzipua 31.
 Preise, mittelbare 84.
 Preisausgleich 12, 20, 22.
 Preisausschuß 76.
 Preisdifferenzierung 75, 90.
 Preisindex 121.
 Preisakkulation 73, 78.
 Preismeldestellen 113.
 Preispolitik 97.
 Preisschuß 92.
 Preisstufen 81.
 Preisüberwachung 6, 78, 100, 129.
 Preiswucher 102.
 Produktionsausgleichskartell 22.
 Produktionsstatistik 123.
 Prüfstelle für Ausfuhrpreise 132.
 Publizität 136.
 Publizitätszwang 140.
- Quotenziffer 115.
- Rabatt 92, 93, 94.
 Rechnungswesen i. a. 7—9.
 Reichsnährstand 2, 3, 77.
 Reklamepreise 103.
 Reversvertrag 134.
 Revisionswesen 126.
 — Bericht 133.
 — Kosten 134.
 — Technik 132.
 Richtpreise 86, 102, 104.
- Schleuderpreise 103.
 Selbstverbrauch 21, 27, 51.
 Selbstverwaltung 3.
 Skalenpreise 81.
 Sommerrabatt 95.
 Sonderbilanzen 67.
 Sonderpreise 81.

- Sortenproblem 16.
 Ständische Ordnung 5.
 Statistik 107.
 Steuerbilanz 70.
 Steuerliche Revision 129.
 Steuern 42.
 Stilllegung 42.
 Strafe 10, 52.
 Submissionskartell 10, 24, 34.
 Syndikat 8, 10, 30, 34, 53.

 Treuhandgesellschaft 131.
 Treurabatt 92, 93.
 Treufonto 93.
 Treuperpflichtungsrabatt 94.

 Überpreise 33
 Überschüsse 52.
 Umlage 51.
 Umsatzsteuer 43, 70.

 Verbandskalkulation 76.
 Verbandskosten 41.

 Verbraucher 4, 6.
 Verlust- und Gewinnrechnung 40, 62.
 Vermittlungssyndikat 44.
 Vermögenssteuer 43, 70.
 Verrechnungspreis 30, 32, 97.
 Vertragspreis 102.
 Vorverbandsgeschäfte 14, 33, 112, 132.
 Vortragausgleich 11, 18, 25.

 Wasserstraßen 38.
 Wettbewerb 2, 5.
 Wertausgleich 22, 30.
 Wirtschaftsgruppe 2, 132.
 Wirtschaftsplanung 2, 6, 118.
 Wirtschaftssystem 2.

 Zahl der Kartelle 136.
 Zahlungsstatistik 114.
 Zinsausgleich 12, 19.
 Zollstatistik 114.
 Zonenpreise 91.
 Zwangskartell 2, 3, 4, 6, 117.